

Murray N. ROTHBARD

**L'HOMME
L'ÉCONOMIE
& L'ÉTAT**

**Traduit par
Hervé de Quengo**

**Édition en cinq tomes
sous la direction de Guido Hülsmann**

TOME I

CONTENANT LES CHAPITRES 1 - 4

**Introduction de Guido Hülsmann
Professeur agrégé à l'Université d'Angers**

**INSTITUT CHARLES COQUELIN
PARIS**

Murray N. ROTHBARD

**L'HOMME
L'ÉCONOMIE
& L'ÉTAT**

**Traduit par
Hervé de Quengo**

**Édition en cinq tomes
sous la direction de Guido Hülsmann**

TOME I

CONTENANT LES CHAPITRES 1 - 4

**Introduction de Guido Hülsmann
Professeur agrégé à l'Université d'Angers**

**INSTITUT CHARLES COQUELIN
PARIS**

Remerciements

Les Editions Charles Coquelin tiennent à remercier Hervé de Quengo pour la traduction et la numérisation de cet ouvrage, ainsi que pour les conseils judicieux qu'il a généreusement fournis.

Elles remercient également le Professeur Guido Hülsmann pour avoir conçu cette édition en cinq tomes et avoir su mobiliser une équipe de jeunes chercheurs pour la réaliser.

Nous remercions également pour leurs préfaces Renaud Fillieule, Maître de Conférence à l'Université de Lille II, Nikolay Gertchev, Economiste à la Commission Européenne de Bruxelles, Laurent Carnis, Chercheur associé au Centre d'Economie de la Sorbonne et Xavier Méra, Chercheur indépendant, Paris ; pour ses relectures et nombreux conseils Guillaume Vuillemeys ; pour sa coordination éditoriale le Professeur Philippe Nataf et pour son autorisation de publication le Mises Institute.

Cet ouvrage est publié par les Editions Charles Coquelin

Dépôt légal du Tome I : 4^{ème} trimestre 2007

I.S.B.N. : 2-915909-11-1

Charles Coquelin (1802-1852)

Surtout connu pour son fameux Dictionnaire de l'Economie Politique, Charles Coquelin a contribué de façon décisive au progrès de la science économique au 19^{ème} siècle.

Né à Dunkerque le 25 novembre 1802, il fait ses études au lycée de Douai et part terminer à Paris ses études de Droit. Avocat inscrit au barreau, il décide de se consacrer à l'Economie Politique. Il écrit deux livres sur l'industrie du lin dans laquelle, à l'instar de J.B. Say, il a travaillé quelques années, Essai sur la filature mécanique du lin et du chanvre (1840) et Un nouveau traité complet de la filature du lin et du chanvre (1846).

Il donne d'excellents articles économiques à une série de revues telles que Les Annales du Commerce, Le Temps, Le Monde, Le Droit, Le Libre Echange, Jacques Bonhomme, La Revue des Deux Mondes et le Journal des Economistes et publie deux autres ouvrages consacrés aux banques, Des banques en France (1840) et Du crédit et des banques (1848). Puis Gilbert Guillaumin lui confie la tâche difficile de diriger l'édition du Dictionnaire de l'Economie Politique.

Sa contribution la plus originale et la plus durable concerne l'analyse de la conjoncture économique. Vingt-quatre ans avant Clément Juglar celui-ci lui succéda au Journal des Economistes, il constate l'aspect « récurrent » et « périodique » des crises commerciales.

Il explique que ces crises à caractère industriel et périodique ne sont pas inhérentes au système du libre marché, mais au contraire qu'elles trouvent leur source dans l'intervention de l'Etat en matière monétaire. En attribuant des privilèges et des monopoles exclusifs à certaines banques, celui-ci perturbe les acteurs économiques par des fluctuations intempestives du crédit bancaire. De là provient le double défaut de la création d'injustices et de l'instabilité conjoncturelle.

Fondé le 3 mars 1884, l'Institut Charles Coquelin a pour but de faire connaître non pas telle ou telle œuvre de cet auteur mais l'ensemble de ses contributions et l'influence considérable qu'elles eurent sur la théorie moderne de la monnaie, du crédit et de la conjoncture. Ses analyses l'amènèrent, dans sa recherche de la prospérité pour tous, à demander le libre-échange, une profonde réforme du droit des sociétés menant à l'extension des investissements, et donc à la croissance économique, ainsi que la suppression des privilèges et monopoles exclusifs freinant et perturbant l'industrie bancaire. Libre-échange, droit des sociétés et liberté d'établissement des banques, telles furent inlassablement ses demandes. Huit ans après sa mort, survenue brutalement le 12 août 1852, elles furent largement adoptées (1859-63) et ouvrirent à la France le progrès économique que la Grande Bretagne connaissait déjà depuis longtemps.

L'Institut Charles Coquelin publiera les ouvrages des principaux économistes antérieurs ou contemporains de Charles Coquelin ainsi que les travaux modernes qui prolongent et complètent ses analyses.

L'Institut remercie à l'avance ceux qui apporteront critiques, commentaires et suggestions.

Site : www.freewebs.com/institutcharlescoquelin/

E-mail : edschcoq@noos.fr (envoi de bons de commande par e-mail sur demande)

Editions Charles Coquelin

Ouvrages déjà parus

- Ludwig von Mises, *La Bureaucratie*, 2003
Jacques de Guenin, *Attac ou l'intoxication de personnes de bonne volonté*, 2004
Gérard Minart, *Jean-Baptiste SAY (1767-1832) Maître et pédagogue de l'Ecole française d'économie politique libérale*, 2005
Henry Hazlitt, *L'économie politique en une leçon*, 2006
Ludwig von Mises, *Les problèmes fondamentaux de l'économie politique*, 2006
Ludwig von Mises, *Politique économique*, 2006
Jacques de Guenin, *Logique du libéralisme*, 2006
Murray Rothbard, *La Monnaie et le gouvernement*, 2006
Ludwig von Mises, *Le Libéralisme*, 2006
Murray N. Rothbard, *L'Homme, l'Economie et l'Etat (Tomes I et II)*

Collection Débats

- Jean-Luc Migué, *Santé publique, santé en danger*, (conçu par l'Institut Turgot), 2005
Florence Guernalec, *Panorama de la pensée unique* 2006

Ouvrages à paraître

- Jésus Huerta deSoto *L'Ecole Autrichienne marché et créativité entrepreneuriale*
Murray N. Rothbard, *L'Homme, l'Economie et l'Etat* (en cinq tomes)
Ludwig von Mises, *Le Fondement ultime de la science économique*
Gérard Minart, *Actualité de Jacques Rueff, Le Plan de redressement 1958*
Ludwig von Mises, *La théorie de la monnaie et du crédit*
Gustave de Molinari, *Ultima verba*
Boris Brutzkus, *U.R.S.S. terrain d'expériences économiques*
Charles Coquelin, *Les Crises Commerciales*
Ludwig von Mises, *Le Socialisme*
Charles Coquelin, *Les Crises Commerciales*
Ludwig von Mises, *L'Action Humaine*
Gustave de Molinari, *Economie de l'Histoire, Théorie de l'Evolution*
Dictionnaire de l'économie politique Edité par Ch. Coquelin et G. Guillaumin

Les Œuvres complètes de Ludwig von Mises

La Théorie de la Monnaie et du Crédit (1924, [1912])

Nation, Etat et Economie (1919)

Le Socialisme (1938, [1922])

***Le Libéralisme* (1964, 1985 [1927])**

Stabilisation monétaire et politique cyclique (1928)

Critique de l'interventionnisme (1929)

***Les Problèmes fondamentaux de l'économie politique* (2006, [1933])**

Les Illusions du protectionnisme et de l'autarcie (1938)

Souvenirs d'Europe (1978, [1940])

L'Interventionnisme (1940)

Le Gouvernement omnipotent (1947, [1944])

***La Bureaucratie* (2003, [1944])**

Le Chaos du planisme (1947)

Notes sur le mouvement coopératif (1947)

L'Action humaine (1985, [1949])

Planifier la liberté et autres essais (1980, [1952])

La Mentalité anti-capitaliste (1956)

Théorie et Histoire (1957)

Les Débuts historiques de l'Ecole économique autrichienne (1962)

Le Fondement ultime de la science économique (1962)

Le Choc des intérêts de groupe et autres essais (1978)

***Politique économique* (2006, [1979])**

Monnaie, méthode et marché (1990)

Liberté économique et interventionnisme (1990)

Les titres en gras indiquent les traductions déjà publiées par les Editions Charles Coquelin

Murray N. ROTHBARD

**L'HOMME
L'ÉCONOMIE
& L'ÉTAT**

Traduit par
Hervé de Quengo

Édition en cinq tomes
sous la direction de Guido Hülsmann

TOME I

CONTENANT LES CHAPITRES 1 - 4

Introduction de Guido Hülsmann
Professeur agrégé à l'Université d'Angers

**INSTITUT CHARLES COQUELIN
PARIS**

Introduction

Le présent ouvrage est l'un des plus grands traités d'économie. Véritable somme des principes économiques, il examine tous les sujets traditionnels de cette science : choix, échange, monnaie, consommation, production, distribution, cycles, organisation industrielle et politique économique. Il propose une discussion des grandes approches contemporaines et fournit une critique de fond de la modélisation en micro-économie et macro-économie.

L'auteur nous fait comprendre que la science économique n'est pas une simple « boîte à outils » intellectuelle dans laquelle se juxtaposent des modèles et hypothèses souvent sans rapport, voire contradictoires. Elle est la science des lois économiques – des relations invariables entre cause et effet dans les actions individuelles et dans les rapports sociaux. Ces lois admettent une description exacte, cohérente et systématique. *L'Homme, l'Économie et l'État* en fournit la preuve.

Né le 2 mars 1926 à New York City d'une famille d'immigrants juifs, Murray Newton Rothbard poursuit des études de mathématiques et d'économie à l'université Columbia.¹ Bien qu'il s'intéresse beaucoup à l'économie politique aucun système théorique ne lui paraît pleinement satisfaisant. Il accepte la critique que l'orthodoxie anglo-saxonne (Ernest Nagel, George Stigler) fait de l'institutionnalisme américain (W.C. Mitchell, Arthur Burns, J.M. Clark) et, inversement, la critique que cet institutionnalisme fait de l'orthodoxie. Mais il ne peut accepter leurs conceptions positives.

En 1948, dans les séminaires organisés par la *Foundation for Economic Education* (FEE), il rencontre Ludwig von Mises, célèbre représen-

¹ Voir les informations biographiques dans Justin Raimondo, *An Enemy of the State: The Life of Murray N. Rothbard* (Amherst, New York : Prometheus Books, 2000) ; David Gordon, *The Essential Rothbard* (Auburn, Ala. : Mises Institute, 2007).

tant de l'école autrichienne, qui un an plus tard publie son œuvre magistrale, *L'action humaine*, un traité de 900 pages. Mises y présente une théorie générale qui inclut l'analyse de l'économie de marché comme étant un cas particulier.² Rothbard y trouve l'approche systématique et cohérente qu'il avait recherchée en vain pendant ses études.³ Il rejoint le séminaire de Mises à la New York University et est très heureux lorsque la FEE lui demande d'écrire un manuel d'économie qui reprendrait les idées de Mises sous une forme plus accessible au grand public.⁴ Rothbard commence ces travaux en 1950 et les poursuit avec ténacité, rédigeant en parallèle une thèse de doctorat sur la crise bancaire américaine de 1819.

