

CHAPITRE XIII
RICARDO, MALTHUS, SAY ET LES CONTROVERSES DE LA
«SECONDE GENERATION»

Alain Béraud

Le succès de la *Richesse des Nations* fut immense comme en témoigne le nombre des éditions anglaises et des traductions étrangères¹. En proposant une vision d'ensemble du fonctionnement de la société marchande comme un système auto-régulé, en rassemblant des idées multiples et dispersées, Adam Smith offrait un cadre cohérent pour le développement de la réflexion théorique. Les analyses des physiocrates, de Turgot, de Condillac, de Steuart, et, *a fortiori*, des «mercantilistes» furent le plus souvent oubliées jusqu'à ce que les adversaires des classiques, les historicistes allemands et les marginalistes, les redécouvrent dans la seconde moitié du dix-neuvième siècle. Quelle que soit leur originalité, Say, Sismondi, Malthus, Ricardo et Mill élaborèrent leurs propres conceptions à partir d'une lecture de la *Richesse des Nations* et d'une discussion des thèses d'Adam Smith. C'est ce socle commun qui, au-delà des divergences, fonde l'unité de ce qu'il est convenu d'appeler l'Ecole Classique. Si certaines des conclusions de Smith furent rejetées, ses successeurs restèrent fidèles à sa démarche, à sa façon d'aborder les problèmes à travers l'idée de gravitation des prix de marché autour des valeurs naturelles. Le profond retentissement de la *Richesse des Nations* ne fut pas seulement théorique mais aussi politique. Smith y proposait un programme de réformes simple et attrayant. L'abrogation des règles héritées du passé devait libérer les potentialités du développement qui n'avaient pas pu jusqu'alors s'exprimer pleinement. Ses idées animèrent souvent les débats au Parlement anglais; elles furent souvent invoquées durant la Révolution française. La résistance fut cependant acharnée. Elles ne s'inscrivirent dans les faits que partiellement et progressivement.

L'évolution de la conjoncture politique et économique, la transformation du climat intellectuel eurent une influence importante sur l'infléchissement de la pensée économique au début du dix-neuvième siècle. Smith vouait aux philosophes français du siècle des Lumières, à Rousseau, à Voltaire, à Montesquieu, une profonde admiration; s'appuyant sur l'enseignement d'Hut-

¹Je remercie Antoine Rebeyrol pour les critiques qu'il a adressées à une version antérieure de ce texte.

cheson, il avait élaboré une morale où il exprimait ses réticences vis-à-vis du principe de l'utilité. Ses successeurs sont loin de partager ce système de valeurs. Souvent choqués par les troubles qui marquèrent la révolution française, ils s'écartèrent progressivement des idées qui avaient, dit-on, inspiré ses acteurs. L'exemple de Malthus est sans doute extrême mais néanmoins caractéristique. Son père, disciple des philosophes français et ami de Rousseau, l'avait éduqué en s'inspirant des principes qui sont exposés dans *L'Emile*. La première œuvre de Malthus, *L'essai sur la population*, est l'expression des discussions qu'il avait eues avec son père et traduit une rupture de génération. Elle est d'abord dirigée contre les thèses de Goodwin et de Condorcet, contre des projets de réforme qui s'inspirent de la philosophie du siècle des Lumières.

L'influence de cette tradition s'estompe peu à peu alors que l'utilitarisme de Jeremy Bentham impose une vision différente de la société. Pour Smith, quelque égoïste que puisse être un homme, il porte toujours intérêt à ce qui arrive aux autres et leur bonheur lui est nécessaire même «s'il n'en retire que le plaisir d'en être témoin» (Smith, 1759, p.1). C'est de ce principe que naît le sentiment de sympathie qui fonde nos jugements moraux. Pour Bentham, au contraire, «la nature a placé l'homme sous l'empire de deux souverains maîtres, la peine et le plaisir. C'est à eux seuls de montrer ce que nous devons faire aussi bien que de déterminer ce que nous ferons. D'un côté, la mesure du vrai et du faux, de l'autre la chaîne des causes et des effets sont assujetties à leur trône [...]. Le principe de l'utilité reconnaît cette soumission et la considère comme le fondement du système dont le but est d'ériger l'édifice de la félicité par la raison et par la loi» (Bentham, 1789, pp. 1 et 2). Smith voyait dans la société marchande libérale une façon de rendre compatibles les intérêts des hommes. Pour Bentham, aucune harmonie naturelle des égoïsmes n'est possible, ils sont immédiatement contradictoires; c'est au législateur d'imposer une identité artificielle des intérêts en s'appuyant sur l'idée que le bien-être collectif est la somme des intérêts des hommes qui composent la communauté. Cette idée centrale pour juger le bien-fondé des politiques économiques ne s'imposa que progressivement. Certains économistes, comme Ricardo, restèrent réticents, alors que d'autres, comme James et John Stuart Mill, adhéraient, non sans nuances, à l'utilitarisme. Malgré ces divergences, le slogan «le plus grand bonheur pour le plus grand nombre», exerça une grande influence sur l'évolution de la pensée; même pour ceux qui ne l'adoptaient pas, il resta un point de référence.

Le contexte économique, s'il ne dicte pas les réponses théoriques, offre à la réflexion les thèmes autour desquels se nouent les débats et s'organisent les controverses. Au début du dix-neuvième siècle, les discussions entre les économistes anglais se cristallisèrent autour de trois grandes questions politiques: la loi sur les pauvres, la loi sur les blés et l'organisation du système bancaire. Souvent les travaux sont des écrits de circonstance suscités par l'existence d'un débat parlementaire. Mais, même les ouvrages théoriques sont

marqués par le souci d'apporter une réponse concrète aux questions qui divisent l'opinion publique.

On a aujourd'hui l'habitude de parler de révolution industrielle pour caractériser les transformations qui marquèrent l'économie britannique à la fin du dix-huitième siècle et au début du dix-neuvième. Les classiques avaient conscience de l'importance de cette évolution: les références à l'introduction de nouvelles techniques et de nouvelles machines sont plus fréquentes chez Ricardo ou chez Malthus que chez Smith. Ils restèrent cependant prudents et on les a longtemps tenus pour des «pessimistes».

En fait, le progrès du produit national par tête reste lent, inférieur sans doute à 1% même au début du dix-neuvième siècle. Il n'est pas surprenant que cette évolution ait pu sembler fragile à de nombreux économistes. Le plus souvent, ils virent dans l'augmentation de la population le facteur sur lequel viendrait buter la croissance du bien-être. L'essor démographique (Lee et Schofield, p. 21) est sensible en Angleterre à la fin du dix-huitième siècle: l'âge du mariage diminue et la fertilité augmente. Comme la consommation de blé par habitant est sans doute à peu près constante, la demande de grains augmente rapidement. La production suit difficilement, le prix relatif du blé s'accroît et l'Angleterre doit avoir recours à des importations. L'évolution des salaires est mal connue, mais elle semble, en termes réels, peu favorable comme le montre la figure 1.

Tableau 1 :		
Croissance du produit national en Angleterre et au Pays de Galles		
	Taux de croissance annuel moyen en %	
	Produit national	Produit national par tête
1700-1760	0,69	0,31
1760-1780	0,70	0,01
1780-1801	1,32	0,35
1801-1831	1,97	0,52

Source: N.F.R. Crafts, *British economic growth during the industrial revolution*, 1985.

Par rapport au début du dix-huitième siècle, la rupture est nette. Cette nouvelle conjoncture paraît *a priori* difficilement compatible avec les enseignements de *La Richesse des Nations*: Smith pensait qu'à long terme le prix du blé, mesuré par le travail commandé, est stable. Mais, surtout, elle est menaçante sur le plan social, le nombre des pauvres secourus s'accroît, et sur le plan économique, l'augmentation de la population freine l'accroissement du produit par tête. Les classiques, plus précisément les classiques anglais, cherchent l'origine de ce phénomène dans la loi de la population, l'augmentation de la population est déterminée par l'accroissement de la production agricole, et dans le principe des rendements agricoles décroissants, l'utilisation de techniques de production plus intensives et la mise en culture de terres moins fertiles s'accompagnent

d'une diminution du produit par tête. Ils pensent que la législation anglaise aggrave le mal plu-

tôt qu'elle ne le soigne. La loi sur les pauvres favorise la natalité. La loi sur les blés freine les importations. et empêche l'Angleterre de tirer un plein bénéfice de ses avantages comparatifs. Ils réclament l'abrogation de ces dispositions mais ne l'obtiendront que tardivement. La législation sur les blés, modifiée en 1815, ne sera abrogée qu'en 1846. La loi sur les pauvres, qui avait été complétée par le système de Speehanland, sera profondément réformée en 1834. Les dispositions qui furent alors adoptées s'inspirèrent étroitement des principes utilitaristes. Les aides aux pauvres furent réservées à ceux qui étaient hébergés dans les *workhouses*; elles furent calculées de façon à être toujours inférieures au salaire minimum versé aux actifs.

Figure 1: Salaires réels en Angleterre au dix-huitième siècle



Source: Deane et Cole, *British economic growth 1688-1959*, Cambridge 1964.

L'évolution du salaire réel au dix-huitième siècle est incertaine mais les tendances générales apparaissent nettement. Durant la première partie du siècle, le salaire réel augmente qu'on le compare au prix du blé ou à l'ensemble des prix à la consommation. Mais, après 1750, les évolutions divergent. Le salaire réel mesuré par rapport à l'indice des prix à la consommation stagne. Mais, le prix relatif du blé augmente rapidement et le salaire réel diminue quand on le mesure en termes de blé.

Dans les débats politiques et théoriques que suscitèrent ces problèmes, les contributions de Ricardo occupent une place centrale, même si elles furent discutées et parfois rejetées par les autres classiques. La force de l'argumentation ricardienne tient sans doute dans la netteté de son diagnostic – une croissance rapide de la population oblige à mettre en culture des terres moins fertiles, elle entraîne une hausse des salaires monétaires et une baisse du

taux de profit qui freine le rythme de l'accumulation— et dans la clarté de ses conclusions: il faut abroger la loi sur les pauvres et la réglementation sur les grains. L'impact de son analyse fut cependant limité: nombreux furent les classiques qui restèrent réticents soit pour des raisons de fond soit pour des raisons d'opportunité politique.

La controverse la plus longue et la plus passionnée fut celle suscitée par les questions monétaires. La suspension des paiements, les paniques bancaires, la hausse des prix et la dépréciation de la livre sterling provoquèrent un long débat à la fois politique et théorique. Ces discussions conduisirent à une profonde réforme du système bancaire anglais qui, il est vrai, n'aboutit que tardivement puisque *The Banker Charter Act* ne fut adopté qu'en 1844. L'interprétation très particulière de la théorie quantitative de la monnaie que proposait Smith, souvent défendue par les membres de la *Banking School*, fut écartée par les partisans du *Currency Principle*. C'est la thèse de ces derniers qui, pratiquement, l'emporta en Angleterre.

Au cours de ce long débat, les classiques se sont peu à peu éloignés des positions de Smith. Même si *La Richesse des Nations* reste leur point de départ, l'ouvrage où ils puisent leurs outils d'analyse, ils adoptent vis-à-vis des thèses de Smith une attitude de plus en plus critique qui les conduit à chercher une nouvelle formulation des principes fondamentaux de la théorie de la valeur et de la répartition. Dans *La Richesse des Nations*, les effets de la division du travail viennent compenser plus ou moins les conséquences de la rareté des ressources naturelles. Au cours du processus de développement, le prix de certains biens augmente alors que le prix d'autres marchandises diminue. Le blé constitue cependant un cas tout à fait particulier. La quantité de travail nécessaire pour le produire est approximativement constante si bien que le prix réel du blé, c'est-à-dire son prix en travail commandé, reste en moyenne le même si le taux de profit ne se modifie pas profondément. Toute variation du prix monétaire du blé se répercute sur le taux de salaire nominal et sur celui des autres marchandises. Ainsi, le prix réel du blé ou le taux de salaire peuvent être tenus pour constants alors que la valeur de la monnaie varie avec la plus ou moins grande fertilité des mines. L'idée selon laquelle le salaire monétaire et le prix du blé varient parallèlement joue donc un rôle essentiel dans la théorie smithienne de la valeur et de la répartition. C'est une des justifications de son choix du travail, ou du blé, comme étalon invariable de valeur. C'est aussi un des éléments-clés de l'analyse que Smith propose de l'effet d'une hausse du prix du blé sur le niveau d'ensemble des prix. Cependant, la théorie smithienne des profits, l'idée que le taux de profit est déterminé par la concurrence des capitaux était spécifiée de façon trop imprécise. Ricardo lui substitua la thèse, âprement discutée, selon laquelle il est une fonction décroissante du taux de salaire.

Par un de ces paradoxes dont l'histoire nous donne tant d'exemples, c'est le classique qui restera le plus proche de Smith, Malthus, qui ébranle d'abord cet édifice. Négligent les effets éventuels de la division du travail, il met l'accent

sur la loi des rendements agricoles décroissants qui joue un rôle crucial sinon dans sa théorie de la population du moins dans son analyse de la rente. Quand la quantité de travail utilisée pour produire du blé

augmente, le produit croît mais moins que proportionnellement. Cette idée conduit à mettre en doute toute une partie de la construction de Smith mais, alors que Malthus restreint la portée de sa découverte et reste fidèle à la tradition, c'est Ricardo qui tire de la loi des rendements décroissants les conséquences les plus extrêmes. La première est que ni le blé, ni le salaire ne peuvent constituer des étalons invariables de valeur puisque la quantité de travail nécessaire pour les produire et donc leur valeur augmente au cours du processus de développement. La seconde est qu'une augmentation du taux de salaire, qui ne résulte pas d'une baisse de la valeur de la monnaie mais d'une augmentation du salaire réel, entraîne non pas une hausse générale des prix mais une baisse du taux de profit. Peu importe que cette augmentation reflète une augmentation du pouvoir d'achat des travailleurs ou la difficulté croissante de la production des biens salariaux.

La perspective d'une baisse de la rentabilité et d'un ralentissement de la croissance était rejetée par Smith dans la très longue période. Elle devient pour Ricardo une possibilité immédiate. Une hausse des salaires réduit le taux de profit et c'est cette relation qui explique les difficultés que connaît l'économie anglaise. Etablir le libre-échange pour tirer parti des avantages comparatifs dont disposent les manufactures anglaises est, pour Ricardo, la décision politique qui permettra de rétablir le taux de profit et de relancer la croissance économique anglaise. Mais Ricardo va plus loin. Non seulement une hausse du taux de salaire diminue le taux de profit mais, pour un état donné des techniques de production, le taux de salaire est le seul déterminant de la rentabilité des entreprises. Celle-ci ne dépend donc pas, contrairement à ce qu'affirmait Smith, de la concurrence des capitaux sur le marché des produits. Elle ne peut pas être affectée, comme le soutient Malthus, par une insuffisance de la demande effective. Au sens de Ricardo, il ne peut exister de crise générale de surproduction.

Ces arguments polémiques et pratiques s'appuient sur un profond renouvellement théorique. La théorie smithienne de la valeur doit être amendée pour tenir compte de la loi des rendements décroissants. Il faut souligner que ce sont les conditions de production les plus défavorables et non les conditions moyennes qui déterminent les prix des marchandises. Mais surtout la théorie des prix doit être reconstruite pour montrer qu'une hausse des salaires ne provoque pas une augmentation générale des prix mais une baisse du taux de profit et une modification de la structure des prix relatifs.

Ricardo construit ainsi une théorie cohérente qui développe une conception d'ensemble du fonctionnement du système économique. Les classiques non ricardiens adoptèrent face à cette construction des attitudes très diverses. Say et

Sismondi restèrent fidèles à l'analyse smithienne de la rente. Mais, alors que Say soutient dans l'analyse de la loi des débouchés une position voisine de celle de Ricardo, Sismondi défend la possibilité de l'existence de crises générales de surproduction. Malthus, qui fut à l'origine de la théorie de la rente différentielle, rejette la théorie ricardienne des profits et

de la valeur. Alors que pour Ricardo le taux de profit est déterminé par le niveau des salaires, il dépend aussi pour Malthus du niveau de la demande. De façon plus générale, comme Say et Lauderdale, Malthus soutient l'idée que les prix, y compris les prix naturels, sont déterminés par l'offre et la demande. Ainsi, les positions des classiques sont diverses et ne peuvent pas être présentées comme formant un tout homogène.

Pour exposer ces controverses, on partira de *L'essai sur la population* qui est à l'origine du renouvellement de la théorie classique. Dans une seconde partie, on étudiera la loi des rendements décroissants et les conséquences qu'a eues pour l'analyse de la valeur et de la répartition la découverte de la théorie de la rente différentielle. La troisième partie sera consacrée à la loi des débouchés et au débat sur la possibilité de l'existence de crises générales de surproduction.

1. La loi de la population

«Chaque espèce d'animaux se multiplie naturellement en proportion de ses moyens de subsistance et aucune espèce ne peut se multiplier au-delà» (Smith, 1776, p. 81). De Botero à Smith, nombreux sont les philosophes et les économistes qui ont souligné que l'accroissement de la nourriture limite l'expansion de la population. Mais, pour eux, la population est le symbole ou l'essence même de la puissance et du pouvoir de l'Etat; ainsi, augmenter les richesses, rendre la vie de ses sujets plus facile et plus sûre est pour le souverain un moyen de multiplier les hommes qui le servent. Quand, à la fin du dix-huitième siècle, cette conception s'estompe, quand l'économie politique classique assigne pour fin à l'action du gouvernement plutôt le bien-être des citoyens que la force de l'Etat, ce pouvoir multiplicatif des hommes apparaît comme un obstacle à leur bonheur, comme une malédiction qui limite les progrès de l'humanité et rend vains les espoirs que des réformateurs comme Condorcet et Godwin mettent dans la transformation des institutions et des règles qui régissent la société.

Comme le reconnaît Malthus¹ (1798, p. 19), l'idée que la population doit être maintenue au niveau des moyens de subsistance n'est pas nouvelle, l'originalité de *L'essai sur le principe de la population en tant qu'il influe sur le progrès futur de la société* réside dans la façon dont Malthus décrit le mécanisme par lequel se réalise cet équilibre, mettant en évidence le poids de la rareté des ressources naturelles, le rôle du comportement humain et dessinant la voie étroite qui peut permettre à la société de vaincre enfin la menace de la pénurie et de la pauvreté.

¹Les classiques ont souvent publié des éditions successives, profondément différentes du même ouvrage. En principe, toutes les références renvoient à l'édition définitive alors que l'année qui suit le nom de l'auteur indique la date de la parution de la première édition. Quand il est apparu nécessaire de citer une autre édition, le numéro de l'édition a été explicitement précisé.

Thomas Robert Malthus (1776-1834)

Le père de Robert Malthus (le prénom Thomas est, généralement, omis), Daniel, était issu d'une bonne famille et possédait quelques biens. C'était un homme très cultivé et il se lia, dit-on, mais c'est peut-être une légende, avec Hume et Rousseau. Il exerça une profonde influence sur son fils, même s'ils ne partagèrent pas toujours les mêmes opinions. Mais, surtout, Daniel Malthus donna à son fils une éducation remarquable en le confiant successivement à trois précepteurs qui avaient consenti à d'importants sacrifices pour défendre leurs idées.

En 1784, Robert Malthus entra à Cambridge, au Jesus College. Les cours y portaient essentiellement sur les mathématiques et les humanités. En 1793, il fut élu *fellow*. Il convient de noter que, parmi les classiques, Malthus fut un des rares à avoir été un Universitaire, au sens que nous donnons à ce mot aujourd'hui.

Il fut aussi Pasteur de l'Eglise d'Angleterre. Diacre en 1789, il fut ordonné Prêtre en 1791 et nommé Recteur en 1803. Il avait la réputation d'un pasteur consciencieux et pieux. On peut s'interroger sur les rapports entre sa pensée économique et ses idées théologiques qui n'apparaissent pas toujours parfaitement orthodoxes.

En 1804, il épousa Harriet Eckersall dont il eut trois filles. De ce fait, il dû renoncer à son poste de *fellow*. Il fut engagé, en 1815, comme Professeur d'Histoire et d'Economie Politique, au Collège des Indes Orientales. Cette institution marginale par rapport aux Universités traditionnelles venait d'être créée par la Compagnie des Indes Orientales pour y former son personnel. Il fut ainsi le premier Professeur d'économie à enseigner en Grande-Bretagne. Les notes prises par ses étudiants montrent que son enseignement s'appuyait davantage sur *La Richesse des Nations* que sur ses propres œuvres.

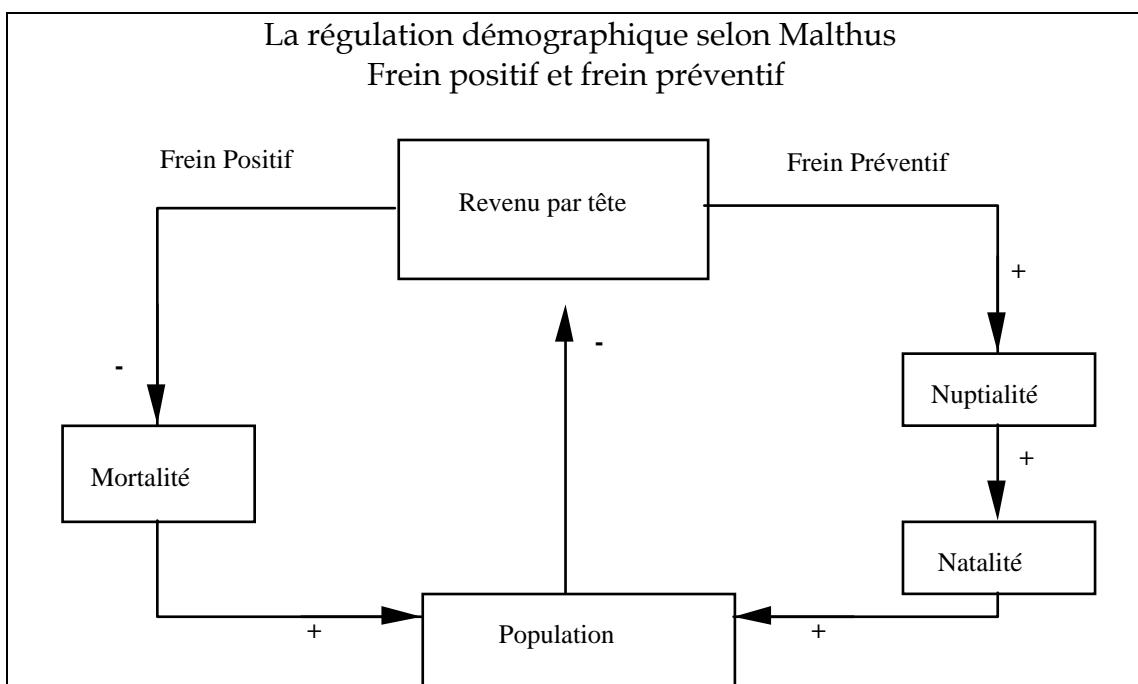
Le premier manuscrit de Malthus, *The crisis, a view of the present interesting state of Great Britain*, rédigé en 1796, ne trouva pas d'éditeur et son texte s'est perdu. En 1798, il publia anonymement son *Essai sur la population* qui était principalement dirigé contre Godwin et Condorcet. La seconde édition de ce livre, considérablement élargie, lui assura la respectabilité scientifique. En 1814 et 1815, il publia trois pamphlets importants sur la rente. En 1820, *Les Principes d'Economie Politique* purent passer comme une réponse à son ami Ricardo. Mais, même si ce livre comporte un aspect polémique, il aurait sans doute été publié même si l'ouvrage de Ricardo n'était pas paru. Rapidement, Malthus songea à une seconde édition mais il ne put mener ce projet à bien. Le texte dont nous disposons est posthume (1836). Il est difficile d'apprécier objectivement le travail de son éditeur. En 1823, Malthus revint sur le problème de l'étalon dans *The measure of value stated and illustrated* pour corriger quelque peu la position qu'il avait défendue dans les *Principes*. A la fin de sa vie, Malthus était essentiellement préoccupé par les problèmes de terminologie. Dans ses *Definitions in political economy*, il s'efforça d'énoncer les règles qui doivent s'appliquer dans la définition et l'utilisation des concepts. Malthus mourut le 29 décembre 1834.

Son idée de départ est simple: le pouvoir multiplicateur de la population est infiniment plus grand que le pouvoir qu'a la terre de produire leurs moyens de subsistance. Malthus dramatise habilement cette proposition en soutenant que la population croît naturellement en progression géométrique alors que la production croît en progression arithmétique. L'exemple

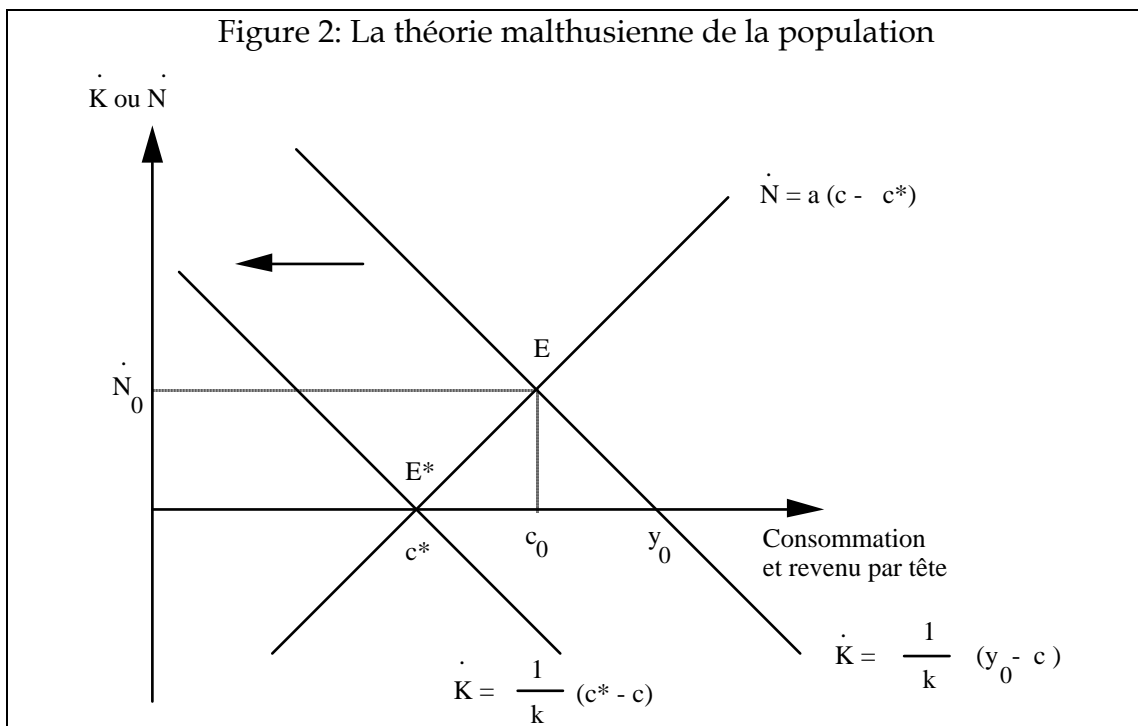
numérique de Malthus suggère que la rareté des terres constitue, dès maintenant, un obstacle à la croissance. Si, durant les vingt-cinq prochaines années, les ressources et la population peuvent encore croître parallèlement, si pour un temps le niveau de vie peut être maintenu, l'Angleterre dans la période suivante s'enfoncera dans la misère, la nourriture par habitant diminuant progressivement.

Années	1798	1823	1848	1873	1898
Production de nourriture	1	2	3	4	5
Population	1	2	4	8	16
Nourriture par habitant	1	1	0,75	0,5	0,31

Deux types d'obstacles s'opposent à cette évolution, freinent la croissance de la population et poussent l'économie vers un état stationnaire où le revenu par habitant est le minimum de subsistances. Supposons que la population augmente. D'après la loi des rendements décroissants, la production totale augmente mais la production par tête diminue. Selon un premier mécanisme, le frein positif qui joue *a posteriori*, cette diminution augmente le taux de mortalité réduisant ainsi la population. Selon un second type d'effet, le frein préventif, qui joue *a priori*, cette réduction du revenu décourage les mariages et diminue la natalité. Ainsi, par ces deux biais, une diminution du revenu par tête réduit la population et tend ainsi à ramener la société vers un état stationnaire où, de période en période, le nombre d'habitants se reproduit à l'identique.



Cette analyse, qui s'inspire de la description que Smith donne de la détermination du taux de salaire naturel, peut être représentée graphiquement (figure 2). On considère une économie fermée où le bien de consommation est produit à rendements décroissants par des doses de travail et de capital, ces deux facteurs étant considérés comme complémentaires. Soit y_0 le revenu net par tête dans la période initiale et c la consommation par tête ($c < y_0$). Le taux de croissance du capital, $\dot{K} = \frac{dK}{dt} \frac{1}{K}$, s'écrit comme $\dot{K} = \frac{y_0 - c}{k}$ en notant k le capital par tête. C'est une fonction décroissante de la consommation par tête. La population croît à un taux, $\dot{N} = a(c - c^*)$, qui est une fonction croissante ($a > 0$) de la consommation par tête. Le taux de croissance de la population, $\dot{N} = \frac{dN}{dt} \frac{1}{N}$, est positif si la consommation excède le revenu de subsistance, c^* . En équilibre dynamique, la population et le stock de capital augmentent au même taux, ce qui permet de déterminer la consommation par tête initiale, c_0 . Si la population croît dans la première période, le revenu par tête diminue jusqu'à être égal à la consommation par tête, c^* , qui permet juste de maintenir la population au même niveau.



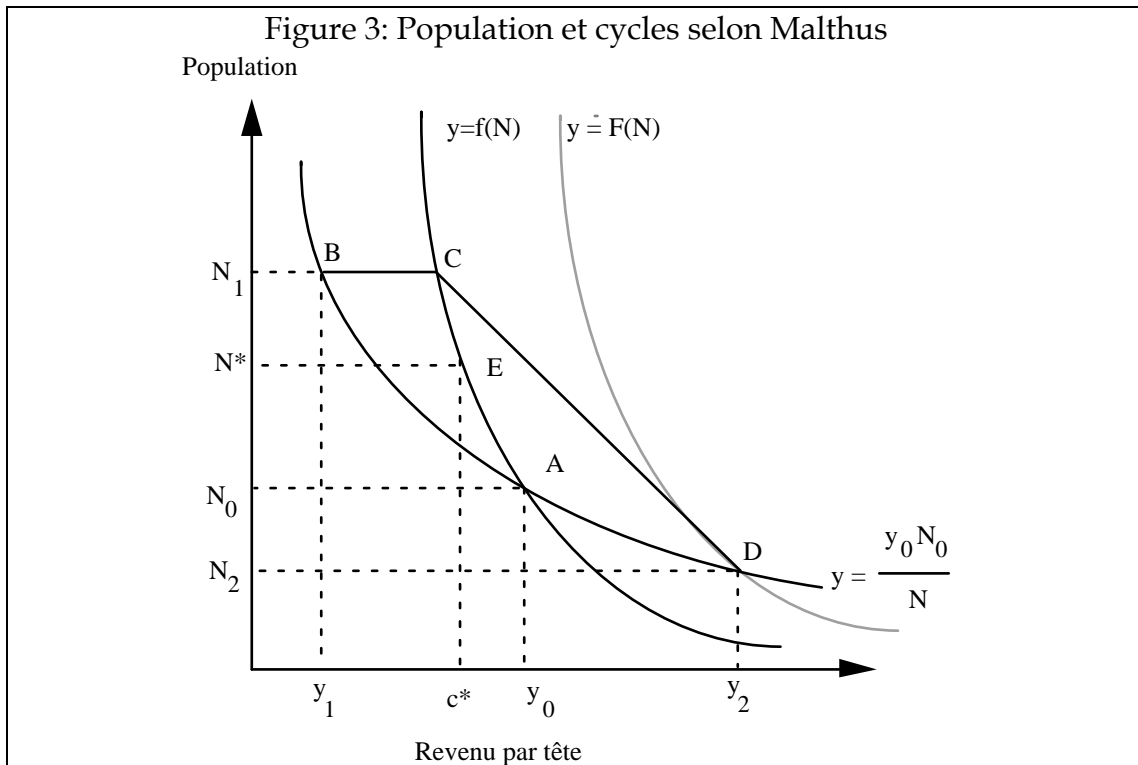
L'équilibre stationnaire est atteint quand le revenu par tête est égal à la consommation de subsistance, c^* , qui permet tout juste à la population de se reproduire. Dans l'analyse de Malthus, cet équilibre n'est pas une situation vers laquelle l'économie tend mais plutôt un état autour duquel elle gravite dans une série d'oscillations cycliques (Eltis, 1984). Supposons qu'initialement le revenu par tête, y_0 , soit supérieur au minimum de subsistance, c^* , (figure 3).

La population augmente durant la période suivante sans que varie la quantité totale de subsistances disponibles. Ainsi, quand la population augmente, le

revenu par tête décroît le long de la courbe $\frac{y_0 N_0}{N}$ et non le long de la fonction

de production $y = f(N)$. Le nombre de travailleurs excède la demande de travail et le salaire réel diminue sous l'effet de l'augmentation du prix des biens de consommation. La détresse des pauvres est grande. La misère décourage les mariages et freine la natalité; elle entraîne une stagnation de la population, à un niveau égal à N_1 . Cependant, les fermiers s'enrichissent et investissent. Ils emploient davantage de main d'œuvre pour améliorer les sols déjà en culture et défricher de nouveaux terrains. Partant du point B, on atteindra d'abord le point C en mettant au travail la population disponible. L'accumulation du capital et la réduction de la population permettra, peut-être, d'atteindre le point D, sous l'hypothèse optimiste que la diminution de la population n'entraînera pas une réduction du produit total. Sur la figure 3, on a supposé que les investissements des fermiers avaient permis d'améliorer la productivité du travail, ce qui, graphiquement se traduit par un déplacement vers la droite de la fonction de production. On se retrouve alors dans une situation prospère: «La condition des travailleurs étant alors passablement satisfaisante, les entraves à l'accroissement de la population se relâchent dans une certaine mesure et ces mouvements de recul et de progrès du bien-être se répètent» (Malthus, 1798, p. 31).

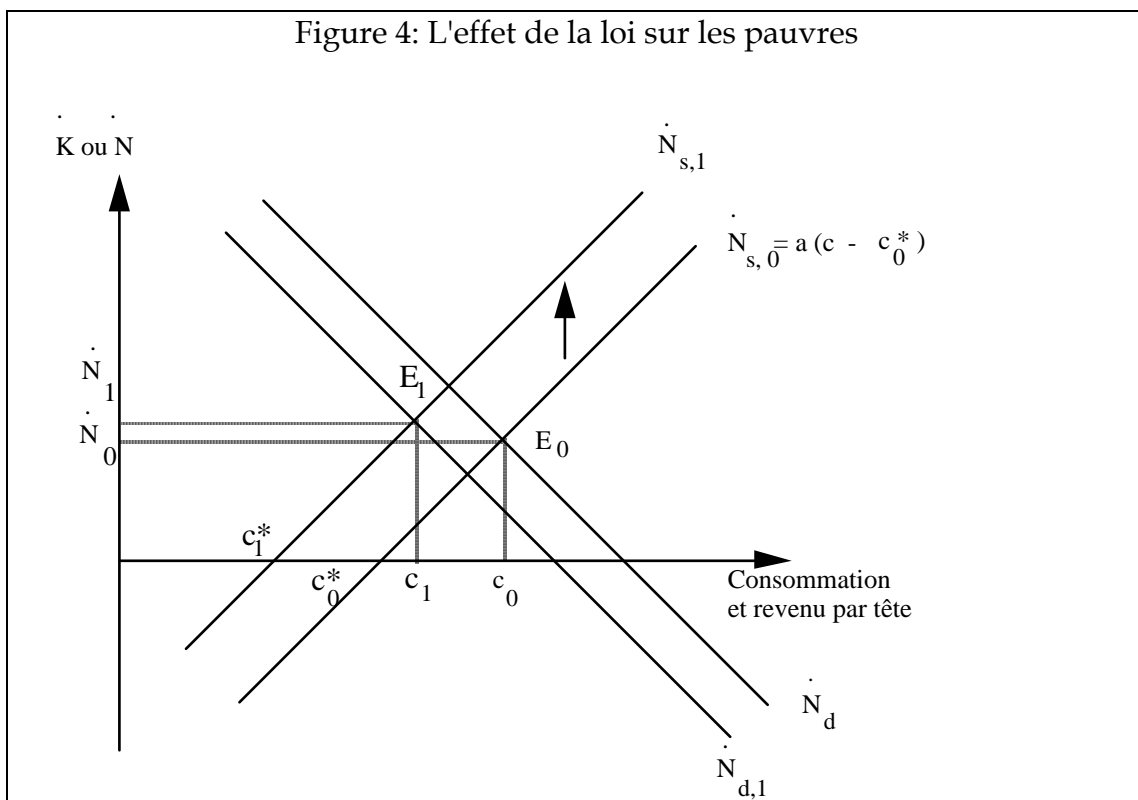
L'élément le plus typique de *L'essai sur la population* est l'analyse du frein préventif. Malthus considère en effet que l'instinct de procréation est, chez l'homme, soumis à la raison. Avant de se marier, de fonder une famille, d'avoir des enfants, un individu se demande si un tel choix ne risque pas de le faire tomber à un rang inférieur, d'accroître ses difficultés, de l'obliger à travailler plus dur. Cette présentation apparaît déjà dans la première édition de *L'essai* (Malthus, 1798, p. 30). Elle est cependant développée dans la seconde. Malthus y considère que le frein préventif découle d'une faculté qui est propre à l'homme de prévoir et d'apprécier les conséquences éloignées de ses actes. Le comportement des hommes vis-à-vis du mariage et de la procréation ne fait pas malheureusement l'objet d'une analyse détaillée. L'idée que la nuptialité et que la natalité sont des fonctions croissantes du revenu est affirmée sans être soumise à une discussion approfondie. Quand Malthus admet que les mariages ne sont jamais trop fré



quents dans les classes les plus élevées de la société, il ne cherche pas à réconcilier cette remarque avec sa thèse principale, autrement qu'en soulignant l'orgueil des riches et leur «esprit d'indépendance». Si ce point essentiel est négligé, Malthus utilise son schéma théorique pour étudier les effets sur l'évolution de la population des dispositions de la loi sur les pauvres et des transformations possibles du comportement des classes populaires vis-à-vis de la sexualité.

Smith avait reproché à la législation anglaise d'aide aux pauvres de gêner la mobilité du travail. La critique de Malthus est beaucoup plus radicale; il pense qu'en favorisant la natalité, elle a pour seul effet de multiplier les miséreux, de créer les pauvres qu'elle assiste. Son raisonnement s'appuie sur deux arguments. Il soutient d'abord que le seul effet d'une aide monétaire aux pauvres est d'augmenter le prix de la nourriture sans améliorer pour autant leur situation. Il suppose donc, de façon plus ou moins implicite, que l'offre de biens de consommation est inélastique par rapport aux prix et que la demande des contribuables n'est en rien affectée par la hausse des impôts. Cette première idée s'appuie sur des hypothèses très restrictives, généralement rejetées par Malthus dans le reste de son œuvre. Malthus évoque cependant un argument beaucoup plus puissant contre la loi sur les pauvres. Il lui reproche de pousser les pauvres à se marier alors même qu'ils n'ont pas la possibilité de nourrir une famille en dehors des secours paroissiaux. Supposons qu'en l'absence de la loi sur les pauvres, la croissance de la population soit décrite par la droite

$\dot{N}_{s,0} = a(c - c_0^*)$ et que l'augmentation du fonds destiné à la consommation des travailleurs soit proportionnelle à l'épargne ($\dot{N}_{d,0}$ sur la figure 4). La consommation serait c_0 et le taux de croissance de la population serait \dot{N}_0 . L'introduction d'une législation qui aide les pauvres en proportion du nombre d'enfants qu'ils élèvent les incitera à se marier puisqu'ils anticiperont les primes reçues après la naissance des enfants. De surcroît, une réduction de l'épargne par tête peut venir ralentir le rythme de l'accumulation du fonds destiné à la consommation des travailleurs et aggraver le mal. Dans ce cas, la demande de travail diminue ce qui se traduit graphiquement par un déplacement vers le sud de la courbe \dot{N}_d . L'effet de la loi sur les pauvres est d'augmenter le prix de la nourriture, d'accroître le rythme de croissance de la population et de réduire son niveau de vie. Malthus propose de l'abroger progressivement en annonçant que les enfants nés plus d'un an après la promulgation du nouveau texte ne bénéficieront plus d'aucune assistance paroissiale.



Dans la première édition de *L'essai*, le principe de la population – la croissance démographique est déterminée par l'évolution de la production de subsistances – apparaît comme une fatalité à laquelle nulle société ne peut échapper. Cependant, dans les éditions ultérieures de *L'essai* et dans *Les principes d'économie politique*, Malthus adopte des formulations plus complexes et accepte l'idée qu'une évolution des comportements humains rend possible une amélioration du bien-être. Si chacun adopte une conduite

prudente et s'abstient de contracter un mariage tant qu'il ne peut pas suffire à l'entretien d'une famille, le taux de nuptialité diminuera, le rythme de croissance de la population sera freiné et le revenu par tête pourra ainsi augmenter. Imaginer une telle évolution n'est nullement utopique, car il est dans l'intérêt de chaque homme de retarder son établissement jusqu'au jour où, à force d'économie et de travail, il est en état de pourvoir au besoin de sa famille. C'est le désir d'améliorer son sort et la crainte de l'empirer, c'est «*la vis medicatrix rei publicae*» (Malthus, 1789, p.120) qui viendra ralentir la croissance de la population et permettre aux hommes d'accroître leur bonheur.

L'analyse de Malthus constitue un schéma qui permet d'expliquer l'évolution démographique de l'Angleterre durant la période pré-industrielle aux dix-septième et dix-huitième siècles (E.A. Wrigley, 1984). Les données dont on dispose aujourd'hui montrent que les relations cruciales du modèle malthusien (relation croissante entre la variation de la population et l'évolution du prix des biens de consommation, relation décroissante entre les salaires réels et l'évolution de la population, relation croissante entre le taux de nuptialité et le salaire réel avec un décalage temporel important) sont celles qui caractérisent l'évolution de la population à cette époque. On lui a souvent reproché de ne pas avoir su prévoir les effets des changements déjà en cours. Il y a dans ce jugement quelque injustice, si on souligne les transformations progressives de sa pensée qui le conduisirent à mettre de plus en plus l'accent sur le rôle du frein préventif et sur l'idée que la contrainte morale permettait à la société d'échapper à la malédiction que faisait peser sur elle la relation entre le revenu par tête et le taux de natalité. Son analyse des effets de la loi sur les pauvres est sans doute plus discutable (Huzel, 1969). On peut sans doute affirmer aujourd'hui qu'elles n'ont pas eu, en affaiblissant le frein préventif, l'effet pronataliste qui était, selon Malthus, le leur. Elles ne paraissent guère avoir affecté les taux de nuptialité et de natalité; leur seul effet serait d'avoir réduit la mortalité infantile.

2 . La théorie de la valeur et de la répartition

L'analyse de Smith repose sur l'opposition entre les prix naturels et les prix de marché. La plupart des économistes du début du dix-neuvième siècle acceptent cette façon d'aborder le problème. Seul Lauderdale rejette cette conception. Si Say et Malthus en réduisent la portée, ils en acceptent néanmoins le principe. Mais la théorie smithienne s'appuie, aussi, sur l'analyse de la rente qui en apparaît comme un élément faible ou du moins discutable. Considérant que la terre a des usages multiples, Smith admet que la rente constitue une des parties du prix des marchandises. Elle a cependant une spécificité puisque, revenu de monopole, elle est l'effet et non la cause du prix des marchandises, du moins, si on utilise ces termes dans le sens

un peu particulier que leur donne Smith. L'accroissement de la productivité du travail vient compenser la rareté croissante des terres si bien que le prix réel du blé, mesuré en travail commandé, est approximativement constant. Ainsi, le prix du blé apparaît comme un étalon invariable de valeur, au moins quand on raisonne sur une période suffisamment longue pour que l'on puisse faire abstraction de ses fluctuations conjoncturelles. Le prix monétaire du blé et le taux de salaires varient parallèlement et leurs fluctuations se répercutent sur les prix des autres marchandises.

La hausse du prix relatif du blé à la fin du dix-huitième siècle, ses fluctuations durant les guerres révolutionnaires et pendant la période du blocus continental pouvaient avoir jeté quelques doutes sur le bien fondé de cette analyse. Quand, après le retour de la paix, la législation sur le commerce du blé vint au centre du débat politique et parlementaire, la position de Smith fut discutée puis rejetée par la plupart des classiques anglais qui redécouvrirent la théorie de la rente différentielle qu'avaient élaborée Turgot et Anderson à la fin du dix-huitième siècle. Si Ricardo n'a, dans la construction de cette théorie, qu'un rôle relativement secondaire, c'est lui qui en tira les conséquences les plus radicales. Si la terre d'un côté, le travail et le capital de l'autre sont des facteurs substituables, s'il est possible en augmentant la quantité de travail et de capital consacrée à la culture des terres d'accroître la production de blé à coûts croissants, il n'est plus possible d'accepter la thèse de Smith selon laquelle les subventions à l'exportation du blé et les droits sur les importations, sont sans effet sur sa production. Ainsi, la critique ricardienne de la législation anglaise sur les blés repose sur des fondements différents de celle de Smith: elle est néfaste non parce qu'elle accroît leurs prix mais parce qu'elle diminue les profits en empêchant la Grande-Bretagne de tirer le meilleur parti des avantages comparatifs dont elle bénéficie dans la production de biens manufacturés.

Analytiquement, les deux éléments les plus importants sont l'introduction des rendements décroissants dans la théorie de la valeur et la critique de la théorie smithienne des profits. Alors que Smith ne dit rien des conditions de production qui déterminent les prix naturels, Ricardo va montrer qu'ils sont déterminés par les techniques de production les plus coûteuses, pour reprendre son expression si critiquée, sur les terres et avec les capitaux qui ne laissent pas de rente. Celle-ci n'apparaît plus ainsi comme une partie constituante du prix des marchandises et il est inévitable qu'en l'absence de progrès technique, l'augmentation de la production entraîne une hausse du prix du blé. Pour Ricardo, le blé ne peut donc pas être considéré comme une mesure invariable de valeur. Le travail lui-même voit son salaire augmenter et Ricardo refuse de le considérer comme un étalon invariable. Mais, Ricardo va plus loin. Il ne se borne pas à rejeter la thèse de Smith selon laquelle les hausses du prix du blé et du taux de salaire monétaire entraînent une hausse du niveau général des prix. Il montre que l'idée que la concurrence des capitaux détermine le taux de profit

doit être précisée. Il écarte d'abord l'idée que l'accumulation du capital puisse affecter le niveau général des prix. Le pouvoir d'achat de la monnaie n'est

pas plus grand dans les pays riches que dans les pays pauvres. Si l'accumulation du capital diminue le taux de profit, c'est parce qu'elle s'accompagne d'une augmentation de la population qui implique l'utilisation des techniques de culture plus intensives et d'une hausse de la rente. C'est, là, son thème majeur. Mais, il note aussi qu'une accélération du rythme de l'accumulation entraîne une hausse du taux de salaire réel qui se traduit par une réduction du taux de profit.

Si cette analyse fut au centre du débat, ces conclusions ne furent approuvées que par un petit nombre de disciples (James Mill, MacCulloch). Les autres classiques restèrent sceptiques à son égard. Say et Sismondi n'acceptèrent jamais vraiment la théorie ricardienne de la rente. Malthus lui reprocha de sous-estimer le rôle de la demande et même Torrens, qui fut, à certains égards, un ricardien novateur et perspicace, s'écarte d'une stricte orthodoxie à la fois dans l'exposé de la théorie de la valeur et sur certains aspects importants de l'analyse de la rente.

2.1. La rente

Pour comprendre la façon dont s'est engagé en 1815 le débat, il convient de se rappeler l'interprétation que Buchanan (1814, p. 33) donnait de l'analyse de Smith car elle était sans doute généralement partagée par ses contemporains. Elle apparaît d'ailleurs encore aujourd'hui comme une lecture certes simplifiée mais éclairante du texte difficile et complexe de *La Richesse des Nations*. Si la quantité de terre est donnée et si les facteurs de production sont complémentaires, l'offre de produits agricoles considérés globalement ne peut être modifiée. Leur prix se fixe de façon à rendre égales la production et la consommation. La rente n'est donc pas une dépense nécessaire, c'est un revenu de monopole. Ainsi, une variation des coûts de production ne se répercute pas sur les prix mais sur le loyer de la terre. La rente augmente si l'amélioration des techniques de production permet de produire la même quantité de biens à des coûts moindres, elle diminue si les salaires des ouvriers agricoles ou plus généralement les moyens de production du fermier sont taxés. De la même façon, une prime à l'exportation en stimulant la demande entraîne une hausse des prix et de la rente sans que la quantité produite en soit affectée.

Une telle analyse conduisait à condamner la législation anglaise sur les grains qui apparaissait comme une des causes de la hausse non seulement du blé mais de l'ensemble des prix, l'augmentation du prix des denrées alimentaires se répercutant sur les salaires monétaires et sur le prix des biens manufacturés. C'est à cette thèse que s'opposent Malthus (1814, 1815), West (1815), Torrens (1815) et Ricardo (1815). Ils proposent de la rente des analyses sinon identiques du moins relativement voisines. Mais, quand il faut tirer de cette théorie des conclusions politiques, les désaccords se font jour. Pour West, Ricardo et Torrens, la législation protectionniste anglaise réduit le taux de profit et freine la croissance. Un passage progressif

au libre échange est donc souhaitable. Pour Malthus, au contraire, il convient de maintenir une réglementation qui préserve l'équilibre politique et économique de la Grande-Bretagne.

L'analyse classique de la rente n'est pas entièrement nouvelle. Elle reprend des arguments avancés par Turgot (1768) et par James Anderson (1777). Ces textes étaient cependant peu connus en 1815 et il est difficile de savoir dans quelle mesure ils influencèrent la pensée des classiques, même si Marx accuse Malthus d'avoir plagié l'œuvre d'Anderson.

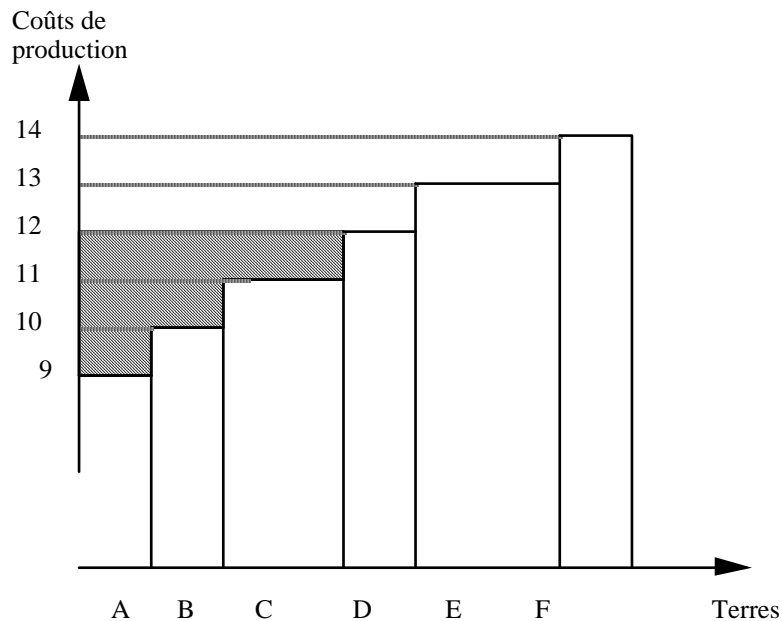
C'est dans le rapport qu'il écrivit sur un mémoire de Saint Péray que Turgot formula la loi des rendements non proportionnels. La beauté et la profondeur de ce texte sont trop notables pour que l'on renonce à le citer dans son intégralité. «La semence, jetée sur une terre naturellement fertile, mais sans aucune préparation, serait une avance presque entièrement perdue. Si on y joint un seul labour, le produit sera plus fort; un second, un troisième labour pourront peut-être, non pas doubler et tripler mais quadrupler et décupler le produit qui augmentera ainsi dans une proportion beaucoup plus grande que les avances n'accroissent et cela, jusqu'à un certain point où le produit sera le plus grand qu'il soit possible, comparé aux avances. Passé ce point, si on augmente encore les avances, les produits augmenteront encore, mais moins, et toujours de moins en moins jusqu'à ce que, la fécondité de la nature étant épuisée et l'art n'y pouvant plus rien ajouter, un surcroît d'avances n'ajouterait rien au produit» (Turgot, 1768, p. 208).

Cependant, Turgot n'eut pas le loisir d'élaborer à partir de cet élément crucial une théorie complète de la rente différentielle. C'est à Anderson que l'on doit la première formulation du principe de la rente extensive. Il suppose que l'on peut classer les terres d'un pays en six catégories: A, B, C, D, E et F. Le coût de production juste suffisant pour payer les dépenses de culture d'une balle de grains sans la moindre rente sont de 9 schillings sur la terre A, de 10 sur la terre B, de 11 en C, de 12 en D, de 13 en E et de 14 en F. Si tous les habitants du pays peuvent être nourris par les quatre catégories de terre les plus fertiles, le prix de vente du gruau est de 12 schillings: il est égal au coût de production sur la terre D, c'est-à-dire sur le moins fertile des sols qui sont mis en culture. Les terres E et F restent en jachère et l'avarice des propriétaires ne pourra leur permettre de réclamer une rente pour ces sols. Les fermiers qui cultivent les terres A, B et C toucheront des rentes égales respectivement à 3, 2, et 1 schillings. La rente d'une terre est égale à la différence entre le coût de production de ce sol et celui supporté sur la terre la moins fertile qui est mise en culture. Si, cependant, la population augmente et ne peut être nourrie que si la terre E est mise en culture, le prix du gruau passera à 13 schillings, la terre D rapportera maintenant une rente de 1 schilling et la rente des terres A, B, C augmentera du même montant. Dans ce raisonnement, apparaissent les divers éléments de la théorie de la rente extensive. La demande de produits agricoles est inélastique par rapport aux prix, elle dépend de la population. Cette

hypothèse est la première différence entre l'analyse d'Anderson et celle de Smith. Les

terres ont un usage unique, c'est là une seconde différence qui explique pourquoi la terre marginale ne peut rapporter une rente. Enfin, il est possible d'accroître la production, c'est une troisième différence, à condition d'accepter une hausse des prix qui entraîne une augmentation des rentes sur les terres qui étaient déjà cultivées.

Figure 5: La détermination de la rente extensive selon James Anderson



En abscisse figurent les coûts de production d'une unité de produit. Les terres A, B, C, D, E, F sont classées selon l'ordre croissant des coûts de production. La rente est la différence entre les coûts de production de la terre et ceux supportés sur la terre la moins fertile qui est mise en culture. Si les terres A, B, C, et D sont nécessaires pour nourrir la population, la rente est la surface hachurée sur le graphique.

De ce raisonnement, Anderson déduit l'idée que la rente n'est pas un revenu de monopole. Si, «par un effort patriotique extraordinaire», les propriétaires fonciers décidaient d'abandonner leurs rentes, le prix du grain n'en serait pas affecté puisqu'il devrait toujours couvrir les frais de production sur la terre la moins fertile. «Ainsi, il apparaît que les rentes ne sont pas du tout arbitraires, mais dépendent des prix sur le marché des grains, qui, à leur tour, dépendent de leur demande effective et de la fertilité du sol de la région dans laquelle ils sont produits; ainsi, l'abaissement des seules rentes ne pourra jamais avoir pour effet de rendre les grains meilleur marché» (Anderson, 1777, p. 48).

Ainsi, c'est le prix des produits agricoles qui détermine la rente. On est donc tenté de penser qu'ils varient dans le même sens. Telle sera d'ailleurs la thèse de ses successeurs. Quand la population augmente, l'augmentation

de la demande de denrées alimentaires entraîne une hausse des prix et de la rente différentielle puisqu'il faut pour la satisfaire mettre en culture des terres moins fertiles. Cependant, Anderson observe que les prix des produits agricoles sont plus élevés là où la rente est la plus faible. C'est pour expliquer ce paradoxe qu'Anderson imaginera l'effet célèbre qui porte son nom. Quand la demande augmente, il faut certes mettre en culture des sols moins fertiles. «Mais comme les champs, qui étaient auparavant dans la catégorie la plus basse, peuvent être suffisamment améliorés par une bonne culture pour se ranger rapidement parmi ceux de la classe supérieure, [...] il arrivera naturellement que le prix des grains baissera graduellement plus bas qu'auparavant pendant que les rentes pourront aussi s'accroître» (Anderson, 1977, pp. 49-50). Par des mesures appropriées, il serait ainsi possible de diminuer les prix en réduisant les coûts de production sur les terres marginales et d'accroître la rente en réduisant dans des proportions encore plus grandes les coûts sur les sols plus fertiles.

La politique qu'Anderson appelle de ses vœux est un protectionnisme modéré qui vise à stabiliser le cours du blé en favorisant les exportations durant les années de bonne récolte où les prix ont tendance à s'effondrer et en autorisant les importations durant les périodes de disette. Cette conclusion, voisine de celle de Malthus, s'oppose nettement aux thèses libérales de West, Torrens et Ricardo.

Malthus définit la rente de la terre comme «cette portion de la valeur de la production totale qui reste acquise au propriétaire de la terre une fois payées toutes les dépenses liées à sa culture quelles qu'elles soient, y compris les profits du capital employé, estimés selon le taux usuel et ordinaire du capital investi dans l'agriculture à cet instant du temps» (Malthus, 1815, p. 1). Ricardo, qui reprend cette définition dans *L'essai sur les profits*, souligne dans *Les Principes* qu'il convient de distinguer la rente, revenu qui rémunère l'usage des facultés primitives et indestructibles du sol, du loyer versé par le fermier au propriétaire de la terre. Ainsi, elle apparaît comme le prix des ressources naturelles non reproductibles et non épuisables.