En 1956 il soutient sa thèse sous la direction de Joseph Dorfman à la Columbia University.⁵ Trois ans plus tard, il achève le manuscrit commissionné par la FEE. Cependant, ce dernier n'est plus la simple popularisation des idées de Mises. Avec l'encouragement de son maître à penser, Rothbard s'est lancé dans les recherches originales qui l'ont conduit à revoir toute la littérature économique moderne et à développer la théorie du marché bien au-delà de l'analyse de Mises. Il dévie de ce dernier sur des points importants, notamment dans la théorie du monopole et dans sa conception du rôle de l'Etat. Rothbard insiste que, d'un point de vue économique, l'Etat moderne est inefficace et nuisible. Puisqu'il est inefficace on *pourrait* se passer de lui ; puisqu'il est nuisible on *devrait* le faire. La place de l'Etat devrait selon Rothbard être reprise par la société civile : des citoyens individuels, des associations sans buts lucratifs et des entreprises. Ainsi, même les missions régaliennes les plus essentielles, telle que la protection des citoyens, seraient mieux accomplies.⁶

Le manuscrit de Rothbard compte 1900 pages et provoque un mélange d'admiration et de consternation de la part de ceux qui l'avaient financé ; surtout ils le trouvent trop radical sur le plan politique. Finale-

² Voir Mises, *Human Action* (New Haven : Yale University Press, 1949) ; tr. française par Raoul Audouin : *L'action humaine* (Paris : Presses Universitaires de France, 1985).

³ Voir J.G. Hülsmann, *Mises : The Last Knight of Liberalism* (Auburn, Ala. : Mises Institute, 2007), pp. 893-895, 935-942.

⁴ Ce projet est financé par la fondation William Volker qui entre 1944 et 1963 soutient des recherches d'inspiration libérale.

⁵ Voir M.N. Rothbard, *The Panic of 1819: Reactions and Policies* (New York: Columbia University Press, 1962).

⁶ Aussi reprend-il une thèse développée au 19^e siècle par Gustave de Molinari, un économiste belge et président de la Société d'Économie Politique à Paris. Voir Molinari, « De la production de la sécurité » *Journal des Économistes* (15 février 1849) ; réimprimé dans Molinari, *Questions d'Économie Politique et de Droit Public* (Bruxelles : Lacroix, Van Meenen et Cie, 1861).

ment, la partie la plus vivement contestée est éliminée avant la publication. Ce qui subsiste est toujours une œuvre impressionnante de presque 1000 pages. Elle paraît en 1962 en deux tomes.⁷ Un an plus tard, Rothbard sort encore deux autres ouvrages : une analyse magistrale des causes de la Grande Dépression des années 1930 aux Etats-Unis et une introduction à l'économie monétaire.⁸ Huit ans plus tard, enfin, il publie la partie de son traité qui n'était pas publiable en 1962, dans un ouvrage intitulé *Power and Market* – le pouvoir politique et le marché.⁹

Rothbard trouve qu'il a maintenant suffisamment contribué à la science économique.¹⁰ Dorénavant il poursuit ses études dans d'autres domaines, partageant son temps entre la recherche, l'enseignement (au Brooklyn Polytechnic Institute) et l'activisme politique. Il dirige plusieurs journaux de philosophie politique et publie, en 1973, *For a New Liberty*, un manifeste politique qui plaide pour l'abolition complète de l'Etat. Puis il rédige une d'histoire de l'Amérique du Nord prérévolutionnaire en quatre tomes¹¹ avant d'élaborer une grande synthèse de sa pensée politique qui paraît en 1982 : *L'éthique de la liberté*.¹² Quand il meurt en janvier 1995 il laisse un grand nombre de manuscrits inachevés. Sa monumentale *Histoire de la pensée économique d'un point de vue autrichien* est publiée encore la même année, d'autres ouvrages posthumes sont parus depuis.¹³

⁷ Voir M.N. Rothbard, *Man, Economy, and State* (Princeton : van Nostrand, 1962). L'édition américaine la plus récente est idem, *Man, Economy, and State – with Power and Market* (Auburn, Ala. : Mises Institute, 2004), avec une introduction très longue et très utile par Joseph Stromberg.

⁸ Voir M.N. Rothbard, *America's Great Depression* (5^e éd., Auburn, Ala. : Mises Institute, 2000 [1963]); idem, *What Has Government Done to Our Money?* (5^e éd., Auburn, Ala. : Mises Institute, 2005 [1963]) ; traduction française: *La monnaie et le gouvernement* (Paris: Editions Charles Coquelin, 2006).

⁹ Voir Rothbard, *Power and Market* (Menlo Park, Cal. : Institute for Humane Studies, 1970). L'édition la plus récente (2004) est celle que nous avons citée dans la note 7.

¹⁰ Seule exception : le sujet de la monnaie. Il y revient dans plusieurs ouvrages ultérieurs, notamment dans *The Mystery of Banking* (1983) et *The Case Against the Fed* (1995).

¹¹ Voir Rothbard, *Conceived in Liberty*, 4 t. (2^e éd., Auburn, Ala. : Mises Institute, 1999 [1975-79]).

¹² Voir Rothbard, *The Ethics of Liberty* (2^e éd., New York : New York University Press, 1998 [1982]) ; tr. Française *L'éthique de la liberté* (Paris : Les Belles Lettres, 1991).

¹³ Voir Rothbard, *An Austrian Perspective on the History of Economic Thought*, 2t. (Aldershot : Edward Elgar, 1995); idem, *Wall Street, Banks, and American Foreign Policy* (Burlingame, Cal. : Center for Libertarian Studies,

Parallèlement, dès la fin des années 1960, Rothbard devient un des leaders intellectuels du nouveau mouvement libéral aux Etats-Unis. Il est un des co-fondateurs du *Libertarian Party*, ainsi que de l'*Institute of Humane Studies* (IHS) et du *Cato Institute*. Ces alliances échouent assez rapidement et son impact sur la politique américaine est demeuré négligeable. Les treize dernières années de sa vie, il est le directeur académique du *Ludwig von Mises Institute* qui, fondé en 1982, poursuit un but éducatif et ne cherche pas à influencer la politique à Washington.

Vers la fin de sa vie, Rothbard regrette d'avoir passé trop de temps dans des associations politiques. Pourtant sa réputation d'universitaire de tout premier ordre ne cesse de croître. En 1985, il obtient une chaire à l'Université du Nevada à Las Vegas. Après sa mort (1995) il est commémoré dans des numéros spéciaux du *Journal of Libertarian Studies*, du *Journal des Économistes et des Études Humaines* et de la *Review of Austrian Economics*. Ses articles les plus importants paraissent alors, dans une collection de quelques 800 pages, dans la série « économistes du siècle » sous la direction du professeur Mark Blaug.¹⁴

Dans son œuvre, le présent traité occupe une place de choix. Quarante-cinq ans après sa première parution il n'a perdu ni fraîcheur ni valeur. L'on pourrait penser que ces pages datent en raison des progrès de l'analyse économique. Mais l'apport de Rothbard se place sur le plan des lois fondamentales – ou principes économiques – un domaine dans lequel les véritables progrès ont été peu nombreux. Encore les parties de son ouvrage qui sont consacrées à la critique des approches néoclassique et keynésienne n'ont rien perdu de leur actualité, puisque ces mêmes théories sont toujours enseignées de nos jours en première et deuxième années universitaires.

L'Homme, l'Économie et l'État développe l'analyse économique de l'école autrichienne qui remonte à Carl Menger (1840-1921), professeur à l'Université de Vienne. Ses principaux représentants avant Rothbard sont Eugen von Böhm-Bawerk (1856-1914), Ludwig von Mises (1881-1973), Friedrich August von Hayek (1899-1992). En France, elle est aujourd'hui représentée par des universitaires tels que Pascal Salin, Gérard

1995) ; idem, *Education: Free and Compulsory* (Auburn, Ala. : Mises Institute, 1999) ; idem, *The Irrepressible Rothbard* (Burlingame, Cal. : Center for Libertarian Studies, 2000) ; idem, *A History of Money and Banking in the United States: The Colonial Era to World War II* (Auburn, Ala. : Mises Institute, 2002).

¹⁴ Voir M.N. Rothbard, *The Logic of Action*, 2t. (Cheltenham : Edward Elgar, 1997). Voir également Clifford F. Thies (éd.), *The Contributions of Murray Rothbard to Monetary Economics* (Winchester : Durrell Institute, 1997) ; Walter Block (éd.), *Man, Economy, and Liberty : Essays in Honor of Murray N. Rothbard* (Auburn, Ala. : Mises Institute, 1988).

Bramoullé, Philippe Nataf, François Facchini, Antoine Gentier, Renaud Fillieule, Pierre Garelo, Elisabeth Krecké, Pierre Garrouste et Thierry Aimar, ainsi que par des chercheurs comme Nikolay Gertchev, Laurent Carnis, Nathalie Janson, François Guillaumat, Cécile Philippe et Xavier Méra.

La particularité de cette école est son souci de réalisme. Tandis que les autres économistes contemporains tendent à se concentrer assez exclusivement sur la *modélisation* de la réalité par des constructions mathématiques ou économétriques, les « Autrichiens » les considèrent en général comme une perte de temps. En effet, la modélisation, loin de rendre l'analyse économique plus exacte, doit s'appuyer sur des hypothèses restrictives et fictives. Les modèles quantitatifs sont par conséquent *moins* fiables que l'analyse logique et verbale. Mieux vaut donc négliger cet art stérile pour se consacrer entièrement à l'analyse logico-verbale de la réalité elle-même.

Pour cette première édition française, il a été nécessaire de découper les quelques mille pages de *L'Homme, l'Économie et l'État* en cinq tomes, afin d'en rendre la publication possible. Chaque tome est préfacé par un spécialiste qui explique les circonstances de la rédaction du texte, son impact sur les auteurs ultérieurs et ses particularités par rapport aux autres théories qui sont aujourd'hui enseignées.

Tome	Chapitres	Contenu	Préfacier
I	1 à 4	Concepts de base, théorie des prix, monnaie, consommation	Guido Hülsmann
II	5 à 9	Théorie de la production	Renaud Fillieule
III	10	Organisation industrielle, monopoles et cartels	Xavier Méra
IV	11	Théorie monétaire	Nikolay Gertchev
V	12	Politique économique	Laurent Carnis

Dans le tome présent, Rothbard discute d'abord les phénomènes liés à n'importe quelle action humaine : moyens et fins, temps, facteurs de production, loisir, travail, valeur et utilité marginale, ainsi que la formation du capital. Il reprend très largement les conceptions développées par Mises en les présentant de manière éminemment claire.

Puis, dans le chapitre 2, il présente une théorie du troc, préalable à l'étude de l'économie de marché – le thème principal de son traité.¹⁵ Ici

¹⁵ Seul le chapitre 12 est consacré à un thème différent : celui des interventions de l'État.

Rothbard se distingue très nettement de ses prédécesseurs par l'accent mis sur le rôle analytique de *l'appropriation* des ressources rares. Son exposé est bien plus détaillé et structuré que celui de ses prédécesseurs et n'a pas son égal dans la littérature récente.

Dans le chapitre 3, Rothbard introduit l'échange monétaire. Aujourd'hui tous les économistes s'accordent sur le fait que l'on ne peut pas bien parler d'une économie de marché sans tenir compte de l'influence de la monnaie. Mais ces mêmes économistes discutent les choix des ménages et des entreprises sans référence aucune à la monnaie. Ce n'est finalement que dans les cours de macroéconomie monétaire – et bien sûr dans les cours d'économie monétaire – que l'on aborde ce sujet prétendument fondamental. Par contre, Rothbard découpe la théorie monétaire traditionnelle en deux chapitres. Il présente ses éléments les plus importants dans le chapitre 3, discutant l'origine, la nature et les conséquences générales de la monnaie. Il est alors en position de se livrer, dans les chapitres suivants, à une *analyse monétaire* des choix des consommateurs (chap. 4), de la production, de l'intérêt et des revenus productifs d'un point de vue macroéconomique (chap. 5 à 9) et des problèmes de l'organisation industrielle (chap. 10). Enfin, dans le chapitre 11, Rothbard reprend encore la théorie monétaire pour la présenter en grand détail.

L'étude de *L'Homme, l'Économie et l'État* est aujourd'hui une des meilleures manières d'apprendre les principes économiques. Mais l'auteur nous a donné bien plus qu'un manuel d'introduction ; il a créé un ouvrage de référence d'une profondeur et d'une clarté exceptionnelles, qui profite aux étudiants avancés et même aux enseignants et chercheurs. Bonne lecture !

Guido Hülsmann
Septembre 2007

Préface de l'auteur à l'édition de 1993

L'une des malheureuses victimes de la Première Guerre mondiale fut, semble-t-il, le vieux traité portant de « principes » économiques. Avant la Première Guerre mondiale, la méthode classique, à la fois pour présenter et pour faire avancer la pensée économique, était d'écrire un traité donnant sa vision du corpus de la science économique. Un travail de ce type possède de nombreuses vertus, qui sont totalement absentes du monde moderne. D'un côté le profane intelligent, avec peu de connaissances préalables, voire aucune, en économie pouvait le lire. De l'autre l'auteur ne se limitait pas, à la manière d'un manuel, à des compilations chaotiques et simplifiées à l'excès de la doctrine à la mode. Pour le meilleur et pour le pire, il sculptait dans la théorie économique une construction architectonique — un édifice. Cet édifice était parfois noble et original, parfois erroné ; mais au moins *il y avait* un édifice, que les débutants pouvaient voir, que les collègues pouvaient adopter ou critiquer. Les sophistications poussées portant sur des détails étaient généralement omises, considérées comme des obstacles à l'analyse de la science économique dans son ensemble et étaient reléguées dans les journaux. L'étudiant universitaire, lui aussi, apprenait l'économie dans un traité sur les « principes » ; on ne pensait pas qu'il fallait des ouvrages spécifiques, avec des chapitres d'une longueur correspondant aux exigences d'un cours et ne comprenant aucune doctrine originale. Ces ouvrages étaient alors lus par les étudiants, les profanes intelligents et les économistes de pointe, tous en tirant profit.

Leur esprit est fort bien illustré par un extrait de la préface de l'un des derniers représentants de l'espèce :

J'ai essayé dans ce livre d'énoncer les principes de l'économie sous une forme telle qu'ils puissent être compris par une personne instruite et intelligente n'ayant jamais étudié le sujet auparavant de manière systématique. Bien que conçu dans ce sens pour les débutants, l'ouvrage ne passe pas les difficultés sous si-

lence et il n'évite pas le raisonnement rigoureux. Personne ne peut comprendre les phénomènes économiques ou se préparer à étudier des problèmes économiques sans être disposé à suivre des enchaînements de raisonnements nécessitant une attention soutenue. J'ai fait de mon mieux pour être clair et pour énoncer avec soin les bases dont dépendent mes conclusions, ainsi que les conclusions elles-mêmes, mais n'ai pas eu la vaine prétention de simplifier les choses.¹

Depuis la brillante salve qui nous a donné les ouvrages de Wicksteed (1910), Taussig (1911) et Fetter (1915), ce type de traité a disparu de la pensée économique et l'économie s'est fragmentée de manière épouvantable, se dissociant à un point tel qu'on peut difficilement dire que *l'économie existe* encore ; à sa place nous trouvons une myriade de pièces et de bouts d'analyse non coordonnés. L'économie a d'abord été fragmentée par domaines « d'application » — « économie urbaine », « économie agricole », « économie du travail », « économie des comptes publics », etc., chaque division ne se souciant en grande partie pas des autres. La désintégration de ce qui relevait de la catégorie de la « théorie économique » a été encore plus grave. La théorie de l'utilité, la théorie du monopole, la théorie du commerce international, etc., jusqu'à la programmation linéaire et la théorie des jeux — chaque partie évoluant dans son compartiment strictement isolé, chacune avec sa littérature ultrasophistiquée. Récemment, une prise de conscience croissante de cette fragmentation a conduit à de vagues échanges « interdisciplinaires » avec les autres « sciences sociales ». La confusion en a été plus grande encore, avec pour résultat l'incursion intrusive de nombreuses autres disciplines dans l'économie, au lieu d'une diffusion de l'économie ailleurs. Quoi qu'il en soit, il est un peu téméraire d'essayer d'intégrer l'économie avec autre chose avant qu'elle ne soit *elle-même* unifiée. Ce n'est qu'après que la place de l'économie au sein des autres disciplines pourra apparaître.

Je pense qu'il est juste de dire qu'à une seule exception (*L'Action humaine* de Ludwig von Mises), *pas un* traité général de principes économiques n'est paru depuis la Première Guerre mondiale. Peut-être que ce qui s'en est le plus rapproché est l'ouvrage de Frank H. Knight, *Risk, Uncertainty, and Profit*, et sa publication remonte à 1921. Depuis lors il n'y a plus eu de livre couvrant un domaine à peu près aussi étendu.

Le seul endroit où nous pouvons trouver l'économie traitée de manière assez étendue est dans les manuels élémentaires. Ces manuels sont

¹ Frank W. Taussig, *Principles of Economics* (New York : Macmillan, 1911), p. vii.

cependant de piètres substituts à un authentique ouvrage de Principes. Comme ils ne doivent, de par leur nature, présenter que la doctrine acceptée du moment, leur contenu n'a pas d'intérêt pour l'économiste professionnel. En outre, comme ils ne peuvent que se ramener à la littérature existante, ils doivent nécessairement présenter à l'étudiant un mélange confus de chapitres fragmentés, qui n'ont que peu ou pas de liens entre eux.

De nombreux économistes pensent que rien n'est perdu dans cette évolution ; ils saluent ces développements comme les signes des formidables progrès que la science a fait sur tous les fronts. La connaissance a pris de telles proportions qu'aucun homme ne peut l'assimiler dans sa totalité. Toutefois les économistes devraient au moins se soucier de connaître *l'économie* — les fondamentaux du corpus de leur discipline. Dès lors, ces fondements auraient certainement pu être présentés de nos jours. La vérité est tout simplement que l'économie est fragmentée précisément *parce qu'*elle n'est plus considérée comme un édifice ; comme elle est considérée comme un amas de mille éclats isolés, elle est traitée comme telle.

La clé de ce changement est peut-être qu'autrefois l'économie était regardée comme une structure logique. Fondamentalement, quelles que soient les différences de degré, ou même de méthodologie revendiquée, l'économie était considérée comme une science déductive utilisant la logique verbale. Sur la base de quelques axiomes, on déduisait alors petit à petit l'édifice de la pensée économique. Même lorsque l'analyse était primitive ou que la méthodologie annoncée était bien plus inductive, cette pratique représenta l'essence de l'économie au cours du dix-neuvième siècle. D'où le traité sur les « principes » économiques — car si l'économie procède par une logique déductive fondée sur quelques axiomes simples et évidents, alors le corpus économique peut être présenté comme un tout intégré au profane intelligent sans y sacrifier la rigueur. Le profane est amené pas à pas de vérités simples et évidentes vers des vérités plus complexes et moins évidentes.

Les économistes « autrichiens » ont le mieux compris cette méthode et l'ont appliquée de la manière la plus complète et la plus cohérente. Ils étaient les pratiquants classiques, en résumé, de la méthode « praxéologique ». De nos jours, cependant, l'épistémologie dominante a rejeté la praxéologie en faveur de méthodes trop empiriques ou trop « théoriques ». L'empirisme a désintégré l'économie à tel point que personne ne pense à chercher un édifice complet ; et, paradoxalement, il a faussé l'économie en donnant aux économistes l'envie d'introduire des hypothèses simplificatrices reconnues fausses afin de rendre leurs théories plus « testables ». Le peu de goût qu'avait Alfred Marshall pour les

« longues chaînes de raisonnement », ainsi que toute l'impulsion de Cambridge en faveur de tels raccourcis, a contribué en grande partie à cet effondrement. Par ailleurs, la logique verbale a été remplacée dans la théorie économique par les mathématiques, apparemment plus précises, et jouissant par contrecoup de la gloire des sciences physiques. La branche économétrique dominante des économistes mathématiciens cherche de plus des vérifications empiriques et cumule ainsi les erreurs des deux méthodes. Même au niveau de l'unification théorique pure, les mathématiques sont un outil totalement inadéquat pour les sciences de l'action humaine. Les mathématiques ont en fait contribué à la compartimentation de l'économie — à des monographies spécialisées présentant un labyrinthe hyper-sophistiqué de matrices, d'équations et de diagrammes géométriques. Mais la chose véritablement importante n'est *pas* que les non mathématiciens ne peuvent pas les comprendre ; le point crucial est que les mathématiques ne peuvent pas contribuer à la connaissance économique. En fait, la récente prise de pouvoir de l'économétrie dans l'économie mathématique est un signe démontrant la stérilité de la théorie mathématique en économie.

Le présent ouvrage est donc une tentative visant à remplir une partie de l'énorme vide en place depuis 40 ans. Depuis le dernier traité de « principes » économiques, l'économie a grandement avancé dans de nombreux domaines et sa méthodologie a été immensément améliorée et renforcée par ceux qui ont continué à travailler dans la tradition praxéologique. Il existe en outre encore de gros trous dans le corpus praxéologique, en raison du nombre si faible d'économistes qui ont travaillé à le bâtir. Par conséquent ce livre tente de développer l'édifice de la science économique à la manière des vieux ouvrages de « principes » — lentement et logiquement en vue de construire un édifice intégré et cohérent de vérités économiques sur la base des axiomes fondamentaux. Les hyper-sophistications ont été évitées autant que possible. Bref, la déclaration d'intention du professeur Taussig a également été la mienne ; j'ai de plus jugé nécessaire d'y inclure, à certains moments pertinents, une réfutation des principales doctrines concurrentes. Cela était particulièrement nécessaire parce que les sophismes économiques sont bien plus répandus aujourd'hui qu'à l'époque de Taussig.

J'ai brièvement indiqué qu'il n'y avait eu qu'*un seul* traité général depuis la Première Guerre mondiale. Le professeur Samuelson a écrit de manière dithyrambique sur le bonheur d'avoir trente ans au moment où Keynes publiait sa *Théorie générale*. Je puis en dire autant pour la publication de *L'Action humaine* de Ludwig von Mises en 1949. Car dans ce

cas l'économie était enfin redevenue un *tout* intégré, à nouveau un édifice. Et pas seulement cela — on y trouvait une structure de l'économie comprenant les nombreuses contributions nouvelles du professeur Mises lui-même. Il n'y a pas assez de place ici pour présenter ou exposer les grandes contributions de Mises à la science économique. Cela devra être fait ailleurs. Il suffit de dire que depuis lors, peu de travaux constructifs ont été faits en économie qui ne partent de *L'Action humaine*.