Elle a, selon Malthus, trois causes:

- 1 - La qualité spécifique de la terre qui lui permet de produire plus de biens nécessaires à la vie qu'il n'est nécessaire pour nourrir ceux qui la cultivent.
- 2 - Cette propriété des biens de subsistance de créer leur propre demande, d'accroître le nombre de demandeurs proportionnellement à la quantité de biens produits.
- 3 - La rareté relative des terres les plus fertiles.

La première proposition est caractéristique de la démarche de Malthus: il cherche à intégrer un élément nouveau, la rente différentielle, dans la tradition issue des physiocrates et de Smith. Il s'oppose ainsi à ceux qui, comme Jean-Baptiste Say, Sismondi et Buchanan, voyaient dans la rente l'effet de l'appropriation privée de la terre. La rente est un revenu naturel qui existe dans toute économie parvenue à un certain stade de développement. La forme de

l'organisation sociale détermine seulement la façon dont elle se répartit entre les divers «agents», le travailleur, le fermier et le propriétaire foncier qui ne sont souvent qu'une seule personne.

David Ricardo
(1772-1823)

David Ricardo naquit à Londres le 18 avril 1772. Son père, Abraham Israel Ricardo, et sa mère, Abigail Delvalle, étaient des descendants de juifs sépharades. Les ancêtres de son père, expulsés d'Espagne, s'étaient d'abord réfugiés à Livourne puis à Amsterdam. C'est peu avant la naissance de David que son père s'installa à Londres. Quoi qu'il en soit c'était un courtier en valeurs et en marchandises, riche et considéré.

Le jeune Ricardo ne reçut pas une éducation conventionnelle et il s'en plaindra, plus tard, un peu. Il fréquenta cependant, brièvement, une école privée réputée d'Amsterdam. Dès l'âge de 14 ans, il travailla avec son père. Cependant, en 1793, il épousa Priscilla Ann Wilkinson, une jeune quakeresse. Pour se marier, il dut se «convertir». Cette décision fut mal accueillie par son père et il fut obligé de quitter l'entreprise familiale. Il s'installa à son compte, comme courtier, et il fit rapidement fortune.

A 26 ans, il était riche et indépendant. Moins sollicité par ses affaires, il eût le loisir de s'intéresser à d'autres sujets : les mathématiques, la chimie et la géologie. En 1789, durant un séjour à Bath, il lut, un peu par hasard, *La Richesse des Nations*. Il était gagné pour l'économie politique.

Son premier article, sur le prix de l'or, parut, de façon anonyme dans le *Morning Chronical*, le 28 août 1809. Il développa ses idées dans *Le haut prix du lingot, une preuve de la dépréciation des métaux précieux*, brochure qui parut en 1810. Le succès fut immédiat et le *bullion report* reprit certaines de ses idées.

Sa participation au débat monétaire l'amena à connaître James Mill et Robert Malthus. Son amitié pour ces deux hommes fut importante dans le développement de sa pensée. James Mill le poussa à écrire et alla même jusqu'à jouer le rôle de maître d'école. Malthus fut un interlocuteur et un correspondant infatigable. Leurs discussions les conduisirent à préciser progressivement leur pensée.

A partir de 1813, leur intérêt pour le débat monétaire s'affaiblit et le débat provoqué par la possibilité d'une abrogation des lois sur le blé les incita à revenir sur «la vieille question des profits» à laquelle Smith avait apporté une réponse qui ne pouvait pas les satisfaire. En 1814, Ricardo avait déjà rédigé quelques pages sur les profits du capital. Il les compléta en s'appuyant sur l'analyse que Malthus proposait de la rente. En 1815, il publia *Un essai sur l'influence d'un bas prix du blé sur les profits du capital*.

Ses spéculations, à la veille de Waterloo, furent si heureuses qu'il décida d'abandonner son métier de courtier et de placer ses fonds dans des propriétés terriennes. Il se consacra entièrement à l'économie politique et, en 1817, il fit paraître la première édition des *Principes*.

En 1819, il entra au Parlement, sans que l'on puisse prétendre, à proprement parler, qu'il y fut élu. Son succès y fut moins évident que dans les affaires même s'il était un expert écouté sur les problèmes financiers. Il refusa d'adhérer à un parti, même s'il était plus proche des Whigs que du gouvernement Tory. Son intransigeance sur les principes démocratiques et sur ses idées économiques, le fit passer pour un doctrinaire. Cet adjectif est bien malheureux, mieux vaut dire qu'il défendit avec constance les libertés civiles et la réforme parlementaire. Il mourût brusquement en 1823.

Ricardo et Torrens rejettent l'analyse de Malthus et restent fidèles à l'idée de Buchanan et de Sismondi selon laquelle la rente n'est pas un gain net et une nouvelle création de richesse. Supposons que, dans la situation initiale, seules soient cultivées des terres d'égale fertilité selon la même technique. La rente sera nulle. Cependant, admettons que certains des sols deviennent «inférieurs» et que la production que l'on peut en tirer diminue. Une rente apparaît alors même que la quantité de biens produite diminue. S'appuyant sur son opposition entre valeur et richesse, Ricardo précise que si la rente est une création de valeur, elle n'est pas une création de richesse. Si le prix du blé augmente à la suite d'une détérioration des méthodes de culture, la valeur d'une récolte d'une quantité donnée augmente. Comme le blé s'échange contre une plus grande quantité de monnaie et de biens manufacturés, il est clair que la valeur de la rente des propriétaires augmente et aussi celle du produit total de l'économie. «En ce sens, la rente est une création de valeur. Mais, cette valeur est nominale à ce point qu'elle n'ajoute rien à la richesse, c'est-à-dire aux nécessités, aux commodités et aux agréments de la société» (Ricardo, 1817, pp. 399-400). Ainsi, se trouve écarté un des éléments de l'enseignement des physiocrates qui avait été repris, sous une forme atténuée, par Smith. Dire que le travail agricole est plus productif que le travail industriel n'a pas de sens, note Ricardo, car ils produisent des valeurs d'usage différentes qui ne sont pas physiquement comparables et Torrens (1815, p. 155) note qu'en diminuant le capital agricole et en le réinvestissant dans les manufactures, il peut être possible, par le biais du commerce international, d'obtenir davantage de blé et, plus généralement, de biens agricoles.

La seconde proposition de Malthus, les biens de subsistance se créent d'eux-mêmes leur propre demande, paraît à Ricardo un raccourci trop rapide selon lequel l'augmentation de la production entraîne automatiquement une augmentation de la population. C'est la logique même du raisonnement qui diffère. Selon Ricardo, la hausse de la population découle de l'accumulation du capital qui, en stimulant la demande de travail, entraîne une hausse des salaires. Cette amélioration du sort des travailleurs provoque, certes, souvent un accroissement de la nuptialité et de la natalité qui se traduit elle-même par une augmentation de la demande de subsistances. Mais, il ne s'agit nullement d'une conséquence nécessaire. L'ouvrier dont le salaire réel a augmenté n'est nullement obligé de se marier et de mettre au monde des enfants, il peut tout aussi bien utiliser son salaire à l'achat de biens manufacturés. C'est seulement quand ses dépenses prendront une autre direction que la demande de subsistances augmentera et que les salaires reviendront à leur niveau initial.

Ainsi, pour West et Ricardo, c'est l'inégale fertilité des terres et, plus généralement, l'existence des rendements décroissants qui expliquent l'existence de la rente et en déterminent le montant. Deux types de mécanismes peuvent être imaginés: la rente peut être extensive ou intensive. Quand la

demande de blé augmente, il peut être nécessaire de mettre en culture des terres moins fertiles selon le schéma décrit par Anderson.

L'inégale fertilité des terres apparaît alors comme la cause de la rente. On parle d'une rente extensive dont le montant est déterminé par la différence de la production de blé obtenu par le même capital sur la terre en question et la terre marginale. On a le sentiment que la théorie de la rente différentielle suppose qu'il existe des terres libres qui ne portent aucune rente (Malthus, 1815, p. 3). Il est alors facile de dénoncer, comme le font Say et Sismondi, un raisonnement qui repose sur une hypothèse arbitraire et irréaliste.

Cependant, il est tout à fait possible de répondre à cette objection en notant que l'augmentation de la demande et la hausse des prix qu'elle provoque peuvent entraîner l'introduction sur les terres déjà en culture de méthodes de production plus intensives et plus coûteuses. Une rente absolue apparaît alors, que l'on a coutume de qualifier de rente intensive. On peut expliciter ce point de la façon suivante. Soit $K(\alpha)$ la valeur du capital qui, en utilisant la technique α , permet de produire sur une surface de terre $T(\alpha)$ une quantité de produit $q(\alpha)$. Supposons qu'une autre technique, β , plus intensive puisse être simultanément utilisée sur le même type de terre. En utilisant un capital $K(\beta)$ de même valeur que $K(\alpha)$, on obtient sur une surface $T(\beta)$, [$T(\beta) < T(\alpha)$], un produit $q(\beta)$ supérieur à $q(\alpha)$. Ecrivons le prix de revient du blé produit par ces deux techniques en notant p_b le prix du blé, r le taux de profit et ρ le taux de rente, on obtient:

$$K(\alpha) (1 + r) + \rho T(\alpha) = q(\alpha) p_b$$

$$K(\beta) (1 + r) + \rho T(\beta) = q(\beta) p_b \quad \text{avec } K(\alpha) = K(\beta)$$

et $\rho = \frac{q(\beta) p_b T(\alpha) - q(\alpha) p_b T(\beta)}{T(\alpha) - T(\beta)}$

On retrouve ainsi la conclusion de Ricardo (1817, p. 413): «La rente est la différence entre les produits obtenus par des capitaux de même valeur et par des quantités égales de travail sur la même terre ou des terres de qualités différentes.»

Torrens (1827, p.138) montre que cette formulation, qui n'apparaît que dans la première édition des *Principes*, n'est pas tout à fait générale. Ni l'inégale fertilité des terres, ni le phénomène des rendements décroissants ne sont nécessaires à l'apparition de la rente. Si toutes les terres étaient de même qualité et si la terre, ayant reçue tout le capital qui peut y être investi, ne pouvait pas produire plus de blé, une augmentation de la demande entraînerait la hausse du prix des produits agricoles et l'apparition d'une rente. Ainsi, l'existence de terres moins fertiles ou la possibilité de recourir à des techniques plus intensives loin d'être les causes de l'existence de la rente sont des circonstances qui freinent la hausse du prix et des fermages. La rente n'est que l'expression de la rareté de la terre.

Robert Torrens

(1780-1865)

Torrens fut d'abord un officier de marine et il se couvrit de gloire dans sa carrière militaire. Dès cette époque, son penchant pour l'écriture et pour l'économie apparaît. En 1808, il publie une réponse au livre de Spence, *Britain independant of commerce*, un pamphlet d'inspiration physiocratique, sous le titre *The Economist Refuted*. En 1812, année où il abandonne le service actif, il écrit un ouvrage anti-bullionniste, *An essay on money and paper currency*. Désormais, il participe activement aux activités des cercles radicaux et whigs.

En 1826, il est élu Membre du Parlement. Il y joue un rôle important, en particulier, lors de l'adoption du Reform Bill et plus généralement dans les débats sur les questions économiques et financières. Il y défendit, notamment, l'Acte de Peel.

A partir des années 1830, il s'intéresse beaucoup, sur le plan théorique et pratique, au problème des colonies. Comme la plupart des classiques, il avait, très tôt, rejeté la thèse de Smith qui considérait qu'il était impossible de tirer un avantage économique du pouvoir colonial. La thèse qu'il défendait s'appuyait sur deux arguments. Les colonies peuvent offrir des possibilités de placement favorables quand le taux de profit décline en métropole. Mais, surtout, elles permettent de résoudre le problème de la surpopulation. Cependant, il ne pensait pas qu'il fallait laisser les immigrants s'installer librement sur les terres car une telle politique donnerait naissance à des exploitations trop petites. Il défendit l'idée d'une colonisation systématique où le prix des terres serait maintenu à un niveau assez élevé pour que les immigrants soient obligés d'accumuler un capital important avant de devenir des fermiers indépendants.

Longtemps négligée, l'œuvre de Torrens est une des plus marquantes de l'époque classique. Si on met Ricardo à part, il est sans doute le meilleur théoricien classique et, même sur certains points, sa pensée apparaît comme plus rigoureuse que celle de Ricardo.

Torrens retrouve ici, comme cas particulier extrême, l'analyse de Buchanan. Il ouvre une voie, qui fut peu exploitée, à une synthèse entre les thèses de Ricardo et celles de Smith. De la même façon, l'essentiel des recherches porta sur le cas où la terre ne produit qu'un bien. L'idée selon laquelle elle peut avoir des usages alternatifs, qui était présente dans *La Richesse des Nations*, ne fut guère développée. Ricardo put ainsi en rester à l'adage ambigu selon lequel la rente n'est pas une partie du prix des marchandises.

L'analyse de l'évolution dynamique de la rente, en l'absence de progrès technique, a été à l'origine d'une longue discussion suscitée par les exemples numériques utilisés par Anderson, West et Ricardo. En effet, dans leurs calculs, ils supposent que le produit marginal est une fonction linéaire décroissante du capital investi dans l'agriculture. Dès lors, non seulement le montant de la rente augmente avec la production mais la part de la rente dans le produit s'accroît, alors que le montant total des profits des fermiers diminue, au moins à partir d'un certain point. Le problème est de savoir si cette conclusion a une portée générale.

A priori, l'existence de rendements décroissants n'implique rien sur l'évolution de la part des facteurs. Le partage du produit dépend de la va-

leur de l'élasticité de substitution entre la terre d'une part, le capital et le travail d'autre part. La part de la rente croît si cette élasticité est inférieure à 1 (Hicks, 1972, p. 34). Sur ce point, les positions des classiques sont un peu différentes. West (1815 p. 25) propose une réponse très explicite. S'appuyant sur les rapports des commissions parlementaires, il affirme qu'en vingt ans la part de la rente est passée du tiers du produit au cinquième. La position de Malthus est identique. Celle de Ricardo est peut-être plus confuse puisqu'à la suite des discussions qu'il eut avec Malthus, il fut conduit à modifier certaines formulations ambiguës de la première édition des *Principes*. Cependant, sur le fond, son attitude est sans équivoque. Il connaît et admet les résultats empiriques disponibles à l'époque et considère qu'une baisse de la part de la rente est compatible avec son analyse des rendements décroissants (Ricardo, 1820, p. 193).

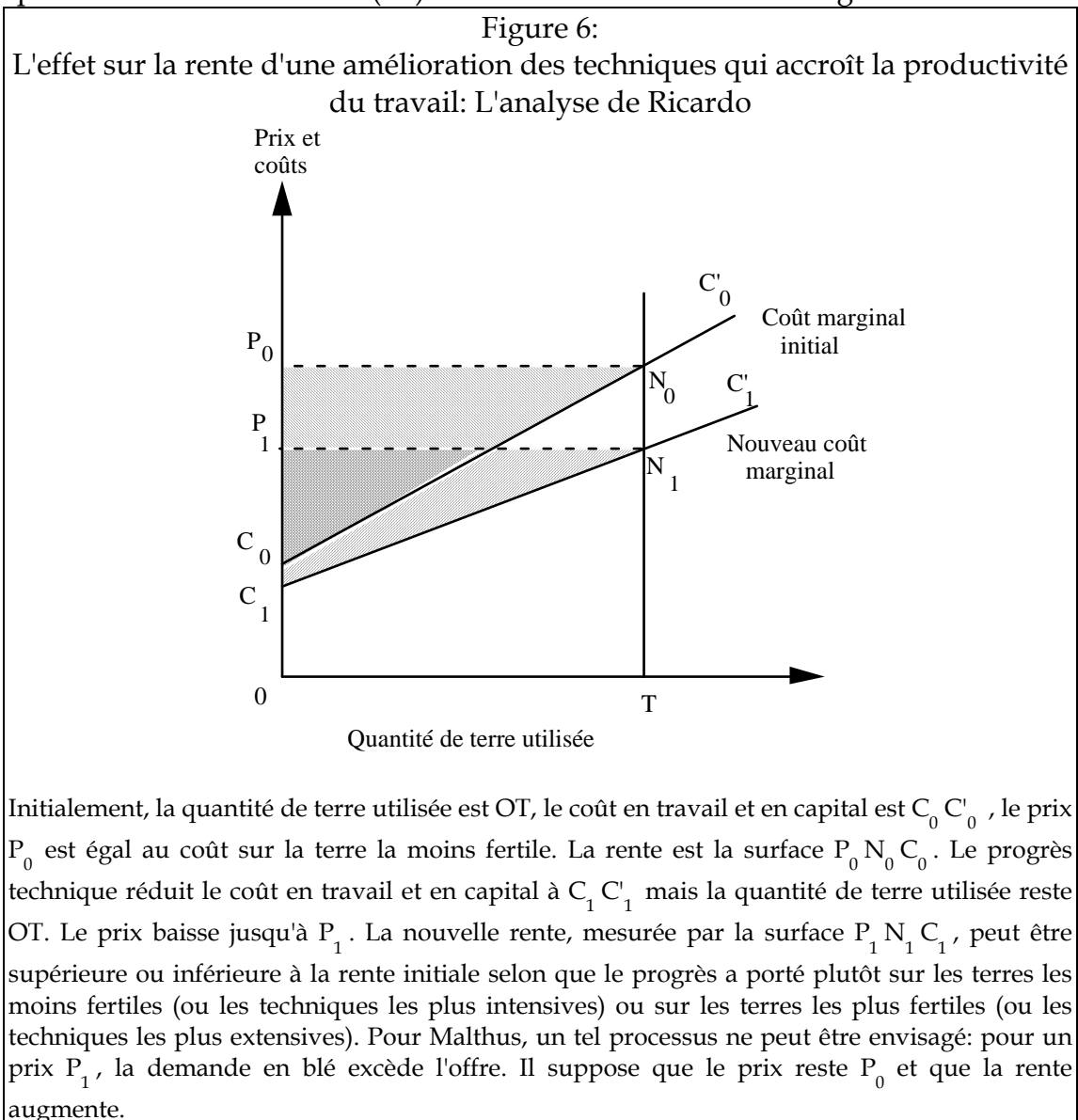
Ricardo et Malthus tirent des conclusions opposées de l'analyse des effets d'une amélioration des techniques agricoles sur le montant de la rente. Grossièrement, on peut résumer leurs thèses de la façon suivante. Pour Ricardo, une augmentation de la productivité entraîne une baisse du prix du blé et une diminution de la rente alors que, pour Malthus, une amélioration de la fertilité des terres accroît la rente, le prix des produits agricoles restant, plus ou moins, inchangé.

Plus précisément, Malthus oppose deux cas selon que le perfectionnement des techniques permet, ou non, d'accroître la quantité de blé produite sur les terres actuellement en culture. Si l'amélioration des techniques permet de réduire les coûts de production sans modifier la quantité produite, les prix des grains resteront inchangés et la rente augmentera. Dans ce cas, aucune conclusion générale ne peut être, selon Ricardo, tirée. Si la réduction des coûts est la même sur toutes les terres cultivées, le prix diminuera comme les frais de production sur la terre la moins fertile et la rente restera inchangée. Si, par contre, les améliorations réduisent davantage les coûts sur les terres les moins fertiles, la rente diminuera. Ainsi, l'effet d'un progrès technique qui accroît la productivité du travail sans permettre d'économiser la terre dépendra de ses conséquences sur les coûts relatifs de production.

Si l'amélioration des techniques permet d'augmenter les pouvoirs productifs de la terre, d'obtenir la même quantité de produits sur une plus faible étendue de terre, elle entraîne selon Ricardo une réduction de la rente. En effet, pour satisfaire une demande inchangée, il n'est plus nécessaire de cultiver les terres les moins fertiles ou d'avoir recours aux techniques les plus intensives et les plus coûteuses. Le prix du blé et la rente diminuent. Pour Malthus, au contraire, l'accroissement de la production entraîne un accroissement de la demande de biens de subsistance, les prix restent inchangés et la rente augmente.

Ces divergences reflètent les hypothèses opposées faites sur l'évolution de la demande. Pour Ricardo, la demande de biens agricoles est peu élastique par rapport aux prix. On peut, en première approximation, la considérer

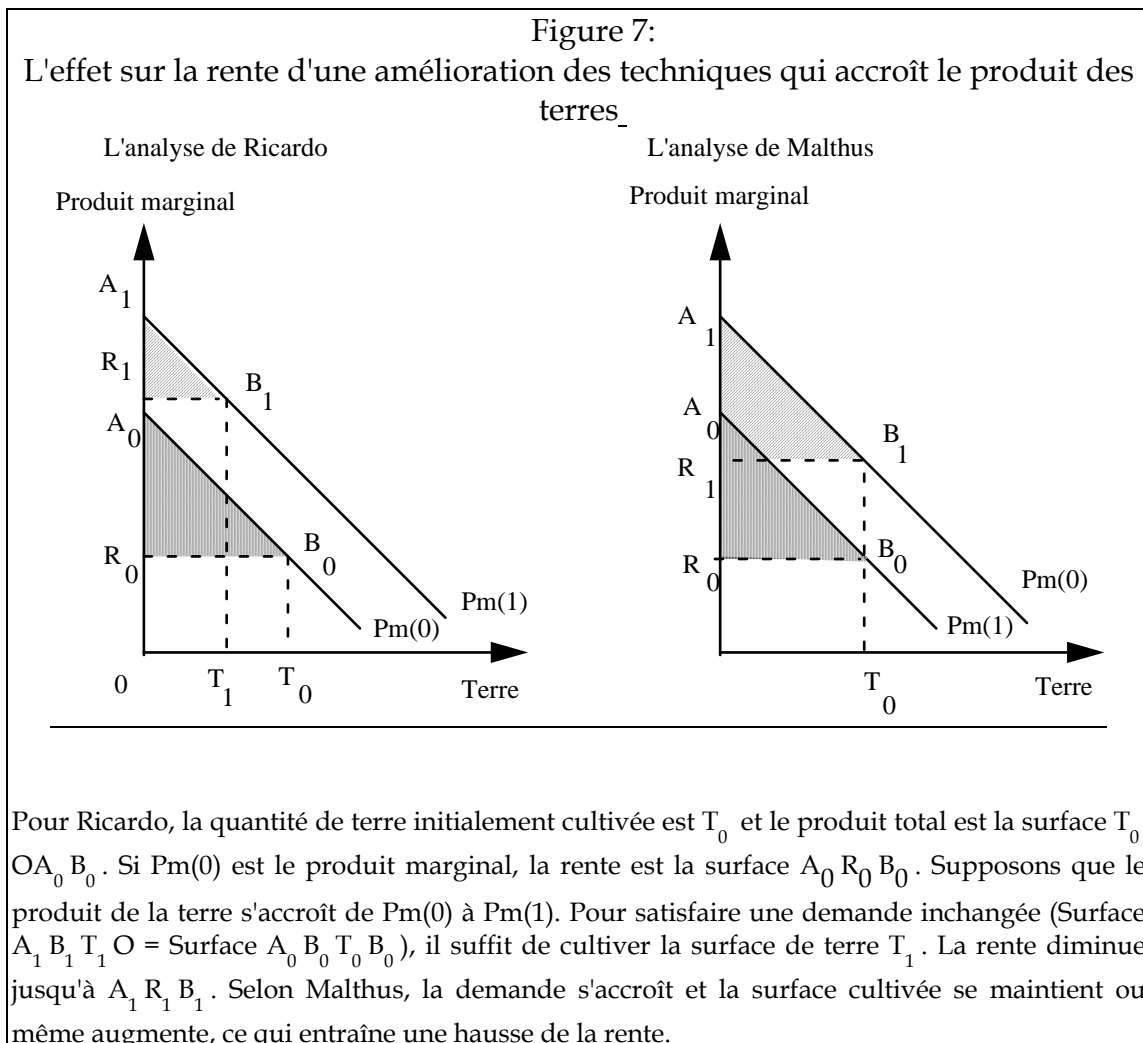
comme donnée. Pour Malthus, au contraire, la demande s'accroît quand la quantité de subsistances et (ou) les revenus des travailleurs augmentent.



L'effet de frein qu'a le progrès technique sur la croissance du revenu des propriétaires fonciers est donc plus marqué chez Ricardo que chez Malthus.

La position des classiques vis-à-vis des lois sur le blé découle d'abord de leur analyse de la rente. Ceux qui, comme Malthus, soutiennent que la rente trouve son origine dans la fertilité de la terre, qu'elle constitue une richesse nette, un don de la nature, sont hostiles à l'abrogation de la législation protectionniste. En réduisant le revenu des propriétaires fonciers, l'ouverture des frontières au blé étranger diminuerait la richesse nette de la nation, le montant du surplus disponible. Au contraire, West, Torrens et Ricardo voient dans la rente un simple transfert de revenu. Ils rejoignent ainsi, à partir d'une argumentation différente, les conclusions de Buchanan. Pour eux, l'instauration du libre-échange réduit sans doute les grandeurs nominales, le montant en valeur de la

production mais en permettant le développement de la division du travail, elle accroît la richesse réelle de la nation et stimule la croissance.



Ainsi, le débat, s'il s'enracine dans la controverse sur l'origine de la rente, se développe dans d'autres domaines, dans la théorie des avantages comparatifs et dans l'analyse de la répartition. Il sera à l'origine de la théorie classique du commerce international et de l'élaboration de la relation décroissante entre le taux de salaire et le taux de profit.

Le jugement que portait Adam Smith sur les lois sur le blé était plutôt bienveillant même s'il était fondamentalement hostile à tout protectionnisme. «Avec toutes leurs imperfections, on peut sans doute dire de cette réglementation ce qu'on dit des lois de Solon: bien qu'elles ne soient pas par elles-mêmes les meilleures, elles sont les meilleures que les intérêts, les préjugés et l'esprit du temps rendent possibles» (Smith, 1776, p. 543). Cette attitude est dictée par l'idée que les importations, de blé, si elles réduisent son prix monétaire, ne modifient pas son prix réel. Leur seul effet est d'accroître la valeur réelle de l'argent. Cette thèse centrale dans la théorie smithienne de la

valeur et de la répartition est rejetée par tous les auteurs classiques de la seconde génération. Pour eux, une législation protectionniste n'a pas pour seul effet d'augmenter le niveau général des prix, elle augmente le prix relatif des grains, diminue le taux de profit et modifie l'allocation des ressources en attirant les capitaux dans l'agriculture.

Bien qu'il reste assez proche de l'analyse de Smith, Malthus s'écarte de ses conclusions et montre qu'une libéralisation des échanges conduit à une

baisse du prix relatif du blé. Il admet qu'une variation du prix du blé affecte, en longue période, le taux de salaire monétaire. Cependant, cette relation est suffisamment lâche pour autoriser des variations du prix réel du blé, c'est-à-dire du prix du blé mesuré par le travail commandé. Ainsi, selon Malthus, l'abrogation de la réglementation protectionniste provoquera une baisse générale des prix, dont il redoute les effets sur le niveau d'activité, et une baisse du prix relatif du blé par rapport aux autres marchandises et au travail. Pour justifier cette position, Malthus invoque deux arguments. En premier lieu, il remarque que les dépenses des salaires ne se réduisent pas à l'achat de denrées alimentaires, ni, *a fortiori*, à l'achat de blé. En général, la nourriture n'absorbe que la moitié du revenu des ouvriers; ainsi, une baisse du prix des grains ne se répercute que partiellement sur le taux de salaire monétaire. En second lieu, cet effet n'est que progressif. C'est seulement quand la croissance de la population entraîne un excédent de main d'œuvre que les salaires s'ajustent de façon à rétablir l'égalité entre le taux de croissance de la population et de la demande de travail. Ainsi, la législation protectionniste ne se traduit pas seulement par une hausse du niveau général des prix mais aussi par une augmentation du prix relatif du blé qui stimule la production agricole et l'amélioration des cultures.

Torrens, West et Ricardo partagent les conclusions de Malthus. Cependant, ils s'appuient sur une analyse fondamentalement différente car ils rejettent l'idée qu'une variation du prix du blé puisse se répercuter mécaniquement, même de façon partielle, sur le prix de toutes les marchandises y compris de celles dans la fabrication desquelles il n'entre pas directement. Dans *L'essai sur les profits* (1815, p. 15), Ricardo note qu'une abrogation de la législation sur les grains n'entraînera pas une baisse du prix des biens exportés. Elle n'induirait pas un effet déflationniste du type de celui qu'invoque Malthus. Torrens (1815, p. 414) développe de façon plus explicite cette thèse en analysant l'effet du libre-échange sur la balance commerciale et sur les flux de métaux précieux. Dans un premier temps, l'abrogation des lois sur le blé provoquera des sorties d'or vers les pays producteurs de blé. C'est cette réduction de la masse monétaire qui explique l'augmentation de la valeur des métaux précieux et la baisse du niveau général des prix.

Cependant, l'élément clef de l'évolution est la variation du prix relatif du blé. Durant les guerres de l'Empire, la hausse des produits agricoles a développé l'agriculture anglaise, favorisant l'apparition du *High farming* (Malthus, 1815 b, p. 4). L'abrogation des lois sur le blé aurait précisément l'effet inverse: elle réduirait la rentabilité du capital agricole, découragerait l'investissement et freinerait le progrès de la culture. Ainsi, elle renforcerait, dans un domaine essentiel, la dépendance de l'Angleterre vis-à-vis de l'étranger.

On attend généralement du libre-échange deux avantages: une plus grande stabilité du prix des grains et une meilleure efficacité économique qui découle

de la spécialisation de chaque pays dans la production des biens qu'il peut fournir au moindre coût. Malthus admet que ces deux

idées sont théoriquement fondées mais il soutient la thèse selon laquelle la politique protectionniste pratiquée par les pays continentaux, en particulier par la France, rend illusoire les gains que la Grande-Bretagne pourrait tirer de l'instauration du libre-échange. Il ne prétend pas ainsi insinuer que, si le commerce international n'est pas libre, il doit être totalement prohibé ou que, si les partenaires de la Grande-Bretagne instaurent des mesures protectionnistes, le gouvernement britannique doit immédiatement et nécessairement modifier sa politique commerciale. Son argument a une portée moins générale. Il reproche à Ricardo, West et Torrens de se borner à poser des principes généraux sans chercher à savoir s'ils sont pratiquement applicables dans le contexte actuel. Dans l'hypothèse d'une abrogation des lois anglaises sur le blé, il est vraisemblable que la France deviendrait le principal fournisseur de l'Angleterre. Or, le gouvernement français vient d'édicter une réglementation qui, si elle autorise les exportations de grains dans les années d'abondance, les interdit totalement dans les années de disette quand les prix excèdent un certain niveau. Ainsi, une politique libre-échangiste qui ruinerait les producteurs anglais conduirait sans doute à une instabilité accrue des prix car il ne serait guère possible de se procurer du blé en France dans les années de pénurie. Un commerce de blé réellement libre assurerait certes une offre de blé plus régulière et moins coûteuse mais il n'est pas à la portée du gouvernement britannique d'obtenir, même s'il le souhaite, un commerce des grains qui soit au moins approximativement libre.

Ricardo apparaît, au contraire, comme le partisan du libre-échange même si celui-ci est initialement unilatéral. Supposons que l'Angleterre abroge sa législation protectionniste et devienne régulièrement importatrice nette de grains. Les pays continentaux pourront consacrer plus de terres à la production du blé destiné à l'exportation et ils ne pourront pas interrompre leurs échanges sans subir en retour des pertes commerciales très sensibles. Le scénario imaginé par Malthus pour défendre les lois sur le blé est invraisemblable car il suppose qu'en cas de pénurie ou de guerre les partenaires commerciaux de la Grande-Bretagne adopteraient une politique qui léserait leur propre intérêt. «Serait-il sage alors de faire des lois pour prévenir un enfer qui pourrait ne jamais arriver et renoncer chaque année à des millions pour parer au plus improbable des dangers ?»(Ricardo, 1815, p. 16).

Cependant, des importations permanentes de blé n'assureront pas seulement une plus grande stabilité du prix des biens de subsistance, elles permettront à l'Angleterre de se procurer son blé à meilleur compte. Ainsi, elle bénéficiera à la fois des avantages d'un pays industrialisé et de ceux d'un pays neuf. Elle pourra acquérir à bon marché à la fois les biens manufacturés et les produits de la terre (West, 1815, p. 34). Cette thèse repose sur l'idée que les avantages du commerce sont toujours réciproques. Le pays qui exporte du blé agit ainsi seulement parce que l'échange lui permet de se procurer plus de biens manufacturés qu'il n'aurait pu en produire en autarcie. De la même façon, le pays qui importe du blé obtient

par le commerce plus de biens de subsistance qu'il n'aurait pu en produire s'il avait utilisé dans l'agriculture le travail et le capital qu'il emploie dans l'industrie pour fabriquer les biens exportés (Torrens, 1815, p. 49). Ainsi, les deux nations sont gagnantes à l'échange qui leur permet d'augmenter l'une et l'autre leur richesse. Torrens et Ricardo généraliseront cette idée dans la théorie des avantages comparatifs.

Le libre-échange accroît la quantité de biens de subsistance et de luxe disponibles et améliore donc le bien-être de la population. Cependant, il n'est pas possible de déduire de ce raisonnement l'effet que peut avoir sur le taux de profit l'abrogation de la législation sur le commerce du blé. Selon Ricardo (1815, p. 12), c'est seulement parce qu'il permet aux anglais de se procurer à meilleur marché leur nourriture que le libre-échange entraîne une hausse du taux de profit. En effet, l'importation de blé étranger permet de diminuer le stock de capital investi dans l'agriculture, d'abandonner la culture des terres les moins fertiles ou de renoncer à l'utilisation des techniques de production les plus intensives, c'est-à-dire les plus coûteuses. C'est ainsi que Ricardo présente son analyse dans *L'essai* où il affirme le rôle déterminant du taux de profit agricole qui détermine l'évolution de la rentabilité du capital dans l'ensemble des activités. Cependant, dans *Les principes de l'économie politique*, il abandonne cette thèse et cette évolution de sa pensée le conduit à reformuler son analyse de l'effet du commerce extérieur sur les profits. C'est seulement dans la mesure où le commerce extérieur diminue le prix des produits de première nécessité dans lesquels sont dépensés les salaires qu'il entraîne une augmentation de la rentabilité. «Si, au lieu de cultiver notre propre blé ou de fabriquer les vêtements ou les autres biens nécessaires aux travailleurs, nous découvrons un nouveau marché qui nous fournit ces marchandises à meilleur compte, les salaires diminueront et les profits augmenteront; mais, si les marchandises obtenues à meilleur marché, grâce à l'expansion du commerce extérieur [...], sont seulement des marchandises consommées par les riches, le taux de profit ne sera pas modifié» (Ricardo, 1817, p. 132). Ricardo rejette l'idée que le commerce extérieur puisse améliorer la rentabilité en offrant de nouveaux débouchés à l'industrie nationale. Selon lui, le taux de profit ne dépend que du taux de salaire et c'est uniquement dans la mesure où le libre-échange permet de réduire le salaire, tout en maintenant inchangée la quantité des biens consommés par les travailleurs, qu'il entraîne une hausse des profits.

L'exemple utilisé par Torrens (1815, p.117 et suivantes) renforce la portée de cette analyse. Il montre comment le commerce international permet d'accroître le taux de profit dans les deux pays qui y sont engagés. Torrens suppose qu'en Amérique, avant l'instauration du libre-échange, 100 travailleurs peuvent produire la nourriture de 350 alors que le travail de 200 travailleurs est requis pour fabriquer les vêtements consommés par 350 personnes. En Angleterre, les proportions sont inversées. 200 travailleurs produisent la nourriture de 350 alors que 100 sont employés pour fournir les vêtements de 350. Ainsi, le taux de

profit dans les deux pays est d'environ 16% (50/300). Après l'instauration du libre-échange, chaque pays se spécialise entièrement dans la

fabrication du bien dans la production duquel il détient un avantage absolu. 200 Américains produiront la nourriture de 700; 200 Anglais fabriqueront assez d'habits pour en vêtir 700. Le taux de profit ($\frac{300}{400}$) sera de 75%. Autrement dit, le commerce international augmente simultanément le taux de profit dans les deux pays car il permet de diminuer dans les deux cas la quantité de travail nécessaire pour produire les biens salariaux.

Tableau 3: L'effet du commerce international sur le taux de profit selon Torrens
a - Situation d'autarcie

	Quantité de travail requise pour produire la nourriture de 350 personnes	Quantité de travail requise pour produire les vêtements de 350 personnes	Taux de profit
Amérique	100	200	16%
Angleterre	200	100	16%

b - Situation en libre-échange

	Quantité de travail requise pour produire la nourriture de 700 personnes	Quantité de travail requise pour produire les vêtements de 700 personnes	Taux de profit
Amérique	200		75%
Angleterre		200	75%

Malthus soutient, au contraire, que la libéralisation du commerce des grains provoquera non seulement la perte d'une fraction du capital qui s'était investi dans l'agriculture durant le blocus continental mais une baisse du niveau général des prix, une réduction du niveau d'activité et de l'emploi et, en fin de compte, une diminution des salaires réels. Les partisans du libre-échange soulignaient les avantages que tirerait l'Angleterre d'une importation à bon marché des biens de subsistance. Malthus met au contraire l'accent sur les effets récessionnistes de l'ouverture des frontières. Une partie du capital qui s'était investi dans les terres sera irrémédiablement perdue et une fraction des travailleurs agricoles sera sans emploi. Pour compenser cet effet, il faudrait que les exportations anglaises s'accroissent rapidement ce qui semble peu probable à Malthus. Le transfert du capital et du travail de l'agriculture vers les activités manufacturières lui semble devoir être long et difficile.

Cependant, Malthus met surtout l'accent sur les effets que la baisse du

niveau général des prix aura sur la répartition de la richesse et sur le niveau de l'activité. Une augmentation de la valeur de la monnaie favorisera les détenteurs de revenu fixe, les propriétaires de titres de la dette publique au détriment des classes industrieuses de la société. Elle implique, en fait, un accroissement du taux d'intérêt réel (Malthus, 1815 b, p. 39). Hume avait souligné «les effets magiques» d'une hausse des prix sur le niveau d'activité. Les effets d'une baisse sont, eux, déflationnistes. Ils se traduisent par une perte du capital nominal, une diminution de la demande et une réduction de l'emploi. Cette opposition entre Malthus et Ricardo sur les conséquences d'une variation du niveau général des prix sur le revenu réel est tout à fait caractéristique. Elle annonce le débat sur la loi des débouchés et sur la possibilité des crises générales de surproduction qui prendra toute son ampleur au début des années 1820.

Plus surprenante est l'idée développée par Malthus selon laquelle la baisse du prix du blé entraînera une réduction du salaire réel. Développant une analyse très voisine de celle de Smith et quelque peu contradictoire avec ses propres thèses, Malthus affirme que la baisse du prix du blé entraînera, dans la longue période, une réduction des salaires nominaux. Le pouvoir d'achat des salariés en terme d'objets de confort et de luxe diminuera et leur niveau de vie sera donc réduit.

Ainsi, les classiques de la seconde génération ont profondément remanié la théorie smithienne de la rente. En soulignant les possibilités de substitution entre le travail et le capital d'une part, la terre d'autre part, ils ont été conduits à mettre l'accent sur le caractère différentiel de la rente qui ne jouait qu'un rôle secondaire dans *La Richesse des Nations*. Ils ont ainsi poursuivi l'œuvre ébauchée par Turgot et Anderson et ils ont, pour la plupart, abandonné la tradition physiocratique. Les débats suscités par les lois sur le blé les ont amenés à rejeter l'idée qu'une variation du prix du blé n'aurait guère d'autre effet que d'entraîner une variation parallèle du taux de salaire nominal et du niveau général des prix. Les partisans de l'abrogation ont mis en évidence le principe des coûts comparatifs et l'effet sur les profits d'une baisse des salaires. Les adversaires ont, au contraire, souligné le rôle récessionniste d'une augmentation de la valeur de la monnaie.

Les conclusions du débat sur la rente vont venir nourrir les controverses qui commencent à se développer sur la théorie smithienne de la valeur, sur l'analyse de la détermination du taux de profit et sur la loi des débouchés. Malgré les désaccords et les divergences, une série de résultats sont atteints. En particulier, le parallélisme entre l'évolution du prix du blé, du taux de salaire monétaire et du niveau général des prix n'est plus guère défendu. Cet abandon du rôle central du prix des grains conduit à remettre en cause l'analyse que faisait Smith du choix de l'étalon et de la relation entre les prix et le taux de salaire.

2.2. La théorie de la valeur

La théorie smithienne de la valeur repose sur l'opposition entre la valeur d'usage, c'est-à-dire l'utilité d'un objet particulier, et la valeur d'échange définie comme le pouvoir d'acheter d'autres biens que la possession d'une marchandise confère à un agent. Dans cette analyse, l'utilité apparaît comme l'expression des propriétés physiques du bien, de sa capacité à satisfaire les besoins humains. Son rôle dans la détermination du prix est secondaire et Smith en fait presque abstraction, sinon pour dire qu'un bien qui n'aurait point d'utilité ne saurait avoir qu'une valeur d'échange nulle. La valeur d'usage est la condition d'existence de la valeur d'échange, elle ne la détermine pas.

Ayant ainsi défini l'objet de son discours, Smith va développer son analyse autour d'une double opposition. D'un côté, il montre qu'il faut distinguer le prix nominal d'une marchandise et son prix réel. Il pose ainsi le problème de la mesure de la valeur mais la réponse qu'il apporte, le prix monétaire d'une marchandise est seulement son prix nominal, son prix réel est la quantité de travail qu'elle peut commander, reste ambiguë et suscite deux questions. L'étalon invariable que cherche Smith doit-il mesurer la richesse ou plutôt la valeur? Alors que la notion de valeur d'échange est essentiellement relative, peut-on s'interroger sur l'existence d'un étalon invariable? Peut-on parler du prix réel d'une marchandise? Dans quel sens faut-il interpréter l'idée que «le prix réel de chaque chose, ce que chaque chose coûte réellement à l'homme qui veut l'acquérir, c'est le travail et la peine de l'acquérir»? (Smith, 1776, p. 47)

De l'autre côté, Smith distingue le prix de marché et le prix naturel. Il explique que le prix courant gravite autour du prix naturel, c'est-à-dire du prix qu'il faut verser en payant le travail, le capital et la terre à leur taux naturel pour produire la marchandise et l'amener sur le marché. Le prix naturel est l'expression du coût d'opportunité des moyens de production. Ce terme, dira Ricardo, désigne seulement les frais de production si on y inclut les profits du capital qui a été avancé. Le prix de marché est le prix auquel la marchandise est vendue; il est déterminé par l'offre et la demande. Cette analyse conduit à se poser au moins deux questions. Si le prix effectif est le prix de marché, est-il nécessaire pour comprendre sa détermination d'avoir recours à la notion de prix naturel? Le prix naturel est défini comme la somme de la rémunération des facteurs de production. Convient-il d'inclure dans ces frais la rente de la terre ou de ne prendre en compte que les salaires et les profits dépensés sur la terre marginale? De façon plus générale, peut-on calculer le coût de production indépendamment de la demande, sachant que celle-ci est susceptible d'affecter la rémunération des facteurs de production?

Ce sont ces questions, ces difficultés et ces ambiguïtés qui vont susciter les analyses des classiques de la seconde génération. Il est malaisé de trouver dans la multiplicité et la diversité des réponses une unité doctrinale ou même une problématique commune. Partant du même texte, les classiques

vont développer des points de vue différents, nuancés jusqu'à l'infini dans un enchevêtrement complexe. De façon un peu artificielle, on peut regrouper leurs idées autour de trois thèmes: le rôle de l'utilité et de la demande dans l'analyse de la formation des prix, le problème de la relation entre la répartition et la formation des prix, la question de l'étalon invariable de valeur.

Il existe cependant entre les classiques, à l'exception de Torrens, un point de convergence peut-être mineur mais curieusement négatif. Dans l'étude des parties constituantes du prix des marchandises, Smith distingue deux périodes historiques de développement. Dans cet état ancien et primitif qui précède l'accumulation du capital et l'appropriation du sol, la valeur relative de deux marchandises est déterminée par le temps de travail qu'il faut dépenser pour les produire. Dans un état développé, au contraire, cette règle n'a plus cours car il convient d'ajouter aux salaires du travail, les profits du capital et la rente de la terre. On peut interpréter ce texte de Smith en écrivant que, dans une société où les travailleurs sont propriétaires de leurs moyens de production, la valeur d'un bien est déterminée par le temps nécessaire pour le produire mais que, dans une société où les fonctions de travailleur, de capitaliste et de propriétaires fonciers sont séparées, la valeur d'échange n'est pas déterminée par la quantité de travail incorporée dans les biens. Cette lecture de la *Richesse des nations* est discutable mais elle semble avoir été admise par les classiques qui considèrent comme erronée cette proposition. Ils lui opposent l'idée que la formation des prix obéit à la même règle dans toutes les sociétés et qu'il n'existe aucun système économique si primitif soit-il où les prix sont déterminés par la seule quantité de travail. «Dans les premiers temps, les profits ont dû entrer largement dans le problème de la valeur d'échange comme une condition nécessaire de l'offre. Même pour faire un arc et une flèche, il est évidemment nécessaire que le bois et le roseau soient correctement séchés et apprêtés et le temps durant lequel l'ouvrier doit les conserver avant d'achever son travail introduit un nouvel élément dans le calcul de la valeur» (Malthus, 1820, p. 71). Ricardo (1820 a, p. 58) approuve explicitement, dans ses *Notes sur les Principes de Malthus*, cette analyse. Ainsi, l'idée ancienne et tenace qui attribue aux classiques et, en particulier, à Ricardo une version naïve de la valeur-travail apparaît clairement sans fondement. En fait, la valeur relative de deux biens n'est, pour Ricardo, proportionnelle à la quantité de travail nécessaire pour les produire que dans le cas extrême où les conditions de production, la durée du stock de capital et sa structure, sont les mêmes dans les deux branches de production.

2.2.1. Utilité, demande et prix

Si les notions de demande et d'utilité ne sont pas absentes de *La Richesse des Nations*, elles y interviennent d'une façon très spécifique en raison de l'opposition tracée par Smith entre la valeur d'usage et la valeur d'échange d'une part et entre les prix naturels et les prix de marché d'autre part. La

plupart de ses successeurs acceptèrent ces points de départ. Lauderdale est sans doute l'exception la plus

notable: rejetant la structure même de la théorie smithienne de la valeur, il revient à l'idée selon laquelle les prix sont déterminés par l'égalité de l'offre et de la demande. Reprenant l'héritage de John Law et de nombreux économistes du dix-huitième siècle, il précise la notion de demande qui apparaît dans son œuvre comme le fondement d'une opposition entre les richesses privées et les richesses publiques et comme une étape dans son analyse des causes des crises. Say et Malthus sont plus proches de l'héritage smithien. Leur souci principal est de montrer que les prix naturels sont, comme les prix de marché, déterminés par l'offre et la demande. Cependant, leurs analyses sont différentes parce qu'elles s'insèrent dans des œuvres régies par des logiques contradictoires. Say rejette l'opposition entre travail productif et travail improductif qui joue un rôle fondamental chez Malthus, Say exclut la possibilité de crises générales de surproduction alors que Malthus s'efforce d'expliquer les conditions de leur apparition; les positions de ces deux classiques sur la rente sont tout à fait opposées. Cependant, l'origine de leur désaccord réside, sans doute, dans leur point de départ. Alors que Malthus est fidèle à l'opposition que traçait Smith entre la valeur d'usage et la valeur d'échange, Say soutient que la valeur des choses est la mesure de leur utilité. Ainsi, les contributions des classiques non ricardiens peuvent apparaître comme des étapes dans le long chemin qui conduira à l'apparition de la notion d'utilité marginale.

Par opposition, Ricardo défend de façon intransigeante l'idée que les prix naturels se forment indépendamment de la demande. Cette conception doit cependant être nuancée. Si la logique même de la construction ricardienne conduit à écarter toute théorie symétrique de la valeur, Ricardo est un analyste perspicace des relations entre les prix et les quantités produites et sa distinction entre valeur et richesse constitue une des contributions les plus notables à l'approfondissement de la notion d'utilité.

a. Lauderdale

Smith avait soutenu dans *La Richesse des Nations* que l'épargne est le seul moyen d'accroître le capital du pays et d'augmenter ainsi sa richesse. Lauderdale s'inscrit en faux contre cette idée et cherche à montrer que la parcimonie peut réduire le bien-être public plutôt que l'augmenter. Selon lui, le raisonnement de Smith repose sur une analogie erronée: ce qui est vrai pour un individu, l'est aussi pour la nation. Puisque chacun sait que l'épargne est le moyen le plus habituel d'augmenter une fortune privée, on soutient qu'elle accroît aussi la richesse publique car on tient pour acquis que celle-ci n'est que la somme des richesses individuelles. Or, affirme Lauderdale, ces deux notions, le bien-être public, *Public Wealth*, et les richesses privées, *individual riches*, doivent être distinguées. Il est possible que la richesse privée augmente alors que le bien-être public diminue. Il illustre ce paradoxe par un exemple simple. Supposons qu'il soit possible de créer en abondance toutes sortes de nourriture et que les moyens de subsistance cessent d'être rares et perdent toute valeur. Cette

transformation, tout en réduisant les richesses privées, augmente sans aucun doute le bien-être.

Pour développer un tel argument, il faut, aux yeux de Lauderdale, rejeter la théorie smithienne de la valeur, cesser d'opposer la valeur d'usage et la valeur d'échange, écarter l'idée que les prix naturels sont déterminés par les coûts de production, abandonner la vaine recherche d'un étalon invariable de valeur. Lauderdale souligne qu'en suivant cette démarche il n'avance rien de nouveau et qu'il se borne à développer les idées de Law et de Locke dont la portée a été sous-estimée après la publication de *La Richesse des Nations*. Il est un exemple, à vrai dire bien rare, d'un économiste qui, au début du dix-neuvième siècle, rejette les thèses de Smith et tente de renouer avec les formulations antérieures.

«L'expérience nous montre», écrit-il, «que l'on considère que toute chose a une valeur quand, à la possession des qualités qui en font l'objet du désir de l'homme, elle ajoute la propriété d'être rare» (Lauderdale, 1804, p.12). La rareté et l'utilité sont ainsi présentées comme les causes de la valeur. On peut donc écarter l'analyse que Smith propose du paradoxe du diamant et de l'eau en notant que l'abondance de l'eau lui enlève toute valeur. Ainsi, la théorie de la valeur n'est plus construite sur l'opposition classique entre les prix de marché et les prix naturels. Le prix d'un bien est déterminé par le jeu de l'offre et de la demande: quand la quantité disponible d'un bien augmente, son prix diminue. Ce raisonnement entraîne une réinterprétation de la notion d'utilité. Lauderdale écarte le sens «physiologique» que Smith prêtait au terme de valeur d'usage. Si un objet acquiert une propriété nouvelle remarquable, sa valeur n'en sera affectée que si sa demande ou sa quantité sont modifiées. Supposons qu'une invention donne au blé des qualités nouvelles et qu'un grain donné à un enfant le jour de sa naissance lui assure pour cent ans une santé robuste. Sa valeur n'en sera pas affectée car l'apparition de cette qualité nouvelle sera sans effet discernable sur l'offre et la demande (Lauderdale, 1804, p. 40).

L'élément sans doute le plus novateur dans la théorie des prix développée par Lauderdale est son analyse des effets directs et indirects de la variation de la quantité disponible d'un bien. Supposons que la quantité disponible d'un bien augmente, son prix diminue, mais, en général, la somme consacrée à l'achat de ce bien varie. Pour employer les termes de l'analyse actuelle, on n'a aucune raison de supposer que l'élasticité de la demande est égale à -1. S'appuyant sur les calculs de Gregory King, Lauderdale suppose que l'élasticité de la demande est faible, inférieure à 1 en valeur absolue et que la variation des prix est d'autant plus sensible que la variation de la quantité disponible est forte. Ainsi, une augmentation de la quantité disponible d'un bien se traduit par une diminution de la somme consacrée à l'achat de ce bien. Alors, un effet indirect apparaît: les sommes qui ont été économisées sont consacrées à l'acquisition d'autres marchandises dont le prix augmente. L'accroissement de la quantité disponible d'un bien *i*, disons du sucre, entraîne une baisse du prix de ce bien, une augmentation de la demande des autres biens *j* et une hausse de leur prix.

Alors que l'augmentation de la quantité du bien i provoque certainement une augmentation de la richesse publique, elle peut se traduire par une

diminution de la richesse privée. Ainsi, Lauderdale construit en s'appuyant sur le seul effet revenu une analyse de l'interdépendance entre la demande des diverses marchandises, et la substitution possible entre les biens n'est évoquée ni explicitement ni implicitement. Elle lui permet de montrer que l'évolution de la richesse privée et du bien-être public ne sont parallèles que si l'augmentation de la quantité disponible d'un bien s'accompagne d'une augmentation simultanée de sa demande qui assure la stabilité de son prix.

b. Say

Alors que Lauderdale rejette les catégories fondamentales introduites par Smith, Say leur reste fidèle. Cependant, le présenter comme un disciple ou, pire, comme un vulgarisateur de la pensée de Smith, serait nier une originalité tout à fait évidente qui se traduit par une réinterprétation des concepts fondamentaux de la pensée classique, par le rejet de l'opposition entre valeur d'usage et valeur d'échange et par la construction d'une théorie symétrique des prix où les prix naturels comme les prix courants sont déterminés par l'offre et la demande. Les coûts de production que Lauderdale n'évoque guère sont ainsi réintroduits dans l'analyse.

«La production n'est point une création de matière, mais une création d'utilité» (Say, 1803, p. 51). En abandonnant les définitions restrictives du produit chères aux physiocrates et à Smith, Say introduit dans la pensée classique une notion nouvelle qui nous est familière mais que ses contemporains et même ses successeurs auront bien de la peine à admettre. C'est autour de cette idée que sa réflexion s'organise. En admettant qu'il existe des produits immatériels, il s'écarte de la tradition qui trouve son origine dans *La Richesse des Nations* et il est conduit à rejeter l'opposition entre travail productif et travail improductif si présente, encore, dans l'œuvre de Malthus. De ce point de vue, il semble plus proche de Lauderdale que de Smith.

Jean-Baptiste Say (1767-1832)

Jean-Baptiste Say est né à Nantes en 1767 dans une famille protestante. Il était l'aîné de quatre enfants. Un de ses frères, Léon, resta célèbre plus comme industriel sucrier que comme économiste. Les revers de fortune de son père l'obligèrent à interrompre ses études. Il devint alors commis de Banque. Puis, il séjourna en Angleterre où il reprit ses études commerciales. En 1787, il revient à Paris où il entre dans la compagnie d'assurance que dirige Clavière. C'est à cette époque qu'il lit *la Richesse des Nations*.

En 1789, il a 22 ans et il participe à la floraison des publications suscitées par la réunion des Etats-Généraux. On le retrouve comme directeur du *Courrier de Provence* au moment où Mirabeau et ses amis abandonnent progressivement ce journal. En 1794, il fonde, avec Chamfort, Andrieux, Duval, Guinguéné, Le Breton et Toscan, *La décade philosophique, littéraire et politique*. Comme les autres penseurs proches des Idéologues, Say est favorable au coup d'Etat du 18 brumaire. Il devient secrétaire de la commission législative du Conseil des Cinq-Cents. En 1800, sur proposition de Seyes, il accède au Tribunat. Il publie *Olbie ou Essai sur les moyens d'améliorer les mœurs d'une Nation* (1800), puis, en 1803, la première édition du *Traité*. En 1804, il fait partie des tribuns éliminés en raison de leur opposition à la politique de Bonaparte. Il refusa toujours de se rallier à l'Empire et Napoléon empêcha la publication d'une seconde édition du *Traité*.

Il crée alors à Auchy une entreprise textile qui passe pour avoir été prospère. Après la chute de l'Empire, il reprend ses publications et il consacre toute son énergie à diffuser en France les principes du libéralisme. Cependant, le pouvoir politique le tient pour un dangereux opposant et il ne pourra jamais faire une carrière académique. Il enseigne à l'Athénée, puis au Conservatoire des Arts et Métiers, c'est-à-dire dans des institutions tout à fait marginales. C'est seulement après la révolution de Juillet qu'il est nommé Professeur au Collège de France (1831) mais il meurt l'année suivante.

Cette thèse centrale s'appuie sur deux arguments qui firent, au début du dix-neuvième siècle, l'objet de bien des controverses. Say considère que «la valeur que les hommes attachent aux choses a son premier fondement dans l'usage qu'on en fait» (Say, 1803, p. 50). Puisque le prix est la mesure de la valeur des choses, leur utilité est égale à leur prix. Cependant, il lui faut pousser plus loin son raisonnement. Puisque, parmi les objets d'utilité, seuls ceux qui ont une valeur d'échange positive sont considérés comme des richesses, à l'exclusion des biens libres, on doit admettre que la richesse est en proportion de la valeur, mieux qu'elle est mesurée par elle. La production ne s'évalue pas en quantités physiques, suivant la longueur ou le poids du produit mais selon l'utilité qu'elle crée, c'est-à-dire selon la valeur du produit.

Ainsi, l'analyse de Say s'appuie sur trois idées. Il n'y pas lieu d'opposer les produits matériels et les objets durables aux services et aux biens qui sont consommés au moment de leur production; la production se définit comme la création de biens ou de services utiles et tout travail doit être réputé productif. L'utilité d'un bien est égale à son prix. La valeur des biens est la mesure de la richesse.