L'Action humaine est un traité général, mais ne se présentant pas sous la vieille forme des Principes. Au contraire il suppose une connaissance préalable considérable de l'économie et comprend dans ses vastes limites de nombreuses réflexions philosophiques et historiques. En un sens le présent ouvrage essaie d'isoler l'aspect économique, de combler les interstices et de préciser les implications détaillées, telles que je les vois, de la structure misésienne. Il ne faudrait toutefois pas croire que le professeur Mises est d'une quelconque façon responsable de ces pages. En fait, il peut fort bien avoir des opinions fort différentes sur de nombreuses parties de ce volume. J'espère pourtant que cet ouvrage réussira à ajouter quelques briques à cette noble structure de la science économique qui a atteint sa forme la plus moderne et la plus développée dans les pages de *L'Action humaine*.

Le présent ouvrage déduit la totalité du corpus de l'économie de quelques axiomes simples et apodictiquement vrais : l'Axiome Fondamentale de l'*action* — le fait que les hommes emploient des moyens pour parvenir à des fins, et deux postulats subsidiaires : le fait qu'il existe une grande *variété* de ressources humaines et naturelles et que le loisir est un bien de consommation. Le chapitre 1 part de l'axiome de l'action et en déduit ses implications immédiates ; puis ces conclusions sont appliquées à « l'économie de Crusoë » — cette analyse tant décriée mais fort utile qui place l'individu isolé carrément face à la Nature et qui étudie les actions qui en découlent. Le chapitre 2 introduit d'autres hommes et, par conséquent, les relations sociales. Différents types de relations interpersonnelles y sont analysés et l'économie de *l'échange direct* (du troc) y est présentée. L'échange ne peut pas être analysé de manière adéquate avant que les droits de propriété n'aient été entièrement définis — le chapitre 2 analyse par conséquent la propriété dans une société libre. Le chapitre 2 marque en fait le début du corps du livre — l'analyse de l'économie de l'échange volontaire. Il étudie l'économie de marché dans le cadre du troc et les chapitres suivants traitent de l'économie de *l'échange indirect* — de l'économie monétaire. Ainsi, sur le plan analytique, le livre traite intégralement de l'économie de marché, des relations de propriété qui y règnent jusqu'à l'économie de la monnaie.

Le chapitre 3 introduit la monnaie et présente le tableau de l'échange indirect sur le marché. Le chapitre 4 traite de l'économie de la consommation et du prix des biens de consommation. Les chapitres 5 à 9 analysent la production sur un marché libre. L'une des caractéristiques de cette théorie de la consommation et de la production est la résurrection de la théorie brillante et complètement négligée du professeur Frank A. Fetter au sujet de la *rente* — c'est-à-dire du concept de rente comme prix de location d'une unité de service. La *capitalisation* devient alors le processus de détermination de la valeur présente des rentes futures attendues d'un bien. La théorie de Fetter et Mises, expliquant l'intérêt par la préférence temporelle pure, est synthétisée avec la théorie de la rente de Fetter, avec la théorie autrichienne de la structure de production et avec la séparation entre facteurs de production *originels* et facteurs de production *fabriqués*. Une caractéristique « radicale » de notre analyse de la production est la rupture complète avec la théorie « à court terme » de la firme, actuellement à la mode, pour lui substituer une théorie générale de la productivité marginale en valeur et de la capitalisation. Il s'agit d'une analyse de type « équilibre général », au sens dynamique et autrichien du terme et non au sens walrasien et statique actuellement en vogue.

Le chapitre 10 expose une théorie complètement nouvelle du monopole — selon laquelle le monopole ne peut être correctement défini que comme l'octroi d'un privilège par l'État, et qu'un prix de monopole ne peut être atteint que suite à un tel octroi. En résumé, il ne peut y avoir de monopole ou de prix de monopole sur un marché libre. La théorie de la concurrence monopolistique y est également étudiée. Et le chapitre 11 présente la théorie de la monnaie sur un marché libre, ainsi qu'une analyse poussée des théories keynésiennes.

Ayant achevé la théorie de l'économie d'un marché parfaitement libre, je suis alors passé, dans le dernier chapitre, à l'application de l'analyse praxéologique à une étude systématique des diverses formes et des divers degrés d'intervention coercitive et de leurs conséquences. Les effets de l'intervention coercitive ne peuvent être étudiés qu'après avoir pleinement analysé la construction d'une économie de marché parfaitement libre. Le chapitre 12 présente une typologie de l'intervention, étudie ses conséquences directes et indirectes ainsi que ses effets sur l'utilité, et présente une analyse nécessairement brève des différents types majeurs d'intervention, comprenant le contrôle des prix, l'octroi de monopoles, la taxation, l'inflation ainsi que l'entreprise et les dépenses étatiques. Le chapitre et le livre se terminent par un court résumé du marché libre, par opposition au système interventionniste et aux autres systèmes coercitifs.

Pour cette nouvelle édition [1993], j'ai décidé de laisser intacts le texte original et les notes de bas de page, et de n'apporter de changements que dans cette nouvelle préface. Le professeur Mises est mort en 1973 et l'année suivante, comme par miracle, l'École autrichienne d'économie que Mises avait maintenue en vie dans une existence presque souterraine connut un spectaculaire renouveau. Ce n'est pas par accident si ce renouveau coïncida avec le quasi effondrement du paradigme keynésien préalablement dominant. Les Keynésiens avaient promis de conduire aisément l'économie hors d'atteinte des pièges récurrents du boom inflationniste, ainsi que de la récession et du chômage ; à la place ils garantissaient une prospérité permanente et stable, nous apportant le plein emploi sans inflation. Et pourtant, après trois décennies de planification keynésienne, nous avons dû affronter un nouveau phénomène qui n'existait même pas (et qu'il expliquait encore moins) dans le paradigme keynésien : l'inflation *combinée avec* la récession et un chômage élevé. Ce spectre malvenu apparut pour la première fois au cours de la récession inflationniste de 1973-1974 et s'est répété depuis, la dernière fois étant lors de la récession de 1990- ?

Le renouveau autrichien de 1974 fut également aidé par l'attribution cette année-là du prix Nobel d'économie à F.A. Hayek, premier économiste libéral et non mathématicien à recevoir cet honneur. L'obsession de la profession économique vis-à-vis du Nobel réveilla l'intérêt porté à Hayek et à l'École autrichienne. Mais cette récompense attribuée à Hayek n'est elle-même pas une coïncidence, car elle reflète les désillusions des économistes par rapport aux modèles macroéconomiques keynésiens.

Depuis 1974 le nombre d'Autrichiens, de livres et d'articles écrits par des Autrichiens et l'intérêt porté à cette école se sont grandement multipliés. Une indication de la différence de qualité du système universitaire entre la Grande-Bretagne et les États-Unis nous est donnée par le fait que, même s'il y a proportionnellement moins d'économistes de l'École autrichienne en Grande-Bretagne qu'aux États-Unis, les économistes autrichiens y font l'objet d'un respect bien plus grand. Dans les manuels et les histoires de la pensée britanniques, l'économie autrichienne, bien qu'elle ne rencontre pas souvent les suffrages, est traitée de manière objective et honnête comme une tendance respectable de la pensée économique. Aux États-Unis, au contraire, alors qu'ils représentent un nombre plus important de sympathisants et d'adhérents dans la profession, les Autrichiens sont encore marginalisés, et ils ne sont ni reconnus ni lus par la majorité des économistes.

La curiosité intellectuelle a cependant l'habitude de percer, particulièrement parmi les étudiants des lycées et des universités. Résultat, l'École

autrichienne a prospéré ces vingt dernières années, malgré de sévères obstacles institutionnels.

En fait, le nombre des Autrichiens est devenu si grand et le débat si vaste, qu'il est apparu des différences d'opinion et des branches séparées, qui en sont arrivées dans certains cas à de véritables conflits d'idées. Mais toutes ces branches ont été confondues et regroupées par les non-autrichiens, et même par certains membres de cette école, donnant lieu à une grande confusion intellectuelle, à un manque de clarté et à de franches erreurs. Le bon côté de ces débats en cours est que chaque camp a clarifié et précisé ses hypothèses et sa vision du monde sous-jacentes. Il est devenu en fait évident ces dernières années qu'il existe trois paradigmes très différents et conflictuels au sein de l'économie autrichienne : le paradigme misésien ou praxéologique initial, auquel adhère l'auteur de ces lignes ; le paradigme hayekien, qui met l'accent sur la « connaissance » et la « découverte » plus que sur « l'action » et le « choix » praxéologiques, et dont le principal partisan est aujourd'hui le professeur Israel Kirzner ; et la vision nihiliste de feu Ludwig Lachman, approche institutionnaliste opposée à toute théorie et empruntée au keynésien « subjectiviste » anglais G.L.S. Shackle. Heureusement, il existe maintenant un journal académique, *The Review of Austrian Economics*, où le lecteur peut rester au courant des développements en cours au sein de l'économie autrichienne, ainsi que les autres publications, conférences et cours du Ludwig von Mises Institute. Le Mises Institute, fondé lors du centième anniversaire de sa naissance, maintient en vie l'esprit de Mises ainsi que le paradigme qu'il a apporté à la théorie et au monde. Au sujet du dernier des trois paradigmes autrichiens, le lecteur est renvoyé à l'article de l'auteur de ces lignes « The Present State of Austrian Economics » (Mises Institute Working Paper, novembre, 1992 [repris comme chapitre 7 dans Murray N. Rothbard, *The Logic of Action I: Method, Money, and the Austrian School* (Cheltenham, U.K.: Edward Elgar, 1997).]).

Ma plus grande dette intellectuelle est bien sûre envers Ludwig von Mises. Mais en dehors de cela, je ne dirai jamais assez ma dette personnelle envers lui. Sa sagesse, sa gentillesse, son enthousiasme, son humour et ses encouragements indéfectibles envers le plus petit signe de productivité chez ses étudiants étaient une source éternelle d'inspiration pour tous ceux qui l'ont connu. Il fut l'un des plus grands enseignants de l'économie, en plus d'être l'un des plus grands économistes, et je suis reconnaissant d'avoir eu l'occasion d'étudier pendant de nombreuses années à son séminaire de théorie économique de l'Université de New York.

Je ne dirai jamais non plus assez ma gratitude envers Llewellyn H. Rockwell, Jr., qui, alors que l'économie misésienne était au plus bas, et sans appui, sans grands gages de soutien, et armé uniquement d'une idée, a fondé et dédié sa vie au Ludwig von Mises Institute. Lew a fait un travail remarquable en bâtissant et en développant cet institut et en consacrant sa vie au paradigme misésien. De plus, Lew est un ami proche et apprécié ainsi qu'un collègue intellectuel depuis plusieurs années. Il est évident que sans ses efforts cette nouvelle édition n'aurait jamais vu le jour.

Pour finir je dois au moins essayer de dire à quel point je suis redevable à un autre collègue de longue date, Burton S. Blumert, du Mises Institute et directeur du Center for Libertarian Studies à Burlingame, en Californie. Effacé et indispensable, Burt est toujours là — avec son esprit, sa sagesse, sa gentillesse et son amitié.

Il est impossible de donner la liste de tous les amis et de toutes les connaissances qui, au cours de ces nombreuses années, m'ont appris quelque chose et m'ont inspiré dans le domaine de l'économie autrichienne, ou dans l'arène plus vaste de l'économie politique, et sur la nature de la coercition et de la liberté. Je leur suis à tous redevable. Aucun d'eux n'est bien entendu responsable des erreurs contenues dans cet ouvrage.

MURRAY N. ROTHBARD
Las Vegas, Nevada
Mai 1993

1

Les fondements de l'action humaine¹

1. Le concept d'action

Le point spécifique à l'étude de l'homme, le point crucial, c'est le concept d'*action*. *L'action humaine est définie de façon simple comme un comportement intentionnel*. Elle se sépare donc nettement de ces mouvements que l'on observe et qui, du point de vue de l'homme, n'ont pas de but. Ces derniers regroupent tous les mouvements de la matière inorganique ainsi que les types d'actions humaines qui ne sont que de purs réflexes et qui ne constituent que des réponses involontaires à certains stimuli. *L'action humaine*, au contraire, peut être *interprétée comme ayant un sens* par d'autres hommes, car elle est régie par un certain *but* que l'agent a en vue.² Le but de l'acte d'un homme est sa *fin*. Le désir de parvenir à cette fin est le *motif* qui pousse l'homme à entreprendre l'action.

¹ Pour une discussion plus longue sur ce sujet, la meilleure source est l'ouvrage magistral de Ludwig von Mises, *Human Action* New Haven : Yale University Press, 1949, pp. 1-142 et suivantes [Traduction française : *L'Action humaine*, Presses Universitaires de France, 1985, pp. 1-149].

² Cf. *ibid.*, p. 11 ; F.A. Hayek, « The Facts of the Social Sciences, » in *Individualism and Economic Order* (Chicago : University of Chicago Press, 1948), pp. 57-76 ; Hayek, *The Counter-Revolution of Science* (Glencoe, Ill. : The Free Press, 1952), pp. 25-35 ; et Edith T. Penrose, « Biological Analogies in the Theory of the Firm, » *American Economic Review*, décembre 1952, pp. 804-819, en particulier les pages 818-819.

Tous les êtres humains *agissent* en vertu de leur existence et de leur nature d'être humain.³ Nous serions incapables d'imaginer des êtres humains n'agissant pas de manière intentionnelle, n'ayant pas en vue des fins qu'ils désireraient et auxquelles ils essaieraient de parvenir. Des choses qui *n'agiraient* pas, qui ne se comporteraient pas de manière délibérée, ne seraient plus classées comme humaines.

C'est cette vérité fondamentale — cet axiome de l'action humaine — qui constitue la clé de notre étude. La totalité du champ de la praxéologie et de sa partie la mieux développée, l'économie, se fonde sur une analyse des conséquences logiques et nécessaires de ce concept.⁴ Le fait que les hommes agissent en raison de leur nature humaine ne peut être disputé et est irréfutable. Supposer le contraire serait une absurdité. Cette hypothèse contraire — l'absence de comportement motivé — ne s'appliquerait qu'aux plantes et à la matière inorganique.⁵

2. Les premières conséquences de ce concept

La première vérité à découvrir quant à l'action humaine est qu'*elle ne peut être entreprise que par des « agents » individuels*. Seuls les individus ont des fins et peuvent agir pour les atteindre. Il n'existe pas de fins poursuivies ou d'actions entreprises par des « groupes », des « entités collectives » ou des « États », qui ne se déroulent pas sous la forme d'actions menées par divers individus spécifiques. Les « sociétés » ou les « groupes » n'ont pas d'existence indépendante des actions de leurs membres individuels. Ainsi, dire que « les gouvernements » agissent n'est qu'une métaphore ; en fait certains individus entretiennent une relation avec d'autres individus et agissent d'une manière qu'eux et les au-

³ Cf. Aristote, *L'Éthique à Nicomaque*, livre I et plus particulièrement le chapitre VII.

⁴ Ce chapitre ne s'occupe que du développement des conséquences logiques de l'existence de l'action humaine. Les chapitres suivants — les parties ultérieures de la structure — sont développés à l'aide d'un petit nombre d'hypothèses supplémentaires. Voir l'annexe de ce chapitre ainsi que Murray N. Rothbard, « Praxeology: Reply to Mr. Schuller, » *American Economic Review*, Décembre 1951, pp. 943-46 et « In Defense of "Extreme Apriorism" », *Southern Economic Journal*, Janvier 1957, pp. 314-20.

⁵ Il n'est nul besoin d'aborder ici le délicat problème du comportement animal, depuis les organismes les plus simples jusqu'aux primates les plus évolués, qui pourraient être considérés comme étant à la frontière entre le réflexe pur et le comportement intentionnel. De toute façon les hommes ne peuvent *comprendre* (et non simplement observer) un tel comportement que dans la mesure où ils peuvent attribuer aux animaux des motifs qu'ils peuvent comprendre.

tres reconnaissent comme « gouvernementale ». ⁶ La métaphore ne doit pas être comprise comme signifiant que l'institution collective elle-même posséderait une quelconque réalité détachée des actes des divers individus qui la composent. De façon similaire, un individu peut se accepter d'agir en tant qu'agent, en représentant un autre individu ou pour le compte de sa famille. Mais seuls les individus peuvent désirer et agir. L'existence d'une institution comme le gouvernement n'a de sens qu'à travers l'influence qu'elle exerce sur les individus considérés comme en faisant partie et sur les autres. ⁷

Pour entreprendre une action, il ne suffit pas que l'homme individuel ait des fins non satisfaites auxquelles il désirerait parvenir. *Il faut aussi qu'il s'attende à ce que certains modes d'action lui permettent d'atteindre ses fins.* Un homme peut souhaiter un temps ensoleillé, mais s'il se rend compte qu'il ne peut rien faire pour l'obtenir, il n'agit pas en fonction de ce désir. Il doit avoir certaines *idées* sur la manière de parvenir à ses fins. L'action consiste ainsi en un comportement d'individus orientés vers des fins avec des moyens dont ils croient qu'ils accompliront leurs objectifs. L'action nécessite l'image d'une fin désirée et d'« idées techniques », de plans, pour y arriver.

Les hommes se trouvent dans un certain *environnement*, dans une certaine *situation*. C'est cette situation que l'individu décide de modifier d'une certaine façon afin d'arriver à ses fins. Mais l'homme ne peut travailler qu'avec les nombreux éléments qu'il trouve dans son environnement, en les réarrangeant pour parvenir à satisfaire ses fins. Pour tout acte donné, l'environnement extérieur à l'individu peut être divisé en deux parties : les éléments qu'il estime ne pas pouvoir contrôler et devoir laisser inchangés et les éléments qu'il peut modifier (ou plutôt qu'il pense pouvoir modifier) pour parvenir à ses fins. Les premiers peuvent être appelés les *conditions générales* de l'action et les seconds les *moyens* utilisés. L'agent individuel fait ainsi face à un environnement qu'il aimerait changer pour atteindre ses fins. Pour agir il doit avoir des idées techniques sur la façon d'utiliser certains éléments de son environnement en tant que *moyens*, en tant que voies, pour arriver à ses fins. Tout acte doit par conséquent impliquer l'usage de moyens par des agents individuels en vue d'essayer d'arriver à certaines fins désirées.

⁶ Dire que seuls les individus agissent ne signifie pas nier qu'ils soient influencés dans leurs désirs et dans leurs actions par les actes d'autres individus, qui peuvent être leurs camarades au sein de diverses sociétés ou de divers groupes. Nous ne supposons pas du tout, comme l'ont accusé certains critiques de l'économie, que les individus sont des « atomes » isolés les uns des autres.

⁷ Cf. Hayek, *Counter-Revolution of Science*, p. 34. Voir également Mises, *Human Action*, p. 42 [Traduction française : *L'Action humaine*, p. 47].

Dans l'environnement extérieur, les conditions générales ne peuvent pas faire l'objet d'une quelconque action humaine : seuls les moyens peuvent être employés au cours de l'action.⁸

Toute vie humaine doit se dérouler *dans le temps*. La raison humaine ne peut même pas concevoir une existence ou une action ne se déroulant pas au cours du temps. Lorsqu'un être humain décide d'agir afin de parvenir à une fin, son but, ou sa fin, ne peut être finalement et entièrement atteint qu'à un moment donné du *futur*. Si les fins souhaitées pouvaient toutes être satisfaites instantanément dans le présent, les fins de l'homme seraient toutes réalisées et il n'aurait pas de raison d'agir ; or nous avons vu que l'action est nécessaire à la nature de l'homme. Un agent choisit par conséquent des moyens dans son environnement, conformément à ses idées, pour arriver à une fin attendue, ne pouvant être complètement atteinte qu'à un certain instant futur. Pour toute action donnée, nous pouvons faire la distinction entre trois périodes temporelles : la période précédant l'action, le temps pris par l'action et la période après que l'action ait été terminée. Toute action vise à rendre la situation d'un certain temps à venir plus satisfaisante pour l'agent que celle qui aurait prévalu sans l'intervention de l'action.

Le *temps* d'un homme est toujours rare. L'homme n'est pas immortel : son temps sur terre est limité. Chaque jour de sa vie n'a que 24 heures pendant lesquelles il peut parvenir à ses fins. Toutes ses actions doivent en outre se dérouler au cours du temps. Le temps est par conséquent un *moyen* que l'homme doit utiliser pour arriver à ses fins. C'est un moyen omniprésent dans toute action humaine.

L'action s'effectue *en choisissant* quelles fins doivent être satisfaites par l'emploi de moyens. Le temps n'est *rare* pour l'homme que parce que, quelles que soient les fins qu'ils choisit de satisfaire, il y en a d'autres qui doivent demeurer insatisfaites. Quand nous devons utiliser un moyen de sorte que certaines fins restent non satisfaites, la nécessité d'*un choix entre les fins* survient. Jones, par exemple, est en train de regarder un match de baseball à la télévision. Il doit choisir de passer l'heure suivante à : (A) continuer à regarder le match de baseball, (B) jouer au bridge ou (C) sortir se promener. Il aimerait faire ces trois choses mais son moyen (le temps) est insuffisant. Il doit en conséquence *choisir* : une fin peut être satisfaite mais les autres doivent être abandonnées. Supposons qu'il décide de retenir le choix A. Nous avons là une indication précise qu'il a *classé* la satisfaction de la fin A au-dessus de la satisfaction des fins B ou C. De cet exemple d'action il est possible de

⁸ Cf. Talcott Parsons, *The Structure of Social Action* (Glencoe, Ill. : The Free Press, 1949), pp. 44 et suivantes.

déduire de nombreuses conséquences. En premier lieu, *tous les moyens sont rares*, c'est-à-dire limités vis-à-vis des fins pour lesquelles ils pourraient être employés. Si les moyens sont en abondance illimitée, alors il n'ont pas besoin d'être un objet d'attention pour une quelconque action humaine. L'air, par exemple, est dans la plupart des situations en abondance illimitée. Il n'est par conséquent pas un moyen et n'est pas utilisé comme moyen permettant de parvenir à des fins. Il n'est pas nécessaire de l'allouer, comme on le fait pour le temps, à la satisfaction des fins les plus importantes car il est suffisamment abondant pour tous les besoins humains. Bien qu'indispensable, l'air n'est ainsi pas un moyen mais une *condition générale* de l'action humaine et du bien-être humain.