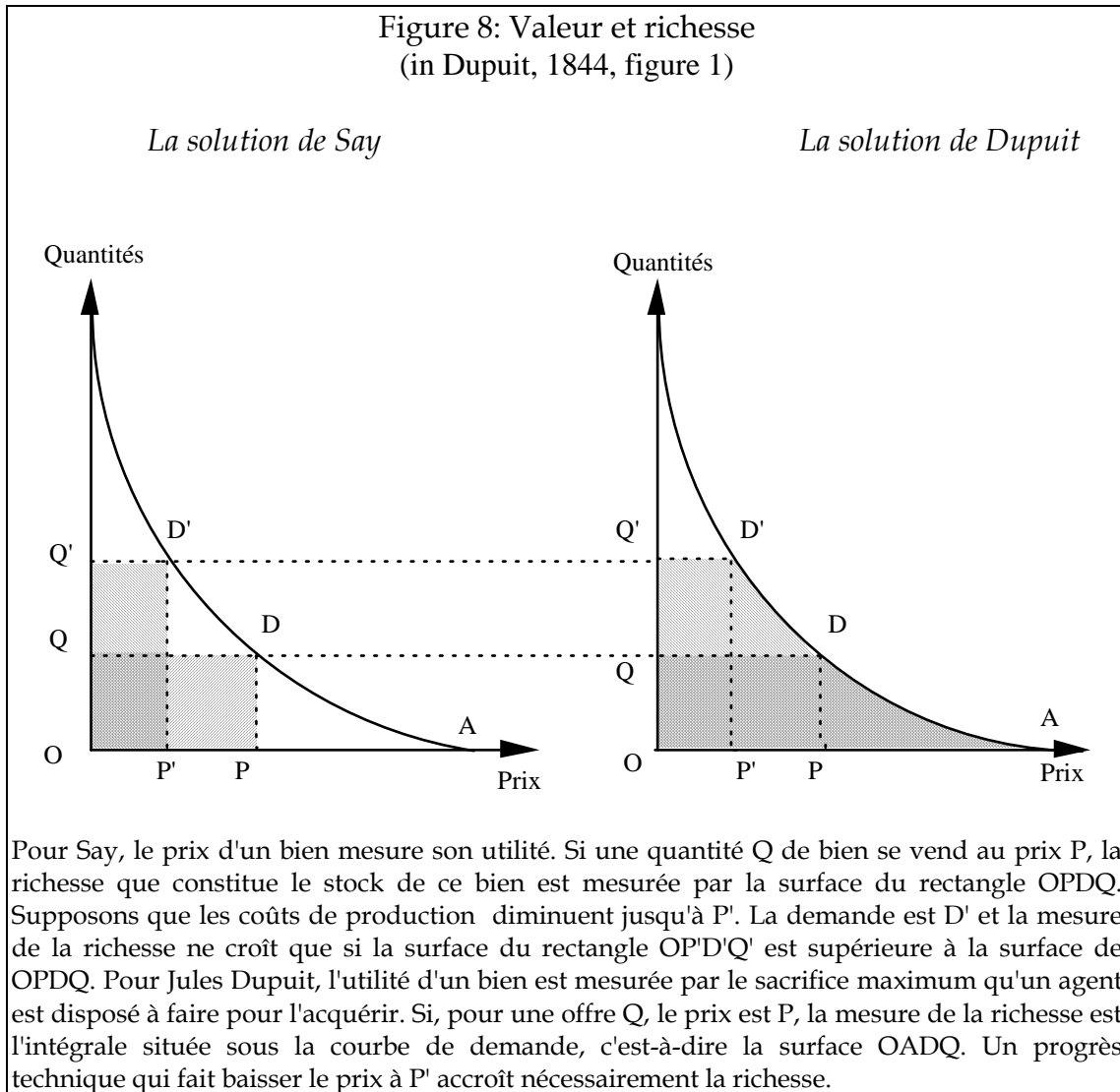
Dans les années qui suivirent la publication du *Traité*, c'est surtout sur

cette dernière proposition, sur la façon dont Say concevait le rapport entre la valeur et la richesse qu'a porté le débat. En effet, cette thèse paraît conduire à des conclusions paradoxales quand on l'applique à l'étude des effets sur la richesse d'une amélioration des techniques de production. Pour reprendre un exemple évoqué par Say, supposons qu'à l'époque où l'on était obligé de faire les bas avec des aiguilles, une paire de bas revenait à six francs. Après l'invention d'un métier, admettons qu'on obtienne, pour six francs, deux paires de bas: «avec des moyens de production, on a obtenu deux choses au lieu d'une» (Say, 1841, p. 330). La concurrence entraîne une baisse des prix des bas qui se reflète dans la diminution de leur valeur réelle. Paradoxalement, si la quantité de bas vendue reste la même, ce progrès technique entraîne une réduction de la valeur du produit et donc de la mesure de la richesse.

Pour surmonter cette contradiction apparente, Say soutient qu'une telle évolution permet d'augmenter le nombre des consommateurs et que l'accroissement de la demande viendra compenser et au-delà la baisse des prix. «Ainsi, une baisse des prix qui procure un enrichissement réel n'occasionne donc pas une diminution, *même nominale*, des richesses» (Say, 1803, p. 332). Si l'argument est plausible, il n'est pas parfaitement convaincant et l'on est ainsi conduit à penser que la mesure de la richesse proposée par Say n'est pas pertinente. Alors que, dans l'analyse de Say, l'amélioration des techniques n'accroît la somme des richesses que si l'élasticité de la demande est supérieure, en valeur absolue, à 1, elle devrait dans tous les cas se traduire par une augmentation de la mesure de la richesse.

Ce raisonnement sera critiqué par Ricardo (1817) et par Jules Dupuit (1844 et 1849). Selon Ricardo, il convient de distinguer valeur et richesses; on ne peut, selon lui, considérer ces deux termes comme des synonymes. «Un homme est riche ou pauvre selon l'abondance des biens nécessaires ou des objets de luxe dont il peut disposer et, que leur valeur d'échange en monnaie, en blé ou en travail soit élevée ou faible, ils contribuent également aux jouissances de leur possesseur. En confondant les idées de valeur et de richesse, on a soutenu que les richesses pouvaient être accrues par une diminution de la quantité des marchandises, c'est-à-dire de choses nécessaires, utiles ou agréables dans la vie humaine» (Ricardo, 1817, p. 275-276). Autrement dit, la richesse, définie comme un ensemble de biens nécessaires ou utiles, n'est pas mesurée par la valeur des marchandises. Une réduction des quantités produites diminue la richesse des agents, quel que soit son effet sur la valeur totale de la production. Il y a certainement, dans ces remarques, le point de départ de l'opposition entre l'utilité totale, c'est-à-dire la richesse, et le prix des biens qui est déterminé à la marge. Une augmentation de la quantité d'un bien accroît son utilité totale alors même qu'elle entraîne une réduction de son prix. Il faut cependant bien admettre que Ricardo ne pousse pas son raisonnement jusqu'à ce point. Il se borne à tirer de son argument une conclusion négative, «l'utilité n'est pas la mesure de la valeur d'échange» (Ricardo, 1817, p. 280) et il soutient qu'il n'est pas possible de proposer une mesure logiquement satisfaisante de la richesse.

Figure 8: Valeur et richesse
(in Dupuit, 1844, figure 1)



Il faudra attendre les travaux de Jules Dupuit (1849, p. 205) pour que cette énigme trouve, enfin, une solution satisfaisante: «c'est le sacrifice maximum qu'on serait disposé à faire pour se procurer une chose qu'on désire ou le prix de cette chose qui vous déterminerait à vous en passer» qui constitue la mesure de l'utilité. Dès lors, la difficulté qui apparaît dans l'argument de Say s'évanouit. La richesse, telle que la mesure Dupuit, excède la valeur des biens et, si le progrès technique, en diminuant le prix du produit, peut réduire la valeur totale de la production, il augmente nécessairement la richesse des agents.

Ce qu'il y a de remarquable, et peut-être de surprenant, c'est que pour critiquer l'analyse de Say, pour introduire la notion d'utilité marginale, Dupuit invoque l'opposition ancienne entre valeur d'usage et valeur d'échange et s'appuie sur l'enseignement de McCulloch et de Rossi, c'est-à-dire de classiques qui se situent dans la tradition ricardienne. Les conclusions du débat entre Say et

Ricardo n'ont pas été perdues; elles sont venues alimenter la solution du problème que posent les relations entre richesse et valeur.

Quelle que soit la portée des critiques de Ricardo et de Dupuit, il faut bien admettre que Say avait franchi une étape essentielle: c'est l'utilité d'une chose qui la rend désirable aux yeux des hommes, qui leur en fait

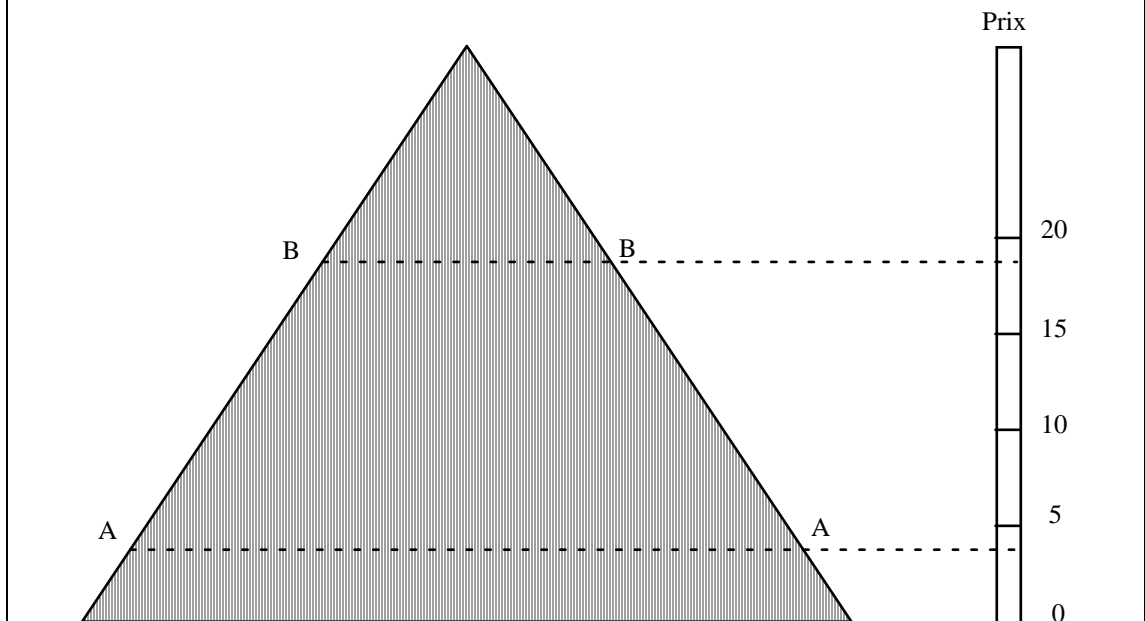
souhaiter l'acquisition, bref qui en détermine la demande. Cependant, il est clair que le besoin ne détermine la quantité demandée que si l'agent détient les moyens d'acquérir la marchandise. La demande d'un bien ne dépend pas seulement des goûts des consommateurs mais aussi de leur richesse.

Contrairement à ce que pourrait suggérer l'accent mis par Say sur l'utilité, son analyse de la relation entre la demande et le prix repose plutôt sur l'effet revenu que sur l'effet de substitution. «Chaque individu, chaque famille [...] sont obligés de faire une sorte de classement de leurs besoins pour satisfaire ceux auxquels ils attachent plus d'importance préférablement à ceux auxquels ils en attachent le moins» (Say, 1803, p. 321). Certes, Say souligne que quand le prix d'un bien augmente, il est reculé dans cette échelle et se voit préférer des biens capables de procurer une satisfaction plus grande pour le même prix. L'essentiel est cependant que la quantité demandée est modifiée quand son prix varie, parce que le nombre de consommateurs capables d'acquérir un bien augmente quand son prix baisse. Plus tard, dans son *Cours* (1828-29, p. 357-358), Say précisera son argument. Les fortunes des particuliers dans un pays s'élèvent insensiblement des plus petites aux plus grandes. Comme les pauvres sont les plus nombreux et les riches les plus rares, la distribution des fortunes prend la forme d'une pyramide. Si l'on représente par une ligne horizontale tracée plus ou moins haut le prix du produit, on obtiendra le nombre d'agents qui peuvent acquérir le bien. Plus le prix sera élevé, moins nombreux ils seront et plus faible sera la demande.

Ainsi, le raisonnement de Say lui permet d'établir simplement une relation entre les prix et la demande. Sur cette base, il élabore une théorie symétrique des prix. Dans les premières éditions du *Traité*, il reprend, sous la forme traditionnelle, l'opposition entre les prix naturels et les prix courants et la thèse de la gravitation. Le prix courant est déterminé par la demande effective et la quantité de marchandise offerte. Le total des frais de production, les profits de la terre et du capital et les salaires de toutes les personnes «industrielles» qui ont concouru à la production forment la valeur naturelle du produit. La dynamique suit le schéma élaboré par Smith. «Le *prix courant* d'une marchandise tend toujours à se mettre au niveau de son *prix naturel*. Car lorsqu'il s'élève au-dessus de son *prix naturel*, la production de cette marchandise mieux payée que les autres productions attire de ce côté des terres, des capitaux, de l'industrie: la quantité offerte augmente relativement à la quantité demandée et le prix baisse. D'un autre côté, quand le *prix courant* tombe au-dessous du *prix naturel*, du prix nécessaire pour payer les services producteurs, celui ou ceux de ces services qui ne se trouvent pas payés suffisamment se retirent, la production cesse et la quantité offerte devient moins grande par rapport à la quantité demandée; le prix se relève jusqu'à ce qu'il atteigne un taux où il puisse payer convenablement les services producteurs» (Say, *Traité*, première édition, 1803, t. 2, p. 53).

Cette analyse est reprise dans les quatre premières éditions du *Traité*. Il

Figure 9: La relation entre la demande et la fortune
Say (1828-29, p. 358)



L'échelle verticale indique le niveau du prix courant. La pyramide est formée d'une multitude de lignes verticales dont les longueurs mesurent les fortunes dans un pays donné. En supposant que la pyramide est coupée par une horizontale, la section indique le nombre de fortunes qui, à ce prix, peuvent acquérir le bien. Par exemple, si le prix est 4, AA personnes pourront acheter le bien. Si le prix est 19, BB personnes le demanderont.

La forme de la pyramide reflète la répartition des revenus. Quand elle est très inégale, les côtés sont concaves; quand elle est plus égalitaire, quand les fortunes moyennes sont nombreuses, les côtés sont, au contraire, convexes. C'est en s'appuyant sur ce schéma que Dupuit pourra démontrer que la forme de la fonction de demande dépend de l'inégale répartition des revenus.

faut attendre les notes que Say rédigea pour la traduction que Constancio fit des *Principes de l'économie politique* de Ricardo et la cinquième édition du *Traité* pour que Say change de position. Le terme de prix naturel disparaît de *l'épitomé des principes fondamentaux de l'économie politique* et Say justifie clairement cet abandon par la volonté de se démarquer de l'interprétation que Ricardo fait de cette notion. «Lorsque certains auteurs, comme David Ricardo, ont dit que c'étaient les frais de production qui réglaient la valeur des produits, ils ont eu raison en ce sens que jamais les produits ne sont vendus d'une manière suivie à un prix inférieur à leur prix de production, mais quand ils ont dit que la demande qu'on fait des produits n'influerait pas sur leur valeur, ils ont eu, ce me semble, tort en ceci que la demande influe sur la valeur des services productifs et, en augmentant les frais de production, élève la valeur des produits sans pour cela qu'elle dépasse les frais de production» (Say, *Traité*, cinquième édition, 1826, t.3, pp. 171-2). Il apparaît dès lors que ceux-ci varient eux-mêmes avec la demande de biens dans la mesure où celle-ci détermine le

loyer des services productifs. Le principe selon lequel l'offre et la demande déterminent le prix des choses s'applique ainsi à l'ensemble des biens y compris aux services productifs.

La thèse de Say s'appuie donc sur une analyse de l'interdépendance des marchés. La valeur des biens dépend de l'offre et de la demande de marchandises qui sont, elles-mêmes, fonction du prix des services producteurs. Mais, le prix des services producteurs dépend des quantités et des prix sur le marché des biens. L'analogie avec le modèle walrasien est frappante.

Il convient de souligner que le raisonnement de Say s'appuie sur une conception nouvelle des facteurs de production et c'est en cela qu'il se distingue des autres classiques. Dans *la Richesse des Nations*, Smith raisonne sur des agrégats, la terre, le travail et le capital et il explique que les prix des produits dépendent des taux moyens de rente, de salaire et de profit. Pour Say, une telle procédure d'agrégation est arbitraire, les facteurs de production, ou au moins certains d'entre eux, sont spécialisés et, dès lors, leur prix dépend de la demande du bien qu'ils contribuent à produire. Autrement dit, même si les rendements sont constants, le prix de production des biens dépend de la quantité qui en est demandée. L'originalité de ses conclusions dépend, pour une large part, de cette hypothèse.

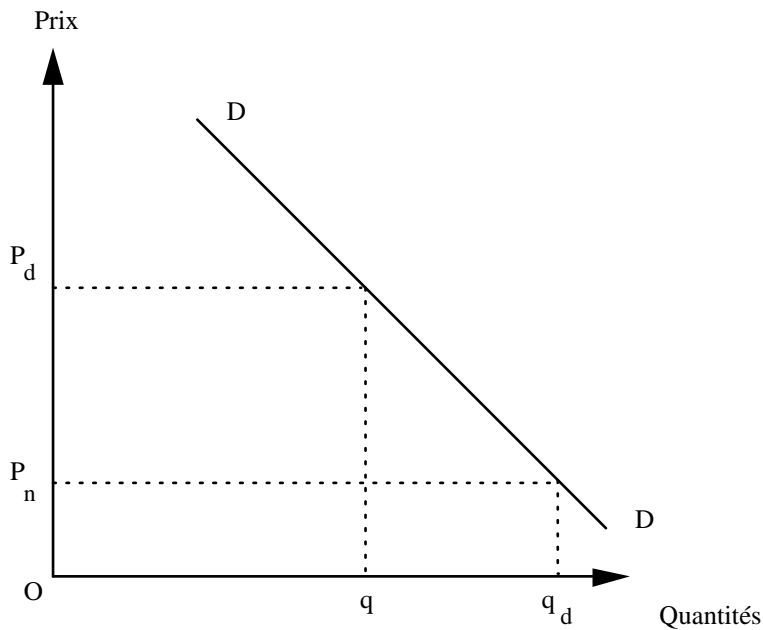
c. Malthus

A première vue, les conclusions de Malthus paraissent rejoindre celles de Say: les prix naturels, comme les prix de marchés, sont déterminés par l'offre et la demande. La démarche, cependant, est différente. Alors que dans l'analyse de Say les services producteurs sont multiples et spécialisés, chez Malthus, le prix naturel reste déterminé par les taux moyens de salaire, de profit et de rente. Il lui faut donc démontrer que ces taux moyens dépendent eux-mêmes de l'offre et de la demande de biens. La structure des deux modèles est différente.

Dans l'analyse de la demande, Malthus et Say ne suivent pas la même voie. Alors que Say part de la notion d'utilité pour expliquer la relation entre les prix et les quantités demandées, Malthus reste plus proche de *La Richesse des Nations*. C'est en introduisant une nouvelle notion, *l'intensité de la demande*, qu'il s'efforce de compléter les conclusions de Smith. Si les classiques évoquent souvent l'idée selon laquelle la demande dépend des prix, la notion de fonction de demande, au sens mathématique du terme, leur échappe et il faudra attendre Cournot pour qu'elle soit introduite dans l'analyse économique. Il leur est dès lors difficile de donner un sens précis à la thèse ancienne selon laquelle le prix est déterminé par l'offre et la demande. Dans *La Richesse des Nations*, Smith définit la demande effective d'un bien comme la quantité demandée par ceux qui sont disposés à payer son prix naturel pour l'acquérir. Malthus reprend cette notion et parle pour désigner cette quantité de *l'étendue de la*

demande. Mais, par cette procédure, il ne définit, pour ainsi dire, qu'un point de la fonction de demande. Partant de ces prémisses, il lui est difficile d'expliquer le rôle de la demande dans la formation des prix. Pour surmonter cette difficulté, Malthus introduit un nouveau terme, *l'intensité de la demande*, qu'il définit comme le prix maximum que les consommateurs peuvent et acceptent de payer pour acquérir un bien. Cette expression a le même sens que

Figure 10: L'étendue et l'intensité de la demande



Soit q la quantité offerte d'un bien et P_n son prix naturel. L'étendue de la demande q_d est la quantité de biens demandée par les agents qui sont disposés à payer le prix naturel pour acquérir cette marchandise. L'intensité de la demande P_d est le prix que les consommateurs accepteraient de payer pour acquérir la quantité effectivement offerte q . DD est la courbe de demande au sens de Cournot. Elle reste absente de l'analyse de Malthus.

le prix de demande dans l'œuvre de Marshall. C'est dans ce dernier sens que la demande intervient dans la formation des prix. Malthus peut alors décrire comme une augmentation de l'intensité de la demande ce que nous appelons un déplacement vers le haut de la courbe de demande.

Reste à justifier la thèse selon laquelle les prix naturels dépendent, comme les prix de marché, de l'offre et de la demande, plus précisément de l'intensité de la demande. Bien que ce thème remonte aux premiers travaux de Malthus, bien qu'il soit largement développé dans la correspondance qu'il entretient avec Ricardo au moment de la publication de *L'essai sur l'influence du bas prix des blés sur les profits*, l'analyse de Malthus, telle qu'elle est présentée dans le premier chapitre des *Principes d'économie politique*, est bien peu convaincante. Il s'efforce de démontrer que, dans certains cas, le prix naturel s'écarte durablement des coûts de production des marchandises. Il évoque trois exemples: le traitement des pasteurs, le salaire des journaliers et les billets de banque et il soutient que

dans ces trois exemples le prix *permanent* des marchandises se règle d'après l'offre et la demande et non d'après les frais de production. Ricardo n'a guère de peine à lui répondre. Si le traitement des pasteurs est si faible, c'est parce qu'une fraction importante de leurs frais de formation est prise en charge par les fidèles. Si les salaires des journaliers sont bas, c'est en raison des

aides qu'ils reçoivent en vertu de la loi sur les pauvres. Si, malgré son faible coût, la valeur du billet de banque reste élevée, c'est en raison des dispositifs qui viennent en limiter l'émission.

Le problème est que Malthus, contrairement à Say, reste fidèle à l'architecture globale de *La Richesse des Nations*, à une définition large des facteurs de production qui le gêne dans l'exposé de sa thèse. Il n'est pas cependant difficile de la reconstituer: les taux moyens de salaire, de profit et de rente sont déterminés, selon lui, par l'offre et la demande. En particulier, le taux moyen des profits dépend de la concurrence des capitaux non seulement sur le marché du travail mais aussi sur celui des produits. On doit donc le considérer comme une fonction de la demande globale. Dès lors, les frais de production des marchandises dépendent de l'offre et de la demande. L'incapacité de Malthus à justifier explicitement sa thèse, sa volonté de prouver que le prix d'une marchandise peut se maintenir de façon permanente à un niveau différent de son coût de production, expliquent sans doute la méfiance de Ricardo vis-à-vis des théories symétriques des prix naturels.

2.2.2. Prix et coûts de production

Torrens et Ricardo apparaissent, par opposition à Lauderdale, Malthus et Say, comme les représentants, par excellence, de l'orthodoxie classique, comme des économistes qui soutiennent que les prix naturels sont déterminés par les coûts de production et qu'on peut analyser leur évolution et leur structure en faisant abstraction de la demande. Cette interprétation traditionnelle trouve sans doute son expression la plus achevée dans les travaux de Sraffa (1960) et de Garegnani (1983, 1984). Elle a été critiquée et rejetée par Hollander (1979) et Rankin (1980). Certes, il serait maladroit et inexact de présenter Ricardo et Torrens comme de simples précurseurs de Walras et de Marshall. Mais, *Les éléments d'économie politique pure* doivent trop à l'étude des *Principes de l'économie politique* pour que l'on puisse soutenir qu'il existe entre Ricardo et Walras une coupure radicale. Certes, il est facile de trouver dans les œuvres de Ricardo et de Walras des textes qui justifient l'opposition entre la valeur-travail et la valeur-rareté. Mais, ces slogans ont quelque chose de trompeur: les différences ne sont pas si simples. Après tout, la rareté de la terre ne joue pas dans la théorie ricardienne un rôle mineur et, dans une économie de production à la Walras, les prix sont bien égaux aux coûts de production. Si on veut comprendre les différences entre Ricardo et Walras, on ne peut se borner à répéter que, pour Ricardo, la valeur est déterminée par le temps de travail nécessaire pour produire les marchandises et que, pour Walras, elle découle de leur rareté. Les divergences sont plus subtiles; elles trouvent leur origine dans la structure même du modèle, dans les hypothèses explicites ou implicites sur lesquelles s'appuie l'analyse.

Torrens et Ricardo reprennent fidèlement la distinction que traçait Smith entre les prix de marché et les prix naturels et son analyse de la gravitation. Mais, ils

font plus; ils adoptent la structure de son modèle, l'idée qu'il existe trois types de moyens de production: la terre, le capital et le travail.

Cependant, seule la terre constitue un facteur primaire puisque le travail, au même titre que le capital, peut être reproduit. Walras et Böhm-Bawerk en considérant le travail ou, mieux, les diverses qualités de travail comme des facteurs primaires renouvelleront, de façon radicale, l'analyse. Pour homogénéiser les divers types de travail, Ricardo adopte la même procédure que Smith: il renvoie à la structure, qu'il suppose stable, des rémunérations. Cette approche s'oppose à celle de Say (1803 p. 325) pour lequel «ces différents services ont des qualités fort diverses, et sont dans des positions à pouvoir se faire payer leur concours à des prix fort différents entre eux». Il convient de souligner que ce traitement du travail se répercute sur la théorie des prix. L'hypothèse que le travail est homogène ou que les gains relatifs sont stables, limite les effets d'une modification de la structure de la demande de biens sur les prix relatifs.

Ricardo et Torrens rejettent l'analyse que proposait Smith de l'influence de la rente sur les prix. Dans *La Richesse des Nations*, Smith parle d'un taux moyen de rente. Même si le revenu de la terre n'entre pas dans le prix des marchandises comme les salaires et les profits, même s'il apparaît comme un effet plutôt que comme une cause, il n'en est pas moins considéré comme une partie constituante du prix des marchandises. Cette thèse de Smith, que l'on retrouve dans l'œuvre de Malthus, repose, au moins en partie, sur l'idée que la terre a des usages alternatifs. Torrens et Ricardo abandonnent cette démarche. Ils traitent les divers produits de l'agriculture comme un tout et la rente, revenu résiduel, n'apparaît plus chez eux comme un coût de production. Elle n'entre plus dans le prix des marchandises. Dès lors, ceux-ci ne sont plus déterminés par les conditions «moyennes» de production mais par les conditions marginales.

Une seconde différence se glisse, cependant, dans le traitement des salaires. Ricardo reprend, ici, la solution préconisée par Smith. Il fait apparaître explicitement le travail et sa rémunération dans les coûts de production. Torrens, au contraire, se refuse à considérer le travail comme un «ingrédient» du capital. Ce sont les biens salariaux eux-mêmes qui apparaissent comme des moyens de production. Cette divergence se traduit dans la terminologie, dans l'opposition entre la valeur-travail ricardienne et la valeur-capital de Torrens.

En distinguant deux espèces de marchandises, Ricardo introduit dans la théorie de la valeur une dichotomie caractéristique de son approche. D'un côté, il existe des biens dont la quantité ne peut pas être augmentée par l'industrie humaine. Leur valeur est déterminée par leur rareté, c'est-à-dire par la quantité dont on peut disposer et par les goûts et la richesse de ceux qui veulent les acquérir. On remarque que Ricardo classe dans cette catégorie les biens qui sont produits à l'aide de facteurs de production spécifiques, par exemple, les vins qui sont le produit d'un terroir particulier. De l'autre côté, apparaissent les marchandises reproductibles qui sont l'objet essentiel de son étude. Il suppose que la concurrence règne, non au sens où la théorie actuelle des prix utilise ce terme,

mais plutôt en admettant que rien ne vient s'opposer à la mobilité des facteurs de production. Il peut, ain

si, supposer que la rémunération du travail et du capital est, au moins en longue période, la même dans les diverses activités. Enfin, Ricardo souligne que son objectif est moins de déterminer les facteurs qui expliquent le niveau des divers prix que d'étudier les circonstances qui gouvernent leur évolution. C'est au nom de ce principe qu'il peut soutenir que la quantité de travail incorporé joue dans les variations des prix un rôle essentiel. Même si la valeur des biens n'est pas strictement proportionnelle à la quantité de travail nécessaire pour les produire, c'est l'évolution de cette quantité qui gouverne les variations des prix.

a. Les prix naturels et la demande

Un des traits caractéristiques des analyses de Ricardo et de Torrens est le peu de place qu'elles font à la demande dans l'étude de la détermination des prix naturels. Le terme est presque absent des premiers chapitres des *Principes* et de *L'essai sur la production*. Pire, le chapitre 30 des *Principes* apparaît comme le procès des économistes classiques, Lauderdale, Buchanan et Say, qui soutiennent que la demande affecte, de façon permanente, le niveau des prix.

Cette thèse apparaît aujourd'hui paradoxale et l'interprétation de la position de Ricardo et de Torrens a toujours divisé les économistes et les historiens de la pensée. Les premiers marginalistes, Walras et Jevons, s'en servent comme d'une arme contre la tradition. Comment peut-on soutenir qu'une seule équation, celle qui décrit les frais de production, permet à elle seule de déterminer deux inconnues, le prix et la quantité produite? Mais, le procès durera bien après les années soixante-dix. Selon Schumpeter (1954, 2, p. 303), «Ricardo n'était absolument pas conscient de la nature, et du rôle logique dans la théorie économique, du schéma de l'offre et de la demande.» Seul cet aveuglement peut expliquer qu'il nie «la validité de la "loi" de l'offre et de la demande pour les prix normaux à long terme [...] tout en admettant sa validité pour les prix de marché à court terme et pour les prix des marchandises monopolisées ou "rares"».

Cependant, Marshall (1890, p. 417) rejette entièrement cette interprétation. Il souligne la parenté qui existe entre son analyse et celle de Ricardo et il affirme que ce dernier «savait que la demande joue un rôle essentiel dans la détermination de la valeur». Pour lui, les fondements de la théorie des prix qu'avait laissés Ricardo sont restés intacts. Si on y a beaucoup ajouté, on n'en a rien retranché. Ainsi, le silence de Ricardo sur la demande et sur l'utilité découle moins de son ignorance que de sa volonté de concentrer son effort d'analyse sur un point plus crucial, la relation entre les prix et les coûts de production .

Analytiquement, son raisonnement s'appuierait sur une hypothèse implicite de constance des rendements. Shove (1942) considère cependant que cette lecture est trop généreuse car une telle hypothèse est contradictoire avec la théorie

ricardienne de la rente qui suppose que les rendements sont décroissants. Mais, même si on l'acceptait, elle ne permettrait nullement de répondre aux critiques de Say. Si on veut écarter l'idée que le prix naturel d'un bien dépend de la demande pour ce bien, il ne suffit pas d'admettre que les rendements d'échelle sont constants, il faut, de surcroît, supposer que les facteurs de production ne sont pas spécialisés et que la variation de la demande pour un bien est sans effet sur le prix des services nécessaires pour le produire. Après tout, Walras admet bien que les coefficients de fabrication sont fixes et que les rendements sont constants. Cela ne l'empêche nullement de mettre en évidence l'existence d'une relation entre les coûts et les quantités produites.

Plus récemment, les néo-ricardiens, s'appuyant sur les travaux de Sraffa, ont mis en avant un nouvel argument. Selon eux, l'objet de Ricardo est d'étudier les effets d'une modification de la répartition sur les prix relatifs pour un niveau donné de la production. Dans ce contexte, il n'est pas nécessaire de faire référence à la demande. Il est, aussi, inutile de poser, *a priori*, une hypothèse sur la nature des rendements. Cet argument est en partie correct. Dans les passages du premier chapitre des *Principes* qui traitent des effets de la variation du taux de salaire monétaire sur la valeur des marchandises, Ricardo suppose effectivement que les niveaux de production de chaque branche sont donnés. Cependant, cette hypothèse restrictive n'est nullement maintenue dans l'ensemble de l'ouvrage. Bien au contraire, Ricardo met constamment l'accent sur les effets qu'a la croissance sur la répartition et la structure des prix relatifs. Le raisonnement des néo-ricardiens ne peut, en aucune manière, permettre de répondre aux critiques des néo-classiques.

Pour comprendre la position de Ricardo, un détour apparaît nécessaire. Il faut d'abord étudier les textes où il parle de la demande pour savoir si l'ignorance qu'invoque Schumpeter est bien avérée. La réponse négative que l'on peut apporter à cette question nous invite à reconsidérer la nature des critiques qu'il faisait des positions de Lauderdale, de Buchanan et de Say. Il apparaît alors que la thèse de Marshall repose sur des bases solides. L'analyse de Ricardo n'exclut nullement l'idée que la demande intervient dans la détermination des prix naturels et ses remarques visent simplement à rejeter des raisonnements où, même en longue période, les prix semblent pouvoir s'écarter des coûts de production.

La dernière étape consiste à revenir sur le problème des rendements pour montrer que le raisonnement de Ricardo s'appuie sur l'idée que les rendements sont constants dans l'industrie et décroissants dans l'agriculture. Dès lors, il faut bien admettre que l'ensemble de la théorie ricardienne fait une place, qui n'est nullement secondaire, à la demande même si l'intégration de cet élément repose sur une logique originale bien différente de celle qui apparaît dans l'œuvre de Say et dans les modèles d'inspiration walrasienne.

Ricardo, l'utilité et la demande

Les classiques, à l'exception de Say, ne disposaient pour étudier la demande que d'instruments rudimentaires. Cependant, il n'y a aucune raison de penser que, dans ce domaine, Torrens et Ricardo étaient en quoi que ce soit inférieurs à leurs contemporains. Si la notion d'utilité marginale est totalement absente de la littérature économique à cette époque, Ricardo parvient néanmoins à expliquer la différence entre valeur et richesse en jouant sur la dualité entre la valeur d'usage et la valeur d'échange. Ainsi que le note Marshall (1890, p. 670), on a rarement été plus près alors de distinguer l'utilité totale de l'utilité marginale. Par richesse, Ricardo entend l'utilité totale et il semble souvent sur le point d'admettre que la valeur correspond à l'utilité marginale. Il n'est donc guère surprenant que, pour résoudre ce problème, Dupuit se soit appuyé sur l'enseignement de purs disciples de Ricardo.

L'idée que la demande dépend du prix est présente dans les œuvres de Torrens et de Ricardo. Ils sont habiles à montrer que l'élasticité de la demande de biens dépend de la nature de la marchandise et du niveau des prix. La demande de biens de première nécessité est peu élastique alors que la demande de biens de luxe est beaucoup plus sensible aux variations des prix. Ricardo remarque de surcroît que, quand le prix d'un bien est élevé, quand il est ainsi réservé aux plus riches, sa demande est plus élastique que si son prix est suffisamment faible pour que sa consommation soit répandue dans l'ensemble de la population.

Comme les autres classiques, Ricardo met l'accent sur l'effet revenu plutôt que sur l'effet de substitution. Cette approche permet d'expliquer la façon dont il analyse l'effet d'une variation des prix sur la demande de produits agricoles. Quand ils traitent des prix naturels, c'est-à-dire des positions de longue période, Ricardo et Torrens considèrent le plus souvent que la demande de produits de première nécessité ne dépend guère de leurs prix mais plutôt du niveau de la population. Cependant, dans son analyse de l'équilibre de marché, Ricardo considère explicitement que la demande de blé varie avec les prix puisque l'existence d'une telle relation est la condition de la formation d'un équilibre. «Une mauvaise récolte fera renchérir le prix de la nourriture et ce haut prix est la seule chose qui oblige la consommation à s'adapter à la situation de l'offre. Si tous les acheteurs de blé étaient riches, le prix pourrait augmenter jusqu'à n'importe quel niveau mais le résultat resterait le même. A la fin, le prix serait si élevé que les moins riches seraient obligés de réduire leur consommation. Ainsi, c'est seulement en réduisant la consommation que la demande peut être ramenée dans les limites de l'offre» (Ricardo, 1817, p. 162). Il en est ainsi parce qu'une réduction temporaire de l'approvisionnement et une hausse conjoncturelle des prix du blé restent sans effet sur le taux de salaire monétaire. Une mauvaise récolte diminue donc le pouvoir d'achat des travailleurs et entraîne une réduction de la demande. Quand, au contraire, l'augmentation du prix du blé apparaît comme permanente, quand elle est, par exemple, l'effet d'une hausse des impôts, elle est répercutée sur le taux de

salaire monétaire et n'affecte en rien la demande. Ce raisonnement joue d'ailleurs un rôle crucial dans la façon dont Ricardo analyse le marché du travail.

La critique de la loi de l'offre et de la demande

Si, dans le chapitre 30 des *Principes*, Ricardo rejette explicitement l'idée que les prix naturels sont déterminés *seulement* par l'offre et la demande, ce n'est donc pas sans doute par incompetence technique. Mais, les objections qu'il adresse à ses

adversaires n'en paraissent que plus étranges. Pourquoi raisonne-t-il comme si l'analyse de la détermination des prix en termes d'offre et de demande et en termes de prix de production étaient distinctes, voire contradictoires ? Peut-on vraiment, comme le fait Rankin (1980, p. 254), tourner en dérision ses adversaires et conclure que «dans le contexte de la théorie moderne, on doit considérer Ricardo comme un théoricien de l'offre et de la demande» ?

Le thème général développé par Ricardo est simple. On ne peut pas transposer dans la longue période la proposition selon laquelle le prix de marché est déterminé seulement par l'offre et la demande. En effet, l'offre de longue période est gouvernée par le coût de production à la marge. Ainsi, on doit rejeter toute analyse où le prix paraît s'écarter durablement des frais de production.

On peut facilement s'appuyer sur ce raisonnement pour rejeter les propositions de Lauderdale puisque son analyse ne prend nullement en compte les coûts de production . Plus précisément, Lauderdale soutient que la valeur d'une marchandise diminue quand sa quantité augmente et s'accroît quand sa quantité diminue. Il affirme aussi qu'un accroissement de la demande augmente la valeur des marchandises. La première thèse semble fautive pour Ricardo car, dans le cas d'une marchandise dont la demande est inélastique par rapport aux prix, une variation des coûts de production entraîne une variation des prix alors même que la quantité produite reste inchangée. La seconde n'est pas plus acceptable puisqu'une variation de la quantité demandée qui laisse inchangés les frais de production n'affecte pas les prix. «Si la demande de chapeaux doublait, le prix augmenterait immédiatement mais cette hausse ne serait que temporaire à moins que leur coût de production, ou leur prix naturel, ne s'élève en même temps» (Ricardo, 1817, p. 385). Cette proposition apparaît, du point de vue de la théorie moderne des prix comme tout à fait acceptable: l'effet à long terme d'une variation de la demande, comprise comme un déplacement de la courbe de demande, dépend de la forme de la courbe d'offre, donc de la nature de la relation entre les quantités produites et les coûts marginaux. Si le coût marginal est constant, la demande n'affecte pas les prix.

Quand Ricardo critique les positions de Buchanan et Say, il évoque les mêmes arguments. Mais, son raisonnement apparaît alors moins convaincant car ni Buchanan, ni Say n'ignorent l'influence des coûts dans la formation des prix.

Ricardo reproche à Buchanan de soutenir que les salaires ne sont pas influencés par les variations des prix des biens de consommation mais d'admettre qu'ils sont déterminés par l'offre et la demande de travail. En fait, l'origine des divergences entre Ricardo et Buchanan se trouve dans l'étude du processus d'ajustement puisque l'un et l'autre pensent que le salaire ne consiste pas en monnaie mais dans les marchandises que le salaire monétaire permet d'acquérir. Supposons que les biens salariaux soient abondants et bon marché;

Buchanan affirme que les salaires réels seront élevés, alors qu'à l'inverse ils seront faibles si les biens consommés par les travailleurs

sont rares et chers. Mieux, c'est cette variation du salaire réel qui, dans le cas d'une récolte déficiente, permet d'égaliser l'offre et la demande de blé. Ricardo n'admet qu'en partie ce raisonnement. Si l'augmentation du prix des produits agricoles découle d'un manque d'approvisionnement, si elle apparaît comme une hausse du prix de marché, elle ne se répercute pas sur les salaires monétaires. Mais, si elle découle de la mise en culture des terres moins fertiles, si elle reflète l'augmentation du prix naturel des biens, alors elle se traduit par une hausse des salaires monétaires.

La nature du désaccord apparaît plus clairement dans l'étude des conséquences de la création d'un impôt sur les salaires. Buchanan pense qu'il retombera sur les travailleurs, car une fois qu'ils ont reçu la juste rémunération de leur travail, ils ne peuvent rien réclamer à leur employeur sous prétexte qu'ils ont été soumis à de nouveaux impôts. Pour Ricardo, au contraire, un impôt sur les salaires accroît le coût salarial et diminue donc les profits du capital. On ne peut certes pas exclure totalement une réduction des salaires réels dans la mesure où la baisse des profits freine l'accumulation. Mais, en première approximation, le salaire réel ne varie pas.

Il convient de noter que l'argument développé par Buchanan n'exclut pas la possibilité d'un ajustement à long terme similaire à celui qu'invoque Ricardo dans le court terme. Autrement dit, pour Ricardo, un impôt sur les salaires se répercute immédiatement sur la rémunération des travailleurs. Pour Buchanan, un tel effet ne peut apparaître que dans la mesure où la diminution du revenu disponible freine la croissance de la population. L'opposition découle de deux conceptions différentes du processus d'ajustement.

Le prétexte de la controverse qui opposa Say et Ricardo fut fourni par l'analyse de l'évolution du prix des métaux précieux. De façon très générale, Say (*Traité*, première édition, 1803, t.1, p. 429) soutient que la valeur de l'or et de l'argent est déterminée par l'offre et la demande. Quand une marchandise devient moyen de paiement, elle acquiert un nouvel usage qui la fait rechercher davantage. Son prix augmente alors avec sa rareté. Ce principe est utilisé pour expliquer l'évolution des prix après les grandes découvertes. Say, plus précisément, cherche à écarter la thèse, qu'il attribue à Locke et aux auteurs de la première encyclopédie, selon laquelle la baisse survenue dans le prix des métaux précieux refléterait, dans un lien de stricte proportionnalité, l'augmentation de la quantité de métaux précieux. Si la quantité d'argent dans la circulation a été multipliée par dix depuis le seizième siècle, sa valeur doit être dix fois moindre. Pour Jean-Baptiste Say, ce raisonnement n'est pas convaincant car il ignore l'évolution de la demande. «Quand la quantité [d'argent] mise en circulation décupla après la découverte de l'Amérique, son prix ne tomba pas au dixième de ce qu'il était auparavant parce que les besoins du commerce, des arts et du luxe, qui reçurent un grand accroissement vers la même époque, augmentèrent beaucoup la demande de cette denrée, quoique dans une proportion inférieure

à la quantité qui fut jetée dans la circulation, ce qui fit que la valeur, ou le prix de l'argent en denrées, bais

sa seulement des trois quarts environ au lieu des neuf-dixièmes» (Say, *Traité*, première édition, 1803, t. 2, p. 105). Ainsi, l'analyse de Say s'appuie sur l'équation quantitative, elle sera d'ailleurs rectifiée et complétée lors des éditions successives du *Traité* et du *Cours*. En particulier, Say soulignera qu'il faut tenir compte des variations de vitesse de circulation de la monnaie qui tend à s'accélérer quand le revenu augmente.

Ricardo rejette ce raisonnement car il revient à dire que le prix de l'or «au lieu de tomber dans les mêmes proportions que son prix naturel diminue comme l'excès de l'offre par rapport à la demande» (Ricardo, 1817, p. 383). Le texte des *Principes* suggère que, sur plusieurs points, il y a, sans doute, méprise. Non seulement l'argent s'est transmuté en or, mais Ricardo paraît admettre, de façon plutôt surprenante, que la multiplication par dix du stock d'argent a pour corollaire une réduction au dixième de son coût de production. Pour incongrues que soient ces bévues, elles ne doivent pas nous faire perdre de vue l'essentiel: selon Ricardo, la valeur de l'argent ne peut varier que comme son coût de production. Il accuse Say d'inconséquence puisque d'un côté il reconnaît que le prix d'un bien ne peut pas se maintenir durablement en-dessous de son prix de production et que de l'autre il rend compte de l'évolution séculaire du prix des métaux précieux sans même évoquer celui de leur coût de production.

Les réponses de Say permettent de préciser la nature du désaccord. Selon Say, c'est un fait établi que, quand la demande s'accroît, les prix augmentent. Cela ne signifie pas que la valeur du produit excède ses frais de production. Mais, quand la demande d'un bien augmente, le public accepte de mieux payer les services productifs qui le procurent et les coûts de production augmentent. Autrement dit, la fonction d'offre est croissante à la fois parce que les services producteurs sont mieux payés et parce que des mines moins productives sont mises en exploitation.

Convient-il de conclure de cette discussion que Ricardo nie l'existence des rendements décroissants et soutient que, dans tous les cas, comme dans l'exemple des chapeaux, les prix naturels sont déterminés indépendamment de la demande? En fait, Ricardo admet, mais dans le seul cas des produits naturels, l'existence de rendements décroissants et son corollaire, l'idée que le prix de ces biens dépend de la demande. Que cette thèse sous-tende l'ensemble de la construction ricardienne n'est guère contestable. La théorie de la rente implique, en effet, que, passé un certain seuil, tout accroissement de la production agricole implique le recours à des terres moins fertiles ou à des techniques de production plus intensives et plus coûteuses. Ainsi, une augmentation de la demande de produits liée, dans la logique ricardienne, à un accroissement de la demande de travail et de la population provoque une augmentation du prix naturel des produits agricoles. On retrouve ainsi le schéma traditionnel, chez les néo-classiques, de la formation des prix: la courbe d'offre, qui dépend des coûts supportés sur les terres les moins fertiles, est

croissante. Les prix et les quantités naturels sont déterminés simultanément par l'offre et la demande. Certes, des différences demeurent: la fonction d'offre est plutôt une courbe en escalier

qu'une fonction monotone croissante; la demande de biens agricoles est, peut-être, inélastique vis-à-vis des prix et du revenu dans la longue période. Cependant, tout ceci n'altère guère la logique du raisonnement.

Toutefois, comme les néo-classiques qui ont porté sur la théorie ricardienne le jugement le plus favorable, en particulier Marshall, paraissent admettre que l'analyse ricardienne s'appuie sur l'hypothèse des rendements constants, il n'est pas inutile de rappeler que Ricardo a explicitement traité cette question dans le chapitre 9 des *Principes*.

L'étude des effets d'un impôt sur les produits naturels conduit Ricardo à examiner la nature de la relation entre les salaires et le prix des subsistances. Il défend la thèse selon laquelle les conséquences d'une hausse du prix des produits naturels dépendent des circonstances qui expliquent l'augmentation des prix. Un des cas qu'il envisage, le seul qui nous intéresse ici, est celui d'une augmentation progressive de la demande.

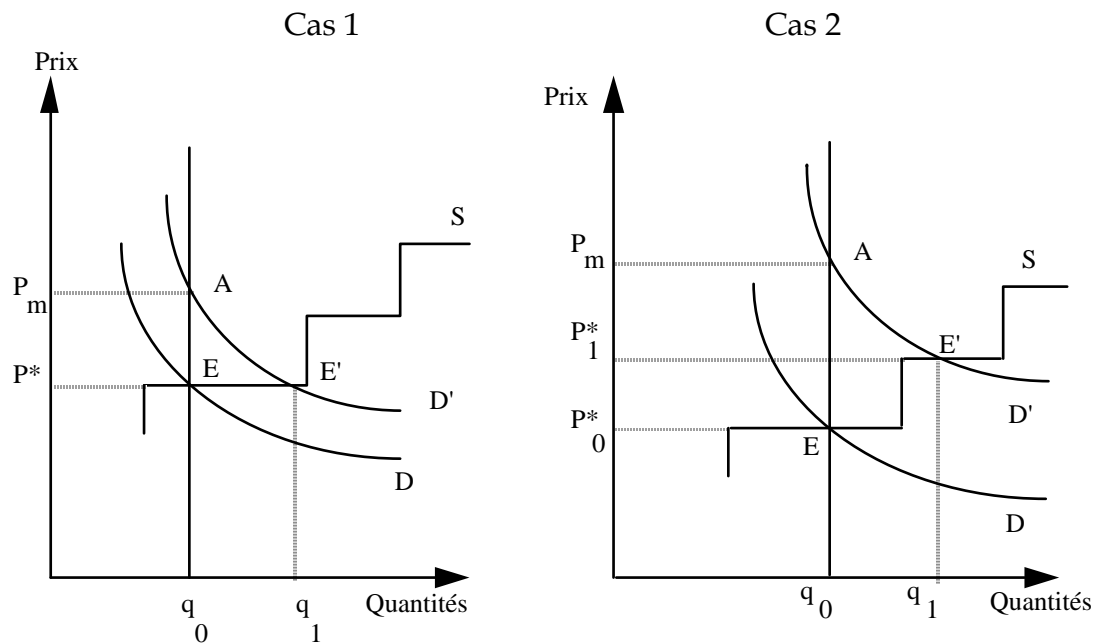
Dans ce cas, écrit-il, le haut prix du blé est toujours précédé par l'augmentation des salaires car le point de départ du désajustement est l'accumulation du capital qui accroît la concurrence des entrepreneurs sur le marché du travail. Eventuellement, mais pas nécessairement, cette hausse du salaire favorise la nuptialité et stimule la natalité. La population et la demande de produits naturels augmentent parce qu'il y a, dans la société, des agents qui disposent de plus de moyens pour acquérir du blé. Le prix du grain s'accroît alors et avec lui les profits du fermier. Il s'agit ici d'un ajustement de marché qui prendra fin quand le capital requis pour satisfaire la demande accrue se sera investi dans l'agriculture.

Deux situations sont possibles. Si le capital supplémentaire a été investi sur des terres déjà cultivées, sans qu'il soit nécessaire de recourir à des techniques plus intensives, alors il est possible d'accroître la production de blé sans que son coût augmente. Le prix retrouve, après l'ajustement, son niveau initial. Mais, si le capital a été investi sur des terres moins fertiles, le prix du blé s'établit de façon permanente à un niveau supérieur au prix initial. «En aucune manière, un prix élevé n'est incompatible avec une offre abondante: le prix est élevé de façon permanente non parce que sa quantité est insuffisante mais parce que le coût de production a augmenté» (Ricardo, 1817, pp. 163-164).

Ainsi, la demande intervient dans la théorie ricardienne des prix de manière tout à fait particulière. Les caractéristiques propres du modèle ricardien apparaissent clairement quand on compare les conclusions de son analyse aux thèses défendues par Say. Admettons que la demande d'un bien augmente. Selon Say, son prix augmente car il faut, pour accroître son offre, mieux payer les services des facteurs spécifiques nécessaires pour le produire et/ou parce

qu'il faudra utiliser des ressources naturelles moins faciles à exploiter. Ainsi, dans l'analyse de Say, une hausse de la demande d'un bien peut augmenter son prix naturel même si les rendements sont constants. Pour Ricardo, l'effet de la variation de la demande d'un bien dépend de la nature de ce bien. S'il

Figure 11: Ricardo, la demande et le prix du blé



Ces figures représentent les deux cas envisagés par Ricardo. Initialement, l'économie est en équilibre de longue période au point E. L'offre S est représentée par une courbe en escalier, chaque marche correspond à la mise en culture d'une terre moins fertile. D est la courbe de demande «de courte période». Elle représente la demande de blé pour un niveau donné du taux de salaire monétaire. Admettons que la demande augmente de D à D'. Le prix du marché s'accroît jusqu'à P_m . Les fermiers réalisent alors un taux de profit supérieur à celui obtenu dans les autres activités. La production augmente alors jusqu'à q_1 . Deux situations sont alors possibles. Dans le cas 1, on a pu satisfaire la demande sans devoir mettre en culture une terre moins fertile. Le nouvel équilibre est E' et le prix retrouve son niveau initial. Dans le cas 2, des terres de qualité inférieure ont été mises en culture. Le nouveau prix naturel est P_1^* . A la suite de l'accroissement de la demande, le prix du blé augmente de façon permanente.

s'agit d'un objet manufacturé, l'effet est nul. Il est en effet possible d'accroître la production à prix constant. S'il s'agit d'un produit naturel, l'augmentation de la demande entraîne une hausse des prix s'il faut, pour la satisfaire, mettre en culture des terres moins fertiles ou recourir à des techniques de production plus intensives. La hausse des prix provoque une hausse des salaires monétaires qui a des conséquences complexes sur le taux de profit et le prix des biens manufacturés. Ainsi, Ricardo analyse les effets d'une hausse de la demande de toute autre façon que Say; mais on ne peut soutenir qu'il les néglige.

b. Valeur travail et valeur capital

Sismondi et Say avaient, en 1803, proposé des analyses de la formation des prix qui, si elles s'inspiraient de *La Richesse des Nations*, étaient incontestablement

nouvelles et originales. Ricardo est, en 1817, ouvertement critique vis-à-vis des idées de Smith. Quand, durant la période de rédaction des *Principes*, il s'efforce de mieux fonder les conclusions de *L'essai sur le blé*, ses opinions lui apparurent de plus en plus contradictoires avec les thèses de Smith. En effet, les analyses de *La Richesse des Nations* laissent penser que toute augmentation du prix du blé entraîne, à travers l'augmentation du taux de salaire monétaire, une hausse de son prix. Cette conclusion était, à l'époque, largement acceptée par les classiques; Say et Malthus, par exemple, la reprennent. Progressivement, Ricardo se convainquit qu'elle était mal fondée et il en vint à penser qu'une augmentation des salaires a pour conséquence de réduire le taux de profit et le prix des marchandises produites principalement à l'aide de machines et de capitaux fixes.

C'est autour de cette idée paradoxale, de la mise en évidence de *l'effet Ricardo*, que s'organise le premier chapitre des *Principes*. Dans un premier temps, il s'agit de montrer que, si les diverses marchandises sont produites dans les «mêmes conditions», leur valeur d'échange est proportionnelle à la quantité de travail nécessaire pour les produire. Une variation du taux de salaire est alors sans effet sur la valeur des biens. Dans un second temps, la diversité des conditions de production est prise en compte et Ricardo montre qu'une augmentation du taux de salaire entraîne une variation des prix relatifs. Les biens produits avec relativement peu de travail voient leurs prix diminuer alors que les prix des marchandises dont la production exige beaucoup de travail augmentent. La première étape du raisonnement est résumée par un slogan: la valeur des marchandises est déterminée par le temps de travail qui a été directement ou indirectement nécessaire pour les produire. Cette proposition a au moins l'avantage de permettre de suggérer qu'une hausse de salaire n'entraîne pas une augmentation générale des prix et a donc pour corollaire une baisse du taux de profit. Cependant, cette formule est beaucoup trop simple pour résumer l'ensemble de la théorie des prix de production. Ainsi, après l'avoir affirmée, Ricardo met en évidence ses limites. En fait, la majeure partie du premier chapitre des *Principes* est consacrée à montrer que «l'emploi des machines et des autres capitaux fixes et durables modifie considérablement le principe qui veut que la quantité de travail consacrée à la production de marchandises détermine leur valeur relative» (Ricardo, 1817, p. 30).

A vrai dire, Ricardo n'était guère satisfait de la formulation qu'il avait donnée à sa pensée et la «dialectique» un peu surprenante du premier chapitre suscita chez ses lecteurs des réactions plutôt divergentes. Le premier «converti» fut McCulloch (1818) qui, dans son article de *l'Edinburgh Review*, reprend à son compte les thèses de Ricardo en cherchant à leur donner une présentation plus pédagogique. Le premier critique fut Torrens (1818). Il reproche à Ricardo d'avoir voulu à tort généraliser le principe selon lequel la valeur des marchandises est déterminée par la quantité de travail nécessaire pour les produire. On sait que, selon Smith, cet adage ne s'applique qu'aux sociétés primitives. Ricardo prétend l'appliquer aux sociétés développées. Certes, il

admet bien que l'emploi de capitaux de durées inégales modifie ce principe. Mais, ce qu'il présente comme une exception est bien, en réalité, une règle générale: «Quand le capital est fait de proportions différentes de matières premières et de salaires, quand le taux de salaires vient à être plus haut dans un emploi que dans l'autre, quand les capitaux ont différents degrés de durée, et quand, étant de durée égale, la dépense pour les salaires est différente, la valeur du produit ne sera pas en proportion de la quantité de travail employée pour lui» (Torrens, 1818).

Trois ans plus tard, dans *Un essai sur la production de la richesse*, Torrens proposa sa propre formulation de la théorie des prix naturels. Il affirme, alors, que, dans une économie capitaliste, le prix des marchandises est proportionnel à la valeur du capital avancé pour les produire. Cette proposition est moins sujette à caution que l'idée selon laquelle le travail dépensé détermine la valeur des marchandises même si l'inégale durée des processus de production exige, comme l'admet Torrens, qu'elle soit précisée. Elle est, par contre, moins «évocatrice». En effet, la valeur du capital dépend, à son tour, des prix, mais surtout, elle ne permet d'avancer aucun argument intuitif sur la question centrale, qui préoccupa Ricardo, les effets sur les prix et le taux de profit d'une hausse du taux de salaire monétaire.