Deuxièmement, ces moyens rares doivent être alloués par l'agent en vue de servir certaines fins tout en laissant les autres insatisfaites. Cet acte de *choix* peut être appelé *économiser* les moyens afin de servir les fins les plus désirées. Le temps, par exemple, doit être économisé par l'agent pour servir les fins les plus désirées. On peut interpréter l'agent comme classant ses différentes fins possibles en fonction de la *valeur* qu'elles ont pour lui. L'établissement de cette classification peut être décrit comme une attribution par l'agent de niveaux de valeur aux différentes fins, ou comme un processus d'*évaluation*. Supposons ainsi que Jones ait classé ses fins concernant l'utilisation d'une heure de son temps comme suit :

- Continuer à regarder le match de baseball (en premier)
- Sortir se promener (en deuxième)
- Jouer au bridge (en troisième)

Il s'agissait de son *échelle de valeur* ou de son *échelle de préférence*. La quantité de moyen (de temps) disponible n'était suffisante que pour la satisfaction d'une seule de ces fins et le fait qu'il ait choisi le match de baseball montre qu'il le classait à la plus haute place (à la première). Supposons maintenant qu'il alloue deux heures de son temps et qu'il puisse dépenser une heure pour chaque activité. S'il dépense une heure à regarder le match puis une heure pour se promener, cela montre que le classement de ses préférences est tel que décrit plus haut. La fin la plus mal classée — jouer au bridge — reste insatisfaite. Ainsi, plus la quantité de moyen disponible est grande, plus nombreuses sont les fins pouvant être satisfaites et plus le rang des fins devant demeurer insatisfaites est bas.

Une autre leçon à déduire est que l'*action* ne signifie pas nécessairement que l'individu soit « actif », en opposition à « passif » au sens usuel. Une action ne veut pas forcément dire qu'un individu doive s'arrêter de faire ce qu'il faisait pour faire quelque chose d'autre. Celui qui,

qui, comme dans le cas précédent, choisit de continuer ce qu'il faisait, agit également, même si la possibilité de faire autre chose lui était ouverte. Continuer de regarder le match est tout autant une *action* que de sortir se promener.

En outre, l'action ne signifie nullement que l'individu doive prendre une grande part de son temps pour réfléchir quant à sa décision d'agir. L'individu peut prendre la décision d'agir en toute hâte ou après mûre délibération, selon son propre choix. Il peut décider d'une action froidement ou à chaud : aucun de ces cas ne modifie le fait qu'une action soit entreprise.⁹

Une autre conséquence fondamentale découlant de l'existence de l'action humaine est *l'incertitude vis-à-vis du futur*. Cela est nécessairement vrai parce que le contraire nierait totalement la possibilité d'une action. Si l'homme connaissait parfaitement le cours des événements futurs, il n'agirait jamais, car aucun de ses actes ne pourraient changer la situation. Ainsi, le fait que l'action existe signifie que l'avenir est incertain pour les agents. Cette incertitude vis-à-vis des événements futurs découle de deux sources fondamentales : le caractère imprévisible des actes de choix humains et une connaissance insuffisante des phénomènes naturels. L'homme ne connaît pas assez de choses sur les phénomènes naturels pour prévoir tous leurs développements futurs et il ne peut pas connaître le contenu des choix humains futurs. Tous les choix humains subissent des changements continuels en raison du changement des jugements et du changement des idées concernant les moyens les plus appropriés pour arriver aux fins. Ceci ne veut pas dire, bien entendu, que les gens n'essaient pas de faire de leur mieux pour estimer les développements à venir. En fait, tout agent, lorsqu'il emploie des moyens, estime qu'il arrivera ainsi au but désiré. Mais il n'a jamais une connaissance certaine de l'avenir. Toutes ses actions sont par nécessité des *spéculations* basées sur son *jugement* du cours des événements futurs. L'omniprésence de l'incertitude introduit la possibilité toujours présente de l'*erreur* dans l'action humaine. L'agent peut se rendre compte, après avoir terminé son action, que le moyen était *inadéquat* pour parvenir à sa fin.

Pour résumer ce que nous avons appris jusqu'ici sur l'action humaine : Le trait caractéristique des êtres humains est que tous les humains *agissent*. L'action est un comportement intentionnel orienté en vue d'atteindre des fins dans une période future, période qui comprendra la satisfaction de besoins qui resteraient sinon insatisfaits. L'action im-

⁹ Certains auteurs ont cru sans raison que la praxéologie et l'économie supposent que toute action est froide, calculatrice et soigneusement réfléchie.

plique l'espoir d'un état de satisfaction moins imparfait suite à l'action. L'agent individuel choisit d'employer des éléments de son environnement comme moyens en vue de la réalisation attendue de ses fins, en les *économisant* pour les diriger vers les fins auxquelles il attribue le plus de valeur (laissant insatisfaites les fins d'une valeur moindre) et de la manière que sa raison lui dit être la plus appropriée pour y parvenir. Sa méthode — les moyens qu'il choisit — peut ou non se révéler être inadéquate.

3. Autres conséquences : les moyens

Les *moyens* destinés à satisfaire les besoins de l'homme sont appelés des *biens*. Ces biens constituent la totalité des objets de l'action économique.¹⁰ De tels biens peuvent tous être classés dans l'une des deux catégories suivantes : (a) ils peuvent immédiatement et *directement aider* à la satisfaction des besoins de l'homme ou (b) ils ne pourront être transformés en biens rendant des services directs que dans le futur — c'est-à-dire qu'ils constituent des moyens *rendant des services indirects*. Les premiers sont appelés *biens de consommation* ou *biens de premier ordre*. Les seconds sont appelés *biens de production*, *facteurs de production* ou *biens d'ordre supérieur*.

Retraçons les relations entre ces biens en considérant une fin humaine typique : *l'ingurgitation d'un sandwich au jambon*. Désirant un sandwich au jambon, un homme décide qu'il s'agit là d'une volonté devant être satisfaite et entreprend d'agir d'après son analyse des méthodes suivant lesquelles un sandwich au jambon peut être fait. *Le bien de consommation* est le sandwich au jambon au moment d'être mangé. Il est évident que ce bien de consommation est rare, comme c'est le cas pour tous les moyens directs ; sinon il serait toujours disponible, comme l'air, et ne ferait pas l'objet d'une action. Mais si le bien de consommation est rare et qu'il n'est manifestement pas disponible, comment le rendre disponible ? La réponse est que l'homme doit réorganiser les divers éléments de son environnement afin de *produire* le sandwich au jambon à l'endroit voulu — le bien de consommation. Dit autrement, l'homme doit utiliser divers moyens *indirects* comme facteurs de production coopérant en vue de parvenir au moyen direct. Ce processus nécessaire, présent dans toute action, est appelé *production* : c'est l'usage par l'homme

¹⁰ La distinction courante entre « biens économiques » et « biens libres » (comme l'air) est erronée. Comme il est expliqué plus haut, l'air n'est pas un moyen mais une condition générale du bien-être humain et n'est pas l'objet d'une action.

des éléments disponibles de son environnement comme moyens indirects — comme facteurs coopératifs — pour arriver au bout du compte à un bien de consommation qu'il peut utiliser directement pour parvenir à sa fin.

Examinons le tableau offert par certains des nombreux facteurs coopérant, dans une économie développée moderne, à la production d'un sandwich au jambon, envisagé comme bien de consommation à l'usage d'un consommateur. Typiquement, en vue de produire un sandwich au jambon pour Jones, qui est assis dans son fauteuil, sa femme doit dépenser de l'énergie afin de sortir le pain de son emballage, de découper une tranche de jambon, de la placer entre deux tranches de pain et de l'apporter à Jones. Tout ce labeur peut être appelé le *travail* de la ménagère. Les facteurs coopérant ensemble et directement nécessaires pour arriver au bien de consommation sont dès lors : le travail de la ménagère, le pain dans la cuisine, le jambon dans la cuisine et un couteau pour couper le jambon. Il faut aussi disposer du sol sur lequel vivre et mener ces activités. De plus, ce processus doit bien entendu prendre un certain *temps*, qui constitue un autre facteur coopératif indispensable. Les facteurs ci-dessus peuvent être appelés *biens de production du premier ordre*, car, dans ce cas, ils participent à la production du bien de consommation. Cependant, de nombreux biens de production du premier ordre sont également indisponibles dans la nature et doivent eux-mêmes être *produits*, à l'aide d'autres biens de production. Ainsi, le pain dans la cuisine doit être produit avec la coopération des facteurs suivants : du *painchez-l'épicier* et du *travail de la ménagère* pour aller le chercher (plus l'omniprésent sol-sous-les-pieds et du temps). Dans cette procédure, ces facteurs sont des biens de production du deuxième ordre car ils participent à produire des biens du premier ordre. Les biens d'ordre supérieur sont ceux qui participent à la production de facteurs d'ordre inférieur.

Ainsi, tout processus (ou *structure*) de production peut être analysé comme se produisant suivant différentes *stades*. Aux stades initiaux, ou « supérieurs », il faut produire des biens de production qui participeront plus tard à produire d'autres biens de production qui coopéreront en définitive à produire le bien de consommation désiré. Ainsi, dans une économie développée, la structure de production d'un bien de consommation donné peut être très complexe et comprendre de nombreux stades.

Des conclusions générales importantes peuvent néanmoins être tirées, qui s'appliquent à tous les processus de production. En premier lieu, chaque stade de la production prend du *temps*. Deuxièmement, les facteurs de production peuvent tous être répartis en deux classes : *ceux qui sont eux-mêmes produits* et ceux qui sont déjà disponible dans la nature — *dans l'environnement de l'homme*. Les seconds peuvent être utilisés

comme moyens indirects sans être produits au préalable ; les premiers doivent tout d'abord être produits avec l'aide d'autres facteurs afin d'aider les stades de production *ultérieurs* (ou « inférieurs »). Les premiers sont les *facteurs de production produits* ; les seconds sont les *facteurs de production originels*. Les facteurs originels peuvent, à leur tour, être divisés en deux classes : *la dépense d'énergie humaine* et *l'utilisation d'éléments non humains fournis par la nature*. Les premiers sont ce qu'on appelle le *Travail*, les seconds la *Nature* ou le *Sol*.¹¹ Ainsi, les classes de facteurs de production sont le Travail, le Sol et les facteurs produits, que l'on appelle *Biens du Capital*.

Le Travail et le Sol, sous une forme ou sous une autre, se retrouvent à tous les stades de la production. Le Travail aide à transformer les graines en blé, le blé en farine, les cochons en jambon, la farine en pain, etc. Non seulement le Travail est présent à chaque stade de la production, mais il en va de même de la Nature. Du Sol doit être disponible pour offrir un lieu à chaque étape du processus et du temps, comme il a été dit plus haut, est nécessaire à chaque stade. En outre, si nous voulons faire remonter chaque stade de la production suffisamment loin en arrière, jusqu'aux sources originelles, nous devons parvenir à un point où seul le travail et la nature existaient et où il n'y avait aucun bien du capital. Cela doit être vrai pour des raisons logiques, car tous les biens du capital doivent avoir été produits au cours de stades précédents, à l'aide de travail. Si nous pouvions faire remonter chaque processus de production assez loin dans le temps, nous devrions pouvoir arriver au point — au tout premier stade — où l'homme combina ses forces avec la nature sans l'aide de facteurs de production produits. Il n'est heureusement pas nécessaire aux agents humains d'accomplir cette tâche, car l'action utilise les matériaux disponibles au temps présent pour parvenir à des buts dans le *futur*, et il n'est nul besoin de se soucier du développement qui a eu lieu dans le *passé*.

Il est un autre facteur de production d'un type unique, qui est indispensable à tous les stades de tous les processus de production. Il s'agit de « l'idée technique » sur la façon de passer d'un stade à un autre pour arriver au bout du compte au bien de consommation désiré. Ce n'est qu'une application de l'analyse précédente, à savoir que pour toute action l'agent doit avoir un certain plan ou une certaine idée sur la manière d'utiliser les choses comme moyens, comme voies, vers les fins désirées. Sans ces plans ou ces idées, il n'y aurait aucune action. Ces plans peuvent être appelés des *recettes* : ce sont des idées de recettes que l'agent utilise

¹¹ Le terme de « sol » risque d'être trompeur dans ce contexte parce qu'il n'est pas utilisé dans le sens usuel du mot. Le terme comprend les ressources *naturelles* comme l'eau, le pétrole et les minéraux.

pour parvenir à son but. Une *recette* doit être présente à chaque stade de tout processus de production d'où l'agent part pour passer à un stade ultérieur. L'agent doit avoir une recette pour transformer le fer en acier, le blé en farine, le pain et le jambon en sandwiches, etc.

Le trait caractéristique d'une recette est que, *une fois apprise*, elle n'a en général pas besoin d'être apprise de nouveau. Elle peut être notée et on peut s'en souvenir. Quand on s'en souvient, elle n'a pas besoin d'être produite : elle demeure pour l'agent comme un facteur de production *illimité*, qui ne s'use jamais et qu'il n'est pas nécessaire d'économiser par l'action humaine. Elle devient une condition générale du bien-être humain, à la façon de l'air.¹²

Il devrait être clair que l'objectif du processus de production — le bien de consommation — a de la valeur parce qu'il s'agit d'un moyen direct pour satisfaire les fins humaines. Le bien de consommation est *consommé*, et cet acte de *consommation* constitue la satisfaction de désirs humains. Ce bien de consommation peut être un objet matériel comme du pain ou un objet immatériel comme l'amitié. Sa qualité primordiale n'est pas d'être ou non matériel mais d'être considéré par l'homme comme un moyen de satisfaire ses désirs. On appelle cette fonction du bien de consommation le *service* qu'il rend pour répondre aux besoins humains. Le pain matériel est ainsi jugé avoir de la valeur non pour ce qu'il est mais par le service qu'il rend pour satisfaire des besoins ; de même une chose immatérielle, comme la musique ou les soins médicaux, est évidemment jugée avoir de la valeur pour un tel service. Tous ces services sont « consommés » pour satisfaire des désirs. « Économique » n'est nullement synonyme de « matériel ».

Il est également clair que les facteurs de production — les divers biens de production d'ordre supérieur — *n'ont de valeur qu'en raison de leur utilité anticipée pour ce qui est d'aider à produire des biens de consommation futurs ou de produire des biens de production d'ordre inférieur qui aideront à créer des biens de consommation*. La valeur donnée aux facteurs de production découle de l'évaluation par les agents de leurs produits (les stades inférieurs), la valeur de tous ces produits découlant au bout du compte du résultat final — du bien de consommation.¹³

De plus, la réalité omniprésente de la rareté des biens de consommation doit se refléter dans la sphère des facteurs de production. La rareté des biens de consommation doit impliquer une rareté de leurs facteurs. Si

¹² Nous n'avons pas à traiter ici des complications associées à l'apprentissage initial d'une recette par l'agent, qui fait l'objet d'une action humaine.

¹³ Cf. Carl Menger, *Grundsätze, [Principles of Economics* (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1950), pp. 51–67].

les facteurs étaient illimités, alors les biens de consommation seraient également illimités, ce qui ne peut pas être le cas. Cela n'exclut pas la possibilité que *certain*s facteurs, comme le savoir-faire, puissent être illimités et être par conséquent des conditions générales du bien-être plutôt que des moyens indirects rares. Mais à chaque stade de production d'autres facteurs doivent se trouver en quantité limitée et ceci doit rendre compte de la rareté du produit final. La quête incessante par l'homme de moyens pour satisfaire ses désirs — c'est-à-dire pour accroître sa production de biens de consommation — prend deux formes : accroître la quantité de facteurs de production à sa disposition et améliorer ses recettes.

Bien qu'il semble évident qu'il y ait plusieurs facteurs coopérant entre eux à chaque stade de la production, il est important de comprendre que pour chaque bien de consommation *il doit toujours y avoir plus d'un facteur de production rare*. Ceci découle de l'existence même de l'action humaine. Il est impossible d'imaginer une situation où un seul facteur de production produirait un bien de consommation ou même donnerait naissance à un bien de consommation à partir du stade de production antérieur. Ainsi, si le sandwich dans le fauteuil ne nécessitait pas la coopération des facteurs du stade précédent (travail de préparation, course, transport, jambon, temps, etc.), il aurait déjà accédé au statut de bien de consommation — sandwich-dans-le-fauteuil. Pour simplifier l'exemple, supposons que le sandwich soit déjà préparé et soit dans la cuisine. Alors, la production d'un bien de consommation à partir de ce stade réclame les facteurs suivants : (1) le sandwich ; (2) le transport jusqu'au fauteuil ; (3) du temps ; (4) le sol disponible. Si nous supposons qu'un seul facteur soit nécessaire — le sandwich — alors nous devrions supposer que le sandwich se déplace de façon magique et instantanée de la cuisine au fauteuil, sans effort. Mais dans ce cas le bien de consommation n'aurait pas besoin d'être produit du tout et nous devrions faire l'hypothèse impossible d'être au Paradis. De même, à chaque stade du processus productif, le bien doit avoir été produit par au moins *plus d'un* facteur coopératif rare (d'ordre supérieur) ; dans le cas contraire ce stade de la production ne pourrait pas exister.

4. Autres conséquences : le Temps

Le *temps* est omniprésent dans l'action humaine en tant que moyen devant être économisé. Toute action est associée au temps comme suit :

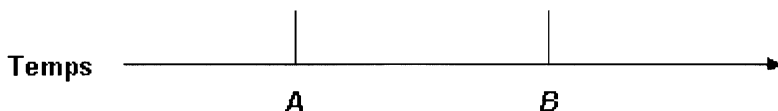


Figure 1

[... A] est la période avant le début de l'action ; A est le moment auquel commence l'action ; $[AB]$ est la période durant laquelle se produit l'action ; B est le moment où l'action se termine et $[B...]$ est la période après la fin de l'action.

$[AB]$ se définit comme la *période de production* — période allant du début de l'action jusqu'au moment où le bien de consommation est disponible. Cette période peut être divisée en divers stades, chacun occupant une période temporelle. Le temps passé au cours de la période de production consiste en temps durant lequel on dépense une *énergie en travail* (ou du *temps de travail*) et du *temps de maturation*, par exemple un temps requis sans qu'il soit nécessaire de dépenser également du travail. Un exemple évident nous est donné par l'agriculture. Il peut se passer six mois entre le moment où le sol est semé et celui où la récolte est faite. Le temps total au cours duquel du travail doit être dépensé peut durer trois semaines, alors que le temps restant, soit plus de cinq mois, constitue le temps pendant lequel la récolte doit grandir et mûrir suivant les processus naturels. Un autre exemple d'une longue durée de maturation est le vieillissement du vin, destiné à améliorer sa qualité.

Il est clair que chaque bien de consommation possède sa propre période de production. Les différences entre le temps passé au cours des périodes de production des différents biens peuvent être, et sont, innombrables.

Il y a un point important qu'il convient de souligner à propos de l'action et la période de production : c'est que l'homme qui agit *ne fait pas* remonter les processus de production à leurs sources originelles. Dans les paragraphes précédents nous avons fait remonter les biens de production et de consommation à leurs sources originelles, démontrant que tous les biens du capital ont été *initialement* produits uniquement avec la nature et du travail. L'homme qui agit, toutefois, ne s'intéresse pas aux processus passés mais se préoccupe seulement d'utiliser les *moyens disponibles à l'instant présent* pour parvenir aux fins futures anticipées. A tout instant, lorsqu'il commence l'action (disons en A), il dispose de travail, d'éléments fournis par la nature et de *biens du capital préalablement produits*. Il commence l'action à l'instant A en espérant

atteindre son objectif à l'instant *B*. Pour *lui*, la période de production est *[AB]*, car il ne se soucie pas de la quantité de temps écoulée lors de la production passée de ses biens du capital ou au cours des méthodes grâce auxquelles ils ont été produits.¹⁴ Ainsi, le fermier sur le point d'utiliser son sol pour faire pousser la récolte de la prochaine saison ne se préoccupe pas de savoir si et dans quelle mesure son sol est un facteur originel, fourni par la nature, ou s'il résulte d'améliorations de précédents défricheurs et fermiers. Il ne se soucie pas du temps révolu passé par ces améliorateurs d'autrefois. Il se soucie seulement des biens du capital (et des autres biens) du présent et de l'avenir. Il s'agit de la conséquence nécessaire du fait que l'action se passe dans le présent et vise le futur. Ainsi, l'homme qui agit prend en compte et donne de la valeur aux facteurs de production disponibles à l'instant présent, en fonction des services qu'on s'attend à ce qu'ils rendent dans la production future de biens de consommation, et jamais en fonction de ce qui est arrivé à ces facteurs dans le passé.

Une vérité fondamentale et éternelle de l'action humaine est que *l'homme préfère parvenir à sa fin dans le temps le plus court possible*. Étant donnée une satisfaction particulière, plus tôt elle arrive, mieux c'est. Ceci résulte du fait que le temps est toujours rare et est un moyen à économiser. Plus tôt une fin est atteinte, mieux c'est. Ainsi, pour toute *fin donnée* à atteindre, plus la période d'action, c'est à dire de production, est courte, mieux cela vaut pour l'agent. *Ceci est le fait universel de la préférence temporelle*. A tout instant, et pour toute action, l'agent préfère d'abord voir sa fin atteinte dans le présent immédiat. Puis il préfère juste après qu'elle soit atteinte dans le futur immédiat, et plus l'obtention de sa fin lui semble éloignée dans le futur, moins il est content. *Plus le temps d'attente est court, plus il est content*.¹⁵

¹⁴ Pour chaque agent la période de production est donc équivalente à son *temps d'attente* — temps qu'il doit s'attendre à passer pour atteindre son objectif après le début de son action.

¹⁵ La *préférence temporelle* peut être qualifiée de préférence pour *une satisfaction présente* par rapport à *une satisfaction future* ou pour *un bien présent* par rapport à *un bien futur*, pourvu qu'on se rappelle qu'il faut que ce soit la *même* satisfaction (ou le même « bien ») que l'on compare entre les différentes périodes temporelles. Ainsi, un type d'objection courant à l'affirmation de l'universalité de la préférence temporelle est qu'en période hivernale, un homme préfère la livraison de glace l'été suivant (dans le futur) à la livraison de glace sur l'instant. Ceci confond cependant le concept de « bien » avec les propriétés matérielles de la chose, alors qu'il se réfère en fait à des satisfactions subjectives. Comme la glace-en-été offre des satisfactions différentes (et plus grandes) que la glace-en-hiver, elles ne sont *pas* un même bien mais des biens *différents*.