Le problème est de savoir quelles divergences se cachent derrière ces slogans apparemment contradictoires. S'il existe entre ces deux analyses des différences réelles, en particulier dans le traitement du capital fixe, l'opposition est, au fond, plutôt mince. De toute évidence, Torrens est un ricardien, même s'il montre moins de respect pour la pensée du Maître que James Mill ou McCulloch. Sa thèse n'est qu'un approfondissement, à vrai dire très adroit, du premier chapitre des *Principes*.

Cependant, cette comparaison entre Torrens et Ricardo permet d'écarter certaines interprétations longtemps populaires de la théorie ricardienne. Dès la parution des *Principes*, il s'avéra qu'un grand nombre de lecteurs, en particulier Torrens, pensait que Ricardo s'efforçait de généraliser la thèse de la valeur-travail et soutenait qu'elle s'applique non seulement aux sociétés primitives mais aux économies «développées» où travailleurs et capitalistes constituent deux classes distinctes. Si telle était l'idée centrale de Ricardo, alors il serait facile de montrer qu'elle ne repose sur rien et que l'on peut écarter sans hésitation l'ensemble des conclusions qu'il en tirait. Dès lors, Torrens pouvait prétendre opposer à la valeur-travail une règle plus solide. Dans une économie où les travailleurs ne sont pas propriétaires de leurs moyens de production, la valeur des marchandises n'est pas déterminée par la quantité de travail qui a été dépensée, elle est proportionnelle à la valeur du capital qui a été avancé pour les produire.

La méprise est totale car les critiques de Torrens et la reformulation qu'il propose correspondent bien aux convictions de Ricardo. Ricardo soutient, en

effet, que le prix des marchandises est déterminé par l'ensemble des coûts de production et non par les seuls coûts salariaux. «Il y a *deux causes* qui occasionnent des variations de la valeur relative des marchandises: 1° la quantité relative de travail requise pour les produire; 2° *les temps relatifs qui doivent s'écouler avant que le résultat d'un tel travail puisse être apporté sur le marché*» (lettre à McCulloch en date du 2 mai 1820). Cette seconde remarque permet d'affirmer que les critiques de Torrens reposent sur une méprise (Biaujeaud, 1933, p. 121). Certes, comme le montre Torrens, la durée inégale des capitaux renverse le principe selon lequel la valeur des marchandises est déterminée par le temps de travail nécessaire pour les produire. Mais, on ne peut nullement invoquer ce constat pour écarter la théorie ricardienne des prix de production car elle repose précisément sur cette idée.

La théorie de la valeur-travail

S'il en est ainsi, la première question qu'il faut poser est celle des conditions dans lesquelles la valeur-travail est susceptible de s'appliquer. Pour Torrens, elle n'est acceptable que dans une économie où le travailleur est propriétaire de ses moyens de production et où le taux de profit est *donc* nul. Pour Ricardo, elle n'explique totalement le niveau et la variation des prix que dans une économie où les diverses marchandises sont produites dans les «mêmes conditions», c'est-à-dire avec des capitaux de même valeur et de même durée.

On se souvient que Smith soutenait qu'il existe deux règles de formation des prix. Mais, plutôt que de revenir sur le texte de *La Richesse des Nations*, rappelons la façon dont les classiques l'interprétaient au début du dix-neuvième siècle. Dans une société où les travailleurs sont propriétaires de la terre et de leurs moyens de production, la totalité du produit leur revient et la valeur des marchandises est déterminée par la quantité de travail nécessaire pour les produire. Quand la terre appartient au propriétaire foncier et les moyens de production au capitaliste, le travailleur doit partager avec eux le produit de son travail. La rente et le profit viennent *s'ajouter* au salaire pour «constituer» le prix des marchandises. Certes, cette interprétation de Smith qui lui attribue une théorie *additive* des prix n'est pas acceptable. En effet, la lecture de *La Richesse des Nations* montre, à l'évidence, que Smith admettait que les taux naturels de salaire, de profit et de rente ne sont pas déterminés indépendamment les uns des autres et que la théorie de la répartition ne peut pas être élaborée avant la théorie des prix. Toutefois, peu importe. C'est ce schéma que Ricardo et Torrens avaient à l'esprit quand ils discutaient et rejetaient la théorie smithienne des prix.

En ce qui concerne la rente, Ricardo et Torrens adoptent, à des nuances près, la même position: la thèse de Smith est inacceptable. La rente n'est pas un revenu de monopole et ce n'est pas l'appropriation privée du sol qui explique son apparition. Quand, pour accroître la production, il faut mettre en culture des terres moins fertiles ou utiliser des méthodes de production plus intensives,

une rente apparaît. Elle est le reflet de la rareté des ressources naturelles. Mais, ce revenu n'intervient pas dans la détermination des prix. Même si le propriétaire terrien, dans un accès de générosité, ne demandait rien à son fermier pour l'autoriser à cultiver sa terre, cette décision resterait sans effet sur les prix qui resteraient déterminés par les conditions de production sur les terres les moins fertiles.

Sur la question des profits, Torrens et Ricardo adoptent, au contraire, des positions opposées. Alors que Torrens accepte, à des nuances près, la position de Smith telle que nous venons de l'interpréter, Ricardo la rejette. Alors que, pour Torrens, les règles qui déterminent la valeur des marchandises dépendent de l'organisation sociale, elles sont, pour Ricardo, toujours les mêmes.

Torrens distingue trois étapes dans l'évolution des sociétés. Dans les économies les plus primitives, il n'y a pas de division permanente du travail. Chacun produit pour satisfaire ses propres besoins et les échanges sont sporadiques. Aucun principe ne vient en fixer les termes qui ne

dépendent que des besoins et des désirs des parties contractantes. Supposons, cependant, que les échanges se développent et conduisent à une division du travail mais que, néanmoins, chaque homme reste propriétaire de ses moyens de production et travaille pour son propre compte. Son gain sera le même quelle que soit la branche où son activité s'exerce. La quantité de travail nécessaire pour produire une marchandise détermine sa valeur. Cependant, quand la communauté se divise entre une classe de capitalistes et une classe de travailleurs, la concurrence oppose les divers capitaux qui doivent recevoir la même rémunération dans toutes les activités. Le principe de la valeur-travail cesse de s'appliquer et le prix du produit devient proportionnel à la valeur du capital engagé.

Pour Ricardo, le profit ne naît pas de la division de la société en classes et, à toutes les étapes du développement, la valeur d'un bien ne dépend que de deux choses: la quantité de travail dépensée et la durée du capital. Mais, ce qui gêne le plus Ricardo dans la présentation de Smith, c'est l'idée que l'accumulation, en faisant apparaître un profit, *élève* nécessairement le prix des marchandises sans égard pour les conditions dans lesquelles elles sont produites.

Certes, dans les sociétés primitives, le rôle que joue la durée inégale des capitaux est secondaire et la valeur des marchandises y dépend *presque exclusivement* de la quantité de travail dépensée (Ricardo, 1817, p. 12) mais Malthus a certainement raison d'affirmer que cet élément rentre en compte à toutes les époques de la société (Ricardo, 1820 a, p. 59). C'est un autre critère qu'il faut invoquer pour délimiter les situations où la valeur d'une marchandise ne dépend que de la quantité de travail nécessaire pour la produire. Ricardo en propose deux qui correspondent à deux conceptions différentes du processus productif. «Si les hommes n'emploient aucune machine dans la production mais seulement leur travail et si la même longueur de temps devait s'écouler avant qu'ils amènent leurs marchandises sur le marché alors leurs produits seraient précisément en proportion de la quantité de travail employée» (Ricardo, 1817, p.32). Si on imagine que la seule dépense de production est le salaire et si celui-ci est avancé dans sa totalité au début du processus de production, alors la conclusion de Ricardo découle bien de ses prémisses. En notant p_i et p_j les prix des biens i et j , n_i et n_j les quantités de travail employées, W le taux de salaire et r le taux de profit, on a, si les rémunérations sont les mêmes dans les deux industries:

$$\frac{p_i}{p_j} = \frac{W n_i(1+r)^{t_i}}{W n_j(1+r)^{t_j}} \quad \square \quad \frac{p_i}{p_j} = \frac{n_i}{n_j} (1+r)^{t_i-t_j}.$$

Dans cette relation, t_i et t_j sont les durées respectives des processus de production des biens i et j . On vérifie alors que les prix ne sont proportionnels aux quantités de travail dépensées que si les durées de processus de production sont les mêmes dans les deux activités. Cependant, la condition posée par Ricardo n'est pas assez restrictive. Dans le cas général, c'est

-à-dire si les salaires sont versés à plusieurs époques durant le processus de production, elle ne peut s'appliquer. Pour que les prix soient proportionnels aux quantités de travail, il faut que la structure temporelle des deux processus soit la même.

Le second critère représente le processus productif comme comportant l'achat des moyens de production à d'autres secteurs. «Si [les hommes] employaient un capital fixe de même valeur et de même durée, alors, également, la valeur des marchandises produites serait la même et varierait avec la quantité plus ou moins grande de travail employée à leur production» (Ricardo, 1817, p. 32). Mais, ici encore l'argument de Ricardo n'est pas parfaitement convaincant. Contrairement à ce que suggère l'intuition, il ne suffit pas, pour que la valeur-travail s'applique, de supposer que la valeur du capital par travailleur est la même dans les diverses activités, il faut que les processus de production soient strictement homothétiques, qu'ils utilisent les mêmes moyens de production dans les mêmes proportions. En effet, comme Ricardo le montre plus loin, la valeur des marchandises dépend du taux de salaire. Ainsi, dans le cas où deux activités utiliseraient des moyens de production physiquement différents mais de valeur égale, pour un taux de salaire donné, il n'y a aucune raison de penser qu'une variation du taux de salaire laisserait inchangée la valeur relative de leurs moyens de production.

Soit P le vecteur des prix, K_i le vecteur représentant les quantités de moyens de production utilisés pour produire une unité de i , Ricardo soutient que

$$\frac{PK_i}{n_i} = \frac{PK_j}{n_j} \quad \square \quad \frac{p_i}{p_j} = \frac{n_i}{n_j} .$$

Cette conclusion est bien correcte sous l'hypothèse d'une durée identique des capitaux. Mais, comme le vecteur des prix P est une fonction du taux de salaire, on ne peut garantir que l'évolution des prix relatifs ne dépend que de la quantité de travail nécessaire pour produire les biens.

De ces prémisses, Ricardo tire deux conséquences. Pour que la valeur d'un bien reste constante, il faut que la quantité de travail nécessaire à la production reste la même. Tout étalon invariable de valeur doit posséder cette propriété. Admettons que la monnaie soit constituée d'or ou qu'elle soit librement convertible en or et que les conditions de production de l'or restent les mêmes. Alors, si le taux de salaire monétaire augmente, le taux de profit doit nécessairement diminuer. Cette conclusion implique cependant, au moins implicitement, une clause «toutes choses égales par ailleurs». En effet, pour qu'il en soit ainsi, il faut que les techniques de production soient les mêmes et que plus précisément les coefficients de production restent constants.

L'effet Ricardo

En dehors de ces hypothèses évidemment très restrictives, la valeur des biens ne dépend pas seulement de la quantité de travail nécessaire pour les produire mais de leur coût de production sur la terre la moins fertile. Synthétiser l'ensemble des facteurs qui interviennent dans la formation des prix est cependant difficile et Ricardo multiplie les remarques. «Le principe que la quantité de travail dépensée dans la production des marchandises détermine la valeur relative, est considérablement modifié par l'emploi de machines et d'autres capitaux fixes et durables» (Ricardo, 1817, p. 30); mais, il faut aussi tenir compte de «l'inégale durée du capital et de l'inégale rapidité avec laquelle il revient dans les mains de celui qui l'a employé» (Ricardo, 1817, p. 38). En fait, deux approches de la question sont possibles. On peut écrire que le prix d'un bien est égal au salaire versé plus la valeur des matières premières plus l'amortissement du capital fixe auquel il convient d'ajouter un profit proportionnel à la valeur du capital avancé. On peut aussi utiliser la procédure imaginée par Smith de façon à décomposer la valeur des matières premières et du capital en salaires et profits. Le bien apparaîtra alors comme le produit d'une série de «strates» de travail dépensées à des périodes différentes. Son prix est égal aux salaires versés au début de chaque période multipliés par le facteur $(1+r)$ porté à la puissance convenable.

Cette procédure, si elle paraît plutôt artificielle, fournit à Ricardo ses exemples les plus parlants. Supposons qu'un entrepreneur emploie cent personnes pour construire une machine à tisser le coton alors qu'un fermier emploie le même nombre de travailleurs pour cultiver du blé. A la fin de l'année, la valeur du blé sera égale à la valeur de la machine. Supposons cependant que, durant la seconde année, l'industriel utilise son personnel et sa machine pour produire des tissus de coton tandis que le fermier continue à cultiver son blé. Durant cette seconde année, les deux entrepreneurs ont employé le même nombre de travailleurs mais, si nous considérons ensemble la machine et les tissus de coton, ils sont le produit de cent hommes employés durant deux ans alors que le blé a été produit par cent hommes durant un an. «Leur valeur sera supérieure au double de la valeur du blé car le profit réalisé sur le capital du producteur de coton [...] durant la première année est venu s'ajouter à son capital alors que le profit du fermier a été dépensé [...] Ainsi, quand on tient compte des différences de durée de leurs capitaux ou, ce qui revient au même, quand on tient compte du temps qui s'écoule avant qu'un ensemble de marchandises soit amené sur le marché, elles seront évaluées, non pas exactement en proportion du travail dépensé pour les produire, –elles ne seront pas dans la proportion de 2 à 1– mais un peu plus pour compenser [le producteur de coton] du temps plus long qui s'écoule avant que...[sa marchandise] soit amenée sur le marché» (Ricardo, 1817, pp. 33 et 34).

Tableau 4 : L'exemple numérique de Ricardo (1817, p.34)

	Production de coton	Production de blé
Première année		
Salaires	5 000	5 000
Profits	500	500
Valeur du produit	5 500	5 500
Seconde année		
Salaires	5 000	5 000
Profits sur le fonds des salaires	500	500
Profits sur la machine	550	
Valeur du produit	6 050	5 500

Cet exemple numérique tiré des *Principes* illustre l'analyse de Ricardo. Le taux de salaire est de 50 £ et le taux de profit est de 10%. La dépréciation de la machine n'est pas explicitée. L'important est que la valeur totale de la machine et du tissu de coton soit 11 550 (6 050 + 5 500) soit plus du double de la valeur d'une récolte annuelle de blé, 11 000.

Cependant, pour Ricardo, le problème fondamental est dynamique: il s'agit de déterminer les facteurs qui expliquent l'évolution du taux de profit et des prix. Plus précisément, il s'agit d'étudier les effets d'une variation du taux de salaire sur ces variables. La réponse de Ricardo repose sur deux propositions qui sont cruciales dans l'ensemble de son œuvre:

- le théorème ricardien fondamental: une hausse du taux de salaire réduit le taux de profit;
- l'effet Ricardo: une hausse du taux de salaire réduit le prix des produits dont la fabrication exige relativement plus de capital que le bien choisi pour étalon.

Bien que Ricardo suppose, dans l'ensemble des *Principes*, que la valeur de la monnaie est constante, que l'or est un étalon invariable de valeur, il ne pouvait guère analyser les effets d'une variation du taux de salaire sans évoquer la possibilité d'une variation du pouvoir d'achat de la monnaie. Supposons un instant que l'augmentation des salaires soit l'effet d'une variation de la quantité de monnaie. Dans ce cas, il est clair, pour Ricardo, que cette hausse se transmettra à l'ensemble des marchandises et que les prix des biens augmenteront parallèlement laissant le taux de profit inchangé.

Pourrait-on imaginer une causalité inverse et supposer qu'une hausse du taux de salaire, provoquée, par exemple, par la création d'un impôt sur les prix des produits de première nécessité peut provoquer une hausse du niveau général des prix ? Ricardo écarte la possibilité d'un tel mécanisme. Le prix de l'ensemble des marchandises ne peut s'accroître sans une augmentation de la masse monétaire. Or, on voit mal comment une hausse des prix domestiques

pourrait inciter les étrangers à augmenter leurs achats de produits nationaux et il n'est guère probable qu'il puisse y avoir, dans ces conditions, une importation d'or étranger. Ainsi, la valeur des métaux précieux ne changera pas. Mais, dans ces circonstances, on ne peut suppléer au manque de monnaie en augmentant l'émission de billets «car ce n'est pas le papier qui détermine la valeur de l'or comme marchandise mais l'or qui détermine la valeur du papier. Sauf si l'on peut diminuer la valeur de l'or, aucun papier-monnaie ne peut être ajouté à la circulation sans être déprécié» (Ricardo, 1817, p.168). Autrement dit, c'est le mécanisme de l'étalon-or tel qu'il est décrit par la théorie quantitative qui nous interdit de penser qu'une hausse du taux de salaire peut provoquer une augmentation du niveau général des prix.

Il reste à éliminer une dernière influence perturbatrice, celle du progrès technique. Ricardo est conscient du fait qu'une amélioration des techniques permet d'augmenter la production et d'assurer à la fois un meilleur sort au travailleur et une hausse du taux de profit. Cette remarque le conduit à préciser la notion de salaire réel. Il dit que le taux de salaire réel augmente quand la quantité de travail nécessaire pour produire les marchandises que le travailleur peut acquérir avec son salaire monétaire s'accroît. Autrement dit, le salaire «réel», au sens où Ricardo emploie ce terme, augmente quand le salaire monétaire croît plus vite que la productivité en valeur du travail et provoque ainsi une augmentation des coûts salariaux. Si l'on admet cette définition, la hausse du taux de salaire «réel» entraîne une augmentation de la part du travail dans le produit total – déduction faite de la rente – et une réduction de la part des profits.

Cependant, cet argument ne suffit pas à montrer que le taux de profit, qu'on ne peut confondre avec la part des profits, baissera. Le raisonnement de Ricardo sur ce point peut paraître elliptique mais il est néanmoins facile de reconstituer les divers éléments de l'énigme. Puisque Ricardo a prouvé, en s'appuyant sur la théorie quantitative de la monnaie, que l'ensemble des prix ne pouvait pas augmenter en l'absence d'une variation de la masse monétaire, on peut en conclure que si les salaires entrent dans le prix des marchandises dans des proportions différentes, le prix de certains biens diminuera. Considérons alors (Sraffa, 1960, p. 49) le cas de la marchandise dont le prix diminue le plus et commentons l'équation de son prix de production. La hausse du taux des salaires au sens ricardien du terme se traduit par une hausse des coûts salariaux. Le prix relatif des matières premières et des moyens de production s'accroît lui-aussi par hypothèse si ces prix sont estimés en termes du bien dont le prix diminue le plus. L'ensemble des coûts s'accroît et seule une réduction du taux de profit peut rétablir l'équilibre. Si Ricardo (1817, p.111) n'explicite pas son argument exactement dans ces termes, c'est la logique qui préside à son analyse des effets d'une hausse du prix du blé sur les profits des manufacturiers.

Ainsi, la hausse du taux de salaire est sans effet sur le niveau général des prix et provoque une baisse du taux de profit. Si toutes les marchandises étaient produites dans les «mêmes conditions», elle laisserait leurs prix inchangés. Toutefois, à tous les âges de la société, ces conditions varient à l'infini: selon les industries, la part du capital avancé sous forme de salaire, la durée des capitaux fixes et la longueur du cycle de production diffèrent. Ainsi, la hausse du taux de salaire va entraîner un mouvement complexe des prix qui dépend de l'étalon choisi¹. Dans les deux premières éditions des *Principes*, Ricardo utilisait comme étalon une marchandise produite à l'aide du seul travail et qui exige toujours pour sa production la même quantité de travail. Alors, la hausse du taux de salaire provoquait une baisse des prix des marchandises dont la production exige l'usage d'un capital fixe, baisse qui sera d'autant plus sensible que la durée du capital est plus longue.

Mais, dans sa troisième édition, Ricardo changea d'étalon et adopta comme numéraire une marchandise produite dans des conditions moyennes. Dès lors, l'effet d'une augmentation des salaires sur les prix devient plus complexe: les prix de certaines marchandises augmentent alors que d'autres diminuent. Plus précisément, supposons qu'une marchandise soit produite avec relativement moins de travail que l'étalon, son prix diminue quand le taux de salaire augmente. Réciproquement, le prix d'une marchandise produite avec plus de travail que l'étalon augmente. De la même façon, le prix d'une marchandise produite avec un capital fixe plus durable que celui de l'étalon diminue. Le même raisonnement peut s'appliquer au cas d'un bien fabriqué à l'aide d'un capital circulant qui ne revient que lentement dans les mains du capitaliste qui l'a avancé. C'est cette curieuse évolution des prix relatifs qui est connu sous le nom d'*effet Ricardo*. Cette variation des prix aura un effet en retour. Puisque la hausse des salaires provoque une baisse du coût relatif des techniques les plus capitalistiques, elle poussera les entrepreneurs à employer davantage de machines. Ricardo met ainsi en évidence la possibilité d'une substitution entre les moyens de production et voit dans l'utilisation croissante des capitaux fixes, au cours du processus de développement économique, un phénomène qui vient confirmer le bien fondé de son analyse.

Malgré la volonté de Ricardo de prendre en compte l'ensemble des «conditions de production», on sait aujourd'hui que le mouvement des prix est encore plus complexe (Sraffa, 1960, p. 48). On ne peut tracer aussi simplement une ligne de démarcation entre les marchandises dont le prix monte et celle dont le prix baisse. Il convient en effet de se souvenir que la variation du taux de salaire affecte aussi les prix des moyens de production. Ainsi, le coût de production d'une marchandise qui emploie relativement peu de capital peut baisser quand le salaire augmente si les capitaux utilisés pour la produire sont eux-mêmes produits par des techniques très «capitalistiques». En d'autres termes, il est peu

¹Pour éviter toute ambiguïté, il convient de préciser que la forme de la relation entre taux de salaire et taux de profit dépend elle-même du choix de l'étalon.

vraisemblable que le prix relatif de deux marchandises soit une fonction monotone du taux de profit.

De façon un peu surprenante, Ricardo ne cessa de minimiser la portée empirique de sa découverte. S'appuyant sur des exemples numériques, il soutient qu'une baisse d'un point du taux de profit n'entraînera qu'une variation de 1% dans les valeurs relatives (Ricardo, 1817, p. 36). Comme les fluctuations du taux de profit restent dans des limites relativement étroites, l'effet sur les prix ne peut guère excéder 6 à 7%. Mais, selon lui, il faut encore aller plus loin. Une modification permanente du taux de profit n'est le résultat que de causes, la rareté croissante des ressources naturelles, qui n'agissent qu'en longue période alors que les variations de la productivité du travail sont journalières. «Ainsi, en estimant les causes de variation de la valeur des marchandises, bien qu'il serait erroné de ne pas prendre du tout en compte l'effet d'une hausse ou d'une baisse du travail, il serait incorrect de lui attacher trop d'importance» (Ricardo, 1817, p. 36). C'est sur cette remarque, qui n'est sans doute pas dénuée de tout fondement empirique, que Ricardo s'appuiera dans un grand nombre de cas, notamment dans son analyse de la croissance, pour faire abstraction de l'effet des variations du taux de salaire sur la valeur relative des biens.

La théorie de la valeur-capital

Torrens (1818) reprochait à Ricardo d'avoir posé un principe —la valeur d'un bien est déterminée par la quantité de travail nécessaire pour le produire— qui doit être amendé dans trop de cas pour être acceptable. Pire, quand les capitalistes et les travailleurs constituent des classes séparées, la valeur n'est régie par cette règle que dans une situation bien particulière qui apparaît comme une exception. Il propose de lui substituer une loi beaucoup plus générale: «Après que la communauté se soit divisée entre une classe de capitalistes et une classe de travailleurs, les produits obtenus par l'emploi de capitaux équivalents ou par des quantités égales de travail accumulé doivent avoir des valeurs d'échange égales» (Torrens, 1821, p. 28).

Cette thèse s'applique à des capitaux physiquement identiques ou simplement de même valeur. Elle est acceptable quelle que soit la durée des capitaux et la quantité de travail qu'ils peuvent mettre en œuvre. Elle découle d'un principe simple: la concurrence des capitaux. Si deux capitaux équivalents donnaient naissance à des produits de valeurs différentes, ils n'auraient pas le même rendement et celui dont le taux de profit serait le plus faible quitterait le secteur où il est investi pour une autre activité plus rémunératrice.

Cette règle est soumise à deux exceptions. L'existence de monopoles naturels ou artificiels fait obstacle à la mobilité des capitaux et empêche l'application de ce principe. Cependant, Malthus (1820, p. 74 et 75) a mis en évidence une seconde difficulté: si les durées des cycles productifs dans lesquels sont

engagés deux capitaux physiquement identiques ou simplement équivalents différent, la valeur de leurs produits ne sera pas la même. Mieux, en raison du cumul des intérêts, le profit d'un capital investi durant deux ans sera plus du double de celui du capital investi pendant un an.

Si l'on en reste à ce stade du raisonnement, les analyses de Ricardo et de Torrens apparaissent comme parfaitement similaires, du moins si l'on fait abstraction de la charge émotionnelle et affective que peuvent véhiculer des expressions telles que valeur-travail et valeur-capital. Si, par exemple, on en donne une transcription algébrique, les équations obtenues sont parfaitement identiques. Cependant, le travail de Torrens n'est pas inutile. Non seulement, il avance un slogan qui recouvre mieux la réalité du raisonnement mais il démontre que la théorie ricardienne de la valeur est une théorie des prix de production.

Il reste cependant trois différences. La première, bien que Torrens (1821, p. 51) semble beaucoup y tenir, est purement anecdotique. Pour lui, le prix naturel, qui n'est qu'un synonyme pour coût de production, ne doit pas inclure le profit qui n'est jamais une dépense de production mais un surplus créé dans le processus productif. Ainsi, le prix de marché ne gravite pas autour du prix naturel, il l'excède d'un pourcentage égal au taux de profit normal. Si l'on veut éviter une discussion pseudo-philosophique sur le sens de mot «coût», il suffit de rappeler que la théorie de la valeur ne détermine que des prix relatifs et que se demander s'il faut ou non inclure les profits dans le coût n'a en fait guère de sens, sinon, peut-être, de rendre plus complexe la solution du cas évoqué par Malthus.

C'est dans le traitement du capital que des nuances apparaissent. Comme tous les classiques, Ricardo considère que les salaires sont avancés, qu'ils sont versés au début du cycle de production et qu'ils constituent donc un élément du capital. Torrens franchit un pas supplémentaire en substituant aux salaires monétaires les biens de subsistance consommés par les travailleurs qui viennent ainsi s'ajouter aux «ingrédients» du capital. Ce traitement joue un rôle important dans son analyse de la demande effective puisqu'il lui permet de soutenir que l'offre de travail ne peut pas constituer une demande effective de biens. Mais, dans l'étude de la valeur, ces différences de présentation sont purement fonctionnelles et s'expliquent par l'accent mis par Ricardo sur la question de l'influence du taux de salaire sur le prix des biens.

La différence la plus importante réside dans le traitement du capital fixe. Dans la première édition des *Principes*, Ricardo adoptait la présentation traditionnelle des processus de production. Il faisait figurer l'amortissement dans les coûts alors que seul le «produit» apparaissait dans les *outputs* du système. Son traitement était cependant sophistiqué car le taux de dépréciation des capitaux fixes était présenté comme une fonction du taux de profit en raison de la formule choisie pour calculer les annuités. Dans la troisième édition, il paraît plus prudent et semble même parfois vouloir adopter la méthode préconisée

par Torrens (Hollander, 1979, p. 213). Par opposition, Torrens ouvre une voie de recherche nouvelle en proposant de traiter le capital fixe comme un produit joint. Ici, c'est la valeur totale du capital fixe, et non simplement son amortissement, qui figure dans les coûts alors que le «résidu» du capital fixe, c'est-à-dire la valeur des machines ou des bâtiments usagés, apparaît parmi les produits. Le traitement qu'il propose est beaucoup plus élégant et plus précis que celui retenu par l'approche traditionnelle: le taux de dépréciation du capital fixe n'est pas fixé *a priori* mais est déterminé en même temps que les prix et le taux de profit. En fait, c'est le seul qui soit théoriquement acceptable. Cependant, le modèle économique ainsi obtenu est beaucoup plus complexe que celui qu'analyse Ricardo et son comportement est indéniablement différent: toute une série de résultats obtenus dans un cadre ricardien deviennent ici douteux et ne peuvent être retrouvés que si on introduit dans l'analyse des hypothèses supplémentaires (Sraffa, 1960). Il ne semble pas que Torrens ait été conscient de ces difficultés.

2.2.3. Le problème de l'étalon invariable de valeur

L'idée qu'il existe un étalon invariable de valeur est très ancienne. Elle avait été reprise et amplifiée par Smith. La solution qu'il avait proposée et qui restait, en partie, fidèle à la tradition –le travail commandé est le prix réel de toute marchandise; à défaut du salaire, le prix du blé peut être, en longue période, utilisé comme étalon– fut rapidement remise en cause. Elle semblait fondée sur des bases imprécises et les conclusions de son raisonnement apparaissaient surprenantes dans un monde où le prix du blé était particulièrement instable. Malthus et Say reprirent, avec des nuances, la solution de Smith mais Ricardo la rejeta et, pire, Lauderdale puis Torrens s'interrogèrent sur la pertinence de l'approche smithienne, sur le sens même d'une recherche dont l'objet leur paraît mal défini.

a. Existe-t-il un étalon invariable de valeur ?

La position de Lauderdale est historiquement surprenante puisque, s'appuyant sur une tradition qui remonte de son aveu même à Law, il est conduit à une conclusion nouvelle, moderne, qui triomphera peu après la mort de Ricardo avec la publication de la *Dissertation Critique* de Bailey (1825). Comme on l'a vu, Lauderdale revient à l'idée ancienne selon laquelle les prix sont déterminés par l'offre et la demande sans qu'il soit nécessaire de replacer ce mécanisme de marché dans une perspective de longue période où interviennent les coûts de production. Dès lors, espérer découvrir un étalon invariable de valeur est, *a priori*, un leurre. Par nature, les prix varient rapidement au gré des forces du marché et il est invraisemblable d'espérer trouver dans ce monde changeant un repère fixe (Lauderdale, 1804, p. 27).

Si la conclusion de Torrens rejoint celle de Lauderdale, c'est par d'autres arguments qu'il la justifie. Le problème n'est pas seulement l'impossibilité pratique de trouver un étalon, il est plus fondamental; c'est la question, elle-même, qui est mal posée. La valeur d'échange est, par nature, relative. Il

n'existe pas de valeur absolue ou de prix réel et il ne saurait donc exister un étalon invariable de valeur.

Selon Torrens (1821, p. 48), le terme «valeur d'échange» désigne le pouvoir d'achat de la marchandise alors que le prix mesure le pouvoir d'achat d'un bien dans les termes d'une marchandise particulière, le plus souvent la monnaie, mais qui pourrait tout aussi bien être le blé. Ainsi, bien que Torrens ne fasse aucune allusion à la notion d'indice de prix, totalement inconnue à l'époque classique, il semble bien, même si sa terminologie peut prêter à confusion, qu'il désigne par valeur d'échange ce qui serait, pour nous, le rapport du prix de la marchandise à un indice général des prix.

La valeur d'échange d'une marchandise est déterminée par son coût de production relatif et non par son coût absolu. Ainsi, «même si on trouvait une marchandise qui exige toujours pour sa production la même dépense, elle n'aurait pas une valeur d'échange invariable et ne pourrait pas servir d'étalon pour mesurer la valeur des autres choses. Si le coût de production de l'or restait le même, tandis que le coût de production de toutes les autres choses avait doublé, alors sa valeur d'échange aurait diminué de moitié» (Torrens, 1821, p. 57). Plus précisément encore, il est impossible

que la valeur d'échange d'une marchandise augmente sans que la valeur d'échange d'au moins un autre bien diminue. Le raisonnement des économistes qui cherchent à déterminer un étalon invariable de valeur repose sur une méprise. Pour que la valeur d'une marchandise reste constante, il faudrait non seulement que son coût de production reste le même mais qu'il conserve le même rapport avec le coût des marchandises en général. Autrement dit, un étalon invariable ne peut apparaître que dans une situation où on n'en a précisément pas besoin.

b. La défense de la notion d'étalon de valeur

Malgré les réserves de Torrens et de Lauderdale, la plupart des économistes classiques de la seconde génération restent fidèles à la notion d'étalon qui sera abandonnée par leurs successeurs, notamment par John Stuart Mill. S'ils reprennent ainsi l'héritage de Smith, ils portent un regard plutôt critique sur son approche, l'accusant, bien injustement, d'avoir confondu le travail incorporé dans une marchandise et le travail qu'elle commande. Cependant, cet accord n'est qu'une façade. Non seulement, chacun propose un étalon différent, mais, plus profondément, chacun assigne à l'étalon une place tout à fait spécifique dans son analyse. Pour Say, le problème est avant tout empirique. Suivant l'exemple que donnait Smith dans sa digression sur le prix des métaux précieux, il utilise le prix du blé comme un indice, bien sûr inverse, de la valeur de l'or et de l'argent. Par contre, dans la théorie ricardienne l'étalon joue un rôle purement analytique simplifiant un exposé qui, sinon, buterait à chaque pas sur les variations de la valeur du numéraire.

Il est donc vraisemblable que les arguments qui justifiaient le maintien dans leur analyse d'une notion aussi controversée n'étaient pas exactement similaires. Toutefois, la présentation qu'offre Malthus (1823) est tellement exemplaire qu'il est naturel de mettre l'accent sur elle. Très souvent, les historiens de la pensée semblent croire que cette question de l'étalon n'était, en fait, qu'un problème d'indice mal posé. Le texte de Malthus a au moins l'avantage de montrer que ce jugement est mal fondé et que, si la démarche suivie par les classiques est critiquable, c'est certainement pour d'autres raisons, celles qu'invoquait Torrens.

Malthus ne conteste pas l'idée que la valeur est, par nature, relative puisque ce mot désigne les termes selon lesquels deux marchandises s'échangent. Mais, les variations de ce rapport peuvent être dues à deux types de phénomènes. Elles peuvent découler de causes intrinsèques, spécifiques à la marchandise étudiée, ou à des causes extrinsèques qui concernent les autres biens. La recherche d'un étalon invariable découle de la volonté de distinguer les deux causes possibles de la variation de la valeur.

Supposons, par exemple, qu'une augmentation générale et uniforme de la productivité du travail ait permis de doubler la production de chaque marchandise pour un volume donné de l'emploi. Il est possible que les valeurs

relatives restent inchangées, qu'un quintal de blé ait gardé son pouvoir d'achat, qu'il puisse acheter le même panier de marchandises. Dans

ce cas, néanmoins, Malthus veut pouvoir dire que la valeur absolue du blé, ou sa valeur naturelle, a diminué de moitié.

c. Quel étalon choisir ?

Si on accepte cette approche et qu'on admet, comme Ricardo, que la valeur d'une marchandise est déterminée par son coût de production, alors on est conduit à soutenir que la propriété que doit posséder un étalon invariable de valeur est d'avoir toujours le même coût de production. Cependant, puisque les variations de la valeur d'un bien peuvent être dues à deux causes, la quantité de travail nécessaire pour le produire et, par l'intermédiaire de la durée des capitaux, les variations du taux de salaire, il faut que l'étalon invariable soit soustrait à ces deux types de changement.

Vis-à-vis du premier critère, la réponse théorique est simple: une marchandise doit, pour constituer un étalon invariable, être toujours produite par la même quantité de travail. Cependant, la seconde cause de la variation des prix soulève des difficultés beaucoup plus considérables et la solution proposée par Ricardo a changé. Dans les deux premières éditions des *Principes* (1817, p. 63), il choisit comme étalon une marchandise produite par le seul travail sans l'aide d'aucun capital, si bien que, quand le taux de salaire augmente, le prix de toutes les marchandises, évalué dans cet étalon, diminue.

Cependant, Torrens, puis Malthus, attirèrent l'attention de Ricardo sur un point qu'il avait négligé: l'inégale durée du capital circulant ou, si on veut, la diversité du temps nécessaire pour produire les marchandises et les vendre sur le marché. Admettons que la marchandise soit produite par le seul travail sans l'aide de capital dans un processus dont la durée est d'un an. Imaginons que le taux de salaire augmente. Toutes les marchandises produites par le seul travail dans un cycle inférieur à un an verront leur prix augmenter.

L'objection parut décisive à Ricardo car il n'y avait aucune raison de supposer que l'étalon soit produit en un an plutôt qu'en un jour. Ainsi, l'espoir de définir les propriétés que doit posséder un étalon invariable s'évanouissaient. Ricardo abandonna alors sa position initiale et admit, à titre d'approximation, que l'étalon serait une marchandise produite dans des «conditions moyennes». Il faut cependant remarquer que cette position est présentée par Ricardo plutôt comme une convention que comme une solution satisfaisante à la question posée. Il s'agit, pour l'essentiel, d'éliminer de l'analyse les variations de la valeur de la marchandise choisie pour numéraire. «Enfin, pour faciliter l'objet de cette recherche et bien que j'admette pleinement qu'une monnaie faite d'or soit toute aussi sujette à variation que les autres choses, je supposerai que toute variation du prix est provoquée par l'altération de la marchandise dont je parle.» (Ricardo, *Principes*, 3^{ème} édition, 1821, p. 46)

Ainsi, pour Ricardo, les propriétés de l'étalon découlent de l'analyse de la valeur et faute d'avoir pu élaborer une solution exacte de cette question, il la

contourne en utilisant une convention terminologique dont la seule justification est «pédagogique».

Toutefois, cette façon de poser le problème est propre à Ricardo. Les

approches de Say et de Malthus sont profondément différentes et leur choix d'un étalon ne découle pas de leur théorie de la valeur. Malthus (1820, p. 70) le souligne en écrivant: «le travail dépensé dans une marchandise est la principale *cause* de sa valeur mais elle n'apparaîtra pas dans ce chapitre comme sa mesure. Le travail qu'une marchandise commandera n'est pas la *cause* de sa valeur mais elle apparaîtra dans le prochain chapitre comme sa mesure.» Si Malthus et Say s'opposent sur ce point à Ricardo, c'est qu'ils se fixent un autre objet: poursuivre l'œuvre de Smith et trouver un étalon qui leur permette d'étudier la variation des prix en longue période.

Say utilise comme étalon le blé. La valeur des métaux précieux est décidément trop variable: elle a été bouleversée par la découverte des mines d'or et d'argent en Amérique. Le travail serait sans doute préférable mais l'argument principal qu'évoque Smith pour justifier son choix n'est pas convaincant. «De ce qu'une certaine quantité de travail a toujours la même valeur pour celui qui fournit ce travail, il ne s'ensuit pas qu'elle ait toujours la même valeur échangeable» (Say, 1803, p. 282). Le salaire varie avec l'offre et la demande et, plus encore, avec la qualité du travail: il faut admettre qu'il est trois fois plus élevé aux Etats-Unis qu'en France. Ainsi, on doit se satisfaire d'une approximation et le blé apparaît alors comme une solution acceptable. Il constitue la nourriture principale de la population, sa demande a dû être, à peu près, toujours la même et ses techniques de culture n'ont guère évolué depuis l'antiquité. Ces raisons peuvent laisser perplexe le lecteur. Mais, l'important est de souligner que le choix de Say est guidé par des considérations voisines de celles qu'invoquent Ricardo. S'il utilise le blé comme étalon, c'est parce que son coût de production serait resté sensiblement constant. Le désaccord se trouve en amont, dans la théorie de la rente: Say se refusa toujours à accepter, sur ce point, les conclusions que West, Malthus, Ricardo et Torrens tirèrent du débat de 1815.

Dans la première édition de ses *Principes* (1820, t. 6, p. 337), Malthus affirme que l'étalon idéal serait une «moyenne» entre le blé et le travail. On pourrait ainsi lisser les fluctuations des prix de ces deux marchandises et, même, gommer en partie des évolutions qui, en longue période, semblent divergentes. Cependant, en 1823, dans *La mesure de valeur*, il abandonne ce compromis difficilement défendable et, revenant à la position de Smith, il admet que le travail commandé est le prix réel des marchandises.

Selon Malthus, l'étalon doit remplir un double rôle. A un moment et dans un lieu donné, il doit permettre de mesurer facilement le prix des biens. On sait que la monnaie remplit habituellement cette fonction mais que toute marchandise peut lui être substituée dans ce rôle. En second lieu, l'étalon doit permettre de mesurer «la difficulté » avec laquelle une marchandise est obtenue en prenant en compte l'ensemble des conditions de l'offre. Il est clair que le travail incorporé ne satisfait pas à la première condition. Il ne constitue pas une marchandise et les valeurs des biens ne sont pas strictement

proportionnelles à la quantité de travail nécessaire pour les produire. Il ne remplit qu'imparfaitement le second rôle de l'éta-

lon: en effet, les variations de la quantité de travail incorporé dans une marchandise ne représentent qu'une partie de l'évolution des coûts et on ne peut prétendre qu'elles reflètent fidèlement l'ensemble des conditions de l'offre. Au contraire, le travail commandé, qui ne peut apparaître comme une cause de la valeur, constitue un étalon invariable. Bien sûr, le prix du travail, le taux de salaire, constitue un étalon, dans le premier sens du terme: c'est un numéraire. A un moment donné et dans un lieu donné, on peut estimer la valeur d'une marchandise en divisant son prix monétaire par le taux de salaire, on obtient ainsi son prix réel, c'est-à-dire la quantité de travail qu'elle «commande». Cependant, le choix du salaire comme unité de mesure rend possible des comparaisons dans le temps et dans l'espace. Pour justifier cette position, Malthus ne s'appuie pas, comme le faisait Smith, sur des considérations subjectives, il n'invoque ni la peine, ni la fatigue du travailleur. Ses raisons sont «objectives»: le travail agricole, simple, «commun», auquel Malthus fait référence, a, dans tous les temps et dans tous les lieux, la même force. On peut ainsi évaluer les variations de la valeur réelle d'une marchandise en estimant la quantité de travail qu'elle a pu commander à deux instants du temps.

2.3. Le salaire

On présente souvent la théorie classique du salaire sous une forme un peu caricaturale. Le salaire naturel est égal au salaire de subsistance. Le salaire courant est déterminé par l'offre et la demande de travail. L'offre est inélastique en courte période; elle dépend de la structure démographique qui peut, être prise pour une donnée. La demande est déterminée par le fonds des salaires auquel on réduit souvent le capital. Le processus d'ajustement est suffisamment rapide pour que l'on puisse en faire abstraction dans l'étude de la croissance (Pasinetti, 1960, p. 87). Réciproquement, le profit est un résidu. Un tel schéma souligne à bon droit certains des traits caractéristiques de la pensée ricardienne; mais, si l'on oublie qu'il n'est qu'une trame de fond, on risque de négliger l'essentiel qui, heureusement, est plus complexe.

Avant d'aller plus loin, il convient d'indiquer par quelques remarques l'objet et les limites de notre exposé. On suivra ici le schéma ricardien, largement dominant à l'époque. Cette procédure ne permet pas de traiter de façon satisfaisante la contribution de Say puisqu'il rejetait la trilogie rente, salaire, profit. Le problème n'est pas une simple question de terminologie. Chez Ricardo, plus encore que chez Smith, le travail est tenu pour homogène. Ce n'est point que Ricardo ignore les différences d'adresse, de qualification, d'intensité du travail mais il pense que l'on peut en faire abstraction parce qu'elles conduisent à des inégalités stables de salaire entre les divers métiers et les multiples qualifications. Par contre, la mobilité du travail entre les branches est supposée parfaite: le taux de salaire d'un travailleur non qualifié est tenu pour le même dans les diverses activités.

C'est contre cette conception que s'élève Say; Malthus, lui-même, paraît souvent hésiter sur le bien fondé de ces hypothèses. Ricardo ne justifie guère sa démarche. Pourtant, si les inégalités sont stables, elles doivent refléter des faits objectifs, par exemple la durée du processus d'apprentissage. On est ainsi conduit à lui attribuer soit la démarche de Marx considérant le travail complexe comme un multiple du travail simple, soit, plus vraisemblablement, la conception des libéraux français qui voyaient, dans toute une fraction de la rémunération des travailleurs, des revenus non salariaux, une rente pour leurs dons innés ou un profit de leur capital humain. Say et Malthus préfèrent considérer que les salaires de ces catégories multiples sont déterminés par l'offre et la demande. Ainsi, en ce qui les concerne, cette section n'évoquera que la détermination de ce que Say appelait les profits de l'ouvrier qui n'effectue que des travaux simples et grossiers ou des salaires des *common agricultural labourers* dont nous parle Malthus (1820, t.5, p. 177).

2.3.1. Les salaires naturels

Tous les classiques admettent qu'il existe un salaire minimum au-dessous duquel la rémunération du travail ne peut guère descendre sans provoquer une réduction de la population. Dans la première édition de *L'essai sur le commerce du blé* (1815, pp. 63-64), Torrens explique admirablement comment de pays à pays, de période en période, ce salaire de subsistance varie. «L'abri et le vêtement qui sont indispensables dans un pays peuvent n'être nullement nécessaires dans un autre et un travailleur, dans l'Hindoustan, peut continuer à travailler avec une parfaite vigueur bien qu'il reçoive comme salaire naturel des vêtements qui seraient insuffisants pour préserver un travailleur de la mort en Russie. Même dans des pays situés sous le même climat, des habitudes de vie différentes provoqueront souvent des variations dans le prix naturel du travail aussi considérables que celles produites par des causes naturelles. Le travailleur en Irlande élèvera une famille dans des conditions qui, non seulement, dissuaderaient un travailleur anglais de se marier mais l'obligeraient à demander une aide personnelle à sa paroisse. Maintenant, il est certain qu'une introduction graduelle du capital en Irlande, accompagnée par une diffusion de l'instruction dans le peuple, si elle vient à freiner les mariages, augmentera le prix naturel du travail jusqu'au niveau qu'il atteint en Angleterre. Et, on peut concevoir une série d'événements désastreux [...] qui peuvent réduire la rémunération du travail en Angleterre au niveau de la maigre pitance qu'il reçoit dans l'île sœur. Cependant, des variations dans le prix naturel du travail ne peuvent brusquement se produire.»

Cette position n'est pas originale mais elle est tout à fait exemplaire. La référence au frein «prudentiel» traduit l'influence de la seconde édition de *L'essai sur la population* et on trouverait chez nombre de classiques des références du même style. Au début du dix-neuvième siècle, les économistes ont définitivement écarté l'idée d'un minimum physiologique et il est

certainement significatif que Ricardo (1817, p. 97) cite ce texte dans la seconde édi-

tion des *Principes* en ajoutant «tout ce sujet a été très habilement illustré par le Major Torrens».

Cependant, il est un point sur lequel le texte de Torrens soulève bien des difficultés, c'est l'assimilation du salaire de subsistance et du salaire naturel. Selon Ricardo (1817, p. 93), «le prix naturel du travail est ce prix qui est nécessaire pour permettre aux travailleurs [...] de subsister et de perpétuer leur race, sans accroissement ni diminution» et il ajoute, sous l'influence de Torrens (1815, 1^{ère} édition, p. 62), que le prix naturel du travail dépend du prix des biens salariaux car la possibilité offerte au travailleur de subsister et d'entretenir sa famille ne dépend pas de la quantité de monnaie qu'il reçoit mais des biens qu'elle lui permet d'acquérir.

Pour Malthus (1820, t. 5, p.182), au contraire, «le prix naturel ou nécessaire du travail peut être défini comme celui pour lequel l'offre est suffisante pour satisfaire la demande de travail». Torrens (1815, troisième édition, p. 84) partage cette thèse. Cette conception, plus proche de celle de Smith, implique une analyse différente de la distribution du revenu et il est donc nécessaire de se demander qu'elle était l'importance que les classiques attribuaient à cette nuance. En ce qui concerne Malthus, aucun doute n'est permis: la question lui paraît centrale et la définition proposée par Ricardo est, à ses yeux, tout à fait inacceptable. Les notes que Ricardo a rédigées sur les *Principes* de Malthus nous laissent, au contraire, dans l'incertitude. Il était si hésitant qu'il s'y reprit à deux fois pour rédiger sa réponse. Dans un premier temps, il indiquait qu'il ne tenait nullement à sa définition, qu'il admettait que, dans une économie en croissance, le salaire de marché pouvait excéder de façon durable le salaire naturel et concluait que la définition de Malthus ferait, après tout, presque aussi bien l'affaire. Cependant, à la réflexion, il biffa ce passage et réaffirma sa position initiale: il n'y a aucune raison de traiter de façon différente le travail et les autres marchandises. Le prix naturel est, dans tous les cas, le prix qui permet de satisfaire de façon permanente une demande donnée (Ricardo, 1820 a, p. 227). Le lecteur reste perplexe mais, peut-être, doit-il conclure que la nuance est trop fine pour tracer à partir d'elle une ligne claire de démarcation entre les thèses des classiques? Sans doute, estimera-t-il que l'approche de Malthus et de Torrens est plus pertinente pour décrire la formation des prix dans une économie en croissance.

En fait, l'inconvénient de la définition de Ricardo c'est qu'elle peut laisser penser qu'il admet que le salaire physique, évalué en termes de marchandise est fixe. S'il utilise cette hypothèse dans certains exemples numériques, il ne fait pas de doute que, pour lui, le salaire de marché peut s'écarter de façon durable du niveau de subsistance et, en particulier, qu'il en est nécessairement ainsi dans une économie en développement. La dynamique ricardienne ne peut logiquement se concevoir que si le salaire physique est variable.

Le panier de biens salariaux comprend à la fois des produits agricoles et des biens manufacturés. On ne trouve, ici encore, guère de références à des effets de substitution. Mais, quand le salaire augmente, la part des

produits agricoles diminue. Si on se souvient que le blocage de la croissance découle, chez les classiques, de l'existence de rendements agricoles décroissants alors que la division du travail et l'introduction de machines permettent de diminuer le coût des biens manufacturés, on voit se dessiner, au moins vaguement, la possibilité d'une autre issue. Si, comme l'espère Malthus le frein préventif finit par prévaloir, le salaire augmentera et la croissance de la consommation de produits agricoles se ralentira progressivement. L'économie sortira ainsi du «cercle vicieux» de la pauvreté.

Si l'on admet la définition proposée par Malthus et Torrens, le prix naturel du travail est déterminé de façon que l'offre et la demande de travail augmentent au même rythme. En longue période, l'offre de travail est régie par l'évolution de la population qui dépend elle-même, par le biais de la nuptialité, du taux de salaire «physique». Si l'on suit la description proposée par Ricardo, au-dessus d'un certain niveau du taux de salaire, la croissance de la population suit un rythme biologique. Pour le salaire d'équilibre stationnaire, le fameux salaire de subsistance, elle est égale à zéro.

Rétrospectivement, il peut sembler difficile de présenter les analyses que firent les classiques de la demande de travail sans invoquer ni la théorie du fonds de salaires ni le fameux adage selon lequel «la demande de biens n'est pas la demande de travail» (J.S. Mill, 1848, t.2, p. 80). Il faut bien cependant admettre que la controverse sur ces problèmes ne se développera que beaucoup plus tard. Au début du dix-neuvième siècle, les divergences commencent seulement à se dessiner et n'apparaissent qu'en filigrane. Le plus souvent, les classiques considèrent que la demande de travail dépend du capital et du revenu total du pays. Cependant, cette formulation est trop vague pour ne pas dissimuler des nuances ou même des approches différentes.

Ricardo distingue deux types de demande de travail. La demande de travailleurs improductifs dépend du revenu réel des classes les plus riches, propriétaires fonciers et capitalistes. Elle est une fonction décroissante du taux de salaire. La demande effective de travail productif dépend de cette fraction du capital qui sert à payer les salaires (Ricardo, 1820 a, p. 234). Cette formulation, souvent reprise dans l'œuvre de Ricardo, évoque l'idée d'un fonds de salaires; mais elle est ambiguë, car elle ne permet pas de comprendre comment Ricardo analysait les rapports entre les diverses parties du capital. Il n'est guère surprenant que les historiens l'aient interprétée de façons très différentes. Certains, par exemple Samuelson (1978), semblent penser que, chez Ricardo, capital et travail sont des facteurs complémentaires; pour d'autres, comme Casarosa (1978), le capital se réduit aux seuls salaires versés. La première interprétation est certainement préférable même si elle est trop brutale. Ricardo souligne, en effet, qu'une hausse des salaires entraîne une substitution des machines au travail car elle diminue le coût relatif des techniques les plus capitalistiques. Quoi qu'il en soit, le taux de croissance de la demande de travail productif dépend du rythme de l'accumulation du capital

et, indirectement, du taux de profit. Ainsi, le taux de salaire affecte la demande de travail par deux biais: plus le salaire est éle-

vé, moins forts sont le taux de profit et le taux d'accumulation; plus le taux de salaire est élevé, plus coûteuses sont les techniques qui utilisent le plus de travail et plus faible est la demande de travail.

Le chapitre sur les machines, que Ricardo introduisit dans la troisième édition des *Principes* (1821), lui permit de préciser sa position et de montrer comment la structure de la demande de biens peut influencer la demande de travail. On montrera plus loin que ce texte implique une critique «radicale» de la thèse du fonds des salaires (Rebeyrol, 1986, p. 98). Il est aussi l'occasion pour Ricardo de montrer l'influence que peut avoir sur le niveau de l'emploi la nature des dépenses de consommation; «Un seigneur ou un capitaliste qui dépense son revenu à la manière d'un ancien baron, en entretenant un grand nombre de domestiques ou de laquais, donnera un emploi à plus de travailleurs que s'il le consacre à l'achat d'objets beaux ou coûteux» (Ricardo, *Principes*, troisième édition, 1821, p. 393). De la même façon, quand, à la fin des guerres de l'Empire, les impôts sont allégés, quand, le revenu, au lieu de servir à l'entretien des soldats, est consacré à l'achat de biens de luxe, la demande de travail diminue et se révèle insuffisante pour absorber l'offre.

La position de Malthus est légèrement différente et si elle évolue, c'est, pour ainsi dire, en sens inverse: apparemment, il se rapproche progressivement de la thèse du fonds des salaires. Dans la première édition des *Principes* (1820, t. 5, p. 190), il écrit que la demande de travail est déterminée par la valeur totale du capital et du revenu du pays. Dans la seconde (1836, t. 5, p. 190), elle dépend de la quantité et de la valeur des fonds effectivement employés à l'entretien du travail, qu'ils proviennent du capital ou du revenu. Ce que Malthus veut ainsi souligner, c'est qu'il est tout à fait possible que le capital et même le revenu s'accroissent sans qu'augmente la demande de travail. Pour illustrer cette idée, on peut reprendre des exemples «à la Ricardo». Imaginons que le revenu et le capital augmentent, il suffit, pour que la demande de travail diminue néanmoins, que les propriétaires fonciers et les capitalistes réduisent le nombre de personnes qui sont à leur service pour accroître leur consommation de biens de luxe. Malgré ces nuances, Malthus admet qu'en général l'accumulation du capital se traduira par un accroissement de la demande de travail.

2.3.2. Les salaires courants

Dans le contexte classique, on peut définir la courte période comme un intervalle de temps trop bref pour que la population puisse s'adapter à l'évolution de la demande de travail. Alors, l'offre de travail apparaît le plus souvent comme une donnée. Cependant, Say (1803, p. 378) considère que, dans des situations de disette, où le prix du blé augmente fortement et réduit le salaire réel, «la difficulté de vivre [peut] obliger plus de monde à travailler ou [obliger] ceux qui déjà travaillaient, à un travail plus opiniâtre». La demande de travail n'est pas nécessairement déterminée par les facteurs prépondérants en longue période. Implicitement, le raisonnement de Malthus laisse à penser

que l'élasticité de la demande vis-à-vis du taux de salaire réel est égale à -1, proposition qui

joue un rôle central dans la doctrine du fonds des salaires. La correspondance de Ricardo montre qu'il suppose que la demande de travail productif a, en courte période, une élasticité nulle vis-à-vis du salaire (Hollander, 1979, p. 391). En effet, aucun des facteurs invoqués dans la relation demande de travail-taux de salaire ne joue. Les délais sont trop brefs pour que le capital se substitue au travail et pour que l'accumulation produise des effets. Tout se passe alors comme si le capital et le travail étaient des facteurs complémentaires. La charge de l'ajustement repose ainsi sur le seul travail improductif.

2.3.3. *Le processus d'ajustement*

Le salaire courant est déterminé par l'offre et la demande. Cependant, il ne s'ajuste pas toujours assez vite pour qu'à tout instant le marché du travail soit en équilibre. Les analyses de Malthus reposent très souvent sur la rigidité des salaires nominaux. Plus précisément, le prix du blé peut connaître de fortes variations alors que les salaires monétaires restent les mêmes (Malthus, 1820, t. 5, p.178). Ainsi, quand le prix du blé diminue, les salaires monétaires ne fléchissent que légèrement, le salaire réel s'accroît alors au delà du niveau qu'implique la demande de travail. Si la baisse du prix du blé est considérable, comme ce fut le cas après les guerres de l'Empire, un grand nombre de travailleurs perdent leur emploi et, après une période de grande détresse, les salaires monétaires fléchissent à leur tour (Malthus, 1820, t. 5, p. 188). Cette viscosité des salaires monétaires joue un rôle crucial dans la théorie malthusienne des crises.

Au contraire, dans l'analyse ricardienne, les salaires monétaires s'ajustent rapidement aux variations *permanentes* des prix, que celles-ci reflètent une augmentation de la demande de blé ou un alourdissement des impôts. Mais, comme on l'a vu, une variation du prix du blé qui n'est que *provisoire*, qui reflète, par exemple, un accident climatique, ne se répercute pas sur le salaire monétaire. Cette différence de traitement entre les conséquences des chocs transitoires et des mouvements permanents est caractéristique de la logique de la construction ricardienne. En effet, quand Ricardo (1817, p. 97) écrit que le taux de salaire dépend de deux causes:

«1° l'offre et la demande de travail,

2° le prix des marchandises à l'achat desquelles l'ouvrier consacre son salaire»,

il convient de se souvenir qu'il parle non de l'offre et de la demande «immédiates» mais de l'offre et de la demande «contingentes», c'est-à-dire anticipées dans le long terme. La conséquence de cette thèse est une viscosité apparente du salaire réel qui peut se traduire par l'apparition d'un chômage.

L'analyse des effets d'une augmentation des impôts sur les salaires ou sur les produits naturels permet d'illustrer cette proposition. Cette hausse se répercute *immédiatement* sur les salaires et n'entraîne aucune réduction de la rémunération des travailleurs dans la mesure où elle n'affecte pas la demande

de travail. Cette conclusion n'est toutefois qu'une première approximation. Comme ces charges retombent sur les profits, elles vien-

nent freiner le rythme de l'accumulation du capital et la croissance de la demande de travail productif.

A plus court terme, on peut penser que l'augmentation des impôts sur les salaires réduit la demande de travailleurs improductifs, entraînant une réduction de l'emploi et du revenu «disponible» des travailleurs. Dans les *Principes*, Ricardo écarte une telle éventualité en remarquant que les impôts viennent financer les dépenses publiques et augmenter le nombre de travailleurs improductifs entretenus directement ou indirectement par l'Etat.

Ce raisonnement conduisit McCulloch à se demander ce qu'il adviendrait si les impôts n'étaient pas dépensés sur le territoire national mais servaient à financer l'envoi de subsides à l'étranger. Il soutenait que, dans ce cas, l'emploi diminuerait et que les salaires réels baisseraient jusqu'à ce que la population revienne à son niveau d'équilibre.

Ricardo rejette cette thèse dans sa correspondance avec McCulloch (29 mars et 13 juin 1820, t. 8, p. 169 et 195). Même si le gouvernement n'accroît pas sa demande de travail, un impôt sur les produits naturels se répercute entièrement et immédiatement sur les salaires de façon que leur pouvoir d'achat reste inchangé. Il est, en effet, de l'intérêt des travailleurs et des capitalistes qu'il en soit ainsi car, d'un côté, le pouvoir d'achat du salaire détermine le taux de croissance de l'offre de travail et, de l'autre, le versement de subsides à un gouvernement étranger n'affecte pas de façon permanente le rythme de l'accumulation du capital et l'évolution de la demande de travail.

Ainsi, Ricardo développe une conception tout à fait originale d'un marché du travail où les capitalistes ont pleinement conscience de la relation entre le taux de salaire et l'évolution de la population et fixent un salaire qui permet une croissance parallèle de l'offre et de la demande de travail alors même que la situation temporaire semblerait devoir susciter une réduction du taux de salaire (Hollander, 1979, pp. 375-395; Rebeyrol, 1987). On a ainsi l'impression que les salaires réels sont visqueux parce qu'ils ne dépendent pas de l'offre et de la demande immédiates mais des anticipations à plus long terme.

Quand la demande de travail varie, l'ajustement du taux de salaire et de la population obéit selon Ricardo à un mécanisme complexe qui peut provoquer des fluctuations cycliques (Rebeyrol, 1987). Si la demande de travail s'accroît, le taux de salaire augmente et la situation des travailleurs devient favorable: ils peuvent acquérir, au-delà de leurs moyens de subsistance, des biens de luxe qui sont, le plus souvent, des objets manufacturés. Les classiques mettent alors tous leurs espoirs dans le développement des «freins préventifs». On peut espérer que les travailleurs s'habitueront à leur nouveau mode de vie, augmenteront leur exigences et, dans ce but, retarderont l'âge de leur mariage. Admettons, cependant, qu'il n'en soit pas ainsi et que la population augmente. L'accroissement de la demande de blé finira par exiger la mise en culture de

terres moins fertiles et/ou l'utilisation de techniques de culture plus intensives. Le prix du blé augmentera, entraînant une hausse des salaires qui réduira le taux de profit et le rythme de l'accumulation du capital.

Par nature, les mécanismes mis en œuvre, l'évolution de la population active, le développement de techniques agricoles plus intensives, ne feront sentir leurs effets que progressivement. Ainsi, il est vraisemblable qu'un «surajustement» surviendra et que la population pourra en fin de compte excéder la demande de travail. «En vérité, quand la population a été stimulée, il apparaît généralement que l'effet produit excède ce que les circonstances exigeaient. La croissance de la population peut être –et généralement est– telle que, malgré l'augmentation de la demande de travail, son rapport au fonds destiné à l'entretien des travailleurs est plus grand qu'il n'était avant l'augmentation du capital. Dans ce cas, une réaction aura lieu, les salaires deviendront inférieurs à leur niveau naturel et le resteront jusqu'à ce que le rapport habituel entre l'offre et la demande soit restauré» (Ricardo, 1817, p. 164).

Au début du chapitre des *Principes* où il traite des salaires, Ricardo affirme que le marché du travail obéit aux mêmes règles que les marchés des biens. C'est cette idée qui, d'ailleurs, justifie sa définition du taux de salaire naturel. Cependant, à mesure qu'il développe son analyse, il s'écarte de son projet initial. Le marché du travail apparaît comme tout à fait spécifique quand on étudie les mécanismes d'ajustement et Ricardo ne manque jamais de souligner ces particularités. Ainsi, il se rapproche, en fait, de la définition du taux de salaire naturel qu'avait proposée Smith et que Torrens et Malthus avaient adoptée. L'idée d'un prix naturel du travail fixé en quantités physiques n'intervient guère que dans la célèbre analyse où Ricardo étudie l'effet sur le taux de profit de la rareté de la terre en reprenant et en reformulant la thèse qu'il avait ébauchée dans *L'essai*.

2.4. Les profits

Plus que tout autre thème de l'économie politique, la théorie des profits au début du dix-neuvième siècle a été marquée par l'influence de Ricardo. Plus précisément, les classiques ont été fascinés par l'exemple numérique qu'il développe dans *l'Essai sur les profits* puis dans le chapitre des *Principes* consacré aux profits. Torrens et Malthus discutèrent longuement les conclusions de Ricardo recherchant les hypothèses implicites de son raisonnement pour en marquer les limites.

Le débat s'est poursuivi jusqu'à aujourd'hui. Kaldor (1955-56) et Pasinetti (1960) s'efforcèrent de traduire l'exemple numérique de Ricardo dans un modèle algébrique. Cet accent mis sur quelques pages des *Principes* a sans doute eu des conséquences malheureuses. Pour traduire en chiffres son raisonnement, Ricardo avait dû utiliser des hypothèses restrictives, supposant notamment que

le taux de salaire physique était fixe. Si elles sont commodes pour illustrer son analyse, elles n'ont aucun caractère crucial

dans sa démarche. Mais, à force de raisonner sur cet exemple, on s'est convaincu du contraire et on les a prises pour des traits spécifiques de la théorie ricardienne de la répartition. C'est ainsi qu'on a cru pouvoir la caractériser comme une théorie du surplus. De ce point de vue, Casarosa (1978) en mettant l'accent sur d'autres traits de la théorie ricardienne de la distribution a, sans doute, fait œuvre utile. Malheureusement, le modèle qu'il a, lui-même, proposé n'est pas vraiment satisfaisant car il s'appuie sur des hypothèses trop restrictives qui peuvent, par exemple, laisser à penser que Ricardo considère le capital comme un simple fonds des salaires.

Quel que soit l'intérêt de ces contributions, on évitera ici de faire l'histoire des interprétations successives de la pensée ricardienne. On se bornera à résumer la démarche qu'adopte Ricardo dans son exemple et à rappeler les remarques critiques que son raisonnement suscita chez les autres classiques.

2.4.1. *L'exemple numérique de Ricardo*

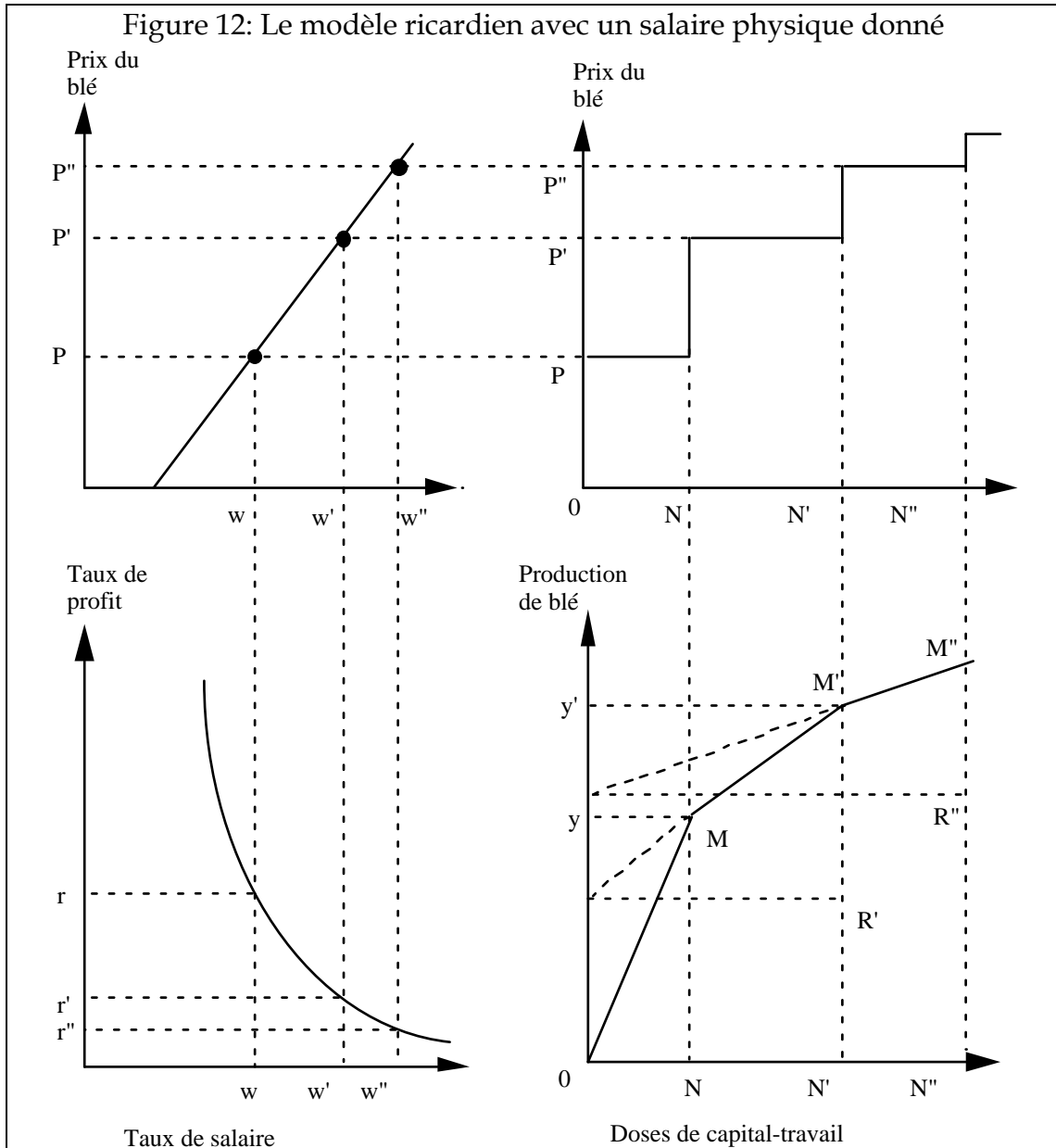
L'analyse de Ricardo a pour objectif de montrer l'influence de l'existence de ressources rares non reproductibles, ici la terre, sur le taux de profit dans une économie en croissance. *L'essai sur les profits* présentait une première solution de ce problème. Ricardo y expliquait que la mise en culture de terres moins fertiles conduit, toutes choses égales par ailleurs, à une baisse du taux de profit qui est « toujours déterminé par la difficulté ou la facilité à se procurer de la nourriture » (Ricardo, 1815, p. 4). Dans *les Principes*, il propose une reformulation de ce résultat qui s'appuie sur les nouveaux résultats qu'il a obtenus dans l'étude de la valeur d'échange.

Il distingue dans l'économie deux secteurs: l'agriculture et l'industrie. Dans l'industrie, les techniques de production sont données et les rendements d'échelle sont constants. Au contraire, une augmentation de la production agricole entraîne une hausse des coûts car elle implique l'utilisation de techniques plus intensives ou la mise en culture de terres moins fertiles. Les capitaux et les travailleurs sont mobiles entre les secteurs et leur rémunération est la même dans l'agriculture et dans l'industrie.

Le cadre étant ainsi tracé, Ricardo introduit trois hypothèses simplificatrices. La première est que les manufactures n'utilisent pas de produits agricoles comme matières premières. La seconde est que les « conditions de production » sont les mêmes dans l'agriculture et dans l'industrie. Autrement dit, l'intensité capitaliste et la durée des processus de production sont les mêmes dans les deux activités. On admettra que le travail et le capital sont des facteurs complémentaires. On peut alors appeler « dose de capital-travail », un travailleur muni des moyens de production qui lui sont nécessaires. Enfin, le salaire physique qui se compose à la fois de produits agricoles et de biens manufacturés est fixe.

La seconde hypothèse simplifie sensiblement le problème. Les variations du taux de salaire réel, au sens ricardien du terme, n'ont plus alors d'effet sur la valeur relative des marchandises et Ricardo peut admettre que tous les prix sont mesurés en termes d'un étalon invariable de valeur,

Figure 12: Le modèle ricardien avec un salaire physique donné



Tant que la demande de blé est inférieure à y , il suffit pour la satisfaire de cultiver des terres de première catégorie. La production par dose de travail-capital est donnée par la pente de OM . La rente est nulle et le produit est partagé entre travailleurs et capitalistes. Le prix du blé est P et le taux de salaires est w . Les prix et le taux de salaire sont mesurés dans un étalon invariable de valeur. Le taux de profit est r . Supposons que la demande de blé vienne à excéder y tout en restant inférieure à y' . Des terres de seconde catégorie sont mises en culture. Sur ces terres, le produit par dose de capital-travail est indiqué par la pente de MM' . En effet, la pente de MM' est le rapport du produit sur les terres de seconde catégories par le nombre de doses de capital travail nécessaires pour les mettre en culture. La rente est $R'N'$; les capitalistes et les travailleurs doivent se partager $R'M'$ si la production est y' . Le prix du blé augmente jusqu'à P' et le salaire jusqu'à w' . Le taux de profit devient r' . Si la demande de blé excède y' , des terres de troisième catégorie seront mises en culture, le prix du blé augmentera jusqu'à P'' , le salaire jusqu'en w'' alors que le taux de profit diminuera en r'' .

c'est-à-dire d'une marchandise qui exige toujours dans sa production la même quantité de travail. Si on tient compte de la première hypothèse et si on rappelle que les rendements sont constants dans l'industrie, les prix des biens manufacturés restent les mêmes au cours du processus de développement.

Un premier cas est alors facilement réglé, celui de l'industrie. Supposons que la population augmente et qu'il soit nécessaire pour la nourrir de mettre en culture de nouvelles terres. Le prix du blé augmente provoquant une hausse du taux de salaire. Comme le prix des biens manufacturés est constant, le taux de profit baisse nécessairement.

Le cas de l'agriculture semble moins simple puisque le prix du blé s'accroît. L'argument consiste alors à remarquer que la valeur du produit d'une «dose de capital-travail», déduction faite de la rente, reste toujours la même. Quand la population s'accroît, des terres moins fertiles sont mises en culture et les prix des produits naturels augmentent. Mais ce sont les propriétaires fonciers qui bénéficient de cette hausse: leur rente s'accroît en nature et en valeur. Par contre, la rémunération d'une «dose de capital-travail» mesurée dans l'étalon invariable de valeur reste la même. Dès lors, on est ramené au cas précédent. La hausse du prix du blé provoque une augmentation des salaires et une réduction du taux de profit. Quant à la masse des profits agricoles, après avoir augmenté dans un premier temps, elle finit par diminuer (Ricardo, 1815, p. 7; Pasinetti, 1960, p. 89). En effet, le produit d'une dose de capital-travail diminue chaque fois qu'elle est appliquée à une terre moins fertile. A l'issue du processus, ce produit sera égal au salaire et le profit sera nul.

Ricardo conclut son analyse en remarquant qu'une augmentation du temps de travail nécessaire pour produire les biens manufacturés consommés par les travailleurs tendrait de la même façon à réduire le taux de profit, et en soulignant que le progrès technique peut, à l'inverse, freiner sa baisse. Il résume l'ensemble de ces propositions par une formule un peu sibylline: «dans tous les pays et dans tous les temps, les profits dépendent de la quantité de travail nécessaire pour fournir aux travailleurs les biens qui leur sont nécessaires sur la terre et au moyen du capital qui ne supportent pas de rente» (Ricardo, 1817, p. 126).

2.4.2. *Les classiques et le modèle ricardien*

Les classiques, sauf Say, acceptèrent la conclusion de Ricardo mais ils lui reprochèrent de ne mettre l'accent que sur un des facteurs, la rareté de la terre, qui affectent le taux de profit et de faire ainsi passer au second plan les autres circonstances – le niveau des salaires, la productivité du travail, la demande effective de biens – qui interviennent aussi dans sa détermination.

C'est assez tardivement, dans la troisième édition de *L'essai sur le commerce extérieur du blé* (1826), que Torrens s'est écarté, ou plutôt a prétendu s'écarter, de

la logique ricardienne. Dans sa préface, il souligne, à plaisir, les désaccords. La thèse de Ricardo, le taux de profit est une fonction décroissante du taux de salaire, repose sur une généralisation hâtive car

elle attribue à une seule cause des variations qui résultent des effets conjugués de facteurs multiples. Cependant, la lecture de *l'Essai* ne peut que décevoir l'attente du lecteur qui espérerait y trouver une critique radicale des positions ricardiennes. Selon Torrens, le taux de profit dépend de trois éléments: la fertilité naturelle de la terre, la productivité du travail et le taux réel des salaires défini comme la quantité de produits que le capitaliste dépense pour subvenir aux besoins de ses employés. Tous ces arguments sont de la plus pure veine ricardienne. Mais, cela ne signifie pas que le texte de Torrens soit sans intérêt. A tout le moins, «il propose une interprétation de ce que Ricardo voulait dire plus claire que tout ce qu'on peut trouver chez Ricardo» (Robbins, 1958, p. 51).

Sur un point cependant, sur la méthode de démonstration, l'apport propre de Torrens est tout à fait significatif. On a vu que, dans ses exemples numériques, pour mener à bien ses calculs, Ricardo devait introduire une multitude d'hypothèses simplificatrices. Par exemple, dans le chapitre des *Principes* qui traite des profits, Ricardo suppose que les produits agricoles et industriels sont fabriqués dans les «mêmes conditions» ce qui lui permet d'admettre que leurs prix sont proportionnels aux quantités de travail nécessaires pour les produire. Ainsi, le lecteur peut se demander si les conclusions de Ricardo reposent sur des bases solides, si elles restent valables quand on reconnaît que les conditions de production sont différentes selon les activités.

Le stratagème suivi par Torrens consiste à éliminer de façon beaucoup plus radicale les difficultés qu'entraîne, dans toute analyse de la répartition, la prise en compte de la théorie des prix de production. Il reconnaît que, dans une activité particulière ou dans une entreprise, les produits ou leurs moyens de production sont physiquement différents. Le taux de profit dépend donc de leurs prix relatifs. Mais, quand on raisonne sur l'économie nationale toute entière, on peut considérer le produit et les moyens de production comme des marchandises homothétiques et ainsi «le profit global du pays peut être déterminé par le rapport entre la quantité produite et la quantité de dépenses nécessaires pour l'obtenir» (Torrens, 1815, p. 105). Cette façon de raisonner sur une économie en croissance où le vecteur des quantités produites est proportionnel au vecteur des moyens de production est caractéristique de la démarche de Torrens. Il l'utilise de façon permanente pour éviter d'avoir recours à l'hypothèse ricardienne qui revient à supposer que les prix relatifs sont déterminés par le travail incorporé dans les marchandises.

C'est précisément contre cette thèse que Malthus s'élève: il rejette l'idée que le taux de profit puisse être déterminé comme un rapport de quantités physiques, que ce soient des quantités de biens ou des quantités de travail. Il ne cesse de rappeler que le produit et ses moyens de production sont physiquement incommensurables et que le taux de profit ne peut se concevoir que comme le rapport de la valeur des marchandises produites à la valeur de leurs moyens de production.

Si le taux de profit est un rapport de valeur, il ne dépend pas seulement

des conditions techniques de production et du salaire «physique» mais aussi des prix relatifs du produit et des moyens de production. On est ainsi ramené à la thèse de Smith selon laquelle le taux de profit dépend de la concurrence des capitaux, ou comme l'écrit Malthus (1820, t. 5, p. 230), de l'abondance ou de la rareté du capital et du produit vis-à-vis de la demande. Toutefois, Malthus adopte dans sa présentation une approche si ricardienne que les divergences s'estompent aux yeux de Ricardo lui-même (1820 a, p. 252).

Selon Malthus (1820, t.5, p. 219), le taux de profit dépend de deux causes principales. La productivité des capitaux investis sur la terre marginale détermine la part de la valeur du produit qui est nécessaire pour entretenir les travailleurs. Il parle de ce facteur comme du principe qui *limite* les profits. La valeur réelle du produit d'une quantité donnée de travail, autrement dit la quantité de travail qu'il commande, fixe la part du produit qui revient au travailleur. Malthus parle de cette relation comme du principe *régulateur* des profits. Quand des terres moins fertiles sont mises en culture, quand des techniques de production plus intensives sont utilisées, la rente s'accroît et le taux de profit diminue. Cet argument est proche ou même identique à celui qu'invoque Ricardo. Cependant, une nuance apparaît quand on compare l'analyse de Malthus au modèle simplifié que Ricardo utilise dans son chapitre sur les profits. En effet, Malthus rappelle opportunément qu'au cours d'un tel processus, la baisse du taux de profit freine l'accumulation du capital et que la croissance de la demande de travail se ralentit. Le salaire doit donc diminuer de façon à ralentir la croissance de la population. Cependant, ce raisonnement est parfaitement acceptable dans une logique ricardienne et son absence dans le modèle simplifié ne découle que d'une hypothèse inutilement restrictive. Si cette baisse limite la chute du taux de profit, elle ne peut l'empêcher.

Le principe régulateur lui-même ne paraît guère s'éloigner de la logique ricardienne. Quand Malthus évoque la réduction de la valeur du produit d'une quantité donnée de travail, il parle de la quantité de travail qu'elle commande, autrement dit, d'une hausse du salaire réel¹ ou, plus précisément, d'une augmentation de la part du produit, net de la rente, qui revient au travailleur. Cependant, le parallélisme des arguments ne doit pas faire illusion. Pour Ricardo, le taux de profit dépend de la concurrence des capitaux sur le marché du travail: l'accumulation du capital réduit le taux de profit parce qu'elle provoque une hausse de la demande de travail. Pour Malthus, le taux de profit dépend de la concurrence des capitaux sur le marché du travail *et* sur le marché du produit. Même si le taux de salaire restait le même quand le capital s'accroît, le taux de profit baisserait parce que le prix des produits diminuerait. Cette divergence est étroitement liée à la discussion de la loi des débouchés. L'analyse de Malthus n'a de sens

¹Au sens, où Malthus emploie ce terme.

que si l'on admet que l'accroissement de l'offre de biens n'entraîne pas nécessairement une augmentation parallèle de la demande. Celle de Ricardo implique précisément le contraire.

L'œuvre de Say s'inscrit en marge de ce débat. Il ne consacre que quelques lignes à la thèse ricardienne¹ pour l'écarter sans vraiment la discuter. «D'ailleurs, il n'est pas vrai que ce soient les entrepreneurs d'industrie qui profitent des bas salaires. Les bas salaires, par suite de la concurrence, font baisser le prix des produits auxquels l'ouvrier travaille; et ce sont les consommateurs des produits, c'est-à-dire la société toute entière, qui profitent de leur bas prix» (Say, 1803, p. 384). Fondamentalement, son analyse se développe sur un plan différent: il fait éclater la catégorie du profit en opposant les revenus de l'entrepreneur d'industrie à la rémunération des capitaux, que celle-ci prenne la forme d'un taux d'intérêt ou d'un taux de profit. Ces deux types de gain ne naissent nullement de la décomposition d'un ensemble plus vaste; ils sont de nature différente et on n'a aucune raison de penser qu'ils évoluent de façon parallèle. L'un et l'autre sont déterminés par l'offre et la demande. Le revenu de l'entrepreneur «est réglé par le rapport qui se trouve entre la *quantité demandée* de ce genre de travail d'une part, et la quantité qui en est mise en circulation, la *quantité offerte*, d'autre part» (Say, 1803, p. 375). Le taux d'intérêt se décompose lui-même entre une prime d'assurance payée au prêteur comme l'équivalent du risque de perdre en tout ou partie son capital et le véritable loyer qui paie l'usage du capital. Il dépendra donc de la sûreté des opérations de prêts et de l'offre et de la demande des capitaux disponibles. Certes, il n'est pas exclu, dans un tel schéma, que la rareté des terres ou la hausse des salaires affectent les profits, mais ce sera de façon indirecte, et Say, logiquement, met plutôt l'accent sur des circonstances qui agissent immédiatement sur le marché des fonds prêtables. Ainsi, une augmentation de l'épargne réduira le taux d'intérêt et le taux de profit simplement parce qu'elle accroît la masse des capitaux à la recherche d'un emploi.

3 - Accumulation du capital, emploi et crises

Les théories de la valeur et de la distribution constituent les éléments d'une théorie de l'allocation des ressources sur laquelle les classiques se sont appuyés pour analyser la croissance. Quelque critiques qu'ils aient pu être vis-à-vis de Smith, leur construction s'appuie si profondément sur *La Richesse des Nations* qu'elle ne peut être considérée que comme une reformulation de l'analyse smithienne qui s'appuie sur une critique de sa théorie des profits.

¹ Cette interprétation est d'ailleurs discutable car, dans le passage que nous citons, Say discute les thèses de Sismondi plutôt que celles de Ricardo.

L'accumulation reste l'élément central de la théorie de la croissance, mais l'accent s'est maintenant déplacé. La division du travail est au cœur de la dynamique smithienne puisqu'elle apparaît comme la source endogène d'un processus cumulatif de développement. Le thème est repris, au début du dix-neuvième siècle, par les classiques mais il s'estompe et passe au second plan. En fait, dans ce domaine, aucun apport fondamental n'apparaît. Notons cependant que Say, en distinguant la division du travail interne à la firme et la division du travail entre les diverses activités, soulève une question importante. Malheureusement, cette idée ne sera guère exploitée.

Le progrès technique, le machinisme et les effets de l'existence de ressources rares sont maintenant au centre du débat. Alors que Smith attribuait à la division du travail l'essentiel des progrès de la productivité, les classiques du début du dix-neuvième siècle voient dans cette évolution l'effet de la découverte de nouvelles techniques et de l'introduction des machines. Cependant, ces changements restent inexpliqués, exogènes au système. Bien peu a été fait pour comprendre le phénomène qui explique le développement économique. Cette impuissance explique sans doute le succès de cette fable qui décrit les classiques «anglais» comme des pessimistes qui restent persuadés, en pleine «révolution industrielle», que la croissance économique ne peut que déboucher sur un état stationnaire. Que ce slogan traduise bien mal les convictions des classiques est suffisamment évident pour qu'il ne soit pas nécessaire de revenir sur ce point: Ricardo n'a certes jamais pensé que l'Angleterre était, à son époque, menacée de quelque manière que ce soit, de stagnation et de déclin ! Tout ce qu'on peut concéder, c'est que la difficulté d'expliquer l'évolution technologique est bien réelle – mais a-t-on fait depuis beaucoup mieux? – et que cette lacune marque les limites de la théorie classique du développement.

Dans ce contexte, le bref passage où Say (1803, p. 372-3) traite des «profits du savant» n'en a que plus d'intérêt. Les caractéristiques spécifiques de l'activité de recherche y sont en effet clairement expliquées. «Le savant met en quelques instants dans la circulation une immense quantité de sa marchandise, et d'une marchandise encore qui s'use peu par usage; de manière qu'on n'est point obligé d'avoir recours à lui de nouveau pour en faire de nouvelles provisions.» Les techniques de production sont ainsi fondées sur des connaissances théoriques que chacun peut acquérir presque gratuitement. «Elles s'étendent à volonté, sans se consommer, sans qu'on soit obligé, pour se les procurer, d'avoir de nouveau recours à ceux de qui elles sont originaires émanées.» Le travail du savant est donc mal rémunéré, bien en deçà de la valeur de sa contribution productive. Et Say oppose à ce savoir, bien collectif presque gratuit, les procédés techniques mis au point par les manufacturiers. Eux sont protégés par des brevets qui confèrent à leur inventeur un pouvoir de monopole certes provisoire mais qui lui assure, pour un temps, un profit supérieur à la normale. Cette tentative restera cependant isolée et Say lui-même n'en tirera guère parti.

Dès lors, c'est le problème de la rareté des ressources naturelles qui apparaît au premier plan. Pour un état donné des techniques, le processus

de croissance vient se heurter aux limites que lui fixe la fertilité bornée de la terre. Quand le capital s'accumule et que la population croît, les coûts de production des produits naturels augmentent, entraînant une hausse de leurs prix et une augmentation des salaires. Le taux de profit diminue alors jusqu'au point où tout motif d'accumulation disparaît.

C'est autour de ce thème commun que Ricardo, Malthus et Torrens développent leurs analyses. Dans ce domaine, leurs divergences se réduisent, en fait, à des nuances. Des désaccords n'apparaissent que dans la discussion du problème des débouchés. Alors que Ricardo soutient que l'accumulation du capital ne peut provoquer une chute des profits que si elle entraîne une hausse du taux de salaire réel, Malthus affirme qu'elle peut faire baisser le taux de profit si la demande effective est insuffisante. Plus généralement, Say soutient que toute augmentation de l'offre accroît la demande et ne peut provoquer un encombrement général des marchés. Si le débat fut long et âpre, on a parfois l'impression que les historiens de la pensée interprétant ces discussions à la lumière du keynésianisme ont inutilement dramatisé les désaccords. Il faut se souvenir que les défenseurs de la loi des débouchés ne niaient pas l'existence des crises et qu'ils ont opposé aux thèses de Sismondi et de Malthus leur propre analyse des cycles.

3.1. La théorie classique du développement

La thèse de Ricardo et de Say est simple: ils reprennent à leur compte l'analyse de Smith qui voyait dans la multiplication des capitaux l'origine et la cause de l'accroissement de la richesse. L'homme frugal qui, par son épargne, accroît ses capitaux productifs, peut être comparé «à l'un des fondateurs d'une maison d'industrie où une société d'hommes laborieux seraient nourris à perpétuité des fruits de leur travail» (Say, 1803, p. 112). Le prodigue, au contraire, est comparé à l'administrateur d'une fondation pieuse qui, en dilapidant ses biens, laisse sans ressource non seulement ceux qui y trouvent leur subsistance mais tous ceux qui auraient pu l'y trouver par la suite. Ainsi, les dépenses ostentatoires, l'achat de biens de luxe, même s'ils ne sont pas moralement condamnables car ils permettent aux hommes de satisfaire leurs plus nobles désirs, sont traités par Say comme des consommations improductives et stériles. Lauderdale, Sismondi et Malthus pensent, au contraire, que la parcimonie, si elle est poussée à l'extrême, peut être pernicieuse pour le bien-être public. Lauderdale, sans doute le plus radical des trois, soutient que si le capital s'accroît au-delà d'un certain point, son taux de rendement et sa valeur diminueront de façon telle que toute accumulation ultérieure deviendra impossible.

3.1.1. *Épargne, accumulation du capital et emploi*

Dans le schéma classique hérité de *La Richesse des Nations*, la loi de la population et les règles qui régissent l'accumulation du capital conduisent à un

équilibre dynamique où l'offre et la demande de travail augmentent au même rythme. Quand la division du travail donne naissance à des rendements croissants, le taux de croissance s'accélère. Quand la rareté de la terre fait prévaloir des rendements décroissants, le taux de profit diminue progressivement, freinant la croissance jusqu'à ce que l'économie atteigne une situation stationnaire. « Cette tendance, cette gravitation, pour ainsi dire, des profits est heureusement mise en échec à intervalles répétés tant par les améliorations des machines utilisées dans la production des biens de nécessité que par les découvertes de la science de l'agriculture qui permettent de réduire une partie du travail auparavant requis et donc de diminuer le prix des biens indispensables aux travailleurs » (Ricardo, 1817, p.120).

a. Profit, épargne et accumulation du capital

On a coutume de résumer l'ensemble des analyses que les classiques consacrèrent aux relations entre l'épargne, l'accumulation du capital et la répartition des revenus par une relation simple qui assure que le taux d'accumulation est proportionnel au taux de profit ou qu'il en est, au moins, une fonction croissante. Il est d'autant plus difficile de porter sur cette interprétation un jugement critique que les classiques du début du dix-neuvième siècle, sauf Say, ne proposèrent aucun traitement systématique de ce problème et n'évoquent que rarement l'analyse qu'en avait proposée Smith dans *La Richesse des Nations*.

L'avantage de cette formule est de mettre l'accent sur la relation que les classiques ont toujours établie entre le taux d'épargne et la répartition des revenus. En effet, selon eux, les salariés, même s'ils en avaient le désir, n'ont guère les moyens d'épargner et les propriétaires fonciers, s'ils en ont les moyens, n'ont guère l'habitude de le faire. L'épargne trouve ainsi, pour l'essentiel, son origine dans les profits. Cependant, cette règle mérite d'être nuancée. Les propriétaires fonciers et même les travailleurs (Ricardo, *Principes*, troisième édition, 1821, p. 348), quand les salaires sont élevés, ont la capacité d'épargner. Ce que soutient Ricardo (1817, p. 270), c'est que leur propension à épargner est, pour des raisons culturelles et sociales, inférieure à celle des capitalistes.

Cependant, on peut souhaiter aller plus loin dans l'analyse et se demander si l'influence du taux de profit sur le rythme de l'accumulation tient au fait qu'une faible rémunération de l'abstinence décourage l'épargne ou, plutôt, au fait qu'une faible rentabilité de l'investissement dissuade l'industriel d'entreprendre. D'autre part, il faut intégrer dans l'analyse les autres facteurs, notamment le pouvoir d'achat du revenu, qui affectent l'épargne.

Cependant, Ricardo n'analyse pas ces problèmes en étudiant les comportements d'épargne et d'investissement. Il oppose le pouvoir d'accumuler et les mobiles de l'accumulation. Il ne fait aucun doute pour lui

que le taux de profit est le mobile de l'accumulation. Mais, alors même qu'il avait expliqué dans le chapitre sur la valeur (1817, p. 34) que le producteur d'une marchandise dont le cycle de production est long doit recevoir une compensation pour son «attente», il n'évoque guère l'influence que pourrait avoir le taux d'intérêt sur l'épargne proprement dite. Ainsi, quand il étudie les effets de la baisse séculaire du taux de profit, c'est sur la décision d'investissement qu'il met l'accent. «L'augmentation du prix des biens de nécessité et des salaires du travail est cependant limitée, car sitôt que les salaires seront égaux...[aux] recettes du fermier, l'accumulation devra prendre fin; en effet, aucun capital ne pourra rapporter un profit où que ce soit, on ne pourra demander aucun travail supplémentaire et ainsi la population aura atteint son plus haut niveau. A la vérité, bien avant cette période, le très bas niveau des profits aura arrêté toute accumulation» (Ricardo, 1817, p. 120).

La capacité d'accumulation dépend du pouvoir d'achat du revenu disponible. Elle s'accroît quand le prix des marchandises, notamment des biens de luxe, diminue; une hausse des impôts, au contraire, la réduit. Par exemple, Ricardo (1817, p.131-133) explique que le commerce extérieur reste sans effet sur le taux de profit si les marchandises importées ne sont pas consommées par les travailleurs. Néanmoins, en diminuant le prix des produits de luxe, il permet aux capitalistes et aux propriétaires fonciers d'épargner davantage sans réduire leur consommation. Il reprend cet argument dans le chapitre sur les machines (1817, p. 390) en soulignant que l'introduction de nouvelles techniques de production accroît la capacité du revenu net à satisfaire les besoins des capitalistes et leur permet ainsi d'épargner davantage.

Les thèses de Say sont, par bien des côtés, voisines de celles de Ricardo. Comme lui, il note que la diminution des prix des biens de luxe accroît la capacité à épargner (Say, 1803, p.116), il souligne aussi l'idée que le profit est le motif de l'épargne (1803, p. 117); pour lui comme pour Malthus (1820, t.6, p. 254), les variations des profits affectent à la fois le pouvoir et la volonté d'épargner. L'originalité de Say apparaît plutôt dans la structure théorique de son œuvre, dans la façon dont il organise son argumentation. Reprenant une idée développée par Smith et Hume, il explique que le taux d'intérêt pur, défini comme le loyer qui paie l'utilité et l'usage du capital, déduction faite de la prime de risque, dépend de la quantité de capitaux demandés et de la quantité de capitaux disponibles. Ainsi, le schéma causal de Ricardo – le taux de profit détermine le taux d'intérêt – perd tout sens, pire, il apparaît dans certains textes de Say comme inversé: en fait, c'est le taux d'intérêt qui détermine le taux de profit dont il est une des composantes.

Le point de départ de son raisonnement est la notion de revenu net; l'exemple est celui de l'entrepreneur-cultivateur auquel il reste un excédent de ses produits sur sa consommation, une fois remplacé son capital. Ce surplus peut être thésaurisé sous forme monétaire, il peut être dépensé dans un «festin magnifique» ou dans l'achat de biens de luxe durables (meubles, linge,

argenterie); enfin, il peut venir s'ajouter au capital productif, il peut être accumulé. Il importe de noter que le raisonnement de Say n'implique nullement que toute épargne est investie, elle peut demeurer «cachée, enfouie» (Say, 1803, p. 119). Ce comportement de thésaurisation est certes plus fréquent dans les pays arriérés, dirigés par des gouvernements despotiques où les occasions de placement sont rares et incertaines. Mais, il persiste dans les économies modernes. Si tout entrepreneur d'industrie trouve avec facilité les moyens d'utiliser son épargne, il n'en est pas de même des personnes qui vivent de leurs rentes et de leurs salaires. Elles ne peuvent placer utilement leur épargne que pour autant qu'elle se monte à une certaine somme. Ces remarques conduisent Say à amender le principe de Smith: «Toute épargne, *pourvu qu'on en fasse l'objet d'un placement*, ne diminue en rien la consommation, et, au contraire, elle donne lieu à une consommation qui se reproduit et se renouvelle à perpétuité, tandis qu'une consommation improductive ne se répète point» (Say, 1803, p. 110).

Le taux d'intérêt se compose d'une prime d'assurances qui couvre le risque du prêteur et d'un intérêt pur et simple qui rémunère l'utilité et l'usage du capital. Cette fraction du taux d'intérêt est d'autant plus élevée que la quantité de capitaux à prêter est moindre et que la quantité de capitaux demandés est forte. Le montant des capitaux disponibles dépend du revenu net, ou plutôt de son pouvoir d'achat, de la répartition des revenus – les riches épargnent plus que les pauvres – et du taux d'intérêt. La demande est d'autant plus grande que les emplois des capitaux sont nombreux et lucratifs.

Ainsi, plus les capitaux disponibles sont abondants par rapport aux emplois que l'on peut en faire, moins le taux d'intérêt sera élevé. Ricardo (1817, p. 290) rejette cette proposition qui lui semble contradictoire avec la loi des débouchés. «Si tout capital, quel que soit son montant peut être employé par un pays, comment peut-on dire qu'il est abondant par rapport à l'étendue de ses emplois ?» Prise littéralement, cette interrogation laisse penser que Ricardo n'admet pas que la demande de capitaux puisse être une fonction décroissante du taux d'intérêt et qu'il soutient, au contraire, qu'elle est infiniment élastique pour un taux égal au taux de profit courant, déduction faite de la prime de risque.

L'analyse que propose Say des effets des emprunts publics permet de préciser la nature des divergences qui l'opposent à Ricardo. «Tout emprunt public a l'inconvénient d'enlever aux usages productifs des capitaux [...] pour les dévouer à la consommation; et, de plus, quand ils ont lieu dans un pays dont le gouvernement inspire peu de confiance, ils ont l'inconvénient de faire monter l'intérêt des capitaux. L'agriculture, les fabriques et le commerce trouvent plus difficilement des capitaux à emprunter, lorsque l'Etat offre constamment un placement facile et souvent un intérêt élevé. Pour obtenir la préférence sur un concurrent si redoutable, l'industrie est obligée à des frais de production plus considérables, qui diminuent la consommation en renchérissant les profits»

(Say, *Traité*, dernière édition, p. 522). Ricardo¹ rejette cette thèse. Bien sûr, dans cette polémique, il tire

¹ Ricardo cite le texte de la seconde édition du *Traité* qui diffère légèrement de l'extrait de la dernière édition que nous avons reproduit. Mais, si Say a reformulé sa pensée, sa position sur le fond reste inchangée.

argument de la maladresse du texte du *Traité*. Si l'Etat n'inspire vraiment pas confiance, il y a toute raison de penser que les prêteurs préféreront avancer leur argent à des entreprises privées même si celles-ci offrent un taux d'intérêt inférieur à celui des fonds publics. Mais cette question est secondaire. Ce que Ricardo (1817, p. 300) ne peut admettre, c'est l'idée qu'une augmentation des emprunts publics puisse avoir pour effet d'accroître le taux d'intérêt. Pour lui, le taux de profit est la cause, le taux d'intérêt est l'effet. Ainsi, il est tout à fait impossible de soutenir qu'une augmentation du taux d'intérêt peut affecter le taux de profit. Ce désaccord illustre bien le fait que, même dans des domaines où leurs positions, ou au moins leurs conclusions, peuvent paraître voisines, Ricardo et Say raisonnent sur des schémas analytiques différents.

b. A propos de la dette publique, une digression

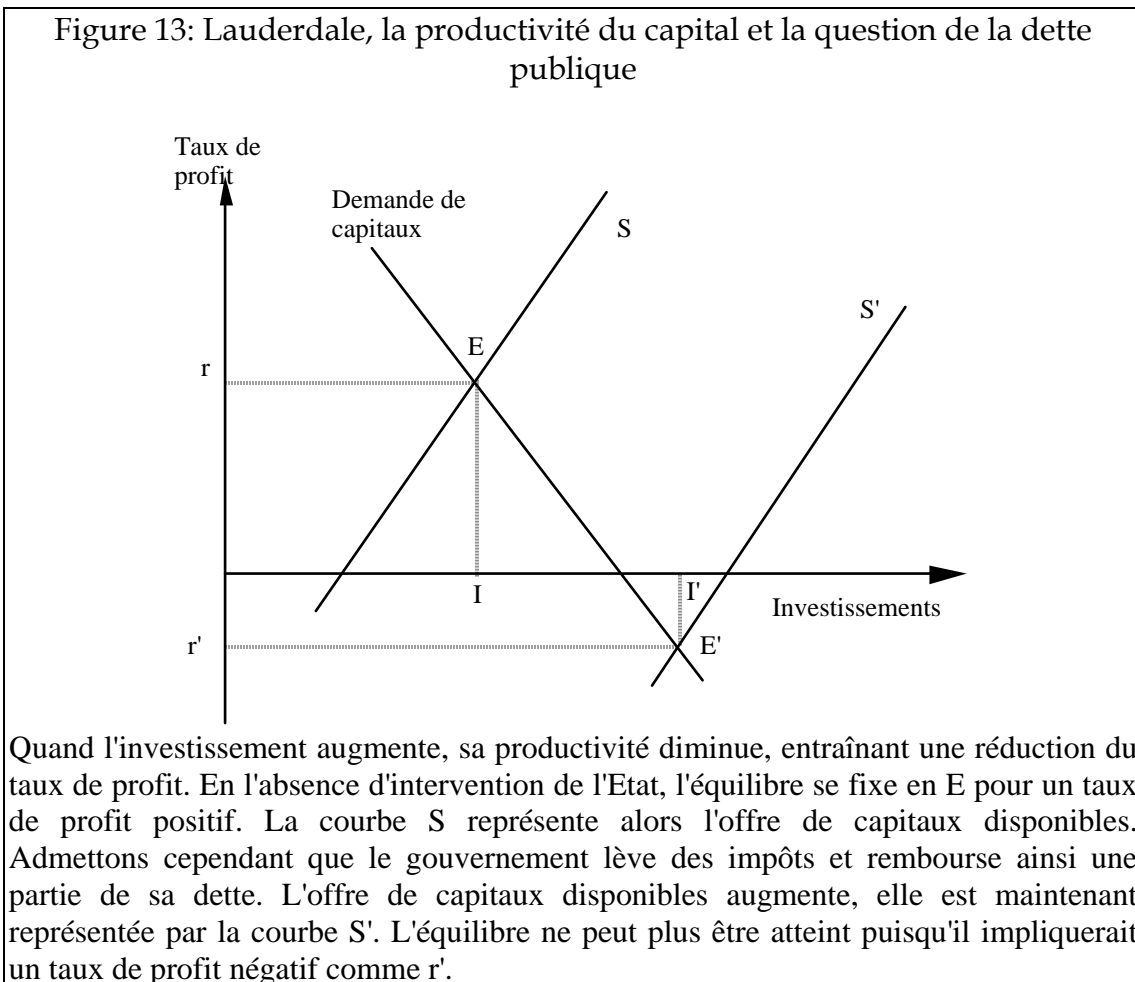
Les positions traditionnelles des économistes favorables au développement de la dette publique avaient été rejetées par Smith qui soutenait l'idée que l'accroissement de la dette freinait l'accumulation du capital productif. L'ouvrage de Lauderdale (1804) allait relancer un débat théorique qui viendra alimenter les controverses politiques suscitées par la mise en place, puis par l'abandon, d'un fonds d'amortissement de la dette publique en Grande-Bretagne. Cet aspect de la discussion n'apparaît que bien tardivement à la fin des guerres de l'Empire. Le conflit avait suscité un déficit important du budget qui avait été couvert, en partie, par des emprunts. En 1817, la politique fiscale change et le budget dégage un excédent qui permet de rembourser une partie de la dette publique. Certains économistes, Lauderdale et Malthus notamment, virent dans cette mesure une des causes du revirement conjoncturel qui entraîna l'économie britannique dans la crise.

Le point de départ de Lauderdale est sa théorie des profits. Il rejette la façon dont Smith aborde ce problème dans *La Richesse des Nations*. Si le profit n'est qu'une fraction de la valeur que le travailleur ajoute aux matières premières alors «le profit du capital doit être un revenu dérivé plutôt qu'une source originale de revenu; et le capital ne peut donc pas être considéré comme une source de richesse, son profit n'étant qu'un transfert de la poche du travailleur dans celle du propriétaire du capital» (Lauderdale, 1804, p.158).

En réalité, l'utilité du capital ne découle pas, comme le suggère Smith, du fait qu'il permet de mettre le travail en mouvement et d'accroître sa productivité. Au contraire, si le capital est utile, c'est qu'il peut se substituer au travail dans une série de tâches qui devraient être autrement réalisées à la main et qu'il permet d'exécuter des travaux qu'aucun homme ne peut accomplir (Lauderdale, 1804, p. 204). De cette observation, on peut tirer deux enseignements. Le profit maximum qu'on peut tirer d'une machine est égal aux salaires des travailleurs auxquels elle se substitue. Cependant, cette rémunération ne peut guère être atteinte que dans cette période où l'inventeur de la machine, protégé par un brevet, détient un monopole. Quand il est imité

et concurrencé, le profit diminue jusqu'au point où l'offre est égale à la demande. La contribution de Lauderdale sur ce point est tout à fait notable puisqu'il est un des premiers économistes à expliquer le profit par la productivité du capital.

Cependant, Lauderdale tire de sa proposition de base, le capital se substitue au travail, une autre conséquence. L'accumulation du capital n'accroît pas nécessairement la richesse d'une nation. «Dans chaque état de la société, une certaine quantité, proportionnelle à l'état des connaissances des hommes, peut être utilement et profitablement employée en supplantant le travail [...] Mais il doit exister, à chaque instant, un point au-delà duquel il ne s'accroîtra plus naturellement» (Lauderdale, 1804, p. 227-228). En d'autres termes, la courbe de demande de capitaux atteint, pour un montant fini de l'investissement, un point où le taux de profit est nul.



Dans le cours naturel des choses, cette situation n'a aucune conséquence dramatique: il existe toujours assez de prodiges dans la société pour que le point critique où le taux de profit serait nul ne soit jamais atteint. Admettons cependant que, pour alimenter un fonds d'amortissement de la dette publique, le gouvernement accroisse les impôts et dégage ainsi un excédent budgétaire. La hausse des impôts provoquera une réduction du

revenu disponible et de la consommation. Cependant, rien ne viendra compenser les effets de cette parcimonie forcée «car il serait difficile de persuader les propriétaires du stock [de titres de la dette...] de dépenser tous à la fois, comme un revenu, ce que l'habitude leur a appris à considérer comme un capital» (Lauderdale, 1804, p. 245-246). Alors, l'épargne apparaît comme excessive et la politique budgétaire restrictive entraîne une baisse de la demande. Dans un sens ce déséquilibre est le résultat d'un effet de répartition. Le remboursement de la dette conduit les prodigues à moins consommer sans persuader les épargnants de dépenser davantage.

Ricardo (1820 b, p.179) mettra l'accent sur le fait que l'analyse de Lauderdale repose sur une hypothèse peu plausible. Il est bien peu vraisemblable que le capital accumulé en Angleterre soit tel que le remboursement d'une partie de la dette puisse y faire tomber le taux de profit à zéro. Dès lors, le seul effet d'une diminution de la dette est de libérer une partie de l'épargne d'un emploi improductif et d'accélérer le rythme de l'accumulation et donc d'accroître la richesse du pays (Ricardo, 1820 b, p. 184).

L'argument, cependant, mérite d'être précisé. Reprenons l'hypothèse de Lauderdale et admettons que le gouvernement accroisse les impôts pour financer le remboursement d'une partie de la dette. Deux cas sont possibles. Les contribuables peuvent payer leurs impôts en réduisant leur patrimoine. Alors, rien ne sera changé. On peut même imaginer que les contribuables, s'ils manquent de fonds pour continuer leurs activités productives, empruntent les sommes nécessaires auprès des rentiers qui ont reçu de l'argent en remboursement des titres de la dette publique qu'ils détenaient. On peut, dans une telle situation, parler *d'équivalence ricardienne*: une hausse des impôts utilisée pour financer le remboursement de la dette publique est sans effet sur le niveau et sur la structure de la demande. Mais on peut imaginer un second cas, celui qu'évoque Lauderdale, où les contribuables réduisent leur consommation pour payer leurs impôts. Alors le stock de capital augmente et, avec lui, la masse des marchandises produites. Il n'en résulte pas un engorgement des marchés, car la hausse de la production a, selon la loi de Say, pour contrepartie une hausse du revenu et de la consommation. Dans ce cas, l'équivalence ricardienne cesse de s'appliquer et une augmentation des impôts utilisée pour financer le remboursement de la dette accroît le capital productif.

Peut-on imaginer qu'elle se traduira par une baisse des profits suffisamment profonde pour décourager tout investissement ? Certes, selon la logique de l'analyse ricardienne, on peut penser que l'accroissement du capital entraîne une hausse de la demande de travail, une augmentation du taux de salaires et une hausse du prix des produits naturels. Ainsi, elle provoque une baisse du taux de profit qui, à la limite, atteint un niveau tel qu'il décourage toute accumulation. La situation décrite par Lauderdale n'est pas inconcevable, mais elle n'est pas d'actualité. Même l'Angleterre, même le pays le plus riche d'Europe est loin d'être arrivé à un tel stade de développement. Il existe

toujours des occasions favorables de placement. «On peut toujours trouver dans un grand pays, un nombre suffisant de personnes compétentes [...]

prêtes à employer le capital accumulé par d'autres hommes et à leur payer une part des profits qui, dans tous les pays, est connue sous le nom d'intérêt du capital» (Ricardo, 1820 b, p. 180). Autrement dit, la situation décrite par Lauderdale ne pourrait se produire que si l'Angleterre avait atteint une situation d'équilibre stationnaire, ce qui est loin d'être le cas.

Cependant, Ricardo élargit son propos pour étudier les diverses façons de financer les dépenses de l'Etat. Supposons qu'un pays, où l'Etat n'est pas endetté, doive supporter les dépenses d'une guerre. Il peut les financer par impôt ou par emprunt. Du point de vue économique, il n'y a aucune différence réelle entre ces deux modalités de financement; néanmoins, Ricardo pense qu'une hausse des impôts est, en tout point, préférable. Economiquement, les deux formes de financement sont équivalentes, car la somme actualisée des intérêts de l'emprunt est égale au montant des impôts que l'on doit prélever pour éviter l'apparition d'un déficit budgétaire. Mais, les contribuables ne voient pas les choses de cette façon et s'adaptent de façon différente dans les deux cas. Admettons que le taux d'intérêt soit de 5%, il sera difficile de convaincre un contribuable qu'il revient au même pour lui de verser 1000 francs tout de suite ou de payer à perpétuité 50 francs d'impôts supplémentaires. Il a peut-être la vague idée que les impôts seront payés, non par lui, mais par ses descendants; pourtant, il reviendrait au même pour ses enfants qu'il leur lègue un héritage plus faible mais libre de tout impôt. Cette idée, on peut, par emprunt, rejeter les charges fiscales sur les générations futures, semble mal justifiée. Il n'en reste pas moins que, selon Ricardo, le comportement des agents ne sera pas le même dans les deux cas. Si les dépenses sont financées par l'impôt, les contribuables s'efforceront de le tirer de leur revenu en réduisant leur consommation; si les dépenses sont financées par emprunt, ils se borneront à épargner le montant des intérêts annuels. Le financement par impôt est préférable car il laisse inchangé le capital national (Ricardo, 1820 b, p. 187).

Nous sommes ainsi dans une situation paradoxale. Ce que nous appelons le théorème ricardien d'équivalence – peu importe que les dépenses de l'Etat soient financées par impôt ou par emprunt – est certes bien admis par Ricardo sur le plan des principes, mais il conteste la portée pratique de cette proposition. Notons cependant que les réticences de Ricardo vis-à-vis de l'endettement de l'Etat sont, sans doute, autant de nature politique qu'économique. Il est suffisamment lucide pour penser qu'aucun fonds d'amortissement n'échappera à la convoitise du gouvernement et pour remarquer qu'il «ne peut exister de meilleure assurance pour le maintien de la paix que l'obligation faite aux ministres de soumettre le peuple à l'impôt pour financer une guerre» (Ricardo, 1820 b, p. 197).

Si l'approche de Say est différente de celle de Ricardo, elle le conduit cependant à des conclusions complémentaires que ce dernier reprend d'ailleurs à son compte. «Melon dit que les dettes d'un Etat sont des dettes de la main droite à

la main gauche dont le corps ne se trouve pas affaibli. Il se trompe» (Say, 1803, p. 549); car, alors qu'un particulier emprunte pour constituer un capital productif, l'Etat ne s'endette que pour dissiper le fonds

qui lui est prêté. Avant l'emprunt, il existait deux fonds: celui du rentier et celui du contribuable. Après, il n'en reste qu'un, celui du contribuable; celui du rentier a servi à payer les dépenses improductives de l'Etat. Dans cette aventure, le rentier ne perd rien: il touchera toujours les intérêts de son prêt; mais le contribuable perd, lui, les impôts qui lui seront réclamés pour payer les arrérages de la dette.

De ces prémisses, il découle que la dette publique n'est pas une richesse nette. En effet, un titre financier n'acquiert ce caractère que s'il représente la propriété d'un capital productif. Mieux, c'est la propriété qui est la richesse et non le titre qui l'atteste. Mais un emprunt de l'Etat n'a pas pour contrepartie un capital productif et le rentier qui détient un titre de la dette publique reçoit simplement de l'Etat le droit à une fraction du revenu annuel qui est encore à naître dans les mains du contribuable. «Si le titre venait à être anéanti (comme il l'est par une banqueroute), y-a-t-il une richesse de moins dans la société ? Nullement: le contribuable dispose alors de cette portion du revenu qui aurait passé au rentier» (Say, 1803, p. 553).

Ce même raisonnement s'applique aux variations des titres de la dette publique. On soutient souvent que, quand le taux d'intérêt diminue et que le cours des obligations s'accroît, les rentiers bénéficient d'un profit d'aubaine que nul ne paie. Supposons donc qu'à une époque où le taux d'intérêt était de 10% un homme ait acquis pour 100 francs une rente perpétuelle qui lui rapporte chaque année 10 francs. Admettons que le taux d'intérêt tombe à 5%, le cours de la rente sera de 200 francs. Mais, la plus value de 100 francs dont bénéficie le spéculateur à la hausse est une perte pour le contribuable qui n'a reçu que 100 francs pour un titre dont la valeur est aujourd'hui de 200 francs.

Les thèses de Ricardo et de Say sont certes critiquables. Mais, plutôt que d'entamer une glose bien inutile, il convient de souligner qu'elles constituent les bases d'une orthodoxie financière qui domina tout le dix-neuvième siècle. Si elles ont été quelque peu mises à mal par Keynes et les keynésiens, elles réapparaissent aujourd'hui dans les idées défendues par les nouveaux classiques.

c. La question des machines

Tant que le travail constitue, avec les ressources naturelles, le seul moyen de production, le capital se réduit à un fonds des salaires, et la demande de travail, à taux de salaire donné, croît au même rythme que le capital. L'élasticité de la demande de travail vis-à-vis du taux de salaire est égale à -1. Dans un processus de croissance où l'augmentation de la population et de la demande de blé entraîne la mise en culture de terres moins fertiles et une hausse du salaire, le taux de croissance de la demande de travail est égal au taux d'accumulation moins le taux de croissance du salaire.

Que devient ce raisonnement quand on introduit dans l'analyse l'existence de machines ? Progressivement, Malthus adopte une position voisine de celle

connue sous le nom de théorie du fonds des salaires. Dans la première édition des *Principes*, il affirmait que l'évolution de la demande de travail est proportionnelle au taux de croissance de la valeur du capital et du revenu. Dans la seconde, il admet que le taux de croissance de la demande de travail est «proportionnelle au taux de croissance de la quantité et de la valeur de ces fonds, provenant du capital ou du revenu, qui sont effectivement employés à l'entretien du travail» (Malthus, *Principes*, deuxième édition, 1836, t. 5, p.190). La position de Ricardo peut paraître, elle aussi, ambiguë. En écrivant que «la demande effective pour le travail doit dépendre de l'augmentation de cette part du capital dans laquelle les salaires sont payés» (1820 a, p. 234), il peut sembler, en effet, se rallier à la logique du fonds des salaires. Or, son chapitre sur les machines montre qu'il écarte toute idée de ce type (Rebeyrol, 1986, p. 94). Les hésitations de Torrens ne sont pas moins sensibles et ce n'est qu'en 1834 dans *On wages and combination* qu'il proposera une solution satisfaisante à cette énigme.

On peut espérer que l'étude des effets de la mécanisation du processus productif permet d'avancer dans la solution de notre problème. Mais, le curieux chassé-croisé qu'observe le lecteur ne peut qu'accroître sa perplexité. En 1820, Malthus admet que la substitution du capital au travail est susceptible de réduire l'emploi de diminuer la valeur du produit annuel. Dans la seconde édition des *Principes*, tout en reconnaissant que l'introduction de machines peut, à court terme, réduire la demande de travail, il soutient qu'elle augmente, à plus long terme, l'emploi. Mais, surtout, il supprime l'exemple crucial sur lequel il s'appuyait en 1820. Ricardo, alors même qu'il avait soutenu, à la Chambre des Communes, que le machinisme ne pouvait diminuer l'emploi, admet, en 1821, qu'il s'est trompé et que «l'opinion de la classe ouvrière que l'usage des machines est souvent contraire à ses intérêts, n'est pas fondée sur le préjugé et l'erreur mais est conforme aux principes les plus exacts de l'économie politique» (Ricardo, *Principes*, troisième édition, p. 392). Enfin, le «malheureux» McCulloch s'efforce en vain de suivre les méandres de la pensée de son maître. En 1820, il soutient que l'introduction de machines a tendance, dans un premier temps, à réduire plutôt qu'à augmenter le salaire réel. Cependant, les observations de Ricardo le convainquirent de son erreur et, en 1821, il affirme que l'introduction de machines ne peut, en aucun cas, réduire la demande de travail, ni diminuer le salaire réel. Hélas ! Ricardo, entre temps, a, sans autre avertissement, changé d'avis et McCulloch doit, en disciple fidèle, revenir aux thèses qu'il avait adjurées, même s'il maintient quelques réserves (1825, p.165).

Comme le montre Ricardo, il faut, pour analyser les effets de la mécanisation du processus de production sur l'emploi, distinguer deux cas. L'introduction de machines peut être un phénomène induit par une hausse du taux de salaire; on voit mal, alors, comment un tel effet de substitution peut réduire la demande de travail et ce que Ricardo appelle le produit brut, c'est-à-dire la somme des salaires, des profits et de la rente. Cependant, la mécanisation peut être la

conséquence d'un progrès technique autonome qui conduit à préférer au taux de salaire et de profit courants une nouvelle technique de production plus capitalistique à l'ancienne. Dans ce cas l'introduction de machines entraîne une baisse du produit

brut même si le produit net, défini comme la somme des profits et de la rente, augmente.

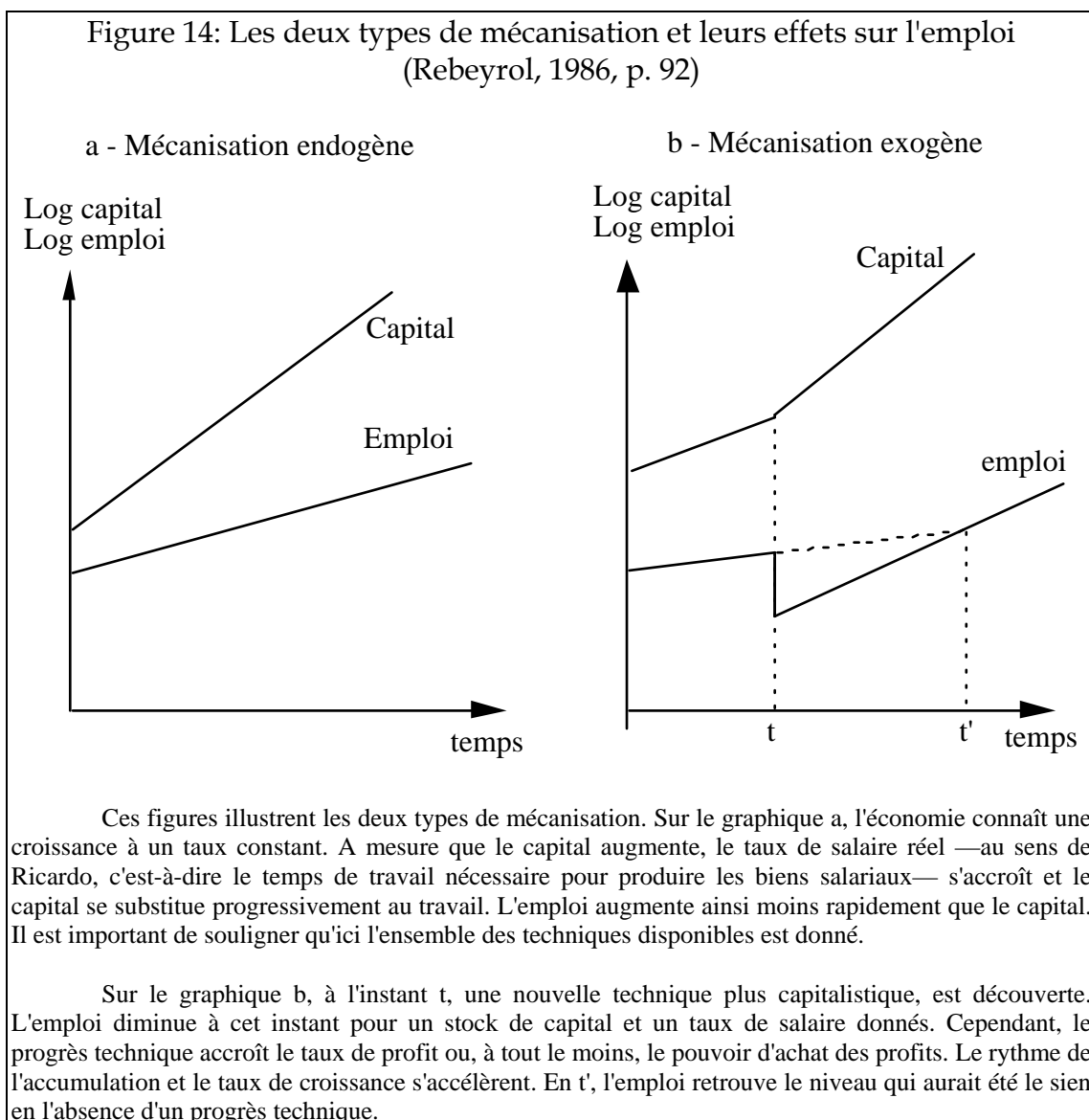
Le cas d'une mécanisation induite a été étudié en détail par Barton (1817) dont Ricardo, mais aussi les autres classiques, approuvèrent les conclusions. Considérons une économie en croissance avec un ensemble donné de techniques de production disponibles. A mesure que le capital s'accumule, la demande de travail augmente ainsi que la population et la demande de blé. Des terres moins fertiles sont mises en culture, le taux de salaire augmente et le taux de profit diminue. Cette évolution de la répartition rend relativement plus coûteuses les techniques de production qui utilisent relativement beaucoup de travail. Elles seront progressivement abandonnées et remplacées par des techniques plus capitalistiques. Ricardo, dans la première édition des *Principes*, fait en plusieurs occasions allusion à un tel processus et c'est le seul qu'il envisage. Puisqu'ici, l'introduction de machines est l'effet de l'accumulation du capital et de la hausse des salaires qu'elle provoque, il est conduit à penser qu'elle ne se traduira pas par une réduction de l'emploi. «Il n'est pas facile, je pense, dans quelque circonstance que ce soit, de concevoir qu'une augmentation du capital ne soit pas suivie d'un accroissement de la demande de travail; le plus qu'on puisse dire est que la demande ira en proportion décroissante» (Ricardo, *Principes*, troisième édition, 1821, p. 396). Ainsi, l'analyse des changements de techniques induits conduit à admettre que l'augmentation de la demande de travail productif est moins que proportionnelle au taux d'accumulation du capital. Ce résultat est très généralement admis par les classiques.

Peut-on étendre cette conclusion au cas d'un changement exogène de techniques découlant de la découverte d'une nouvelle méthode de production plus efficace et plus capitalistique ? La question n'avait fait l'objet d'aucune analyse explicite. Mais, Ricardo pensait qu'il ne faisait aucun doute que le bilan global de l'introduction de machines nouvelles devait être, pour toutes les classes de la population, favorable. Bien sûr, l'inventeur, ou plus précisément l'entrepreneur, qui, le premier, introduit le nouveau procédé, doit, initialement, bénéficier d'un profit supérieur à la normale. Mais, au fur et à mesure qu'il est imité, ses gains s'effritent alors que le prix du produit diminue. Alors, les propriétaires fonciers et les capitalistes bénéficient à leur tour de la mécanisation car le pouvoir d'achat de leurs revenus augmente. Ces classes sont donc gagnantes au changement de technique qui, nécessairement, accroît le produit net. Reste la question, plus délicate, du sort des travailleurs. Certes, l'emploi diminue dans le secteur où les nouvelles machines ont été introduites mais ce n'est qu'une question de reconversion car les capitalistes ont «toujours le pouvoir de demander et d'employer la même quantité de travail qu'avant, bien qu'ils puissent être obligés de l'employer dans la production d'une marchandise nouvelle ou quelque peu différente. Si, grâce à l'amélioration des machines, on pouvait quadrupler la quantité de bas en utilisant la même quantité de travail et, si la demande de bas avait simplement doublé, certains

travailleurs devraient nécessairement être congédiés dans le commerce des bas;
mais, comme

le capital qui les employait existerait toujours et comme il serait de l'intérêt de ceux qui le possèdent de l'employer productivement, il me semblait qu'il serait utilisé à la production d'une autre marchandise pour laquelle la demande ne pourrait manquer d'exister» (Ricardo, *Principes*, troisième édition, 1821, p. 387).

C'est cette thèse, *a priori* vraisemblable, que Ricardo abandonne en 1821. Pour comprendre l'effet d'une mécanisation exogène, il faut distinguer l'effet ponctuel du changement des techniques et son influence sur la croissance. La figure 14 illustre cette proposition. Une mécanisation découlant d'une découverte scientifique exogène entraîne une baisse de l'emploi – ou plus généralement une réduction du produit brut, au sens de Ricardo (salaires plus profits) – alors que la hausse du produit net (profits plus rentes) augmente le rythme de la croissance de l'emploi.



Ricardo illustre cette proposition par deux exemples. Le premier concerne une branche «verticalement intégrée» où le capitaliste est, à la fois, fermier et

producteur de biens manufacturés qui sont consommés soit par ses employés soit par lui-même. Le capital total est constant: les profits sont entièrement consommés et il n'y aucune accumulation du capital. Ricardo suppose que le capital est de 20.000 dont 7.000 consistent en bâtiments (il néglige leur dépréciation) et 13.000 en biens salariaux qui seront vendus aux travailleurs durant l'année que dure le processus productif. Le taux de profit est de 10% si bien que le produit net, ici identique aux profits, est de 2.000 et que le produit brut, salaires plus profits, se monte à 15.000.

Supposons maintenant que le capitaliste décide de construire une machine et emploie ainsi la moitié des travailleurs. La valeur de cette machine est clairement égale à 7.500. La valeur des produits agricoles et des autres biens manufacturés est de 7.500. Sur ce total, 2.000 sont consommés par le capitaliste et 5.500 sont disponibles pour entretenir les travailleurs dans la période ultérieure. L'emploi diminuera ou, plus généralement, le produit brut sera réduit à 7.500 si, cas limite, les profits restent inchangés.

	Capital total	Bâtiment	Machine	Fonds des salaires	Profits = Produit net	Produit brut	
						Produits de nécessité	Machines
Avant	20 000	7 000	-	13 000	2 000	15 000	-
Transition	20 000	7 000	-	13 000	2 000	7 500	7 500
Après	20 000	7 000	7 500	5 500	2 000	7 500	-

Cet exemple, «le plus simple que j'ai pu trouver», écrit Ricardo, a, au moins, un inconvénient. Il paraît naturel de l'interpréter en termes de fonds des salaires. C'est, semble-t-il, parce que la production de biens salariaux s'est réduite durant la période de transition que la demande de travail diminue: le capitaliste dispose de moins de biens pour pourvoir à l'entretien des personnes qu'il emploie. On a ainsi l'impression que la demande de travail aurait diminué de la même façon si la production de biens de subsistance avait été réduite non pour fabriquer une machine mais pour produire des biens intermédiaires. C'est contre cette interprétation que Ricardo s'élève quand il écrit à McCulloch: «Si [la machine] ne durait qu'un an, il ne pourrait pas y avoir de diminution de la demande de travail, ceci est aussi clair que n'importe quelle proposition de géométrie» (Lettre du 18 juin 1821, VIII, p. 388).

Le second exemple de Ricardo permet, à l'évidence, de montrer que ce n'est pas la diminution du fonds de subsistance qui est la cause de la chute de l'emploi. Ici, Ricardo distingue deux secteurs: le premier, où sera introduit la machine, fabrique de la toile, le second produit les biens salariaux. Après l'introduction des machines, la production de toile diminue car une partie des marchandises qui constituaient auparavant la contrepartie des salaires d'un nombre plus

élevé de travailleurs n'est plus maintenant nécessaire. Mais, alors, une offre excédentaire de biens de subsistance apparaît dans l'autre secteur. Cette situation peut sembler paradoxale. D'un

côté, la production et l'emploi diminuent dans la fabrication de toile, de l'autre, une offre excédentaire de biens de subsistance apparaît dans l'autre secteur. Ricardo analyse cette conjoncture en étudiant les échanges dans un modèle à deux biens où la demande de toile a pour contrepartie une offre de biens salariaux. «On peut dire cependant que la demande de toile sera aussi forte qu'auparavant et on peut se demander d'où viendra l'offre correspondant à cette demande. Mais, par qui sera-t-elle demandée ? Par les fermiers et les autres producteurs de biens de subsistance, qui employaient leur capital à la production de ces biens en tant qu'ils étaient un moyen de se procurer la toile: ils donnaient au producteur de toile du blé et des biens de subsistance contre de la toile et lui les distribuait à ses ouvriers contre le drap que leur travail lui fournissait» (Ricardo, *Principes*, troisième édition, 1821, p. 391).

Comme le fabricant dispose de trop peu de machines pour employer tous les travailleurs qu'il avait autrefois embauchés, la demande de biens de subsistance diminue entraînant elle-même une réduction de la demande de drap. Ainsi, la réduction globale de l'emploi n'est nullement due à une diminution de la quantité de biens de subsistance disponibles. La théorie du fonds de salaire est ainsi complètement abandonnée, mieux, elle est réfutée.

Si on met à part Sismondi qui pouvait interpréter l'analyse ricardienne comme une confirmation de ses propres thèses, les autres classiques accueillirent ce revirement avec beaucoup de méfiance. Cependant, faute de pouvoir mettre en évidence dans le raisonnement de Ricardo une erreur logique, ils furent réduits à minimiser sa portée empirique. Mais, en prenant cette attitude, ils se bornaient à mettre l'accent sur une série de remarques que Ricardo avait lui-même faites. En particulier, l'introduction de machines, en augmentant le taux de profit ou en améliorant le pouvoir d'achat du produit net, doit entraîner une accélération du rythme de l'accumulation qui permet de retrouver le niveau initial de l'emploi. Bref, les inconvénients liés à l'introduction de nouvelles machines ne seraient qu'un mal passager (Say, 1803, p. 82).

La position de Malthus, ou, plutôt l'évolution de sa pensée, est fascinante. Dans la première édition des *Principes*, en 1820, il avait découvert l'effet de l'introduction des machines sur le produit brut et sur l'emploi. Son analyse avait profondément troublé Ricardo qui rédigea sur ce texte une longue note qui lui parut trop insatisfaisante pour être conservée. Il ne fait guère de doute que la légende selon laquelle la lecture de Barton inspira à Ricardo son revirement sur la question des machines n'est pas vraisemblable. C'est bien, comme le montre Hollander (1979, p. 359), la lecture de Malthus qui conduisit Ricardo à revenir sur ce problème et à rédiger son chapitre sur les machines.

En 1820, Malthus soutenait encore que l'évolution de la demande de travail est déterminée par celle de la valeur du capital et du revenu. Il notait que, pour certains – il faisait allusion à Barton – la demande de travail dépend du seul capital circulant et non du capital fixe. Cette opposition,

pertinente quand on raisonne sur une entreprise, lui semblait sans portée au niveau global. En effet, quand «la substitution du capital fixe épargne une grande quantité de travail qui ne peut être employée ailleurs, elle diminue la valeur du produit annuel et retarde l'accroissement du capital et du revenu» (Malthus, *Principes*, première édition, 1820, t. 6, p. 384).

Pour illustrer son propos, il considère le cas d'un capitaliste qui emploie des travailleurs productifs pour une somme de 20.000 £ réalisant un profit de 10%. Admettons qu'il utilise, dans la période de transition, ces travailleurs pour fabriquer une machine et qu'il puisse, ensuite, produire sans autre travail que celui nécessaire pour maintenir la machine en état. Certes, durant la période de transition, l'emploi et le produit se maintiendront. Mais, l'année suivante, le capitaliste licenciera presque tout son personnel et il lui suffira, pour que le changement des techniques soit rentable, de vendre son produit un peu plus de 2.000 £ au lieu de 22.000 £. La valeur du produit total et du revenu diminuent donc, alors que la valeur du capital reste la même. On peut ainsi, en utilisant la proposition établie par Malthus – la demande de travail dépend de la valeur du capital et du revenu – expliquer la baisse de l'emploi. L'analyse de Malthus en 1820, si elle est moins précise que celle rédigée par Ricardo en 1821, obéit à la même logique.

Dans la seconde édition des *Principes*, Malthus abandonne cette thèse ou, plus précisément, il supprime ce passage sans expliciter les raisons de ce choix. Le problème des machines n'est plus évoqué qu'en conclusion. «Chaque fois que l'introduction de capital fixe a, pour un temps, l'effet de réduire la demande de travail, on verra que la valeur du produit annuel diminue en même temps: mais en général, l'usage du capital fixe est favorable à l'abondance du capital circulant; et, si le marché pour les produits peut être étendu proportionnellement, il accroît grandement la valeur du capital et du revenu d'un Etat, tout autant que la valeur des fonds destinés à l'entretien du travail et une grande demande de travail est créée» (Malthus, *Principes*, seconde édition, 1836, t. 5, p.192). Le lecteur est d'autant plus perplexe que le nouveau texte, plutôt remanié que réécrit, superpose les deux thèses de Malthus, l'ancienne, quand il invoque la valeur du capital et du revenu, et la nouvelle, quand il fait référence au fonds des salaires. On a l'impression que Malthus et Ricardo empruntent le même chemin mais le parcourent en sens inverse.

Torrens (1821, p. XI) est plus péremptoire: dans son nouveau chapitre sur les machines, Ricardo serait tombé dans des erreurs fondamentales et dangereuses. Il exhibe alors un exemple où le capitaliste réinvestit la totalité de son profit dans l'achat de machines. Il peut alors montrer – mais est-ce vraiment nouveau ? – que l'introduction de machines peut accroître simultanément le taux de profit, le rythme de l'accumulation et le niveau de l'emploi. Peu importe que l'exemple de Torrens soit peu convaincant, l'important est qu'il revient à la démarche antérieure de Ricardo: l'effet, *ceteris*

paribus, de l'introduction des machines est masqué par la croissance. Mieux, quand il reprend ce problème pour raisonner sur une valeur

donnée du stock de capital, Torrens parvient à une conclusion parfaitement identique à celle de Ricardo: si la construction de la machine est financée par une réduction du capital circulant, l'emploi diminue. Il ne lui reste plus alors qu'à affirmer que la situation décrite par Ricardo ne se produit jamais.

Bien plus tard, Wicksell reviendra sur ce problème. Les objections qu'il adressa à Ricardo parurent longtemps comme définitives. En fait, son raisonnement n'est pas convaincant mais il n'est pas inutile d'y revenir. Il soulève, en effet, trois questions dont l'importance n'a pas été assez soulignée. Certes, reconnaît Wicksell(1901, t.1, p.137), on pourrait penser que l'introduction d'une nouvelle technique plus capitaliste entraîne «une diminution plus ou moins considérable du produit total (ou de sa valeur d'échange), *mais ceci ne se produit pas*. Car, dès qu'un certain nombre de travailleurs ont été rendus superflus par ces changements et que les salaires ont diminué en conséquence, alors, comme Ricardo ne l'a pas vu, les anciennes méthodes [...] deviendront plus profitables, elles se développeront, en utilisant le travail plus intensément, et elles absorberont le surplus de travailleurs désœuvrés».

Remarquons d'abord que Wicksell se méprend sur la conclusion de Ricardo. Ce que prétend démontrer Ricardo, c'est que l'introduction de machines peut aller contre les intérêts, non seulement des travailleurs licenciés, mais de la classe ouvrière considérée comme un tout. Savoir si la diminution de la demande de travail entraîne une réduction de l'emploi et/ou une baisse du salaire réel est une question importante mais qui ne se pose que dans un second temps. En admettant que l'introduction de nouvelles machines peut provoquer une baisse du taux de salaire réel, Wicksell reconnaît, sans en avoir conscience, le bien-fondé de la conclusion de Ricardo.

Plus surprenante, encore, apparaît l'idée que Ricardo aurait pu ne pas voir que la réduction du salaire réel était susceptible d'entraîner une substitution du travail au capital. Même si la légende d'un Ricardo raisonnant sur une technologie à facteurs complémentaires est largement répandue, on sait qu'elle n'est pas fondée ou, plutôt, qu'elle croit pouvoir s'appuyer sur les discontinuités et les indivisibilités, qui caractérisent, chez les classiques, l'ensemble des possibilités de production. Mais Ricardo a toujours mis l'accent sur l'effet des modifications de la répartition sur les prix relatifs et sur le choix des techniques. Ainsi, on ne peut guère imaginer qu'il n'ait pas vu qu'une réduction du taux de salaire réel provoque une diminution du coût relatif des techniques les moins capitalistes.

Reste à savoir si, selon Ricardo, le salaire réel diminue dans une telle conjoncture. Certes, ce problème n'est pas explicitement discuté dans le chapitre sur les machines. On peut, cependant, reprendre les conclusions des longues discussions qu'il avait eues avec McCulloch au sujet des conséquences d'un impôt sur les salaires qui financerait le versement de subsides à un

gouvernement étranger. On a vu que Ricardo soutenait que, dans ce cas, le taux de salaire ne diminuerait pas car il est déterminé par

l'offre et la demande de travail à long terme. Or, si l'introduction de machines réduit, à court terme, le niveau de la demande de travail, elle accroît le rythme de l'accumulation et le taux de croissance de la demande de travail. Si le taux de salaire se fixe à un niveau tel que la population et la demande de travail croissent au même rythme, il n'y a pas de raison de penser que la découverte de nouvelles machines réduira le taux de salaire réel.

3.1.2. Croissance et répartition des revenus, la dynamique de longue période

On dispose maintenant de l'ensemble des éléments qui interviennent dans la théorie classique de la croissance et de la répartition. Le point de départ de l'analyse est la relation décroissante entre le taux de salaire et le taux de profit. Comme le montre Ricardo, pour une technique de production donnée, le taux de profit est une fonction décroissante du taux de salaire réel. Bien que la construction aurait pu s'appuyer sur la notion ricardienne de salaire réel définie par référence à un étalon invariable de valeur, on utilisera dans cette section ce terme au sens qu'on lui donne aujourd'hui.

Quand Ricardo étudie l'influence d'une variation du taux de salaire, il raisonne en supposant donnée la technique de production. Cependant, comme il évoque souvent l'influence d'une variation des salaires sur le choix des techniques, il est souhaitable de généraliser cette conclusion au cas où plusieurs techniques sont disponibles. On peut démontrer que le résultat qu'il admet implicitement – le taux de profit est une fonction décroissante du taux de salaire quand une multiplicité de techniques est disponible – est bien fondé.

Quand le profit est nul, la totalité du produit, *déduction faite de la rente*, revient au travailleur et le taux de salaire est maximum. En d'autres termes, il est égal au produit marginal d'une «dose de capital-travail». Quand des techniques plus intensives sont utilisées et/ou quand des terres moins fertiles sont mises en culture, ce produit marginal diminue et, pour un salaire donné, le taux de profit baisse. Graphiquement, la frontière $w-r$ se déplace vers le sud. Cependant, il faut souligner que, dans le cas des pays neufs, les rendements peuvent être constants si seule la technique de production la plus extensive est utilisée et s'il reste des terres de première qualité qui ne sont pas cultivées. On peut même imaginer que la division croissante du travail puisse, à ce stade, accroître les rendements. Alors, une hausse de la population augmente le produit par tête.

Torrens, plus que Ricardo, a insisté sur l'importance du progrès technique. Pour un taux de salaire donné, une innovation permet d'accroître le taux de profit à salaire donné et de déplacer vers le nord la frontière $w-r$. Cette évolution, remarque-t-il, ne se borne pas à freiner la baisse des profits, elle peut provoquer sa hausse. Dans le quadrant Sud-Est de la figure 15, on a représenté la relation décroissante $w-r$ pour un état donné de la technique et un niveau donné du capital investi dans l'agriculture. Un progrès technique se traduit par

une hausse du taux de profit à taux de salaire donné, donc par un déplacement vers le Nord de la courbe $w-r$. L'utilisation de

techniques plus intensives dans l'agriculture a précisément l'effet inverse. Pour un taux de salaire physique donné, il réduit le taux de profit.

Dans le quadrant Sud-Ouest, le taux d'accumulation apparaît comme une fonction croissante du taux de profit:

$$\dot{K} = s (r - r^*) \quad s > 0.$$

Pour un taux de profit égal à r^* , tout motif d'accumulation disparaît et le stock de capital est stationnaire. On a vu que, chez Ricardo au moins, ce schéma peut s'interpréter de façon simple. Le taux de profit tel qu'il est déterminé par les techniques de production est une donnée. On peut, sans doute, écrire qu'à un point du temps le flux d'investissement est négligeable par rapport au stock de

capital dont il n'affecte pas la rentabilité. La courbe $\dot{K} = s (r - r^*)$ reflète ainsi le comportement d'épargne: la capacité à épargner et le mobile de l'accumulation. Comme chez Smith, c'est la répartition du produit entre les classes sociales qui est le facteur déterminant. Les salariés et les propriétaires fonciers épargnent peu et, plus la part des profits dans le produit est grande, plus le taux d'épargne global est élevé. C'est dans ce sens que l'on peut expliquer, avant tout, l'influence du taux de profit sur le taux d'accumulation. Mais, il convient de se souvenir qu'une hausse du pouvoir d'achat des profits accroît l'épargne potentielle. Si un progrès technique diminue le temps de travail nécessaire pour produire les biens de luxe, le taux de profit reste inchangé, mais l'épargne et l'investissement augmentent. De la même façon, l'instauration du libre échange, en permettant d'acquérir ces marchandises à moindre coût, accroît l'investissement.

Une augmentation des dépenses de l'Etat réduit, sauf si elle est financée par un impôt sur la rente, le rythme de l'accumulation. Si elle a pour contrepartie une hausse des impôts, elle diminue le taux de profit et/ou le pouvoir d'achat des consommateurs. Ainsi, elle réduit le mobile de l'accumulation et la capacité à épargner. Si elle est financée par l'emprunt, elle diminue le montant des capitaux disponibles.

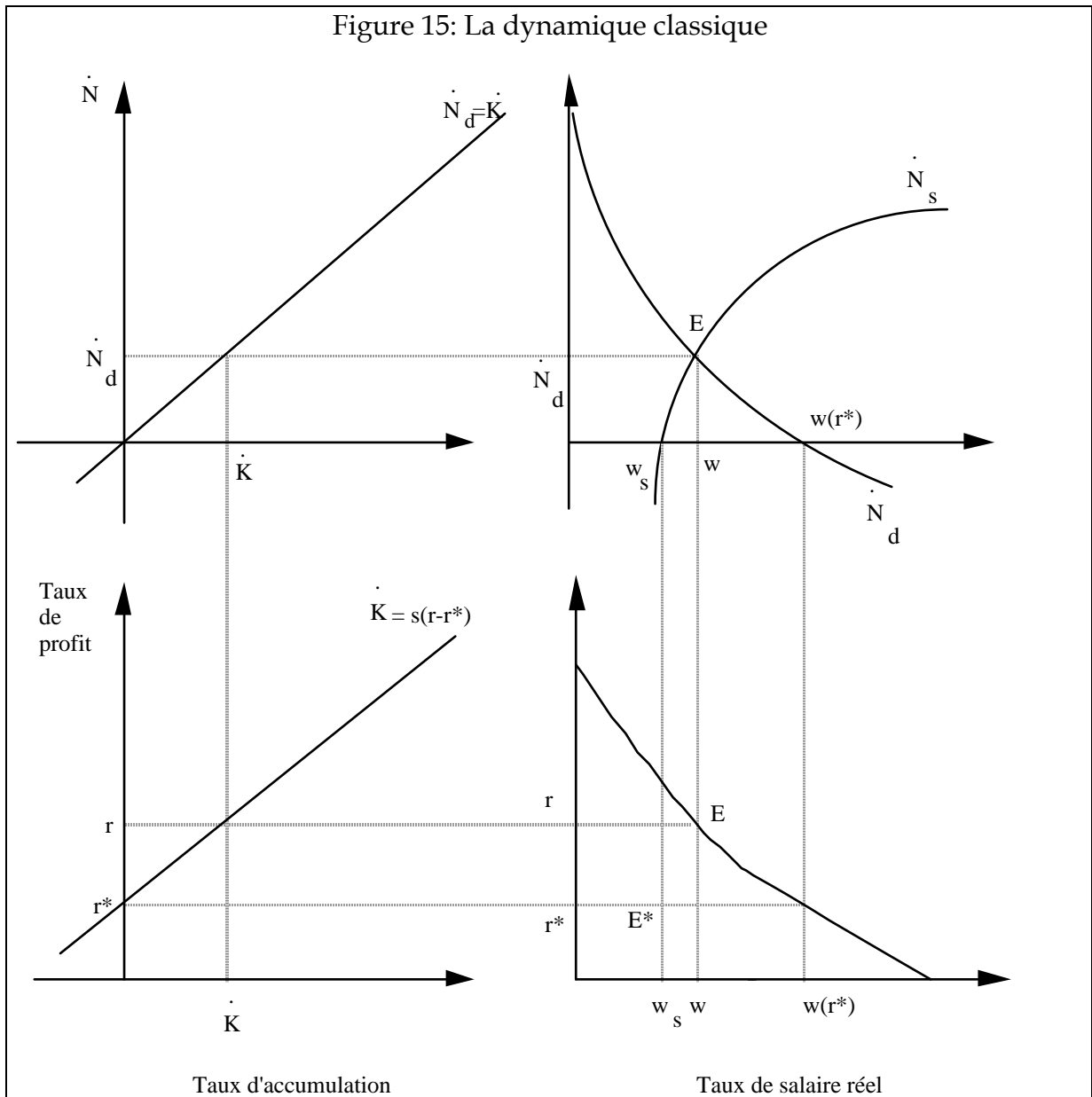
Dans le quadrant Nord-Ouest, on a dessiné le graphe de la relation entre la croissance de la demande de travail et le taux d'accumulation du capital. Négligeons, dans un premier temps, la demande de travailleurs improductifs. Si on admet que le capital et le travail sont des facteurs complémentaires, la demande de travail croît proportionnellement au stock de capital :

$$\dot{N}_d = \dot{K}$$

Cependant, Ricardo met l'accent sur le fait qu'une hausse des salaires et une baisse des profits tendent à rendre moins coûteuses les techniques les plus capitalistes. Si on tient compte de cet effet de substitution, la proportionnalité disparaît. Comme au cours du processus de croissance, le taux de salaire s'accroît, les machines prennent la place du travail et la demande de travail productif croît moins vite que le stock de capital.

Il faut aussi prendre en compte le travail improductif, peut-être en s'inspirant de la procédure que Malthus adoptait dans la première édition des *Principes*, c'est-à-dire en admettant que leur demande croît avec le revenu. On obtient alors un schéma plus compliqué où le taux de croissance de la

demande globale de travail ne dépend pas que du taux d'accumulation: il s'accroît quand la part du revenu consacrée à l'entretien des improductifs augmente et diminue quand la croissance du taux de salaire réel s'accélère.



Dans le quadrant Nord-Ouest, on retrouve le schéma d'Hollander (1984, 1987, p. 194-207). La courbe \dot{N}_s reflète la croissance de l'offre de travail:

$$\dot{N}_s = \phi(w - w_s) \quad \phi' \geq 0 \quad \phi(0) = 0.$$

Pour un salaire égal à w_s , la population stagne. Quand le taux de salaire est élevé, la croissance de la population tend vers son niveau naturel. Le taux de salaire w pour lequel la population et la demande de travail augmentent au même rythme est le taux de salaire naturel au sens de Malthus. Pour Ricardo (1817, p. 93), «le prix naturel du travail est le prix qui est nécessaire pour

permettre aux travailleurs [...] de subsister et de perpétuer leur race sans accroissement, ni diminution». Il est égal au salaire de subsistance w_s .

La définition adoptée par Ricardo présente un inconvénient: même s'il existe des forces, la rareté de la terre, qui poussent le taux de salaire de marché vers son niveau naturel, le taux de marché, peut, dans une économie en croissance, se maintenir au-dessus du salaire de subsistance durant une période de temps dont la longueur est indéfinie. Partons d'une situation stationnaire et supposons que le capital s'accumule. La population est insuffisante pour satisfaire la demande de travail et le taux de salaire augmente. Mais, sitôt que la population a atteint le niveau requis, un nouvel accroissement du capital la fait apparaître à nouveau comme insuffisante. «Ainsi, quand l'accroissement du capital est graduel et constant, la demande de travail peut constituer un stimulant continu à l'augmentation de la population» (Ricardo, 1817, p. 95). Tant que dure ce processus, le taux de salaire reste supérieur à son niveau naturel, au sens ricardien du terme.

L'évolution à long terme peut être divisée en quatre étapes. Dans les nouvelles colonies, les classiques pensent aux Etats-Unis, l'accumulation du capital est plus rapide que l'augmentation de la population qui atteint alors son taux maximal, déterminé par la biologie et qui, selon Malthus, autorise un doublement tous les vingt cinq ans du nombre d'habitants. Dans ce cas, le taux de salaire a tendance à augmenter car la demande de travail s'accroît plus vite que l'offre.

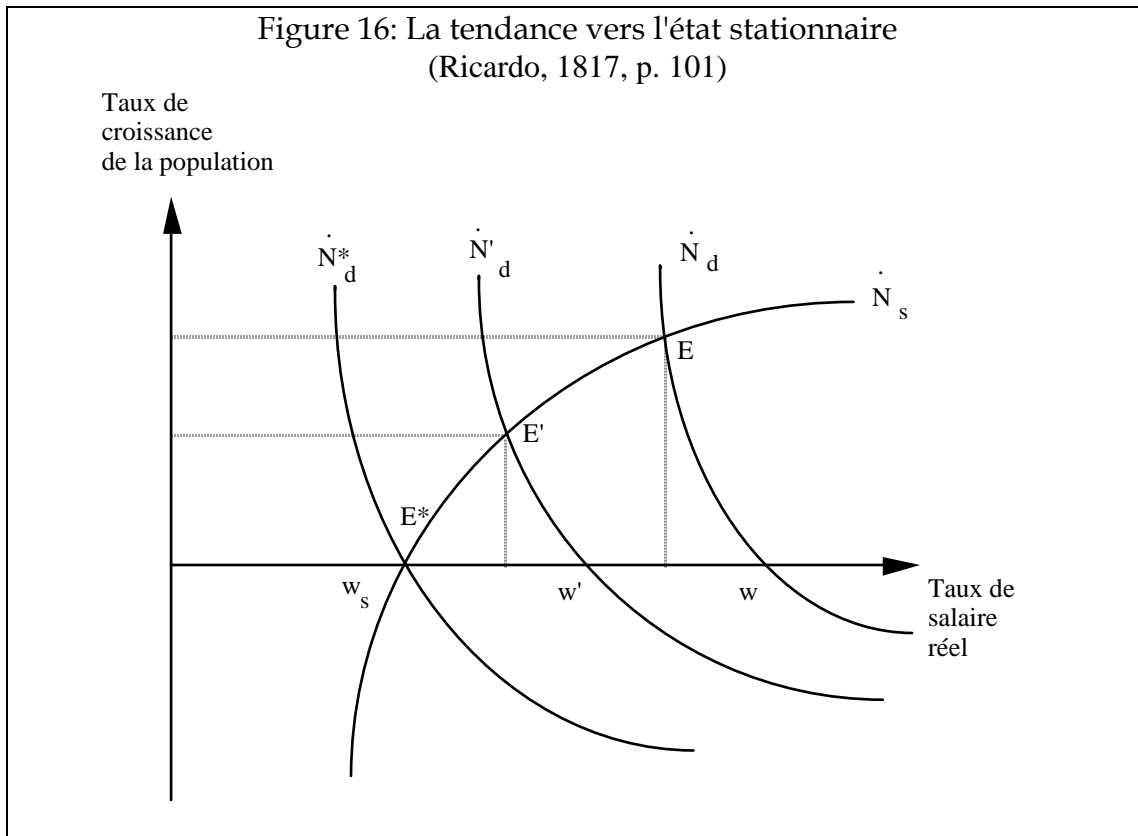
Cette analyse est tout à fait singulière dans l'œuvre de Ricardo puisqu'elle évoque l'existence d'un âge d'or où l'accroissement de la population paraît compatible avec une hausse du taux de salaire et du taux de profit. Turgot, Smith ou Torrens auraient sans doute expliqué cet accroissement simultané par la division du travail. Cependant, Ricardo n'évoque guère la possibilité d'un tel phénomène, même si, dans la première édition des *Principes* (1817, p. 100), son raisonnement s'appuie implicitement et à «rebours» sur l'existence de rendements croissants. Cependant, en la circonstance, c'est plutôt l'introduction dans la nouvelle colonie des techniques utilisées dans des pays plus développés, qui rend possible la hausse simultanée des salaires et des profits.

Au stade suivant, les rendements sont constants. Aucune innovation n'est introduite mais certaines terres fertiles sont encore disponibles; il n'y a pas de rente et le produit par travailleur reste constant quand la population augmente. La relation entre taux de salaire et taux de profit est donnée, offre et demande de travail s'accroissent au même rythme pour un taux de salaire supérieur au niveau de subsistance.

Cependant, nécessairement, il faut, à un moment donné, mettre en culture des terres moins fertiles ou utiliser des techniques de production plus intensives. Le prix du blé augmente et le salaire, mesuré en un étalon invariable de valeur,

s'accroît alors même que les travailleurs sont réellement moins payés. Sur le graphique 15, les rendements décroissants se traduisent par une baisse du taux de profit pour un salaire réel donné, au sens

qu'on donne aujourd'hui à ce terme. Le frontière $w-r$ se déplace vers le sud et le processus continue jusqu'à ce que le salaire de subsistance soit atteint. Alors, tout motif d'accumulation disparaît car, si durant cette évolution le salaire réel a baissé, le salaire monétaire s'est accru provoquant une baisse du taux de profit.



Cette analyse de Ricardo suggère trois remarques qui concernent toutes la notion de salaire naturel. Les forces qui tendent à ramener le salaire de marché vers le salaire de subsistance ne s'exercent qu'en très longue période même dans un cadre analytique très simplifié qui fait, dans ses formes les plus simples, abstraction du progrès technique et du commerce extérieur. Même dans ce cas, l'accumulation du capital peut maintenir, durant un temps indéfini, le salaire au-dessus de son niveau naturel au sens ricardien de ce terme. Ainsi, certaines interprétations de la pensée de Ricardo – on pense, parmi bien d'autres, à celles de Pasinetti (1960) et de Kaldor (1955-56) – peuvent, si elles sont prises au pied de la lettre, induire en erreur car elles supposent que, même en courte période, le taux de salaire réel revient au niveau qui assure simplement la reproduction de la force de travail. Présenter ainsi le modèle ricardien en supposant donné le salaire physique, en faisant apparaître le profit comme un surplus, est une simplification abusive. En fait, les taux de salaire et de profit sont déterminés simultanément dans un modèle qui décrit une économie en croissance. Cette remarque s'applique *a fortiori* aux autres classiques, notamment

à Malthus et à Torrens qui ont toujours rejeté la définition ricardienne du taux de salaire naturel.

Cependant, ces divergences trahissent, sans doute, une difficulté plus fondamentale. Ricardo s'efforce de traiter le marché du travail comme le marché des autres biens. Mais, s'il affirme très clairement cette démarche au début du chapitre sur les salaires, il ne parvient pas à la maintenir. Il reconnaît successivement que les offres et les demandes pertinentes dans la détermination du taux de salaire sont plutôt les relations que les entrepreneurs conjecturent à long terme que les fonctions actuelles, que le processus d'ajustement des salaires à leur niveau d'équilibre est tout à fait spécifique et donne naissance à un mouvement cyclique et, enfin, que le salaire de marché ne tend vers son niveau de subsistance que dans un futur bien hypothétique.

Il faut remarquer que ces difficultés retentissent sur l'ensemble du système et qu'en particulier la notion de prix naturel paraît perdre une grande partie de sa pertinence si elle ne s'applique que dans une situation où le salaire est à son niveau de subsistance. Mais il convient également de souligner qu'il ne faudrait pas, trop facilement, considérer la fonction «d'offre de travail», la courbe \dot{N}_s de nos schémas, comme représentant le sentier dynamique qu'emprunte l'économie. Elle s'en écartera, en particulier, parce que la population ne s'adapte que progressivement et de façon «non automatique» aux variations du taux de salaire. En d'autres termes, on s'est borné ici à décrire un sentier de référence qui fait abstraction des fluctuations cycliques.

Il faut, enfin, noter que le fait que le modèle converge vers un équilibre stationnaire ne signifie nullement que Ricardo considérait qu'une telle perspective menaçait l'économie anglaise au début du dix-neuvième siècle. Il a maintenu cette position tout au long de son œuvre mais il est sans doute sur ce point inutile d'accumuler les références aux textes. Rappelons simplement, pour prendre un exemple, qu'il écarte fermement, dans *The funding system* (1820 b, p.179), l'idée défendue par Lauderdale selon laquelle le taux de profit pourrait, dans l'Angleterre du début du dix-neuvième siècle, tomber à un niveau si bas que tout motif d'accumulation disparaisse. Ainsi, son opposition aux lois sur le blé se justifie par le souhait de voir l'Angleterre profiter des occasions favorables que lui ouvre le libre-échange et non par la crainte de voir le prix du blé monter si haut qu'il puisse bloquer, à court terme, le mécanisme de développement.

Les conclusions de Malthus rejoignent, sur de nombreux points, celles de Ricardo qui reconnaît, dans ses *Notes sur les Principes* (1820 a, p. 265), l'étroite parenté des deux thèses. Certes, l'introduction dans le raisonnement des concepts malthusiens donne au texte de Malthus un style propre mais, pour l'essentiel, la logique est la même.

Les contributions de Malthus à l'étude de la croissance portent sur trois points: la loi de la population, l'analyse de la demande de travail et la théorie

de la demande effective. C'est seulement dans ce dernier cas que ses divergences avec Ricardo apparaissent significatives. Mais, il convient de remarquer qu'elles portent davantage sur les désajustements de courte période, sur les crises, que sur la dynamique de long terme.

C'est dans l'édition de 1817 de son *Essai sur la population* que Malthus introduisit l'idée que la prépondérance de la prudence parmi les classes les plus humbles de la société pouvait freiner la croissance de la population et éviter la baisse du taux de salaire réel dans la dynamique à long terme du système. Il exploite pleinement cette idée dans les *Principes* en distinguant deux types de dynamique, l'une où le taux de natalité ne dépend que du salaire réel, l'autre où les travailleurs modifient progressivement leur comportement sexuel pour maintenir, au cours du processus de développement, leur salaire réel.

Quand un pays fertile commence à être mis en culture, les meilleures terres sont abondantes et seule une faible *portion* du produit revient aux propriétaires fonciers. Le taux de salaire est élevé et il entraîne une croissance rapide de la population. Cependant, la *fraction* du revenu total qui revient au capitaliste est suffisamment grande pour que le taux d'accumulation soit élevé.

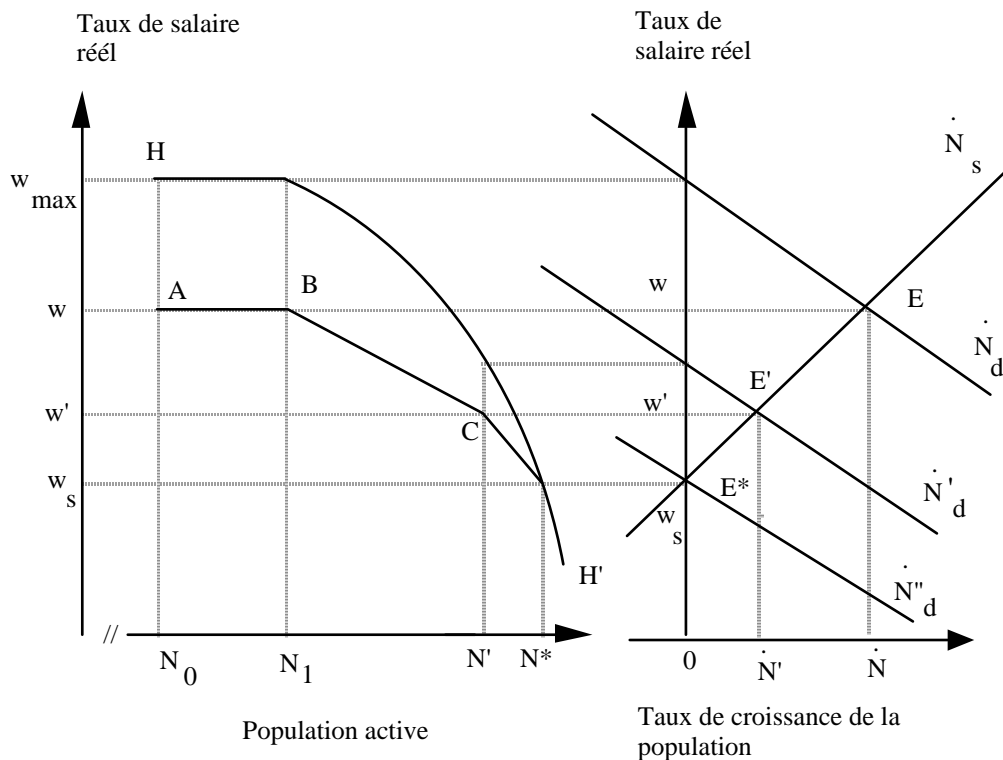
Dans le premier cas qu'examine Malthus (1820, t.5, p. 221), le comportement sexuel est une donnée invariante. Le haut niveau initial des salaires entraîne une augmentation de la population, des terres moins fertiles sont mises en culture, le prix du blé augmente entraînant une hausse de la *portion*¹ du revenu qui échoit au propriétaire foncier sous forme de rente. Comme, quand la productivité du travail diminue, le taux de salaire ne peut pas baisser dans les mêmes proportions, la part du revenu, net de la rente, qui revient au capitaliste et le taux de profit diminuent. On a simultanément une réduction du taux de salaire exprimé en blé et une hausse de la *portion* du revenu total, net de la rente, qui revient aux travailleurs. Ce processus continue jusqu'à ce que le taux de salaire ait atteint son niveau de subsistance et que le taux de profit soit si faible qu'il décourage toute accumulation.

Supposons, au contraire, que les pauvres adoptent un comportement prudent réduisant progressivement le taux de natalité de façon à préserver leur revenu ou, mieux, admettons que le taux de croissance de la population tombe à zéro (Malthus, 1820, t.5 p. 223). Comme le capital et le produit croissent plus vite que l'offre de travail, la *portion* des salaires dans le produit augmente, les profits diminuent jusqu'à ce que le mobile et la capacité d'accumulation disparaissent. Comme la population reste stationnaire, une étendue

¹Nous utilisons le terme *portion* dans le sens que lui donne Malthus, il s'oppose au mot *proportion*. Ainsi, la rente en blé peut s'accroître alors que la *fraction* du revenu payée sous forme de rente diminue. Malthus dit alors que la *portion* de la rente augmente mais que sa *proportion* diminue.

considérable de terres fertiles n'est pas cultivée et la rente stagne à un niveau médiocre.

Figure 17: Malthus, la dynamique du système et le frein positif
(Malthus, 1820, t.5, p. 221; Hollander, 1984 et 1987, p. 203)



Ce graphique reprend l'interprétation que propose Hollander du modèle malthusien quand seul le frein positif, c'est-à-dire la baisse du salaire réel, vient limiter la croissance de la population. Ici, on suppose que le capital est un simple fonds des salaires si bien que le taux de croissance de la demande de travail, \dot{N}_d , est égal au taux d'accumulation. Le comportement face à la nuptialité et à la natalité est donné: la croissance de la population, \dot{N}_s , ne dépend que du salaire réel, w . Soit y le produit réel et F la fonction de production:

$$y = F(N)$$

Supposons que le capital soit un simple fonds des salaires, on a

$$w(1+r) = F'(N).$$

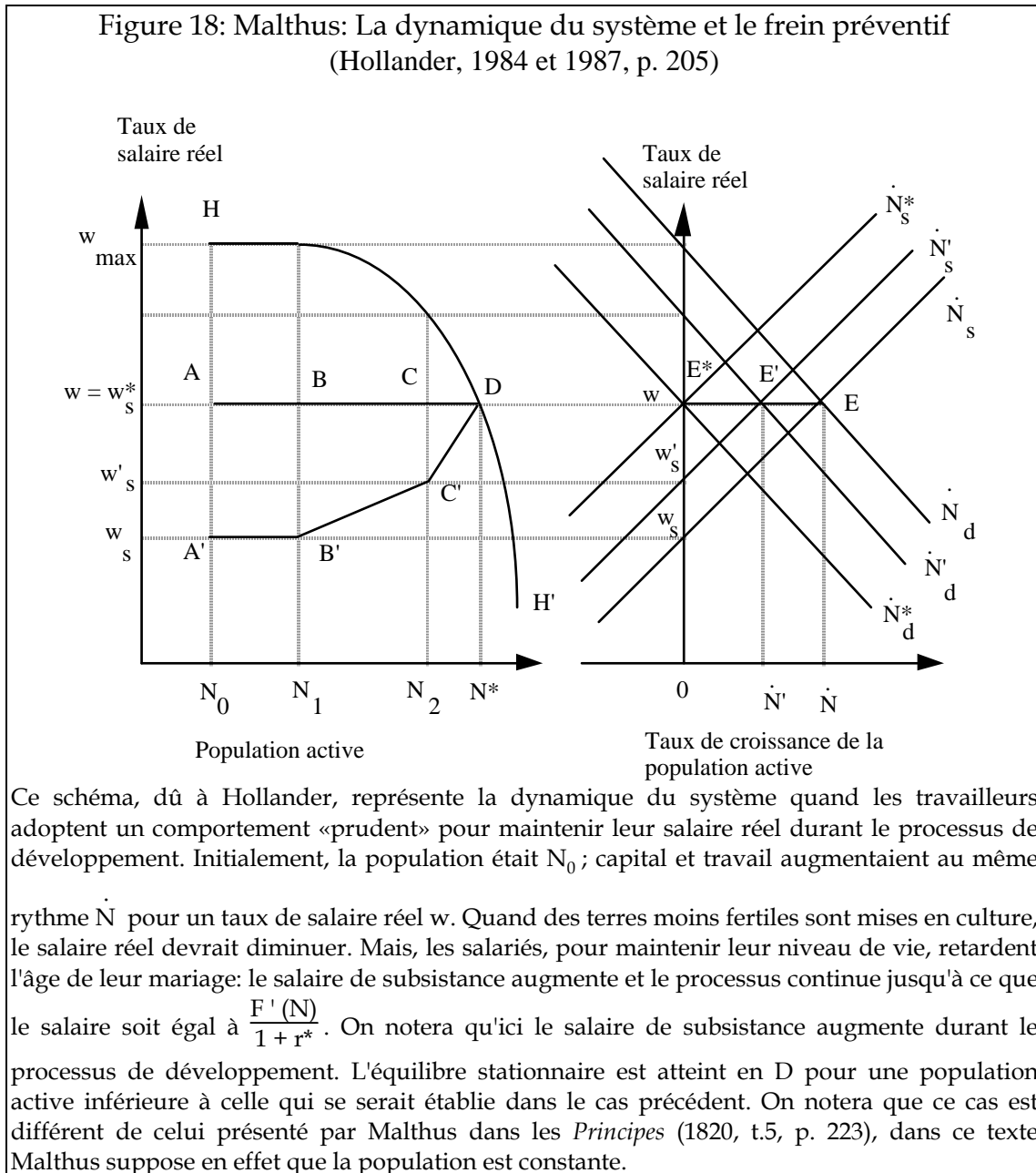
Le salaire maximum qui permet le maintien du capital à son niveau actuel est

$$w_{\max} = \frac{F'(N)}{1+r^*},$$

où r^* est le taux de profit pour lequel le taux d'accumulation est nul. La courbe HH' représente la variation du salaire maximum, quand la population active augmente. La courbe ABC décrit la baisse du taux de salaire réel. Le salaire de subsistance, w_s , est fixe. L'équilibre dynamique est atteint quand l'offre et la demande de travail croissent au même rythme. Cependant, comme aucun mécanisme concurrentiel n'assure ce résultat, le sentier E, E', E* n'est qu'un sentier de référence.

Cette perspective, sans doute sous la forme moins brusque d'une réduction progressive de la natalité apparaît à Malthus comme la seule solution possible

pour tirer les travailleurs de la misère. «Il est certes dur pour les classes laborieuses que, dans la vaste masse des produits obtenus par la terre, le capital et le travail du pays, une si faible quantité revienne à chaque individu. Mais, cette quantité est déterminée dans le présent, et doit toujours dans le futur être déterminée, par les lois inévitables de l'offre et de la demande [...] Il est donc tout à fait évident qu'une amélioration générale et permanente de leur condition ne peut être obt-



enue que par le savoir et la prudence des pauvres eux-mêmes. Ils sont réellement les arbitres de leur destinée (Malthus, 1820, t.5, pp. 225-6). Ricardo souscrit totalement à cette sentence.

La seconde contribution de Malthus à la théorie de la croissance concerne l'analyse de la demande de travail. En 1820, il soutenait que l'évolution de la demande était proportionnelle au taux de croissance de la valeur du capital total et du revenu du pays considérés ensemble. Cette thèse ne semblait guère s'écarter de celle de Ricardo, à ceci près que l'introduction, dans la fonction de demande de travail, du revenu permettait de tenir compte de l'évolution de la demande de travailleurs improductifs. Dans la seconde édition des *Principes*, Malthus abandonne cette thèse et soutient que la variation de la demande de travail est proportionnelle au

taux de croissance de ces fonds qui sont affectés à l'entretien des travailleurs.

La rupture paraît nette et semble impliquer l'abandon du système ricardien où, sous une forme plus ou moins complexe, la demande de travail dépend du rythme de l'accumulation. Les raisons de ce revirement sont simples: la demande de travail dépend non seulement de la valeur du capital et du revenu mais aussi de la structure de la demande. Cette idée sur laquelle Malthus met l'accent est cependant admise par Ricardo dans la troisième édition des *Principes*. Mais ce raisonnement, loin de résoudre les problèmes, conduit à se poser une nouvelle question: quels sont les facteurs qui déterminent l'évolution du fonds des salaires? La réponse de Malthus (*Principes*, seconde édition, 1836, t.5, pp. 191-192) peut sembler décevante: elle nous ramène très près de la formulation de 1820. Bien que l'introduction de machines puisse se traduire temporairement par un recul de l'emploi, elle entraîne à plus long terme une augmentation de la valeur du produit total et un accroissement du fonds des salaires. De la même façon, Malthus admet que la demande d'improductifs dépend de la valeur, mesurée en travail commandé, du produit, en s'appuyant sur l'idée que les biens de luxe et les services personnels sont, dans une large mesure, complémentaires. Ainsi, la nouvelle formulation adoptée dans la seconde édition des *Principes* ne nous écarte pas de façon radicale du système ricardien.

La troisième contribution de Malthus (1820, p. 235 et suivantes; 1824, p. 286 et suivantes) porte sur l'interprétation de la relation entre taux de salaire et taux de profit et, plus précisément, sur le rôle de la demande effective. On pourrait penser qu'il est légitime, dans une approche de longue période, d'écarter des considérations qui concernent plutôt la courte période et l'étude des fluctuations cycliques. Cependant, une telle méthode ne s'impose nullement *a priori*; elle suppose, en effet, que l'on peut distinguer nettement les mouvements conjoncturels et la tendance séculaire, autrement dit, qu'une crise est sans effet sur le développement à long terme. Or, rien n'assure qu'il en est ainsi.

Pour Ricardo, le taux de profit est une fonction décroissante du salaire réel défini comme le temps de travail nécessaire pour produire les biens consommés par les travailleurs. Le salaire réel peut augmenter, et le taux de profit baisser, pour deux raisons: le temps de travail nécessaire pour produire les biens «naturels» peut augmenter à la suite de la mise en culture de terres moins fertiles ou parce que le salaire physique, la quantité de marchandises consommée par les travailleurs peut s'accroître. Une telle évolution apparaît comme l'effet de l'accroissement de la demande de travail.

Malthus soutient une position qui peut sembler voisine. Les profits dépendent de la fertilité de la terre. Mais, la difficulté croissante de se procurer les produits agricoles ne détermine que la zone dans laquelle évolue le taux de profit, car celui-ci dépend aussi de la part des salaires dans le produit, net de la

rente. En fait, cette définition du salaire comme la fraction du produit qui revient aux travailleurs recouvre très exactement la notion ricardienne de salaire réel.

Mais, c'est là que les divergences apparaissent. Pour Malthus, en effet, la part des salaires dans le produit dépend de la concurrence des capitaux sur le marché du travail et sur celui du produit. Mais, il ne fait aucun doute pour Malthus (1824, p. 277) que le facteur empiriquement déterminant est plutôt le prix du produit que le salaire monétaire décrit comme «visqueux» ou même comme rigide en courte période. Ainsi, peut-il accuser Ricardo de négliger l'élément essentiel de la concurrence des capitaux sur le marché des produits. Si le capital et la production augmentent plus vite que la demande effective, le prix monétaire des marchandises diminue alors que la part des salaires dans le produit s'accroît en raison de la viscosité du taux de salaire monétaire.

La contrepartie de cette évolution est une réduction du niveau de l'emploi et le licenciement d'une fraction des travailleurs. Il faut tenir compte de cette situation dans l'analyse de la croissance de la population. Certes, le salaire réel des travailleurs employés augmente, mais le niveau de vie des travailleurs diminue en raison du chômage et cette baisse ne peut qu'entraîner une croissance lente de la population. Même si cette situation ne peut être, pour Malthus, que temporaire, il n'en demeure pas moins que les progrès de la richesse sont freinés par l'insuffisance de la demande de biens.

Dans la mesure où Say rejette au second plan la théorie ricardienne de la rente, son analyse de la croissance ne peut être que profondément différente. En soulignant l'importance de la division du travail, en mettant en évidence le caractère cumulatif du savoir qui découle des recherches des savants, il laisse entendre que le processus de développement peut s'auto-entretenir. On n'est donc guère surpris de le voir soutenir l'idée «qu'il est impossible d'assigner une limite à la puissance qui résulte de la faculté de former des capitaux; car les capitaux qu'il peut amasser avec le temps, l'épargne et son industrie n'ont point de bornes» (Say, 1803, p. 119).

Cependant, dans les dernières éditions du *Traité*, des nuances apparaissent. Non seulement, l'idée que la production rencontre des difficultés croissantes est réintroduite mais Say évoque la possibilité d'une saturation des besoins. Certes, il n'existe aucun exemple d'une société où les hommes sont parfaitement pourvus des biens qu'ils désirent. Mais, on peut imaginer une économie développée où les difficultés de production se sont accrues au point qu'elles surpassent la satisfaction que l'on peut tirer d'un produit. «Alors, on peut bien créer une chose utile, mais son utilité ne vaut pas ce qu'elle coûte, et elle ne remplit pas la condition essentielle d'un produit, qui est d'égaliser au moins en valeur ses frais de production» (Say, 1803, p.146).

3.2. La loi des débouchés

Si, sur bien des questions, les classiques se sont opposés, il n'existe aucun débat qui fut aussi long, difficile et vigoureux que celui provoqué par l'analyse que Say proposa, en 1803, de la question des débouchés. Très souvent, on résume sa thèse par l'adage célèbre selon lequel «l'offre crée

sa propre demande». Malheureusement, cette phrase sibylline est apocryphe et on la chercherait en vain dans les œuvres de Say et de James Mill. En fait, comme Baumol (1977) l'a montré, la loi de Say, plutôt qu'une proposition simple, est un complexe d'idées que l'on peut difficilement résumer par une formule. Le thème central est que le niveau des dépenses dépend du niveau d'activité; mais Say va plus loin en affirmant que «la demande des produits en général est [...] toujours égale à la somme des produits» (Say, *Traité*, première édition, 1803, t.2, p.175). James Mill (1808, p. 175) reprend cette idée à son compte en écrivant: «Ainsi, il apparaît que la demande d'une nation est toujours égale au produit d'une nation». C'est contre cette thèse que s'élevèrent Lauderdale, Sismondi et Malthus. Pour les partisans de la loi des débouchés, il ne peut exister qu'un «engorgement partiel» des marchés: si l'offre de certains biens excède la demande, alors la demande de certaines marchandises est supérieure à leur offre. La crise traduit une mauvaise allocation des ressources à laquelle il est possible de remédier par une affectation des facteurs de production plus conforme à la structure de la demande. Malthus (1827, p. 26) soutient, au contraire, qu'un engorgement général est possible. Par ce terme, il désigne une situation où la valeur de l'offre globale excède la valeur de la demande globale. Plus précisément, «on dit qu'un engorgement est général quand, du fait de la surabondance de l'offre ou de la diminution de la demande, une masse considérable de marchandises tombe au-dessous de leurs coûts élémentaires de production» (Malthus, 1827, p.113). Comme, par définition, les coûts de production sont estimés par rapport au taux ordinaire de salaire et de profit, une telle crise pour être générale n'en est pas moins temporaire. La baisse des profits ralentira le rythme de l'accumulation, la production stagnera ou diminuera jusqu'à ce que l'équilibre soit rétabli.

A la suite de la publication de la *Théorie Générale* et pour mieux comprendre la portée des attaques formulées par Keynes contre la loi des débouchés, les économistes, en particulier Lange (1942) puis Baumol et Becker (1952) sont revenus sur le débat qui avait opposé les classiques, en utilisant une nouvelle terminologie inspirée des travaux sur l'équilibre général. Ils ont ainsi analysé trois relations fondamentales: la loi de Walras, l'identité de Say et l'égalité de Say.

La loi de Walras est la proposition selon laquelle la somme de la valeur des demandes excédentaires de tous les biens, y compris la monnaie, est identiquement nulle. Autrement dit, la somme de la valeur des offres excédentaires des diverses marchandises est égale à la demande excédentaire de monnaie. Cette relation est vraie quel que soit le système des prix utilisé pour évaluer les biens: c'est une identité qui découle de la sommation des contraintes budgétaires des agents. Lange attribue la découverte de cette relation à Walras. Toutefois, on a depuis montré que cette idée est beaucoup plus ancienne et qu'en particulier John Stuart Mill (1844, p. 70-2) avait bien longtemps avant souligné l'importance de cette proposition.

Selon l'identité de Say, la valeur de l'offre globale de marchandises au sens strict, exclusion faite de la monnaie, est égale, quel que soit le systè-

me de prix utilisé, à la valeur de la demande globale. Cette identité résulte de la sommation des contraintes budgétaires dans une économie de troc. Bien sûr, elle n'interdit pas l'existence de déséquilibres partiels. L'offre de certains biens peut être excédentaire mais cette offre excédentaire a pour contrepartie une demande excédentaire de valeur égale des autres marchandises. Un cas particulier intéressant est celui où l'offre excédentaire de travail a pour contrepartie une demande excédentaire de marchandises. On parle alors d'une crise de sous-production dont on peut éventuellement voir l'origine dans le niveau excessif des salaires réels.

L'égalité de Say est la proposition selon laquelle la valeur globale de l'offre excédentaire de marchandises, au sens strict, est nulle à l'équilibre. Plus, précisément, selon la loi de Walras, l'offre et la demande de biens sont égales quand le marché de la monnaie est équilibré. L'égalité de Say définit donc l'équilibre monétaire. Théoriquement, après une perturbation, l'ajustement peut résulter de trois mécanismes: une variation du pouvoir d'achat de la monnaie, c'est en général la solution envisagée par les partisans de la loi des débouchés; une variation de l'offre de monnaie, notamment dans le cas où certains titres (à l'époque, les effets de commerce, les lettres de change [...]) sont des substituts étroits de la monnaie ou quand l'économie étudiée est une économie ouverte soumise à un système de parités fixes, c'est un mécanisme qu'évoque Say; enfin Keynes et les keynésiens soutiendront que l'équilibre peut être restauré par une variation du revenu réel. Malthus et, plus encore, Sismondi firent quelques pas dans cette voie. Il est cependant difficile de soutenir que leurs recherches ont abouti à une analyse comparable au modèle keynésien.

Lange soutenait que les partisans de la loi des débouchés considéraient la loi de Say – la somme de la valeur des demandes excédentaires est nulle – comme une identité. Il pouvait s'appuyer, au moins dans le cas de Say et de James Mill, sur les citations célèbres que l'on a rappelées: «la demande des produits en général est [...] toujours égale à la somme des produits», «la demande d'une nation est toujours égale au produit d'une nation». Plus précisément, la présence, dans ces sentences, de l'adverbe «toujours» peut sembler décisive. Néanmoins, dans l'interprétation de la pensée d'un auteur, c'est la logique globale de son argumentation qui prime. On pourrait peut-être à cet égard, invoquer l'idée que, chez Jean-Baptiste Say (1803, p. 140), la monnaie n'intervient, semble-t-il, que comme un intermédiaire des échanges, qu'elle n'est pas demandée pour elle-même, comme «réserve de valeur». Cependant, même si, ce qui est bien douteux, cette impression était juste, il n'en demeure pas moins que l'on peut parler d'une demande de monnaie «pour les transactions» et qu'il n'y a aucune raison logique d'écarter la possibilité d'un désajustement entre le stock de monnaie détenu et l'encaisse désirée de l'agent.

En fait, accepter l'idée que la somme de la valeur des demandes excédentaires est toujours nulle, comme semblent le faire James Mill et Say, revient à considérer que l'offre et la demande de monnaie sont toujours

égales. Mais admettre un tel postulat revient à écarter l'équation quantitative de la monnaie qui constitue un des éléments essentiels de la théorie classique. Si l'offre de monnaie augmente, elle excède la demande et une baisse du pouvoir d'achat de la monnaie doit rétablir l'équilibre.

La version faible de la loi des débouchés fait, au contraire, apparaître l'égalité de l'offre et de la demande de biens comme une relation d'équilibre. Non seulement, elle est compatible avec la théorie quantitative de la monnaie, mais elle n'exclut nullement, *a priori*, la possibilité d'une thésaurisation des métaux précieux même si un tel comportement ne joue aucun rôle actif dans le déclenchement des crises. Il importe de souligner que ce sont les partisans de la loi des débouchés et non ses adversaires qui ont le plus développé l'analyse de la monnaie comme réserve de valeur. Say, comme on l'a montré, n'exclut nullement la possibilité d'une thésaurisation. Torrens et Ricardo, lui-même, explicitent le rôle de la demande de monnaie dans le processus d'ajustement.

Ainsi, la loi des débouchés peut formellement se traduire par l'égalité de Say et elle s'appuie, en général, sur l'idée que les prix sont flexibles. Les positions des dissidents sont, au contraire, très diverses et il est difficile de leur trouver un dénominateur commun. Lauderdale s'appuie sur l'idée que la productivité du capital peut être nulle; Sismondi met l'accent sur l'immobilité des facteurs de production qui vient bloquer le processus d'ajustement; les thèses de Malthus s'appuient sur la rigidité relative des salaires monétaires à la baisse.

Quelque populaire que soit l'approche keynésienne, elle apporte bien peu à la compréhension du débat entre les classiques. Implicitement, elle met l'accent sur les effets d'une «thésaurisation» de la monnaie; si tous les agents cherchent à augmenter leurs encaisses monétaires, l'offre de biens excédera nécessairement la demande. Les classiques n'excluent pas formellement une telle possibilité, mais ils admettent tous qu'elle n'a qu'une importance secondaire. A cet égard, il n'est pas sans intérêt de noter que le plus prompt à écarter la thésaurisation est Malthus et que le plus disposé à l'admettre est Say. Dans ce contexte, la distinction entre la loi de Walras et l'égalité de Say perd la plus grande partie de son intérêt.

Cependant, la difficulté principale est ailleurs. Dans les diverses relations analysées par les keynésiens, on comptabilise l'offre des facteurs de production et notamment l'offre de travail, que celle-ci ait ou non un emploi. Telle n'est pas la conception des classiques. Quand il analyse sa loi, Say souligne qu'il parle de l'offre et de la demande de produits et non de l'offre et la demande de marchandises. Les facteurs de production ne sont pas pris en compte. Ainsi, la loi de Say peut être respectée alors qu'il existe une offre excédentaire de travail à laquelle ne correspond aucune demande excédentaire de biens : En effet, la demande des travailleurs qui n'ont pas d'emploi n'est pas une demande effective puisqu'elle ne s'appuie pas sur un pouvoir d'achat. C'est cette formulation qui donne à la loi de Say sa force. L'argument des partisans de la

loi des débouchés est que la valeur des produits est égale au revenu et à la dépense. Il ne peut pas exister de sur-

production générale. S'il existe une offre excédentaire de certains produits, elle est contrebalancée par une demande excédentaire d'autres biens. La production n'est pas globalement excessive, elle peut ne pas être adaptée à la structure de la demande.

La loi des débouchés s'inscrit dans une approche à long terme. Elle a autant à voir avec les études sur le développement économique qu'avec l'analyse des processus d'ajustement de courte période. Ce trait essentiel explique sans doute l'impasse à laquelle les interprétations keynésiennes du débat semblent avoir souvent conduit. Les œuvres de Lewis, de Nurkse et de Rosenstein-Rodan sont certainement, dans ce domaine, des références plus utiles que la *Théorie Générale*. La question centrale est très clairement posée par Malthus, c'est celle des progrès de la richesse. Doit-on, comme les partisans de la loi des débouchés, admettre que tout dépend de l'accumulation ? Alors, les seules limites perceptibles à la croissance sont l'existence de ressources naturelles non reproductibles, disons la rareté de la terre et la saturation des besoins. Ou convient-il, au contraire, de penser, comme Malthus, que la croissance ne peut se poursuivre sans heurt que si elle est soutenue par une distribution adéquate du produit ? Pour les adversaires de la loi des débouchés, une accumulation trop rapide du capital, une épargne excessive provoque des déséquilibres tels qu'ils peuvent venir bloquer le processus de développement. Mieux vaut une croissance plus lente et plus régulière.

Il convient, peut-être, de distinguer dans les discussions suscitées par la loi des débouchés deux périodes. Au début du dix-neuvième siècle, les tentatives de Lauderdale et de Spence pour rejeter les conclusions de *la Richesse des Nations* suscitèrent les réactions de Say et de James Mill. La question essentielle, alors, était le rôle de la consommation et de l'épargne dans la croissance. La publication en 1819 des *Nouveaux Principes* de Sismondi et la réponse de Torrens (1819) relança la controverse. La conjoncture, c'est-à-dire les crises post-napoléoniennes, influença les participants aux débats qui accordèrent une place beaucoup plus considérable à l'étude des processus d'ajustement et à l'analyse des cycles. Il ne faut pas oublier que certains économistes modifièrent leurs positions au cours des débats. Au fur et à mesure des rééditions successives du *Traité*, Say reformula ses thèses, cherchant à les nuancer mais surtout à les préciser. Torrens changea, pour ainsi dire, de camp. Alors qu'il avait été le premier à pourfendre les positions iconoclastes de Sismondi, il s'écarta en 1821 de la stricte orthodoxie en déplaçant la discussion du niveau global à celui des relations sectorielles, proposant ainsi une des contributions les plus originales à la discussion.

Les thèses que Smith exposa dans *la Richesse des Nations* fournirent à la réflexion son point de départ. Elles se fondent sur une conception de la monnaie qui met l'accent sur son rôle comme moyen de paiement: le seul (?) usage de la monnaie est de faciliter la circulation des marchandises. Elles conduisent à penser que le revenu est toujours dépensé sous une forme ou sous

une autre. Le raisonnement de Smith comprend deux moments. D'un côté, en expliquant que le prix des marchandises se résout-

en ses parties constituantes, il montre que le revenu (les salaires, les profits et la rente) est nécessairement égal à la valeur du produit et que la rémunération des improductifs n'est qu'un revenu dérivé. Puis, il explique que, quelle que soit son utilisation, le revenu est nécessairement consommé soit productivement, on parlerait aujourd'hui d'investissement, soit improductivement, on parlerait aujourd'hui de consommation finale. Ainsi, l'épargne est égale à l'investissement. Malheureusement, Smith exprime cette idée sous une forme un peu ambiguë en écrivant: «ce qui est épargné chaque année est tout aussi régulièrement consommé que ce qui est, chaque année, dépensé et presque au même moment; mais il est consommé par d'autres gens» (Smith, 1776, t.1, p.338). Bien que la logique du raisonnement semble claire, l'expression «presque en même temps» laisse subsister une équivoque. Alors que les sommes dépensées de façon improductive sont immédiatement consommées, l'épargne, bien qu'elle soit investie, ne sera consommée que plus tard par les travailleurs productifs dont elle permet l'emploi. La question, qui reste ici sans réponse, est de savoir si ce décalage temporel ne peut pas se traduire par un désajustement de l'offre et de la demande. Enfin, et c'est sans doute l'essentiel, Smith soutient que c'est l'épargne, plutôt que la consommation qui entraîne la croissance. Alors que les physiocrates semblaient assimiler épargne et thésaurisation, Smith soutient que les ressources qui ont été préservées trouveront un emploi productif, qu'elles viendront accroître le capital national et le revenu futur sans pourtant réduire la demande effective.

L'analyse que propose Say, dans la première édition du *Traité*, est pour l'essentiel un approfondissement des thèses de Smith. Il s'oppose ainsi aux écrivains et aux philosophes du dix-huitième siècle qui, comme Montesquieu et Voltaire, voyaient dans les dépenses des riches la source des subsistances des pauvres. Plus précisément, il reproche à Mercier de la Rivière (1767, p. 267) d'avoir écrit que «la consommation est la mesure proportionnelle de la production» et d'avoir ainsi laissé entendre que tout accroissement de la consommation entraîne une augmentation de la production. Si le texte de Mercier de la Rivière ne justifie guère une critique qui disparaît d'ailleurs dans les éditions ultérieures du *Traité*, s'il n'est qu'un prétexte, il n'en demeure pas moins que les physiocrates considéraient avec méfiance une épargne qu'ils semblent assimiler à une simple thésaurisation monétaire (Quesnay, 1767, p. 954). Dans l'analyse du circuit, il faut que le revenu monétaire soit dépensé, que l'argent revienne dans les mains de ceux qui l'ont avancé pour que la reproduction soit possible sur la même échelle. La thésaurisation vient donc rompre l'ordre naturel. Cependant, plus profondément, la consommation importe aux physiocrates car c'est sa structure qui détermine le niveau du produit. Si les dépenses improductives au sens des physiocrates, c'est-à-dire l'achat de biens manufacturés, augmentent, le produit net diminue; si, au contraire, les achats de produits agricoles s'accroissent, le produit augmente.

La réponse de Say s'appuie sur deux arguments. Il rejette toute distinction entre travail productif et improductif, que cette opposition s'appuie,

comme chez les physiocrates, sur le rôle de la terre comme facteur de production ou qu'elle repose, comme chez Smith, sur la matérialité du produit. Mais il va plus loin en montrant que l'accumulation du capital non seulement ne réduit pas la demande, même temporairement, mais en accroissant le produit permet l'apparition de nouveaux débouchés en stimulant la demande.

James Mill écrit dans un contexte différent puisque les économistes auxquels il s'oppose –Lauderdale, Spence et Cobbet – sont des adversaires plus «effectifs» que ne pouvait l'être Mercier de la Rivière. Smith soutenait que la frugalité accroît et que la prodigalité diminue le capital public; pour lui, tout prodigue est un ennemi du bien public alors que tout homme frugal apparaît comme un bienfaiteur. Lauderdale rejette cette proposition. Selon lui, l'état des connaissances définit la quantité de capital qui, à un instant donné du temps, peut être utilement employée pour se substituer au travail humain. Au-delà de cette limite, toute accumulation est inutile, la productivité et la rémunération du capital tombent à zéro. En dehors de toute intervention de l'Etat, il n'est pas à craindre que cette frontière soit dépassée. Mais si le gouvernement crée un fonds d'amortissement de la dette alimenté par un excédent budgétaire, alors l'épargne peut excéder les possibilités de l'investissement et provoquer un recul de l'emploi et l'apparition d'une crise. Dans son compte-rendu de l'ouvrage de Lauderdale, James Mill (1804) répond que l'on n'épargne jamais que pour investir: si un homme ne pouvait tirer aucun avantage du revenu qu'il épargne, il le consommerait.

La position de Spence se situe dans une approche «néo-physiocratique», pire, elle apparaît comme une caricature des idées de Quesnay. Comme le revenu total naît de la terre, il échoit aux propriétaires fonciers et c'est d'eux que la classe productive et les artisans reçoivent leur rémunération. Tant que les propriétaires fonciers dépensent la totalité de leurs ressources, le système économique peut se reproduire de période en période. Supposons cependant qu'ils épargnent une fraction du produit net en réduisant leurs achats aux improductifs. Les revenus des artisans diminueront et ils devront réduire leur consommation. Par contrecoup, les fermiers ne pourront écouler qu'une fraction de leur produit à un prix qui n'est pas suffisamment rémunérateur et le système économique ne pourra se reproduire. Ainsi, le rôle social des propriétaires fonciers est de consommer le produit net et la richesse nationale dépend de la façon dont ils s'acquittent de leur devoir. Non seulement la reproduction dépend de la dépense des propriétaires fonciers mais pour que la prospérité de la communauté s'améliore progressivement, il faut qu'ils accroissent régulièrement leur dépense.

James Mill
(1773-1836)

James Mill naquit dans un petit village écossais. Son père était un petit tenancier qui exerçait aussi les fonctions de tonnelier. Il dut à l'acharnement de sa mère la possibilité de poursuivre ses études. Elle obtint, pour lui, le soutien du châtelain local, Sir John Stuart, qui lui permit de suivre les cours de l'Université d'Edimbourg. Cependant, il ne devint pas pasteur de l'église d'Ecosse, comme il en avait fait le projet. A la fin de ses études, il émigra à Londres où il vécut difficilement comme journaliste. En 1817, après onze années de recherche, il publia son *Histoire des Indes britanniques* et en 1819, grâce en partie au succès de son livre, il devint inspecteur assistant puis en chef à la Compagnie des Indes Orientales.

Dans son premier pamphlet économique, *An essay on the impolicy of a bounty on the exportation of grain* (1804), il attaqua, en s'inspirant de Smith, la législation protectionniste. Son second livre, *Commerce defended: an argument by which Mr. Spence, Mr. Cobett and others have attempted to prove that commerce is not a source of National Wealth* (1808), est resté célèbre comme le texte qui contient une des premières formulations de la loi des débouchés. James Mill y critiquait la position des néo-physiocrates qui, à l'époque du blocus continental, soutenaient que l'agriculture – plutôt que le commerce et l'industrie – était la véritable source de la richesse de l'Angleterre.

Son livre, *Les éléments d'économie politique* (1821), est le premier manuel qu'ait suscité la théorie ricardienne. Non seulement, Mill y simplifie, peut-être à l'excès, la pensée de son ami, mais il la coule dans un moule nouveau puisque son plan s'inspire de celui qu'avait suivi Say dans son *Traité*.

Sur le plan politique, Mill s'avança plus loin que Ricardo sur deux points. Il défendit le contrôle des naissances comme solution au problème de la population et il soutient l'idée qu'il convenait de taxer l'accroissement de la rente du sol, chaque fois que son augmentation découlait de mesures législatives. Il n'était pas hostile à la nationalisation du sol. Plus que Ricardo, il est à l'origine de ce biais anti-aristocratique que l'on retrouve chez de nombreux libéraux et dont hériteront aussi bien Walras que les socialistes fabiens anglais.

La réponse de James Mill s'appuie non seulement sur *la Richesse des Nations* mais sur la première édition du *Traité* de Say qu'il avait lue à l'époque, 1808, où il rédige le «*Commerce Défendu*». Son raisonnement s'appuie sur l'opposition entre la consommation improductive, ou consommation proprement dite, et la consommation productive, qu'il préfère qualifier d'emploi du revenu. Il convient, d'abord, de remarquer que, quel que soit son usage, le produit est toujours dépensé. Mieux, contrairement à ce que suggère le texte de la *Richesse des Nations*, la fraction du revenu qui est employée à la reproduction est, en général, dépensée plus rapidement que celle qui est consommée (Mill, 1808, p. 77). Mais surtout, la partie consommée est détruite, alors que celle qui est «employée» réapparaît l'année suivante augmentée d'un profit. Ainsi, la conclusion de Mill est diamétralement opposée à celle de Spence: plus l'épargne est importante, plus la croissance du produit sera rapide.

Ce thème des relations entre l'épargne, l'accumulation du capital et les

progrès de la richesse reste au centre du second débat que suscitera, à la fin des années 1810, la loi des débouchés. Il est en particulier au centre des préoccupations de Malthus. Cependant, le style du débat évolue. Sans doute, d'abord, parce que tous les économistes qui participent maintenant à la discussion s'appuient sur un fonds commun, celui qu'ils ont tiré de la lecture de *La Richesse des Nations*. Dans un sens large, ils sont tous des classiques même si certains d'entre eux, on pense à Sismondi, se trouvent à la frontière de ce courant. Cependant, de nouveaux problèmes apparaissent. Dans les discussions entre Ricardo et Malthus qui commencent, dans leur correspondance privée, dès 1815, la question est celle de l'influence de l'accumulation sur le taux de profit. Le débat sur la loi des débouchés n'apparaît souvent que comme un sous-produit des discussions sur la théorie de la valeur et de la répartition. Cependant, en 1817, Ricardo cherche à élaborer une analyse des crises qui resterait compatible avec la loi de Say. Son hypothèse centrale est la spécialisation des capitaux fixes qui interdit toute adaptation rapide de la production à de brusques changements dans les voies du commerce. Cette explication apparaît insuffisante à Malthus qui lui oppose l'idée que l'accumulation peut, en augmentant l'offre de biens, provoquer une baisse de leur prix et une réduction du taux de profit qui ralentit le rythme de la croissance. Ainsi, la discussion sur la loi des débouchés est le point de départ de plusieurs théories du cycle ou des «crises» comme on disait alors.

Cependant, c'est la publication par Sismondi de son article *Economie politique* inséré dans l'encyclopédie d'Edimbourg (1815) puis des *Nouveaux Principes* (1819) qui devait provoquer la controverse la plus célèbre avec les réponses de Torrens (1819) et de McCulloch (1821). Quelques années plus tard, Sismondi (1820 et 1824) relancera le débat suscitant une réplique de Say (1824). La position de Sismondi, dans l'histoire de la pensée économique est tout à fait singulière. Son premier ouvrage, *De La Richesse Commerciale* (1803), est de facture classique. Même s'il ne s'agit nullement d'une simple vulgarisation de *La Richesse des Nations*, l'influence de Smith y est sensible. Du point de vue qui nous intéresse, une des singularités de cet ouvrage est de proposer une des premières formalisations de l'équilibre macro-économique (Sismondi, 1803, t.1, p.105). Cette tentative n'aura pas de suite et son ouvrage suivant, *Nouveaux Principes d'Economie Politique*, se situe dans une logique bien différente, ce qui nous a conduit à le classer plutôt dans les dissidents que parmi les classiques.

Il suffira, ici, de rappeler brièvement ses positions dans la mesure où elles eurent une influence sur les classiques au début des années 1820. Selon Sismondi, l'existence d'une surproduction est le résultat du développement de l'économie marchande. Lorsqu'il était isolé, l'homme vivait des produits de son champ et «ses besoins étaient la mesure de ses travaux» (1819, p. 245). Mais quand le commerce se développe, le producteur ne travaille plus pour lui mais pour des inconnus. Toute production devient une spéculation. L'entrepreneur «dépend d'un public métaphysique, d'une puissance invisible, inconnue dont il doit satisfaire les besoins, prévenir les

goûts, consulter les volontés ou les forces; qu'il doit deviner sans qu'elle parle et qu'il ne peut s'exposer à mal entendre sans risquer sa subsistance et sa vie sur chaque nouveau calcul» (1819, p. 245). L'incertitude porte sur la demande, sur le nombre, sur les goûts et les revenus des consommateurs. Mais elle concerne davantage encore la stratégie des entreprises concurrentes. Ainsi, l'ajustement de l'offre et de la demande est aléatoire et incomplet.

En 1803, Sismondi décrivait ce processus en reprenant les catégories smithiennes: la production diminue dans les industries où le prix naturel excède le prix de marché et les moyens de production sont transférés dans les activités où leur emploi est plus avantageux. Cependant, en 1819, il abandonne les thèses classiques: le processus de gravitation repose sur une hypothèse, la mobilité des facteurs de production, que l'observation vient démentir. Comme Ricardo, il pense que les machines sont généralement trop spécialisées pour être transférées d'une industrie à l'autre. Mais la même remarque s'applique au travail. «Les ouvriers qu'emploie un producteur qui ne trouve plus dans le prix de l'acheteur de quoi payer toutes ses avances, sont rarement dans l'état de faire un autre métier; ils s'étaient formés dans un apprentissage souvent long et dispendieux, l'habileté qu'ils avaient acquise faisait partie de leur richesse; ils y renonceraient s'ils embrassaient une autre profession» (Sismondi, 1819, p. 248). Bref, même si la demande de travail diminue dans leur secteur d'activité, ils ne changent pas de métier. Ainsi, la mobilité des facteurs de production ne peut résorber un déséquilibre qu'à l'issue d'une longue période d'ajustement.

Le problème est que la crise va être simultanément amplifiée par la relation entre la consommation et le revenu. Ici, l'idée centrale de Sismondi est que l'offre de travail, si elle ne trouve pas de contrepartie, ne peut être la source d'une demande effective de biens. Dès lors, la crise se développe dans un processus cumulatif. «Les pauvres qui n'ont que leur travail comme revenu net sont [...] dans la dépendance de la classe supérieure. Il faut qu'ils réalisent ce travail, il faut qu'ils le vendent avant de pouvoir obtenir la jouissance de ses fruits. La puissance de travailler est un revenu dès que cette puissance est employée; elle n'est rien, si elle ne trouve pas d'acheteur» (Sismondi, 1819, pp. 125-6). Cette idée est fréquemment évoquée par les classiques, par Malthus, par Torrens mais aussi par Say. Cependant, rares sont ceux qui poussent cette logique jusqu'au bout. Pour Sismondi, elle conduit à distinguer la production et le revenu. «Elle ne prend ce nom, elle n'opère comme tel, qu'après avoir été réalisée, qu'après que chaque chose produite a trouvé le consommateur qui en avait le besoin et le désir et [...] en a donné en échange sa valeur» (Sismondi, 1819, p.129).

Les classiques orthodoxes lui répondirent que la cause de la crise ne se trouvait pas dans une production globale excessive mais une inadaptation de la structure de la production à la structure de la demande. Une crise est une situation où certains biens ont été produits en trop petite quantité pour que la

production atteigne ses proportions d'équilibre. Elle apparaît quand l'offre de certains biens augmente sans que s'accroisse,

dans les mêmes proportions, la production des marchandises qui constituent leur équivalent (Torrens, 1819, p. 473).

Cette réponse est plutôt conventionnelle mais, quand Torrens revient deux ans plus tard sur cette question, sa position a profondément évolué et, dans une tentative certes sans lendemain mais néanmoins fascinante, il propose de poser la question de la demande effective non pas à un niveau global mais au niveau micro-économique. Il s'efforce alors de montrer qu'un accroissement imprévisible de la production de certaines branches, ici l'agriculture, provoque non seulement l'apparition d'une offre excédentaire dans ces secteurs mais dans l'ensemble des activités.

3.2.1.. Le pauvre n'a pas besoin des consommations du riche, il n'a besoin que de ses capitaux (Say, Traité, première édition, t.2, p. 365)

«Madame de Maintenon rapporte, dans une lettre au Cardinal de Noailles, qu'un jour, exhortant le Roi à faire des aumônes plus considérables, Louis XIV lui répondit: un Roi fait l'aumône en dépensant beaucoup» (Say, 1803, p. 478). Mais au fond ce n'est pas non plus de la charité que le pauvre a besoin. Sa vraie ressource est son industrie et ce qu'il faut souhaiter, c'est que le riche épargne pour qu'il puisse la mettre en œuvre. Pour Say, l'épargne et l'accumulation du capital sont les éléments essentiels du développement économique et quoiqu'on ait pu en dire, cette thèse paraît, encore aujourd'hui, solidement fondée.

Le premier élément, dans ce raisonnement, consiste dans l'analyse des rapports entre la production, le revenu et la dépense. Dans sa propre formulation de la loi des débouchés—«la production de marchandises crée, et c'est la cause unique et universelle qui crée un marché pour les marchandises produites»— James Mill (1808, p. 81) postule, plutôt qu'il ne démontre, l'identité de ces trois termes. «C'est évidemment les moyens collectifs de paiement existants dans une nation qui constituent le marché entier de la nation. Mais en quoi consistent les moyens collectifs de paiement de toute la nation ? Ne consistent-ils pas dans son produit annuel, dans le revenu annuel de la masse générale de ses habitants ? Mais si le pouvoir d'achat d'une nation est exactement mesuré par son produit annuel, comme il l'est indéniablement, plus vous augmentez le produit annuel, plus, par cela même, vous augmentez le marché national, le pouvoir d'achat et les achats effectifs de la nation.»

Mais, si Mill exprime clairement cette proposition centrale, il passe sous silence, les étapes logiques de la démonstration. Le point de départ de l'analyse de Say est l'étude des relations entre les marchés des produits et ceux des services producteurs. A une chaîne causale où la consommation déterminerait la demande de biens qui fixerait, elle-même, la demande des services producteurs, il oppose une causalité inverse qui va du capital, à la production et à la consommation. «L'étendue de la demande de moyens de production en

général [...] ne dépend pas de l'étendue de la consommation» (Say, *Traité*, première édition, t.2, p.175) et ceci pour deux raisons. Chaque année, une partie du produit est accumulée et l'investissement constitue tout

autant un débouché pour les produits que la consommation. D'autre part, «la consommation n'est point une cause, elle est un effet. Pour consommer, il faut acheter; or, on achète avec ce qu'on produit» (Say, *Traité*, première édition, t.2, p.175). Ainsi, la demande de biens dépend non de la consommation mais de la production dont le niveau est fixé par le stock de moyens de production existant.

Selon Say, l'étendue de la demande d'un bien dépend de son utilité et de la richesses des acheteurs. Cette proposition peut paraître plutôt banale et ne semble guère s'écarter de celle de Malthus qui fait référence à la volonté et à la capacité de payer des agents. Néanmoins, elle constitue une étape essentielle de son raisonnement. D'un côté, elle exclut l'idée que l'encaisse monétaire vienne limiter la demande. De l'autre, elle lui permet de soutenir que toute accumulation, en augmentant le produit et la richesse, tend à augmenter la demande de biens. Le contraste entre les positions de Say et de Malthus est ici net. Pour Say, si la consommation est insuffisante, si certaines marchandises ne se vendent pas, c'est parce que le revenu et la production sont trop faibles. «En termes plus vulgaires, beaucoup de gens ont moins acheté, parce qu'ils ont moins gagné; et ils ont moins gagné, parce qu'ils ont trouvé des difficultés dans l'emploi de leurs moyens de production, ou bien parce que ces moyens leur ont manqué» (Say, 1803, p.141). De façon peut-être un peu surprenante, cette proposition n'est pas sans rappeler la thèse de Sismondi et, pour étayer une telle interprétation, on pourrait souligner que Say a toujours soutenu que la mobilité des hommes et des capitaux entre les diverses activités est imparfaite. Cependant, le contexte laisse à penser que Say fait référence à un tout autre effet. Chacun est intéressé à la prospérité de tous, car il trouvera un meilleur emploi pour son talent ou pour ses capitaux dans un pays industriel et riche que dans une nation en déclin.

La fraction du revenu qui est épargnée est toujours dépensée et consommée pourvu qu'elle fasse l'objet d'un placement. Sans aucun doute, Say admet qu'une fraction de l'épargne peut être thésaurisée. Généralement, les classiques considèrent qu'un tel comportement est irrationnel individuel car il implique la perte d'un profit ou d'un intérêt potentiel. Cependant, la thésaurisation de l'argent ou plus généralement l'accumulation de «capitaux improductifs» peut s'expliquer par la défiance, l'incertitude et par la volonté de «soustraire une partie de sa propriété aux regards avides du pouvoir» (Say, 1803, p.119). Ainsi, elle se développera surtout dans des pays arriérés ou soumis à un gouvernement despotique. Elle peut aussi apparaître comme un phénomène conjoncturel, mais plutôt que la cause de la crise, elle doit être considérée comme son effet. Say (*Traité*, deuxième édition, t.1, p.159) note qu'en 1813, «l'industrie était [en France] dans un tel état de souffrance, que les capitaux n'y trouvaient point d'emploi avec une sûreté tolérable; chaque fois qu'ils rencontraient cette sûreté, ils se prêtaient moyennant un très faible intérêt, et le bas intérêt des capitaux, qui est ordinairement une marque de

prospérité, y était un signe de faiblesse». On peut, sans doute, noter qu'ici ce sont la politique gouvernementale et les dif-

ficultés politiques qui expliquent la thésaurisation. Cependant, en d'autres circonstances, Say voit dans l'augmentation des encaisses monétaires l'effet d'une crise proprement économique. Dans les *lettres à Malthus* (1820, p. 477), il souligne que durant la dépression qui suivit les guerres de l'Empire, une fraction de l'épargne n'a pas été investie car il était difficile de lui trouver un emploi et quand elle le fut, elle s'est souvent dissipée dans des projets mal calculés.

Le raisonnement de Say n'exclut pas la possibilité d'une thésaurisation et l'apparition d'une demande excédentaire de monnaie. Mais cet élément lui semble suffisamment secondaire pour qu'on puisse en faire abstraction. «Quant aux valeurs accumulées sans être consommées reproductivement, comme les sommes entassées dans les coffres de l'avare, Smith, ni moi, ni personne n'en prend la défense, mais elle nous effraient peu: d'abord, parce qu'elles sont bien peu considérables, comparées aux capitaux productifs d'une nation; et, en second lieu, parce que leur consommation n'est que suspendue. Il n'y a point de trésors qui n'aient fini par être dépensés, productivement ou non» (Say, 1820, p. 468). Les crises ne trouvent pas leur origine dans un excès d'épargne ou dans la thésaurisation mais dans l'insuffisance de la production. Si certaines marchandises ne se vendent pas, c'est parce que d'autres marchandises n'ont pas été produites en quantités suffisantes; «en un mot, [...] il n'y a trop de produits en certains genres que parce qu'il n'y en a pas assez en d'autres» (Say, 1820, p. 443).

Comment décrire, alors, le processus d'ajustement? Ce problème peut être appréhendé de deux façons. Si on imagine, comme Say et comme James Mill, que le déséquilibre reflète une mauvaise allocation des ressources, une inadéquation de la structure de l'offre à celle de la demande, on peut se demander comment la production va s'adapter. Mais il existe une autre question. Quand, globalement, l'offre de marchandises excède la demande et quand, par contrepartie, la demande de monnaie est supérieure à l'offre, il faut expliquer comment le système va s'ajuster.

Les réponses que proposent Say sont originales. Elles furent, cependant, peu discutées à l'époque alors qu'elles s'écartent du schéma implicite commun aux économistes libéraux du début du dix-neuvième siècle.

Si on interprète, comme nous l'avons fait, la loi de Say comme une condition d'équilibre plutôt que comme une identité, on ne peut exclure *a priori* que l'offre de produits, au sens étroit du terme, excède la demande et que ce déséquilibre ait pour contrepartie l'apparition d'une demande excédentaire de monnaie. Logiquement, dans une telle situation, la valeur d'échange de la monnaie doit s'accroître et le prix des marchandises doit, par opposition, baisser. Bien que Say évoque, en plusieurs occasions, la possibilité d'un tel ajustement, la position qu'il adopte explicitement dans le chapitre des débouchés, à partir de la seconde édition du *Traité*, est différente. Ce n'est pas la variation des prix

mais la variation de l'offre de monnaie, ou de ses substituts étroits, qui va rétablir l'équilibre.

«Que si un marchand d'étoffes s'avisait de dire : *ce ne sont pas d'autres produits que je demande en échange des miens, c'est de l'argent* [...] Vous prétendez que c'est de l'argent qu'il vous faut: je vous dit, moi, que ce sont d'autres produits. En effet, pourquoi désirez-vous cet argent? N'est-ce-pas dans le but d'acheter des matières premières pour votre industrie, ou des comestibles pour votre bouche? [...]

Lorsqu'on dit : *La vente ne va pas, parce que l'argent est rare*, on prend le moyen pour la cause. Il y a toujours assez d'argent pour servir à la circulation et à l'échange réciproque des autres valeurs, lorsque ces valeurs existent réellement. Quand l'argent vient à manquer à la masse des affaires, on y supplée aisément, et la nécessité d'y suppléer est l'indication d'une circonstance bien favorable: elle est une preuve qu'il y a une grande quantité de valeurs produites, avec lesquelles on désire se procurer une grande quantité d'autres valeurs» (Say, 1803, p. 138-139).

Ici, Say reporte tout le poids de l'ajustement sur une augmentation de l'offre de monnaie. Cette analyse peut apparaître comme un moyen artificiel d'éviter d'expliquer comment seront résolues les difficultés liées à une réduction du niveau général des prix. Néanmoins, la position de Say n'est pas invraisemblable dans le contexte où il se place. Dans une économie ouverte, en régime d'étalon-or, les paiements sont effectués soit en monnaie métallique soit avec des billets ou des effets de commerce. Si l'augmentation de la production accroît la demande de moyens de paiement et tend à faire baisser les prix, il est toujours possible d'éviter la diminution des prix en développant l'usage des actifs que Say considérait comme des signes représentatifs de la monnaie. Notons que, dans d'autres textes, Say (1828-29, p. 339 et 367) admet la possibilité d'une réduction de l'ensemble des prix monétaires. Il n'y voit aucune difficulté car la baisse des prix augmentera la valeur réelle des encaisses monétaires et la fortune réelle des agents. Elle entraînera une augmentation de la demande et fournira, ainsi, à la production accrue les débouchés qu'elle cherche.

Le déséquilibre n'est que partiel et temporaire. S'il y a un engorgement, une surabondance des marchandises dans certaines branches, c'est parce que d'autres marchandises ont été produites en quantités insuffisantes. Pendant que certaines denrées se vendent mal, d'autres manquent et se vendent à des prix excessifs (Say, 1803, p. 141). Seules les causes artificielles – en particulier les interventions de l'Etat – peuvent empêcher les moyens de production de se porter dans les activités où la demande est excédentaire. L'équilibre se rétablira de lui-même, mais, pour Say, ce processus découlera moins d'une réallocation des ressources que d'une augmentation de la production dans les secteurs où elle est trop faible pour satisfaire la demande.

La croissance est auto-entretenu. Elle est néanmoins bornée car un produit est une chose «dont l'utilité vaut ce qu'elle coûte» (Say, 1828-9, p. 345). Or, à mesure que la richesse s'accroît, les frais de production augmentent car il est difficile d'augmenter la production des biens naturels. Et, quand la consommation augmente, les besoins diminuent. «Au-delà d'un certain point, les difficultés qui accompagnent la production [...] s'accroissent dans une proportion plus rapide et ne tardent pas à surpasser la satisfaction qui peut résulter de l'usage que l'on fait du produit. Alors, on peut bien créer une chose utile, mais son utilité ne vaut pas ce qu'elle coûte, et elle ne remplit pas la condition essentielle d'un produit, qui est d'égaliser tout au moins en valeur ses frais de production» (Say, 1803, p. 146). Cette remarque qui fut ajoutée à la dernière édition du *Traité* ne marque pas un ralliement tardif de Say aux thèses de ses adversaires. Elle traduit plutôt le fait qu'il admet la possibilité théorique d'un équilibre stationnaire où tout accroissement de la richesse devient impossible. Il est plus surprenant de noter qu'il (1828-9, p. 347) pense qu'un tel état peut aussi prévaloir dans une économie primitive où la civilisation est trop retardée pour que les hommes éprouvent les besoins que les produits sont susceptibles de satisfaire et où les techniques de production sont si archaïques qu'il est impossible de produire à peu de frais.

Quelle est, alors, la cause des crises? Elle tient, avant tout, à des interventions maladroites de l'Etat. Longtemps, Say mit l'accent sur la politique fiscale qui décourage la production et sur les mesures protectionnistes qui freinent les importations des marchandises dont la demande est excédentaire et qui, indirectement, empêchent le développement des exportations. Les fautes du gouvernement peuvent ruiner le commerce au point que l'épargne cherche en vain des occasions de placement. Le taux d'intérêt diminue mais alors que cette baisse traduit habituellement la prospérité et l'accélération de l'accumulation, elle est, ici, la conséquence de la crise. Alors, les encaisses oisives s'accumulent dans les caisses des banques et des particuliers. La thésaurisation de l'épargne est, ainsi, l'effet de la disparition des possibilités de placements lucratifs.

A la fin de sa vie, Say (1828-9, pp. 474-475) insiste, au contraire, sur la responsabilité des banques dans l'apparition des crises commerciales, créant une tradition que développèrent les libéraux français. Le point de départ de la crise est la multiplication des moyens de paiement. Si les banques sont libres de créer des billets, elles abusent de cette facilité pour escompter une trop grande quantité d'effets de commerce. Cette extension du crédit permet aux entreprises d'étendre leur activité bien au-delà de ce que leurs capitaux leur permettent. Cependant, la multiplication des billets fait tomber leur valeur au-dessous du pair. Leurs porteurs se présentent aux guichets pour demander à être payés en or. Les banques tenues par la règle de convertibilité doivent, à grands frais, se procurer de l'or. Pour éviter ces pertes, elles cessent d'escompter les effets. Les entreprises sont ainsi privées des avances sur lesquelles elles pensaient pouvoir compter et doivent liquider leurs actifs pour faire face à leurs engagements. Les

prix baissent, les faillites se multiplient en chaîne, l'emploi et l'activité se réduisent. On peut alors juger du bien-fondé des critiques qui accusent Say d'avoir négligé le rôle de la monnaie dans l'analyse des crises et s'amuser d'un paradoxe où l'on voit un libéral soutenir qu'il faut mettre quelque restriction à la faculté qu'ont les particuliers d'émettre des billets au porteur.

3.2.2. *Les changements soudains dans les voies du commerce*

Pour Ricardo, l'analyse de Say a deux mérites : elle montre que la demande de produit n'est limitée que par la production et qu'il y a pas de capital – quel qu'en soit le montant – qui ne puisse être employé dans un pays. Cependant, Ricardo franchit un nouveau pas; il affirme que l'accumulation ne peut diminuer de façon permanente le taux de profit que si elle provoque une augmentation permanente du taux de salaire réel. Il écarte ainsi la thèse de Smith selon laquelle l'accumulation du capital, en renforçant la concurrence entre les capitaux sur le marché des produits, entraîne une réduction du prix des marchandises et une baisse du taux de profit.

Il existe entre les analyses de Ricardo et de Say deux nuances. La première n'a qu'une importance mineure. Say, comme on l'a vu¹, admet qu'à un certain point du développement la saturation des besoins peut freiner la demande. Ricardo, au contraire, n'envisage guère cette possibilité. Il est persuadé que les besoins sont illimités et ne peuvent pas fixer de borne à la production. La seconde nuance est plus importante. Pour Say, l'intérêt est une fraction «constituante» du profit. Toute augmentation de l'épargne, plus précisément, toute augmentation des fonds qui cherchent à se placer entraîne une réduction du taux d'intérêt. Réciproquement, quand l'Etat, pour couvrir ses dépenses a recours à l'emprunt, le taux d'intérêt s'accroît et cette hausse entraîne celle du taux de profit. Autrement dit, le taux de profit dépend de la masse des capitaux qui cherchent à se placer et des possibilités de placement qui leur sont offertes. Une hausse de l'épargne réduit directement le taux de profit sans qu'il soit nécessaire d'expliquer ses effets sur le prix des produits et sur le taux de salaire. Au contraire, pour Ricardo, l'accumulation du capital n'a un effet permanent sur le taux de profit que si elle accroît les salaires naturels, que s'il est nécessaire d'avoir recours à des terres moins fertiles pour nourrir les travailleurs.

Les revers temporaires qui peuvent apparaître dans la conjoncture sont le reflet du mécanisme d'ajustement. Ricardo (1817, pp. 297-8) évoque, brièvement, les conséquences de la rigidité des prix à court terme. Un changement dans les rapports de l'offre et de la demande doit se traduire par une fluctuation des prix de marché même si les conditions de production ne sont pas transformées.

¹Notons, cependant, que Ricardo n' a jamais eu l'occasion de discuter la thèse de Say. Celle-ci fut introduite dans la dernière édition du *Traité* qui fut publié bien après la mort de Ricardo.

Ainsi, une augmentation de l'offre de marchandises ou une réduction de la quantité de monnaie provoquent une baisse des prix courants des marchandises. Alors, les entrepreneurs répugneront à écouler leurs produits à vil prix. Ils les stockeront et, pour faire face à leurs engagements, ils devront emprunter. Ce comportement se traduira par une hausse temporaire du taux d'intérêt. Mais ce déséquilibre ne peut persister. Si les anticipations des entrepreneurs se réalisent, le prix des produits reviendra à son niveau habituel et ils pourront, alors, liquider leurs

stocks. Si elles sont déçues, les entreprises ne pourront plus résister. Elles résorberont leurs stocks, même à perte, et le taux d'intérêt reviendra à son niveau habituel.

Cependant cette rigidité des prix ne joue, chez Ricardo, qu'un rôle secondaire. C'est dans les fluctuations soudaines de la structure de la demande qu'il voit la cause des crises commerciales. L'évolution brusque des goûts des consommateurs, des mesures législatives maladroitement, une déclaration de guerre ou, au contraire, la fin d'un conflit peuvent entraîner des «changements soudains dans les voies du commerce.» Les marchés sur lesquels les entreprises écoulaient leurs produits viennent d'un coup à disparaître. Les produits deviennent invendables et le capital fixe investi dans les activités où la demande a décliné ne peut plus y être utilisé. Certes, il existe, selon le principe de Say, des industries où il serait rentable d'investir. Cependant, les moyens de production durables sont, le plus souvent, spécialisés. On peut guère imaginer de les employer pour d'autres usages que pour ceux pour lesquels ils ont été conçus. Certaines installations devront être abandonnées et tout se passera comme si une fraction du stock de capital avait été détruite. La production et l'emploi diminueront et cet état de crise persistera durant le temps qui sera nécessaire pour que les entrepreneurs se persuadent qu'ils doivent utiliser leur capital dans d'autres secteurs que celui où ils avaient l'habitude de l'employer.

Mais, si Ricardo explique ainsi les effets persistants d'un choc, il en minimise néanmoins la portée: il ne laisse nullement à penser que la réduction de la production et de l'emploi dans les industries en déclin peut réduire à son tour la demande pour les autres biens. Ainsi, la thèse de Ricardo parut insuffisante pour expliquer la longue dépression que connut l'Angleterre après la fin des guerres napoléoniennes.

3.2.3. Les progrès de la richesse et le principe de la demande effective

Pour Malthus, le problème n'est pas simplement celui d'une mauvaise allocation des moyens. Il faut expliquer une situation où, d'un côté, le capital est surabondant par rapport à la demande effective de produit mais où, de l'autre, il est trop faible pour fournir un emploi à tous les travailleurs. Cependant, le désaccord ne concerne pas seulement l'analyse des périodes de transition; plus généralement, il porte sur les facteurs qui peuvent venir freiner ou même arrêter le processus de développement. Dans l'œuvre de Ricardo, seule la rareté des ressources naturelles peut ralentir la croissance. Cet obstacle est lointain; il peut, encore, être reculé si les lois protectionnistes sur le blé sont abrogées et si l'évolution des techniques vient réduire les coûts de production des biens consommés par les travailleurs.

Selon Malthus, les facultés productives, si puissantes soient-elles, ne suffisent pas pour assurer un progrès constant de la richesse. Pour qu'elles puissent entièrement s'exercer, il faut qu'il existe pour le produit une demande effective

que rien ne vient freiner. L'accumulation du capital ne pourra se poursuivre que si la distribution du produit suscite une demande sans cesse croissante.

La fertilité de la terre est la condition naturelle fondamentale que doit posséder un pays pour parvenir à l'opulence. Moins les travailleurs dépenseront de temps pour se procurer leur subsistance, plus ils pourront produire de biens de luxe. Mais la nature du sol n'est pas, en tant que tel, un stimulant suffisant pour la production : les hommes peuvent préférer le luxe de ne rien faire au luxe de posséder des objets qui embellissent la vie.

On pourrait penser que l'augmentation de la population incitera les hommes à travailler et à produire plus. Elle assurerait une demande croissante de produits qui amènerait, à son tour, un accroissement des approvisionnements. C'est oublier le principe de la demande effective. Le désir que peut avoir un homme de posséder des choses nécessaires ou agréables à la vie, ne contribue en rien à les faire produire à moins qu'existe une demande pour les biens que cet homme possède. Si un individu n'a rien d'autre à offrir que son travail, il ne peut exercer une demande effective que dans la mesure où son travail est demandé par ceux qui peuvent le mettre en œuvre. Mais nul ne demandera ce travail s'il n'espère en tirer un produit dont la valeur excède le salaire qu'il aura à verser.

Pour que la croissance du produit puisse se poursuivre, il faut que sa valeur globale, mesurée par le travail qu'elle peut commander, augmente. Ainsi, les inventions peuvent, en diminuant les coûts de production, favoriser la croissance. Sur ce point, la pensée de Malthus a évolué. A la fin de sa vie, il ne partageait plus les craintes que Ricardo et Sismondi avaient exprimées à ce sujet. Certes, l'introduction de machines peut avoir pour effet immédiat de diminuer l'emploi si la consommation des biens qu'elles contribuent à créer ne s'accroît pas. Mais, dans presque tous les cas, il n'y a pas lieu de redouter des conséquences qui seraient à terme défavorables. La diminution des coûts de production ouvrira au bien de nouveaux débouchés, soit dans le pays producteur, soit à l'étranger. L'exemple de l'industrie textile anglaise illustre, aux yeux de Malthus, cette thèse. Cependant, les inventions, loin d'être la cause du progrès de la richesse en sont plutôt un effet. Malthus se risque même à suggérer qu'elle ne sont qu'un moyen de combattre la diminution du pouvoir productif du sol : elles sont induites par le besoin.

Ainsi, la question centrale est celle des effets de l'accumulation. Malthus reconnaît qu'aucun accroissement de richesse ne peut se poursuivre sans accumulation du capital. Mais il affirme qu'aucune nation ne peut devenir riche par une épargne que proviendrait d'une réduction permanente de la consommation. Pour que l'accumulation soit profitable, il faut qu'elle soit précédée d'une augmentation de la demande effective de biens. Sinon, l'accroissement du produit entraînera une réduction de son prix. Plus précisément, la valeur globale du produit mesurée en travail diminuera, le taux

de profit baissera et le processus d'accumulation ne pourra que se ralentir. Malthus justifie cette thèse de deux façons. Si la quantité produite augmente face à un nombre constant de consommateurs, ceux-ci n'accepteront de faire qu'un moindre sacrifice pour acquérir ces biens. L'indolence l'emportera sur l'amour du luxe. L'essentiel,

cependant, est que l'accumulation du capital n'implique aucun transfert de pouvoir d'achat des capitalistes vers les travailleurs. A demande inchangée ou en baisse, l'augmentation de la production entraîne une réduction des prix. Comme Malthus suppose que les salaires monétaires sont rigides, au moins à court terme, la valeur globale du produit mesurée en quantités de travail commandé diminuera et cette hausse du taux de salaire réel entraînera une diminution du taux de profit qui arrêtera l'accumulation.

L'opposition entre la thèse de Malthus et celle de Ricardo porte d'abord sur cette hypothèse de rigidité du taux de salaire monétaire. Ricardo se refuse à admettre que le taux de salaire nominal puisse se maintenir et que le taux de salaire réel puisse augmenter alors que certains ouvriers perdent leur emploi.

Mais comme le montre Hollander (1987, p. 250), c'est la représentation du processus d'accumulation qui diffère. Dans l'analyse de Ricardo (1817, p. 165), quand le capital d'un pays s'accroît, en situation de plein emploi, une fraction du pouvoir d'achat des capitalistes est transférée aux salariés. Le salaire réel augmente alors parce que le nombre d'ouvriers ne peut pas être modifié à volonté. Il n'y a aucune raison que les prix, en général, diminuent puisque le niveau de la production n'a pas changé. Progressivement, cependant, la population augmentera ainsi que le prix du blé. Il n'y aura aucune crise de surproduction même si la hausse du salaire réel diminue quelque peu le taux de profit.

Malthus décrit un processus d'accumulation radicalement différent. Aucun transfert de pouvoir d'achat des capitalistes vers les salariés ne se produit. Ce sont les travailleurs improductifs qui deviennent productifs (Malthus, 1820, p. 317). La production de biens matériels augmente et les prix baissent inévitablement entraînant, à taux de salaire monétaire donné, une réduction du taux de profit bien avant que l'effet de la mise en culture de terres moins fertiles ne puisse se faire sentir. Cette nouvelle situation n'est pas une position stable, simplement caractérisée par des profits mais bien un état transitoire qui marque le début de la crise.

Malthus (1827, p.32) explicite le mouvement cyclique en critiquant l'hypothèse de rigidité du taux de salaire réel sur laquelle se fonde, à son sens, l'œuvre de James Mill. «Les prix monétaires des marchandises en général, et plus particulièrement celui du blé, varient, continuellement à la hausse ou à la baisse selon l'état de l'offre comparée à la demande, alors que le prix monétaire du travail reste de beaucoup plus près le même. Dans le cas d'une hausse du blé et des marchandises, les salaires réels du travailleur journalier diminuent nécessairement : le travailleur obtient une fraction plus faible de ce qu'il produit; les profits augmentent nécessairement; les capitalistes ont un pouvoir plus grand de commander du travail, plus de personnes sont embauchées à plein temps et le produit accru qui en découle est le remède à cet état de l'offre et de la demande qui, quelle qu'en soit la cause, a provoqué la hausse

transitoire du prix monétaire des marchandises. D'un autre côté, si le prix du blé et des autres marchandises diminue en monnaie mais aussi quand on le compare au prix monétaire du travail, il est évident que le journalier, qui a un emploi, pourra acheter plus de blé avec la monnaie qu'il reçoit; il obtiendra une plus large fraction des marchandises qu'il produit; les profits diminueront nécessairement; les capitalistes auront un moindre pouvoir de commander du travail, moins de personnes seront employées à plein temps et la réduction de l'emploi qui en découlera n'est que le remède naturel de l'état de la demande et de l'offre qui, pour quelque cause que ce soit, a provoqué la baisse du prix en monnaie des marchandises.» Malthus conclut ce raisonnement en soulignant que la question des débouchés est de savoir si l'encombrement peut être général ou seulement partiel. Elle n'est pas de se demander s'il sera permanent ou temporaire. La crise est une situation transitoire car les mécanismes du marché sont des moyens puissants pour mettre fin à une offre ou une demande excédentaire de marchandises. Mais cette tendance à l'ajustement ne prouve pas que de tels déséquilibres ne peuvent pas se produire.

A quelle règle doit obéir l'épargne pour que soit évitée l'occurrence de telles crises? Si elle n'est que l'effet de l'accroissement antérieur du revenu, elle n'entraîne aucune réduction de la consommation et l'augmentation de la quantité produite ne provoquera aucune diminution de sa valeur globale. L'accroissement continu de la richesse peut alors se poursuivre. Une autre façon d'aborder ce problème consiste à affirmer que la répartition du produit doit être telle que la valeur globale de la production s'accroisse durant le processus de développement. Malthus est ainsi conduit à préconiser une répartition plus égalitaire de la propriété terrienne et la suppression des mesures protectionnistes qui freinent le commerce extérieur.

Cependant ce qui caractérise le mieux la pensée de Malthus, c'est l'idée que le maintien d'un nombre convenable de travailleurs improductifs est un facteur qui, en augmentant la valeur du produit, favorise une croissance régulière. Cette thèse marque, dans la pensée classique, une mutation étrange. Dans l'œuvre de Smith, les improductifs étaient un poids mort, une charge. Leur présence freinait la croissance et la dissolution des «suites féodales» figurait comme une étape importante dans le développement. Chez Malthus, les improductifs acquièrent une nouvelle dignité. Dans ses derniers écrits, au moins, le terme infâme disparaît. Malthus préfère dire de ces hommes qu'ils fournissent des services personnels. Il est vrai que peu importe maintenant ce qu'ils produisent. L'important c'est qu'ils ne viennent pas jeter de nouvelles marchandises sur des marchés qui sont déjà encombrés. Leur mérite est de ne pas contribuer à l'avilissement du prix des produits. En consommant sans accroître la «production marchande», dirait-on aujourd'hui, ils contribuent à la stabilité du système économique.

L'analyse que propose Malthus suggère l'idée qu'une politique monétaire active serait souhaitable. Si la masse monétaire suivait la croissance du produit, les prix ne diminueraient pas et la rigidité des salaires monétaires n'entraînerait pas la baisse du taux de profit. Malthus écarte, cependant, cette

idée. Il reste réticent vis-à-vis de la théorie quantitative de la monnaie et, plus précisément, il n'est pas disposé à admettre l'idée que les variations des prix sont les effets des variations de la quantité de monnaie. Mais surtout, l'expérience anglaise de l'émission de papier monnaie inconvertible lui a laissé un mauvais souvenir. L'expansion désordonnée de la quantité de billets a favorisé une accumulation trop rapide. A la fin de la guerre, elle a eu pour contre-partie une politique restrictive qui, en cherchant le retour à la parité antérieure, aggrave la crise. Ce que Malthus appelle de ses vœux, c'est une stabilité de la valeur du papier-monnaie qui doit se maintenir au niveau du numéraire qu'il est censé représenter.

La politique budgétaire et fiscale est donc le seul recours. De façon un peu paradoxale, la réduction des impôts à la fin des guerres de l'Empire, a contribué au déclenchement de la crise. En augmentant le revenu disponible, elle a encouragé de façon excessive l'épargne. L'amortissement de la dette a eu le même effet. Le seul moyen d'aider les classes ouvrières serait que l'Etat les emploie à ces travaux – la réparation des routes et les travaux publics – dont les produits ne sont pas mis sur le marché. Certes, si ces dépenses sont financées par l'impôt, l'épargne et l'accumulation du capital s'en trouveront réduites. Mais c'est précisément de cette réduction que l'économie a besoin dans une période de crise.

3.2.4 *Torrens et la demande effective*

La position de Torrens (1821, p. 339 et suivantes) est radicalement différente de celle adoptée par Ricardo. Il soutient que l'apparition d'une offre excédentaire dans une branche peut se traduire par une diminution de la demande des autres biens et par l'apparition d'une crise générale. Par exemple, une surproduction agricole peut entraîner une baisse du revenu des agriculteurs qui, à son tour, provoque un fléchissement de la demande des produits industriels et un engorgement général des marchés.

La démonstration de Torrens peut ne pas sembler convaincante. Elle s'appuie sur des exemples numériques difficiles à généraliser et sur des hypothèses qui ne semblent justifiées que par la volonté d'atteindre une conclusion posée *a priori*. Toutefois, cette contribution mérite mieux que l'oubli où elle est tombée. Elle est évocatrice, dans la mesure où elle met en évidence des mécanismes qui permettent d'expliquer la conjoncture médiocre qu'a connue l'Angleterre à la fin des guerres de l'Empire. Mais, surtout, l'analyse de Torrens est pour lui l'occasion de construire un modèle intersectoriel tout à fait remarquable et dont les caractéristiques se retrouvent dans les schémas de reproduction élargie de Marx et dans les travaux de Von Neumann et de Sraffa.

Torrens considère une économie de production où la monnaie joue le rôle de moyen de paiement. Dans son exemple numérique, il y a deux branches fondamentales. Elles produisent respectivement du blé et des vêtements. Ces

deux termes doivent s'interpréter dans un sens large. Ils désignent respectivement les produits agricoles et les produits industriels utilisés par les autres secteurs comme moyens de production. De façon un peu surprenante, le rôle du travail comme *input* du système productif n'est pas explicité. Ce traitement se justifie par l'hypothèse que le salaire réel versé au début du processus de production est une donnée. Ainsi, ce sont les biens de consommation nécessaires au travailleur, le blé et les vêtements dont nous avons parlé qui sont les inputs effectifs du processus productif. Les biens consommés par les ouvriers doivent être traités comme des moyens de production. Le système constitué par les deux branches fondamentales est viable et dégage un surplus. En effet, la production de blé et de vêtement excède les quantités nécessaires pour remplacer les moyens de production qui ont été consommés.

Ce surproduit "potentiel" peut être utilisé de diverses façons. Si l'indolence prévaut, il est possible de réduire la durée du travail tout en assurant aux travailleurs leur salaire de subsistance. Si la passion pour l'accumulation l'emporte, le surplus est accumulé et sert à nourrir et à vêtir, durant la période suivante, les nouveaux travailleurs qui permettront d'accroître la production. L'économie connaît alors une croissance homothétique. Si, au contraire, les agents préfèrent le luxe, de nouvelles activités se développeront. Dans l'exemple de Torrens, ces branches nouvelles concernent tant l'agriculture (production de sucre et de tabac) que l'industrie (production de rubans et de dentelles). Ces branches non fondamentales jouent, dans le système, un rôle tout à fait particulier, à vrai dire parfaitement secondaire puisque leurs produits ne sont pas utilisés directement ou indirectement dans la production des autres biens : on peut se passer de tabac et de dentelles.

Dans ce contexte, Torrens observe qu'il convient de redéfinir la notion de demande effective. Pour que le système se reproduise de période en période, il faut non seulement que le prix excède les coûts de production de façon que l'entreprise réalise le taux de profit moyen; mais il faut, de surcroît, que les moyens de production consommés puissent être remplacés. Ainsi, "la demande effective consiste dans le pouvoir et l'inclination, de la part des consommateurs, à donner pour les marchandises, soit directement soit indirectement, une quantité de moyens de production qui excède celle nécessaire à leur production" (Torrens, 1821, p. 349).

Dans ce contexte, la loi de Say doit être reformulée car on ne peut se borner à affirmer, sans autre restriction, que toute augmentation de l'offre entraîne un accroissement de la demande. Une telle proposition n'est vraie que pour les biens fondamentaux, que pour les marchandises qui sont utilisées comme moyens de production de tous les autres biens. Elle ne peut être appliquée ni aux biens de luxe, ni au travail. Si la production de biens de luxe augmente, cet accroissement ne concourt nullement à augmenter la demande puisque, par définition, de telles marchandises ne peuvent être utilisées comme moyens de

production. Mais ce raisonnement s'applique également au travail : une augmentation de l'offre de travail n'accroît pas la demande de biens. En effet, dans l'analyse de Torrens, les moyens de production consistent en produits bruts, en matériaux et en nourriture. Ils ne peuvent être remplacés que par des articles identiques. Le travail n'est

pas un "ingrédient" du capital. Quelqu'abondante que soit son offre, elle ne constitue pas, par elle-même, une demande effective puisqu'elle ne vient remplacer aucun moyen de production. Cette proposition découle de l'idée que toute production prend du temps et qu'il est donc nécessaire de pourvoir à la nourriture et à l'entretien des travailleurs durant la durée du processus productif.

Tableau 6: L'exemple numérique de Torrens (1821, p. 381)

Branches	Blé	Vêtements	Tabac	Dentelles	Consommation finale	Total des emplois
Produits						
Blé	100	100	100	100	0	400
Vêtements	100	100	100	100	0	400
Tabac					400	400
Dentelles					400	400
Production	400	400	400	400	800	1600

Ce tableau entrées-sorties retrace un des exemples numériques proposé par Torrens. En ligne, on a indiqué les emplois du produit ; en colonne, la production de la branche et ses consommations intermédiaires. Les branches fondamentales, celles qui fournissent les moyens de production nécessaires aux autres activités, sont cette fraction de l'agriculture qui cultive le blé et l'industrie du vêtement. Le système constitué de ces deux activités dégage un surplus constitué de 200 unités de blé et de 200 vêtements. Ce surplus est utilisé à la production de tabac et de dentelles, donc à la production de biens de luxe. L'économie est stationnaire et le taux de profit est égal à 100%. A l'équilibre, le prix de chaque produit est égal à 1. Le moyen de paiement est la monnaie et chaque branche dispose, en début de la période, d'un stock monétaire égal à 100. L'économie compte 400 travailleurs soit 100 par branche. Chaque travailleur consomme 1 unité de blé et 1 unité de vêtement. Ainsi, l'économie décrite n'utilise qu'un capital circulant qui constitue, en fait, un fond de salaires qui permet d'entretenir les travailleurs durant le processus productif.

Torrens soutient que, dans ce contexte, un choc temporaire sur la production d'une branche peut provoquer l'apparition d'une offre globale excédentaire de biens, bref ce que les classiques appelaient un "engorgement" général des marchés. Plus précisément, une crise de ce type peut avoir, selon lui, deux causes. En premier lieu, des calculs erronés peuvent conduire les entrepreneurs à produire une marchandise pour laquelle la demande effective, au sens qu'il donne à ce terme, est insuffisante. Autrement dit, ils dépensent pour fabriquer un bien plus de moyens de production que les consommateurs sont disposés à offrir pour l'acquérir. En second lieu, l'irrégularité des saisons peut provoquer l'apparition d'une récolte excédentaire.

C'est ce second cas qui retient son attention. Reprenons l'exemple résumé dans le tableau 6 et supposons que des circonstances climatiques exceptionnelles donnent naissance à une production excédentaire de blé, égale, disons, à 500 unités. Si la demande de blé est très inélastique, la chute des prix sera telle que

les revenus des agriculteurs diminueront et qu'ils seront amenés à stocker une partie de la récolte qui s'avère invendable.

Pour préserver la possibilité de continuer leur activité, puisqu'ils n'ont aucune raison de penser que l'accident climatique viendra à se renouveler, ils puiseront dans leur encaisse monétaire pour reconstituer leur capital et réduiront leur achats de biens de luxe. Comme la demande émanant de la branche qui produit les moyens de production manufacturés reste la même, l'offre de biens de luxe deviendra excédentaire et leurs prix diminueront. Ainsi, toutes les branches sauf une, l'industrie du vêtement, connaissent une offre excédentaire.

Mais supposons que les prévisions des agents soient déjouées et que les mêmes circonstances exceptionnelles viennent à se reproduire. Le prix du blé chutera encore plus profondément puisqu'une partie de la récolte précédente avait été stockée. Les recettes des agriculteurs seront alors si faibles et leurs encaisses monétaires tellement médiocres qu'il devront réduire leurs achats de moyens de production. Ils ne pourront remplacer leur capital et la production de l'industrie du vêtement s'avérera, à son tour, excédentaire. Alors, il y a bien un encombrement général des marchés puisque la production de tous les biens excède la demande effective.

Il convient de souligner le rôle joué dans le raisonnement de Torrens par certaines de ses hypothèses. L'accroissement de la production agricole est fortuit. Le caractère imprévisible et transitoire des variations de la production agricole a ici une importance cruciale. Si cette augmentation était prévisible et permanente, si, par exemple, elle résultait d'une amélioration des techniques de production, alors les agriculteurs pourraient anticiper la baisse des prix et investir une partie de leur capital dans d'autres activités, par exemple dans la production de biens de luxe.

Torrens traite de façon assez surprenante l'ajustement des prix et des quantités. En fait, la demande, tant pour les produits agricoles que pour les biens de luxe, n'est pas élastique vis-à-vis des prix. Ainsi, aucun prix, si faible soit-il, ne peut rétablir l'équilibre sur les marchés et la production doit être stockée. Cependant, le trait le plus curieux de la construction, est l'hypothèse que les agents (les producteurs de vêtements) qui bénéficient de la baisse des prix du blé, dont la richesse s'accroît à la fois parce que leur revenu réel augmente et parce que la valeur réelle de leur encaisse monétaire s'accroît, maintiennent inchangée leur consommation de biens et se bornent à augmenter leurs encaisses monétaires initiales. C'est ce comportement qui vient amplifier l'impact du choc sectoriel initial.

Un des traits intéressants du travail de Torrens est l'analyse qu'il propose des phénomènes monétaires durant la crise. Les agents qui détiennent des encaisses monétaires apparaissent ici, pour deux raisons, comme les gagnants. D'un côté, la valeur réelle de leur stock monétaire augmente; de l'autre, le taux d'intérêt auquel ils peuvent placer leurs liquidités s'accroît. Ce raisonnement transgresse deux principes de l'analyse classique que, hors de ces circonstances exceptionnelles, Torrens accepte pourtant. Habituellement, les prix sont

déterminés par le rapport de la quantité de marchandise produite et la masse monétaire en circulation. Cependant, ici, la baisse des prix est déterminée par d'autres circonstances que la variation

de la masse monétaire. La crise rend invendable une partie des biens produits et détenir de la monnaie apparaît dans cette conjoncture comme le seul moyen dont disposent les agents pour acquérir les biens qu'ils désirent. La monnaie devient l'actif liquide par excellence et sa demande augmente. Ainsi, durant les périodes de crise, les prix ne sont plus déterminés par le rapport entre la masse de monnaie en circulation et la quantité de marchandises. La valeur de la monnaie s'accroît plus que la quantité de marchandises. Simultanément, le principe selon lequel le taux d'intérêt et le taux de profit varient simultanément est pris en défaut. Deux raisons sont invoquées par Torrens pour expliquer ce paradoxe. Durant la crise, le taux de profit diminue; néanmoins, certains entrepreneurs dont, conjoncturellement, le taux de profit est nul et qui manquent de fonds pour continuer à exercer leur activité, cherchent à emprunter même à un taux très élevé pour éviter la banqueroute. La demande de fonds prêtables s'accroît. Mais la crise, la multiplication des faillites ont créé, chez les prêteurs, une méfiance ou même une panique. Ils répugnent à prêter et le taux d'intérêt, pour un temps, du moins, s'élève.

Pour limiter l'ampleur des crises, Torrens préconise une politique économique libérale. Il faut d'abord agir à la source en s'efforçant de réduire l'ampleur des chocs qui viennent perturber le fonctionnement du système. Quand le blé constitue la base de la nourriture des travailleurs, il devient le plus important des ingrédients du capital et il importe de limiter les fluctuations de son prix. Torrens, reprenant les conclusions de son *Essai sur le commerce extérieur du blé*, soutient que, pour atteindre cet objectif, l'instauration du libre échange est plus efficace que le protectionnisme. De façon plus générale, il faut éviter les transitions trop soudaines. Pour encourager l'industrie et favoriser les progrès de la richesse, une législation cohérente et stable, même si elle repose sur des principes erronés est préférable à l'application timide et irrégulière des principes les plus sûrs. Même si la législation n'est pas la meilleure possible, l'industrie finira par s'y adapter. Au contraire, les brusques changements qu'impose ce que l'on appellerait, aujourd'hui, une politique discrétionnaire ne peuvent que perturber le fonctionnement régulier du système. Parallèlement, il faut préserver la valeur de la monnaie. Certes, sa dépréciation peut avoir un effet favorable sur la demande de biens. Cependant, elle ne peut se poursuivre indéfiniment sans remettre en cause le rôle de la monnaie comme moyen de paiement. Il convient donc de préserver le pouvoir d'achat de la monnaie. Mais si, par malheur, la monnaie s'est dépréciée, il serait vain de vouloir lui rendre sa valeur ancienne. Le rétablissement de l'ancienne parité violerait l'esprit de tous les contrats et provoquerait un désajustement du marché.

Le débat sur la loi des débouchés a été certes âpre, difficile et, il faut bien l'admettre, confus. Mais, on ne peut guère soutenir qu'il se soit traduit par un échec, par l'incapacité des classiques à proposer une analyse des crises. Certes,

la thèse de Ricardo est insuffisante mais Malthus, en s'appuyant sur l'hypothèse de la viscosité des salaires monétaires, montra

qu'une accélération de l'accumulation peut provoquer une crise. Si l'accroissement de l'épargne se traduit par un transfert des travailleurs improductifs vers les secteurs productifs, il entraîne une augmentation de la production marchande et provoque une baisse des prix monétaires. Si le taux de salaire monétaire est rigide à la baisse, le taux de profit diminue et une crise générale de surproduction apparaît. Les autres classiques n'ont pas accepté l'introduction de l'hypothèse de la rigidité des salaires monétaires et ils ont été conduits à proposer d'autres schémas explicatifs. Torrens, tout en restant très proche des analyses ricardiennes, montre comment un désajustement sectoriel peut se traduire par un déséquilibre global. Son exemple est parlant. Si la production agricole s'accroît à la suite d'un accident climatique, une offre excédentaire de produits naturels apparaît. La baisse des prix peut être telle que les recettes des agriculteurs diminuent entraînant une réduction de la demande de produits industriels. La crise devient alors générale. Enfin, la thèse de Say est le point de départ des théories monétaires des crises. C'est la multiplication des crédits, l'accroissement excessif de la masse monétaire qui stimule par trop l'investissement. Quand la baisse de la valeur de leurs billets contraint les banques à changer de politique, à durcir les conditions du crédit, les entreprises se trouvent à court de liquidités et une crise financière se développe qui se traduit par une réduction de la production réelle.

Références

Anderson James (1777): *An inquiry into the nature of corn laws with a view to the new corn bill proposed for Scotland*, Edimbourg, Mrs. Mundell; traduction partielle en français par Paul Vidonne, in «Essai sur la formation de la pensée économique, nature, rente et travail», thèse Paris X - Nanterre, 1982.

Bailey Samuel (1825): *A critical dissertation on the nature, measure and cause of value chiefly in reference to the writings of Mr. Ricardo and his followers*, R. Hunter, Londres, réédition Frank Cass & Co., Londres, 1967.

Barton John (1817), *Observations on the circumstances which influence the condition of the labouring class of society*, Londres, Arch, réédition in «The economic writing of John Barton», G. Sotiroff éditeur, Regina, Saskatchewan, t. 1, 1962.

Baumol William J. (1977): «Say (at least) eight laws, or what Say and James Mill may really have meant», *Economica*, 44, mai, pp. 145-162.

Baumol W.J. and Becker B.S. (1952), «The classical monetary theory», *Economica*, XIX, novembre, pp. 355-396.

Bentham Jeremy (1789), *An introduction to the principles of morals and legislation*, Londres, T. Payne, réédition in «The Hafner library of classics», MacMillan, New York, 1948.

Biaujaud Huguette (1933), *Essai sur la théorie ricardienne de la valeur*, Sirey, Paris, réédition Economica, Paris, 1988.

- Buchanan David (1814), *Observations on the subjects treated of in Dr. Smith's inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*, Edimbourg, Oliphant, Vaugh et Innes, première édition 1814, seconde édition 1817, réédition A.M. Kelley, New York, 1966.
- Casarsa Carlo (1978): «A new formulation of the ricardian system», *Oxford Economic Papers*, n°1, pp. 38-63.
- Crafts N.F.R. (1985), *British economic growth during the industrial revolution*, Clarendon Press, Oxford.
- Dupuit Jules (1844), «De la mesure de l'utilité des travaux publics», *Annales des Ponts et Chaussées*, t.2, pp. 1 à 90, reproduit in M. de Bernardi, «Jules Dupuit, De l'utilité et de sa mesure», Turin, La riforma sociale, 1933.
- Dupuit Jules (1849), «De l'influence des péages sur l'utilité des voies de communication», *Annales des Ponts et Chaussées*, tome 17, 2^{ème} série 1849, 1^{er} semestre, pp. 170 à 248.
- Eltis Walter (1984), *The classical theory of economic growth*, Londres, MacMillan.
- Garegnani Pierangelo (1983), «The classical theory of wages and the role of demande schedules in the determination of relative prices», *American Economic Review*, mai, p. 309-313.
- Garegnani Pierangelo (1984); «Value and distribution theory in classical economists and Marx», *Oxford Economic Papers*, vol. 36, p. 282-323.
- Hicks John (1972), «Ricardo's theory of distribution», in Preston et Corry (éditeurs), *Essays in honour of Lord Robbins*, Weidenfeld et Nicolson, reproduit in John Hicks, «Collected essays on economic theory», Vol. 3, Classics and moderns, Basil Blackwell, 1983, Oxford.
- Hollander Samuel (1979), *The economics of David Ricardo*, Studies in classical political economy, volume 2, University of Toronto Press, Heinemann educational books, Londres, 1979.
- Hollander Samuel (1984), «The wage path in the classical growth models: Ricardo, Malthus and Mill», *Oxford Economic Papers*, Vol. 36, pp. 200-212.
- Hollander Samuel (1987), *Classical economics*, Basil Blackwell, Oxford.
- Huzel J.P. (1969), «Malthus, the poor law and population in early nineteenth century England», *Economic History Review*, pp. 430-452.
- Kaldor Nicolas (1955-56), «Alternatives theories of distribution», *Review of Economic Studies*, vol. 23, pp. 94-100.
- Lange Oskar (1942), «Say's law: a restatement and criticism», in O. Lange, F. McIntyre and T.O. Yntema (éditeurs), *Studies in Mathematical Economics and Econometrics*, University of Chicago Press, Chicago, pp. 49-68.
- Lauderdale, James Maitland 8^{ème} Earl of Lauderdale (1804), *An inquiry into the nature and origin of public wealth and into the means and causes of its increase*, 1^{ère} édition, Edinburgh, A. Constable & Co., 1804; 2^{ème} édition, Londres, Hurst, Robinson & Co., 1819, réédition par Morton Paglin, Kelley, New-York, 1966.
- Lee R.D. et Schofield R.S. (1981), «British population in the eighteenth century», in *The economic history of Britain since 1700*, édité par Robert Floud et Donald MacCloskey, Cambridge University Press, Cambridge, Vol. 1, pp. 17-35.
- Malthus Thomas Robert (1798), *An essay on the principle of population*, Londres, J. Murray, première édition, réédition par Edward Anthony Wrigley et David Souden in «The works of Thomas Robert Malthus», Londres, William Pickering, 1986, traduction française, INED, 1980.
- Malthus Thomas Robert (1814), *Observations on the effects of the corn laws and of a rise or fall in the price of corn on the agriculture and general wealth of the country*, Londres, J. Jonhson, réédition par Edward Anthony Wrigley et David Souden in «The works of Thomas Robert Malthus», Londres, William Pickering, 1986, t. 7.
- Malthus Thomas Robert (1815 a), *An inquiry into the nature and progress of rent and the principles by which it is regulated*, Londres, John Murray, réédition par Edward Anthony Wrigley et David Souden in «The works of Thomas Robert Malthus», Londres, William Pickering, 1986, t.7.
- Malthus Thomas Robert (1815 b), *The grounds of an opinion on the policy of restricting the importation of foreign corn*, Londres, John Murray, réédition par Edward Anthony Wrigley et David Souden in «The works of Thomas Robert Malthus», Londres, William Pickering, 1986, t.7.

- Malthus Thomas Robert (1820), *Principles of political economy considered with a view of their practical application*, Londres, première édition, 1820, seconde édition 1836, John Murray, réédition par Edward Anthony Wrigley et David Souden in «The works of Thomas Robert Malthus», tomes 5 et 6, Londres, William Pickering, 1986.
- Malthus Thomas Robert (1823), *The measure of value stated and illustrated with an application of it to the alterations in the value of the english currency since 1790*, John Murray, Londres, réédition par Edward Anthony Wrigley et David Souden in «The works of Thomas Robert Malthus», tome 7, Londres, William Pickering, 1986.
- Malthus Thomas Robert (1824), «On political economy, Essay on «Political economy», Supplement to the Encyclopædia Britannica, vol. vi, part 1 (Edinburgh, 1823)», *Quarterly Review*, XXX, pp. 297-334, réédition par Edward Anthony Wrigley et David Souden in «The works of Thomas Robert Malthus», tome 7, Londres, William Pickering, 1986.
- Malthus Thomas Robert (1827), *Definitions in political economy*, John Murray, Londres, réédition par Edward Anthony Wrigley et David Souden in «The works of Thomas Robert Malthus», tome 8, Londres, William Pickering, 1986.
- Marshall Alfred (1890), *Principles of economics*, 1^{ère} édition, 1890, 8^{ème} édition 1920, réédition MacMillan, Londres, 1982.
- Le Mercier de la Rivière Pierre (1767), *L'ordre naturel et essentiel des sociétés politiques*, Londres, J. Nourse; Paris, Desaint.
- McCulloch J.R. (1818), «Ricardo's Political Economy», *Edinburgh Review*, XXX, n° LXV, juin, pp. 59-87.
- McCulloch J.R. (1821), «The opinion of Messrs. Say, Sismondi and Malthus on the effects of machinery and accumulation, stated and examined», *Edinburgh Review*, XXXV, n°LXIX, mars, pp. 102-123.
- McCulloch J.R. (1825), *The principles of Political Economy, with a sketch of the rise and progress of that science*, A. Black and W. Tait, Londres, réédition Kelley, New York, 1965.
- Mill James (1804): «Lord Lauderdale on public wealth», *The literary Journal*, IV, Juillet, pp. 3-18.
- Mill James (1808), *Commerce defended, an answer to the arguments by which Mr. Spence, Mr. Cobbett and others, have attempted to prove that commerce is not a source of national wealth*, C. et R. Baldwin, Londres; réimpression, A.M. Kelley, New York, 1965.
- Mill James (1821), *Elements of Political Economy*, Londres, Baldwin, Cradock et Joy, traduction française, Bossange, Paris 1923.
- Mill John Stuart (1844), «Of the influence of consumption on production» in *Essays on some unstrttled questions of political economy*, réédition par J.M. Robson in «The collected works of John Stuart Mill», Toronto, University Press, tome 4, 1981.
- Mill John Stuart (1848), *Principles of political economy with some of their applications to social philosophy*, John Parker, Londres, réédition par J.M. Robson in «The collected works of John Stuart Mill», Toronto, University Press, vol. 2 et 3, 1981.
- Paglin Morton (1961), *Malthus and Lauderdale, The anti-ricardian tradition*, A.M. Kelley, New-York, réédition, 1973.
- Pasinetti Luigi L. (1960), «A mathematical formulation of the ricardian system», *Review of Economic Studies*, Vol. 27, pp. 78-98.
- Quesnay François (1767), «Maximes générales du gouvernement économique d'un royaume agricole», in *Physiocratie, ou constitution naturelle du gouvernement le plus avantageux au genre humain*, recueil publié par Du Pont, Pékin et Paris, Merlin, novembre 1867, reproduit in «François Quesnay & la physiocratie», tome 2, INED, Paris, 1958.
- Rankin S.C. (1980), «Supply and demand in ricardian theory: a re-interpretation», *Oxford Economic Papers*, vol. 32, p. 241-262.
- Rebeyrol Antoine (1986), «Machinisme et lois du marché chez D. Ricardo», *Cahiers d'Economie Politique*, n°12, pp. 89-104.
- Rebeyrol Antoine (1987), «Gravitation et marché du travail», *Economia, Economies et Sociétés*, Cahiers de l'ISMEA, série PE, n°7, pp. 53-84.
- Ricardo David (1815), *An essay on the influence of a low price of corn on the profits of stock shewing the inexpediency of restrictions on importations with remarks on Mr. Malthus's two last publications: «an inquiry into the nature and progress of rent» and «the grounds of an opinion on the policy of*

- restricting the importation of foreign corn*», Londres, John Murray, réédition P. Sraffa in «The works and correspondance of David Ricardo», Cambridge University Press, Cambridge, 1951-1973, Vol. 3, traduction française, *Economica*, 1988.
- Ricardo David (1817), *On the principles of political economy and taxation*, Londres, première édition 1817, deuxième édition 1819, troisième édition 1821, John Murray, réédition P. Sraffa in «The works and correspondance of David Ricardo», Cambridge University Press, Cambridge, 1951-1973, Vol. 1.
- Ricardo David (1820 a), *Notes on Malthus's principles of political economy*, édité par Jacob Hollander, Baltimore, 1928, The John Hopkins Press, réédition P. Sraffa in «The works and correspondance of David Ricardo», Cambridge University Press, Cambridge, 1951-1973, Vol. 2.
- Ricardo David (1820 b), «Funding system», an article in the *supplement to the fourth, fifth and sixth editions of the Encyclopædia Britannica*, réédition P. Sraffa in «The works and correspondance of David Ricardo», Cambridge University Press, Cambridge, 1951-1973, Vol. 4.
- Ricardo David, *Letters*, édition P. Sraffa in «The works and correspondance of David Ricardo», Cambridge University Press, Cambridge, 1951-1973, Vol. 7, 8 et 9.
- Robbins Lionel (1958), *Robert Torrens and the evolution of classical Economics*, MacMillan & Co., Londres.
- Samuelson Paul (1978), «The canonical classical model of political economy», *Journal of Economic Literature*, Vol. XVI, décembre, pp. 1415-1434.
- Say Jean-Baptiste (1803), *Traité d'économie politique ou simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent et se consomment les richesses*, 1^{ère} édition, Deterville, Paris, 1803; 2^{ème} édition, A.A. Renouard, 1814; 3^{ème} édition, Deterville, Paris, 1817; 4^{ème} édition, 1819; 5^{ème} édition, Rapilly, Paris, 1826, 6^{ème} édition, Guillaumin, Paris, 1841, reproduit par Calmann-Lévy, Paris, 1972.
- Say Jean-Baptiste (1820), *Lettres à Malthus*, Bossange, Paris, réédition in «Œuvres diverses de Jean-Baptiste Say», Paris, Guillaumin 1848, reproduction Otto Zeller, Osnabrück, 1966.
- Say Jean-Baptiste (1824), «Sur la balance des consommations avec les productions», *Revue Encyclopédique*, t. 23, mai.
- Say Jean-Baptiste (1828-29), *Cours complet d'économie politique pratique*, 1^{ère} édition, Rapilly, Paris, 1828-29, 3^{ème} édition, Guillaumin, Paris, 1852, réédition, Otto Zeller, Osnabrück, 1966.
- Schumpeter Joseph A. (1954), *History of economic analysis*, George Allen & Unwin, Londres, traduction française, Bibliothèque des sciences humaines, N.R.F., éditions Gallimard, Paris, 1983.
- Shove G. F. (1942), «The place of Marshall's Principles in the development of economic theory», *Economic Journal*, vol. 52, pp. 294-329.
- Sismondi J.-C.-L. Sismonde de (1803), *De la richesse commerciale ou principes d'économie politique appliqués à la législation commerciale*, Pachoud, Genève.
- Sismondi J.-C.-L. Sismonde de (1815), «Political economy», in *Brewster's Edinburgh Encyclopedia*, réimpression A.M. Kelley, New York, 1966.
- Sismondi J.-C.-L. Sismonde de (1819), *Nouveaux Principes d'économie Politique ou de la Richesse dans ses rapports avec la population*, 1^{ère} édition, Delaunay, Paris, 1819; 2^{ème} édition 1827; réédition partielle Calmann-Levy, Paris, 1971.
- Sismondi J.-C.-L. Sismonde de (1820), «Le pouvoir de consommer s'accroît-il toujours dans la société avec le pouvoir de produire ? », *Annales de Jurisprudence*.
- Sismondi J.-C.-L. Sismonde de (1824), «Sur la balance des consommations avec les productions», *Revue encyclopédique*, mai, tome XXII.
- Smith Adam (1759), *The theory of moral sentiments*, Londres, A. Millar, A. Kincaid et J. Bell, réédition par A.L. Macfie et D.D. Raphael, in The Glasgow edition of the Works and Correspondance of Adam Smith, Oxford University Press.
- Smith Adam (1776), *An Inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*, Londres, Strahan et Cadell, réédition R.H. Campbell et A.S. Skinner, in The Glasgow edition of the Works and Correspondance of Adam Smith, Oxford University Press, 1976.

Sowell Thomas (1972), *Say's law, An historical analysis*, Princeton University Press, traduction française, Litec, Paris, 1991.

Sraffa Piero (1960), *Production of commodities by means of commodities, Prelude to a critique of economic theory*, Cambridge University Press, traduction française, Dunod, Paris, 1970.

- Thornton Henry (1802), *An enquiry into the nature and effects of the paper credit of Great Britain*, Londres, Hatchard et Rivington, réédition A.M. Kelley, 1978.
- Torrens Robert (1815), *An essay on the external corn trade, containing an inquiry into the general principles of that important branch of trafic; an examination of the exception to which these principles are liable; and a comparaisson statement of the effects which restriction on importations and free intercourse, are calculated to produce upon subsistence, agriculture, commerce and revenue*, Londres, première édition, 1815, J. Hatchard, seconde édition, 1820, troisième édition, 1826, quatrième édition, 1827, réédition A.M. Kelley, New-York, 1972.
- Torrens Robert (1818), «Strictures on Mr. Ricardo's doctrine respecting exchangeable value», *Edinburgh Magazine*, Octobre, pp. 335-338.
- Torrens Robert (1819), «Mr. Owen's plan for relieving the national distress», *Edinburgh Review*, XXXII, n°LXIV, octobre, pp. 453-477.
- Torrens Robert (1821), *An essay on the production of wealth with an appendix in which the principles of political economy are applied to the actual circonstances of this country*, Londres, Longman, Hurst, Rees, Orme and Brow, réédition A.M. Kelley, New-York, 1965.
- Torrens Robert (1834), *On wages and combination*, Longman, Rees, Orme, Brown, Green & Longman, Londres.
- Turgot A.R.J. (1768), *Observations sur le mémoire de Mr. de Saint Pérvay en faveur de l'impôt indirect*, réédition in «Turgot, écrits économiques», Calmann-Levy, 1970.
- West Edward (1815), *Essay on the application of capital to land with observation shewing the impolicy of any great restriction of the importation of corn and that the bounty of 1688 did not lower the price of it*, Londres, T. Underwood; reproduit par Jacob Hollander in «A reprint of economic tracts», 1903, Baltimore; The John Hopkins Press.
- Wicksell Knut (1901), *Lectures on Political Economy*, traduction anglaise, 1934, George Routledge & Sons, réédition A.M. Kelley, Fairfield, New Jersey, 1977.
- Wrigley Edward Anthony (1984), «Un modèle économique pré-industriel: Malthus», in *Malthus, Hier et Aujourd'hui*, édité par Antoinette Fauve-Chamoux, éditions du CNRS.

Bibliographie

Sur la théorie classique, en général, le livre de Cannan est une référence indispensable. Dobb développe avec talent une synthèse des interprétations de Marx et de Sraffa. Le recueil d'article d'Eltis et le livre d'O'Brien sont de bons exemples de la lecture contemporaine des classiques. L'article de Samuelson propose un modèle général de la théorie classique. Le livre d'Hollander constitue une synthèse de ses propres travaux. Il y développe une conception nouvelle, généralement acceptée aujourd'hui, de la théorie classique. Le livre édité par Thweatt offre une analyse intéressante des travaux historiques les plus récents. Paul Vidonne est sur cette période le meilleur ouvrage en français.

Cannan E., *A history of the theories of production and distribution*, Percival & co., 1893, réédition A.M. Kelley, 1967.

Dobb M., *Theorie of value and distribution since Adam Smith, Ideology and economic theory*, Cambridge, At the University Press, 1973.

Eltis Walter, *The classical theory of economic growth*, Londres, MacMillan, 1984.

Hollander Samuel, *Classical economics*, Basil Blackwell, Oxford, 1987.

O'Brien D.P., *The classical economists*, Clarendon Press, Oxford, première édition 1975.

Samuelson P.A., «The canonical classical model of political economy», *Journal of Economic Literature*, décembre 1978, pp. 1415-34.

Thweatt W.O., *Classical Political Economy, a survey of recent literature*, Kluwer Academic Publishers, Boston, Dordrecht, Lancaster, 1988.

Vidonne Paul, *La formation de la pensée économique*, Economica, Paris, 1986.

L'édition de référence des œuvres de Ricardo est celle de Sraffa. Les traductions françaises sont tellement médiocres qu'il convient d'éviter leur utilisation. Toutefois, F.R. Mahieu et M.F. Jarret nous ont offert récemment une excellente traduction de *L'essai* que complète un commentaire intéressant. Longtemps, les économistes ont présenté une interprétation de Ricardo qui constituait une simplification abusive de ses thèses. Leur objectif semblait surtout de mettre en évidence les contradictions de la théorie ricardienne pour mieux mettre en valeur la théorie néo-classique ou la théorie marxiste. Cependant, certains auteurs avaient heureusement échappé à ce biais. Il convient ainsi de souligner l'importance du livre de J.H. Hollander. Les analyses de Stigler et de Meek, qui développent des points de vue plutôt opposés, sont aussi très importantes. La thèse de H. Biaujaud, récemment rééditée, est, en français, la meilleure référence. Sraffa, dans son introduction à l'édition de Ricardo et dans son livre, *Production de marchandises au moyen de marchandises*, a radicalement transformé notre approche de Ricardo. A tout le moins, il a montré que la cohérence logique de son analyse ne pouvait être mise en doute. Pasinetti a développé cette interprétation. Le livre de S. Hollander est une lecture passionnante. S'opposant à la fois à la lecture traditionnelle de Ricardo et à l'interprétation de Sraffa, il constitue pour l'historien un nouveau point de départ. L'ouvrage édité par Caravale fait le point des controverses récentes. Wood a rassemblé un grand nombre d'articles consacré à Ricardo. Il nous a offert un outil de travail indispensable. Enfin, Morishima a proposé récemment une formalisation de la théorie ricardienne qui est, sans doute, la seule à présenter les deux qualités requises: elle est mathématiquement rigoureuse et elle est aussi fidèle que possible à la pensée ricardienne.

Ricardo D., *The works and correspondance of David Ricardo*, édité par P. Sraffa avec la collaboration de M. Dobb, Cambridge, At the University Press, 1951.

Ricardo D., *Essai sur l'influence d'un bas prix du blé sur les profits*, John Murray, Londres, 1815, traduction française, Economica, 1988.

Biaujaud Huguette, *Essai sur la théorie ricardienne de la valeur*, Sirey, Paris, 1933, réédition Economica, Paris, 1988.

Caravale G.A. (éditeur), *The legacy of Ricardo*, Basil Blackwell, 1985.

Hollander J.H., *David Ricardo: a centenary estimate*, John Hopkins Press, Baltimore, 1910.

Hollander S., *The economics of David Ricardo*, Studies in classical political economy, volume 2, University of Toronto Press, Heinemann educational books, Londres, 1979.

Meek R.L., *Studies in labor theory of value*, Lawrence & Wishart, Londres, première édition 1956, seconde édition 1973.

Morishima Michio, *Ricardo's economics, a general equilibrium theory of distribution and growth*, Cambridge University Press, Cambridge, 1989.

Pasinetti L., *Leçons sur la théorie de la production*, Il Mulino, Bologna, 1975, traduction française, Paris, Bordas, 1985.

Sraffa P., «Introduction», in Ricardo D., *The works and correspondance of David Ricardo*, édité par P. Sraffa avec la collaboration de M. Dobb, Cambridge, At the University Press, 1951.

Sraffa P., *Production de marchandises par des marchandises, Prélude à une critique de la théorie économique*, Cambridge University Press, 1960, traduction française, Dunod, Paris, 1970.

Stigler G.J., *Essays in the history of economics*, The University of Chicago Press, Chicago et Londres, 1965.

Wood J.C. (éditeur), *David Ricardo: Critical assessments*, Croom Helm, Beckenham, 1985.

Sur la théorie de la valeur, le point de départ de l'analyse peut être l'annexe I des *Principes* d'Alfred Marshall. Les articles de J.H. Hollander et de Cassels marquent l'évolution progressive de l'interprétation de la théorie ricardienne de la valeur. La contribution de Stigler, «Ricardo and the 93% labor theory of value», est reprise dans ses *Essays*. Depuis, les apports fondamentaux sont ceux de Sraffa et de S. Hollander. L'article de Rankin développe une thèse voisine de celle d'Hollander. Lapidus replace la théorie ricardienne dans l'histoire de la théorie de la valeur.

Cassels J.M., «A re-interpretation of Ricardo on value», *Quarterly Journal of Economics*, 1935, pp. 518-532.

Hollander J.H., «The development of Ricardo's theory of value», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 18, août 1904, p. 455-491.

Lapidus A., *Le détour de la valeur*, Economica, 1986.

Marshall Alfred, *Principles of economics*, 1^{ère} édition, 1890, 8^{ème} édition 1920, réédition MacMillan, Londres, 1982.

Rankin S.C., «Supply and demand in ricardian theory: a re-interpretation», *Oxford Economic Papers*, vol. 32, 1980, p. 241-262.

Stigler G.J., «Ricardo and the 93 per cent labor theory of value», *American Economic Review*, juin 1958.

Knight et Hicks peuvent constituer le point de départ d'une étude de la théorie ricardienne de la répartition. Pasinetti a élaboré une analyse de la croissance et de la répartition, compatible avec l'approche de Sraffa, qui repose sur l'idée que le salaire naturel est donné. Cette thèse est critiquée par Casarosa. Rebeyrol a étudié les fluctuations cycliques qui peuvent apparaître dans un modèle ricardien.

Casarosa C., «The new view of the ricardian theory of distribution and economic growth», in Caravale G.A., *The legacy of Ricardo*, Basil Blackwell, 1985.

Casarosa Carlo: «A new formulation of the ricardian system», *Oxford Economic Papers*, 1978, n°1, pp. 38-63.

Hicks John, «Ricardo's theory of distribution», in Preston et Corry (éditeurs), *Essays in honour of Lord Robbins*, Weidenfeld et Nicolson, 1972, reproduit in John Hicks, «Collected essays on economic theory», Vol. 3, Classics and moderns, Basil Blackwell, 1983, Oxford.

Knight F.H., «The ricardian theory of production and distribution», *The Canadian Journal of Economics and Political Science*, février et may 1935, pp. 2-25 et 171-196.

Pasinetti Luigi L., «A mathematical formulation of the ricardian system», *Review of Economic Studies*, Vol. 27, 1960, pp. 78-98.

Rebeyrol Antoine, «Gravitation et marché du travail», *Economia*, Economies et Sociétés, Cahiers de l'ISMEA, série PE, 1987, n°7, pp. 53-84.

Tucker G.S.L., «The origin of Ricardo's theory of profit», *Economica*, vol. 21, novembre 1954, pp. 320-333.

Tucker G.S.L., *Progress and profits in british economic thought 1650-1850*, Cambridge University Press, New-York, 1960.

Wicksell avait critiqué l'analyse que Ricardo proposait des effets sur la classe ouvrière de l'introduction de machines. Son analyse est rejeté par Hollander et Rebeyrol. Samuelson a montré que, sur le plan de la logique, la thèse de Ricardo reposait sur des fondements solides.

Berg M., *The machinery question and the making of Political economy 1815-1848*, Cambridge University Press, Cambridge, 1980.

Hollander S., «The development of Ricardo's position on machinery», *History of Political Economy*, 1971, p. 16-31.

Rebeyrol Antoine, «Machinisme et lois du marché chez D. Ricardo», *Cahiers d'Economie Politique*, 1986, n°12, pp. 89-104.

Samuelson P.A., «Mathematical vindication of Ricardo on machinery», *Journal of Political Economy*, 1988, vol. 96, n°2, pp. 274-282.

Wicksell Knut, *Lectures on Political Economy*, 1901, traduction anglaise, 1934, George Routledge & Sons, réédition A.M. Kelley, Fairfield, New Jersey, 1977.

Les œuvres complètes de Malthus ont été éditées par Wrigley et Souden. Cependant, une nouvelle édition paraît aux presses de l'University de Cambridge. Bonar a rédigé une excellente biographie de Malthus, on peut aussi consulter l'ouvrage de Petersen, plutôt décevant et le livre de James. Fauve-Chanoux a édité les actes d'un colloque sur Malthus organisé à Paris sous les auspices de l'UNESCO. Le livre de Paglin est l'étude la plus complète sur l'œuvre de Malthus. On consultera aussi le recueil d'Eltis. Sur la loi de la population, les contributions de Spengler et de Flew sont les plus notables. Hollander montre que les célèbres progressions géométriques et arithmétiques de Malthus n'impliquent pas nécessairement des rendements décroissants.

Malthus T.R., *The Works of Thomas Robert Malthus*, édités par Wrigley et Souden, William Pickering, Londres, 1986.

Malthus T.R., *Principles of political Economy*, édité par J. Pullen, Cambridge University Press, 1986.

Malthus T.R., *An essay on the principle of population*, édité par P. James, Cambridge University Press, 1989.

Bonar J., *Malthus and his work*, George Allen and Unwin, Londres, 1924.

Fauve-Chanoux A., éditeur, *Malthus, hier et Aujourd'hui*, Congrès international de démographie historique, mai 1980, éditions du CNRS, Paris, 1984.

Flew A., «The structure of Malthus' population theory», *Australian Journal of Philosophy*, volume 35, mai 1957, pp. 1-20.

Hollander S., «Les rendements décroissants et le premier essai sur la population de Malthus:

théorie et applications», *Œconomia*, Cahiers de l'ISEA, n°11, juin 1989, pp. 11-40.

James P., *Population Malthus, His life and times*, Routledge & Kegan Paul, Londres, 1979.

Keynes J.M., *Essays in biography*, MacMillan, 1933, réédition in «The collected writings of John Maynard Keynes, volume X, MacMillan.

Paglin Morton, *Malthus and Lauderdale, The anti-ricardian tradition*, A.M. Kelley, New-York, 1961, réédition, 1973.

Petersen W., *Malthus*, Heineman, Londres, 1979, traduction française, Dunod, Paris, 1980.

Spengler J.J., «Malthus's total population theory; a restatement and reappraisal», *Canadian Journal of Economics and Political Science*, volume 11, février et mai 1945, pp. 83-110 et 234-264.

Wood J.C. (éditeur), *Thomas Robert Malthus; Critical assesments*; Croom Helm, Beckenham, 1986.

Il n'y a pas d'édition critique et scientifique des œuvres de Torrens. Il convient donc de se reporter aux rééditions publiées par Kelley. L'article de Fetter est principalement biographique. Robbins propose donc la seule étude critique complète de la pensée de Torrens. Son travail est en tout point exemplaire. Il comporte une bibliographie complète qui permet, en particulier, de comparer les différentes éditions des ouvrages de Torrens. Benetti a attiré l'attention sur l'analyse que fait Torrens de la demande effective.

Benetti Carlo, «La théorie de la demande effective chez R. Torrens», *Cahiers d'Economie Politique*, n° 12, 1986, pp. 3 à 40.

Fetter F.W., «Robert Torrens : Colonel of Marines and Political economist», *Economica*, vol. 29, 1962, pp. 152-165.

Robbins Lionel, *Robert Torrens and the evolution of classical Economics*, MacMillan & Co., Londres, 1958.

Aucune édition scientifique des Œuvres de Say n'a été entreprise. A défaut, l'édition la plus recommandable est celle de 1848 qui a été reproduite par Otto Zeller. Les analyses critiques de la pensée de Say sont rares. Longtemps, la seule source a été le travail de Teillac. On dispose, aujourd'hui, de contributions plus récentes, celles de Lutfalla et de Steiner.

J.B. Say, *Œuvres*, in Collection des Principaux Economistes, Guillaumin, Paris, 1948, réédition Otto Zeller, Osnabrück, 1966.

Lutfalla M., «Jean-Baptiste Say, le fondateur», in *L'économie politique en France au XIX^e siècle*, sous la direction de Breton et Lutfalla, *Economica*, Paris, 1991.

Steiner Ph., «J.B. Say et l'enseignement de l'économie politique en France, 1815-1832», *Œconomia*, Cahiers de l'ISMEA, 1987, pp. 63-65.

Steiner Ph., «J.B. Say, l'économie politique et la révolution», *Œconomia*, Cahiers de l'ISMEA, 1990, pp. 173-193.

Teillac, *L'œuvre économique de J.B. Say*, Alcan, Paris, 1927.

La loi de Say a été l'objet d'un long débat. La thèse de Lange a été critiquée par Baumol et Becker. En 1977, Baumol est revenu sur cette question dans un article qui fait le tour du problème, en étudiant les diverses éditions du *Traité*. Sur ce point, on peut aussi consulter le «Ricardo» de Samuel Hollander. L'ouvrage de Sowell est la meilleure synthèse sur cette question. Depuis, 1991, une traduction française est, enfin, disponible. Hollander (1969) étudie l'analyse que propose Malthus de la dépression qui suivit, en Grande-Bretagne les guerres napoléoniennes.

Baumol W.J. and Becker B.S., «The classical monetary theory», *Economica*, XIX, novembre 1952, pp. 355-396.

Baumol William J., «Say (at least) eight laws, or what Say and James Mill may really have meant», *Economica*, 44, mai 1977, pp. 145-162.

Hollander S., «Malthus and the post-Napoleonic depression», *History of Political Econmy*, Fall 1969, pp. 306-35.

Lange Oskar, «Say's law: a restatement and criticism», in O. Lange, F. McIntyre and T.O. Yntema (éditeurs), *Studies in Mathematical Economics and Econometrics*, University of Chicago Press, Chicago, 1942, pp. 49-68.

Sowell Thomas, *Say's law, An historical analysis*, Princeton University Press, 1972, traduction française, LITEC, Collection Liberalia, Paris, 1991.

allocation 390; 446; 475; 486; 487; 490
anticipation 439; 469; 489
artisans 480
avantages comparatifs 368 370; 379; 390; 393
balance commerciale 391
banque
 billet de - 407
besoin 378; 396; 404; 420; 482; 483; 487; 491
 saturation 474; 478; 489
capitalisme 419
capitaliste 397; 419; 420; 421; 426; 427; 436; 437; 439; 442; 444; 449; 450; 458; 459;
460; 462; 470; 492
classe 376; 419; 427; 458
 capitaliste 421; 427
 des travailleurs 421; 427
 industrielle 395
 ouvrière 457; 463; 494
 populaire 376
 productive 480
 sociale 465
 supérieure 483
 laborieuse 471
 les plus humbles 470
 les plus riches 436
Compagnie
 des Indes Orientales 372; 481
concurrence
 des capitaux 370
concurrence 402; 409
 des capitaux 369; 379; 408; 421; 427; 445; 489
 des entrepreneurs 416
 sur le marché du travail 445; 474
coût 380; 429; 436; 441
 comparatifs 395
 croissants 379
 d'opportunité 396
 de production 380; 382; 383; 388; 399; 400; 403; 407; 408; 409; 410; 411; 413;
415; 419; 428; 429; 431; 432448; 475; 490; 491; 495
 de production sur la terre la moins fertile 383; 388; 389; 415; 422
 de production et demande 396
 de production et rente 409
 et quantités produites 411
 marginal 381; 413
 relatif 426; 463
 salarial 414; 425
crédit 488; 499

croissance 370; 389; 433; 441; 456; 458; 469
 comme processus auto-entretenu 487
 consommation et épargne 478
 de l'offre de travail 439; 466
 de la demande de travail 436; 439; 445; 457; 464; 465
 de la population 368; 373; 376; 377; 391; 414; 436; 440
 de la population. 471
 du taux de salaire réel 466
 et accumulation du capital 447
 et division du travail 474
 et état stationnaire 447
 et mécanisation 459
 et protectionnisme 380
 et rareté des ressources naturelles 448; 490
 et rendements décroissants 436
 et rendements croissants 449
 et répartition des revenus 411; 435; 464
 et saturation des besoins 478
 homothétique 444; 495
 Currency Principle. 369
 cycle 376; 478; 482
 de production 428
 prix et durée du - productif 425; 427; 449
 déséquilibre 454; 476; 478; 483; 486; 487; 489; 493; 499
 difficulté (ricardienne) de production 370; 432; 441; 473
 division du travail 369; 389
 division du travail 369; 421; 436; 447; 448; 467; 474
 droits
 de douane 379
 Ecosse 481
 emploi 446; 448
 et introduction de machines 457
 et l'introduction de machines 458
 et l'introduction de machines 460; 463
 niveau 437
 réduction de l'- 439; 457
 sous - 394; 438; 492
 entrepreneur 446; 450; 458; 482; 489; 490; 496; 498
 équilibre 371
 de longue période 417
 de marché 412
 dynamique 374; 448; 471
 général 475
 macro-économique 482
 monétaire 476
 stationnaire 375; 436; 455; 469; 472; 488

escompte 488
 exportation 383; 392; 394; 481; 488
 subventions à l' – 379
 fermiers 375; 381; 387; 417; 461; 480
 fonds prêtables
 demande de - 498
 marché des - 446
 frugalité 480
 grains 382; 383; 388; 390; 391; 395
 demande de - 367
 exportations de - 392
 libéralisation du commerce des - 394
 réglementation 369; 380
 réglementation sur les - 391
 harmonie
 naturelle des intérêts 366
 importations 367; 368; 379; 383; 390; 392; 488
 incertain 450; 483
 individu rationnel 485
 instabilité 392
 institutions 371
 investissement 375; 391; 449; 453; 454; 465; 479; 480; 484; 499
 libéralisme
 économique 401
 liberté du commerce 370
 libre-échange 370; 380; 389; 391; 392; 393; 394; 469
 loi sur les pauvres 366; 368; 376; 377; 378; 408
 luxe 393; 395; 402; 412; 414; 437; 439; 448; 450; 465; 473; 491; 495; 497
 manufacture 370; 385; 441
 manufacturier 425; 447
 marchand 487
 marché
 des grains 382
 des produits 370
 du travail 408; 412; 416; 438; 439; 440
 marge 402
 coût de production à la 413
 monopole 378; 380; 382; 420; 447; 452
 ouvriers 385; 391; 397; 434; 438; 446; 461; 483; 492; 495
 agricoles 380
 papier-monnaie 425; 494
 paradoxe d'Anderson 383
 paradoxe du diamant et de l'eau 399
 pauvres 367; 375; 470; 472; 479; 483
 physiocrates 365; 383; 385; 400; 479; 481
 propriétaire foncier 383

propriétaire foncier 420; 470; 480
protectionnisme 380; 383;390;498
rareté 371; 379
 de la terre 386; 420; 427; 440; 443; 446; 449; 467; 478
 et croissance 373
 et prix 399; 408; 409; 414
 et valeur 369
 relative des terres les plus fertiles 383
revenu
 net 450
richesse réelle 389
services
 personnels 473; 493
stabilité 391; 392; 400; 493; 494
surplus 389; 428; 441; 450; 463; 468; 495; 496
usage 378; 382; 383; 387; 401; 409; 414
 valeur d'- 385; 396-400; 403; 412
utilité 396; 397; 398
 marginale 398
 principe d'- 366