Le temps entre en jeu dans l'action humaine non seulement dans le temps d'attente au cours de la production mais aussi dans *la durée pendant laquelle le bien de consommation satisfera le consommateur*. Certains biens de consommation satisferont ses désirs, c'est-à-dire atteindront ses fins, pendant une courte période, d'autres pendant une période plus longue. Ils peuvent être consommés pendant des périodes plus ou moins longues. Ceci peut être représenté par le diagramme valable pour toute action et montré par la figure 2. Cet intervalle temporel, $[BC]$, est la *durée de vie* des biens de consommation, pendant laquelle ils peuvent rendre des services. C'est l'intervalle de temps pendant laquelle la *fin* que remplit le bien de consommation continue à être atteinte. Cette durée de vie est différente pour chaque bien de consommation. Elle peut être de quatre heures pour le sandwich au jambon, période après laquelle l'agent désire une autre nourriture ou un autre sandwich. Celui qui construit une maison peut s'attendre à ce qu'elle réponde à ses souhaits pendant 10 ans. A l'évidence, la capacité à durer du bien de consommation pour ce qui est de répondre à cette fin entrera dans les plans de l'agent.¹⁶

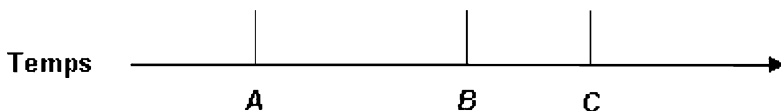


Figure 2 : Période de production et de consommation

Il est clair que, toutes choses étant égales par ailleurs, l'agent préférera un bien de consommation d'une durée de vie plus grande à un autre de durée de vie plus faible, car le premier rendra davantage de services au total. D'un autre côté, si l'agent évalue pareillement le service total rendu par deux biens de consommation, il choisira, en raison de la préférence temporelle, le bien le moins durable parce qu'il retirera la totalité de ses services plus rapidement qu'avec l'autre. Il aura moins à attendre pour obtenir la totalité des services d'un bien moins durable.

Les concepts de période de production et de durée de vie sont présents dans toute action humaine. Il existe encore une troisième durée qui

Dans ce cas ce sont des satisfactions différentes qui sont comparées, malgré le fait que les propriétés *physiques* de la chose puissent être les mêmes.

¹⁶ Il est devenu habituel de désigner les biens de consommation d'une durée de vie longue sous le nom de *biens durables* et ceux ayant une durée de vie plus courte sous le nom de *biens non durables*. A l'évidence toutefois, il y a d'innombrables degrés de durabilité et une telle séparation ne peut être que non scientifique et arbitraire.

entre en jeu dans l'action. Chaque personne a un horizon temporel général, s'étendant du présent jusque dans le futur, pour lequel il planifie divers types d'action. Alors que la période de production et la durée de vie se réfère à des biens de consommation spécifiques et diffèrent entre les différents biens, *la période d'anticipation* (l'horizon temporel) est la durée de temps futur pour laquelle chaque acteur prévoit de satisfaire ses désirs. La période d'anticipation comprend donc des actions planifiées pour une variété considérable de biens de consommation, chacun ayant sa propre période de production et sa propre durée de vie. Cette période d'anticipation varie d'un agent à l'autre selon les choix de chacun. Certaines personnes vivent au jour le jour, ne se souciant nullement des périodes ultérieures ; d'autres se préparent non seulement pour toute leur vie mais aussi pour celle de leurs enfants.

5. Autres conséquences

A. Fins et valeurs

Toute action comprend l'emploi de moyens rares pour parvenir aux fins ayant le plus de valeur. L'homme a le choix d'utiliser les moyens rares pour diverses fins possibles et les fins qu'il choisit sont celles qu'il considère comme ayant la valeur la plus élevée. Les désirs moins urgents sont ceux qui demeurent insatisfaits. Les agents peuvent être interprétés comme *classant* leurs fins suivant une échelle de valeurs, une échelle de préférences. Ces échelles sont différentes pour chaque personne, à la fois par leur contenu et par l'ordonnement des préférences. En outre, elles diffèrent pour le même individu à différents instants. Ainsi, à un autre moment l'agent mentionné dans la section 2 (plus haut) peut choisir d'aller se promener, ou aller se promener puis jouer au bridge plutôt que de continuer à regarder le match. Dans ce cas, le classement de son échelle de préférence se modifie pour prendre l'ordre suivant :

1. Sortir se promener (en premier)
2. Jouer au bridge (en deuxième)
3. Continuer à regarder le match de baseball (en troisième)

De plus, une nouvelle fin peut avoir été introduite entre-temps, de sorte que l'agent souhaite aller à un concert, ce qui peut changer son échelle de valeur comme suit :

1. Sortir se promener (en premier)
2. Aller au concert (en deuxième)
3. Jouer au bridge (en troisième)
4. Continuer à regarder le match de baseball (en quatrième)

Le choix des fins à inclure dans l'échelle de valeur de l'agent et l'assignation d'un classement aux différentes fins constituent le processus de *jugement de valeur*. Chaque fois que l'agent classe et choisit entre diverses fins, il émet un jugement sur la valeur qu'elles ont pour lui.

Il est très utile d'associer un *nom* à cette échelle de valeur que possèdent tous les agents humains. Nous ne nous soucions pas le moins du monde du *contenu* spécifique des fins des hommes, mais uniquement du fait que les diverses fins soient classées par ordre d'importance. Ces échelles de préférence peuvent être appelées *bonheur* ou *bien-être* ou *utilité* ou *satisfaction* ou *contentement*. Le nom que nous choisissons de leur attribuer n'est pas important. En tout cas, cela nous permet de dire, à chaque fois qu'un agent a atteint une certaine fin, qu'il a *accru* son état de contentement ou sa satisfaction, ou son bonheur, etc. Inversement, quand quelqu'un considère que sa situation empire et qu'il parvient à un plus petit nombre de fins, sa satisfaction, son bonheur, son bien-être, etc. ont *diminué*.

Il est important de comprendre qu'il n'y a jamais la moindre possibilité de *mesurer* les augmentations ou les diminutions de bonheur ou de satisfaction. Non seulement il est impossible de mesurer ou de comparer des changements de satisfaction entre différentes personnes, mais il n'est pas possible de mesurer les changements de bonheur de quiconque. Pour pouvoir mesurer, il doit exister une unité figée pour l'éternité et donnée de manière objective, avec laquelle d'autres unités peuvent être comparées. Il n'existe pas de telle unité objective dans le champ de l'évaluation humaine. L'individu doit déterminer de manière subjective en ce qui le concerne s'il se retrouvera mieux ou moins bien suite à un changement donné. Sa préférence ne peut être exprimée qu'en termes de simple choix ou de *classement*. Il peut ainsi dire : « je suis mieux » ou « je suis plus heureux » parce qu'il est allé à un concert au lieu de jouer au bridge (ou « je serai mieux » en allant au concert), mais il n'y aurait aucun sens pour lui à attribuer des unités à sa préférence et à dire : « je suis deux fois et demi plus heureux en raison de ce choix que je ne l'aurais été en jouant au bridge. » Deux fois et demi de quoi ? Il n'y a pas d'unité possible pour le bonheur que l'on puisse utiliser en vue de comparer et donc d'ajouter ou de multiplier. Ainsi, les valeurs ne peuvent pas être mesurées ; les valeurs ou les utilités ne peuvent pas être ajoutées, soustraites ou multipliées. Elles ne peuvent être que classées comme meilleures ou pires. Un homme peut savoir s'il est ou sera plus ou moins heureux, mais pas de « combien », pas d'une quantité mesurable.¹⁷

¹⁷ En conséquence, les nombres avec lesquels les fins sont classées sur les échelles de valeur sont des nombres *ordinaux* et non *cardinaux*. Les nombres ordinaux sont uniquement classés : ils ne peuvent pas faire l'objet d'un proces-

Toute action est une tentative visant à échanger un état de choses moins satisfaisant par un état plus satisfaisant. L'agent se trouve (ou s'attend à se trouver) dans un état imparfait et, en essayant d'atteindre les fins qu'il désire le plus ardemment, espère se retrouver dans une meilleure situation. Il ne peut pas mesurer le gain de satisfaction mais sait quels sont ses objectifs les plus urgents et sait quand sa situation s'est améliorée. Par conséquent, toute action comporte un échange — échange d'un état de choses X contre Y , nouvel état que l'agent anticipe être plus satisfaisant (et donc placé plus haut sur son échelle de valeurs). Si son espoir se révèle correct, la valeur de Y sur son échelle de préférence sera plus élevée que celle de X , et il aura obtenu un *bénéfice net* pour ce qui est de son état de satisfaction, de son utilité. S'il a commis une erreur et que la valeur de l'état auquel il a renoncé — X — est plus élevée que celle de Y , il aura subi une *perte nette*. Ce bénéfice (ou *profit*) et cette perte psychiques ne peuvent pas être mesurés avec des unités, mais l'agent sait toujours s'il a fait l'expérience d'un profit ou d'une perte psychique suite à une action-échange.¹⁸

Les agents humains évaluent les *moyens* en conformité stricte avec leur évaluation des fins que servent, selon eux, ces moyens. A l'évidence les biens de consommation sont classés sur l'échelle de valeur d'après les fins que les hommes attendent qu'ils satisfassent. Ainsi, la valeur attribuée au plaisir qu'apporte un sandwich au jambon ou une maison déterminera la valeur qu'un homme donnera au sandwich au jambon ou à la maison eux-mêmes. Pareillement, les biens de production sont évalués selon leur contribution attendue à la production des biens de consommation. Les biens de production d'ordre supérieur sont évalués d'après le service anticipé qu'ils offrent à la formation de biens de production inférieurs. Par conséquent, les biens de consommation servant à atteindre les fins ayant le plus de valeur seront évalués au-dessus de ceux servant des fins ayant moins de valeur, et les biens de production servant à produire des biens de consommation d'une valeur plus élevée seront eux-mêmes évalués au-dessus des autres biens de production. *Le processus*

sus de mesure. Ainsi, dans l'exemple cité plus haut, tout ce que nous pouvons dire est qu'aller à un concert a davantage de valeur que jouer au bridge, et chacune de ces activités a plus de valeur que de regarder le match. Nous ne pouvons pas dire qu'aller à un concert a une valeur « deux fois plus grande » que de regarder le match ; les nombres deux et quatre ne peuvent faire l'objet d'une addition, d'une multiplication, etc.

¹⁸ Un exemple de perte subie suite à une action erronée serait d'aller à un concert et de ne pas le trouver du tout réjouissant. L'agent se rend alors compte qu'il aurait été bien plus content en continuant de regarder le match ou en jouant au bridge.

d'imputation de la valeur aux biens se produit ainsi en sens contraire de celui du processus de production. La valeur part des fins vers le bien de consommation, puis vers les divers biens de production du premier ordre, puis vers les biens de production du deuxième ordre, etc.¹⁹ La source originelle de la valeur est le classement des fins par les agents humains, qui imputent ensuite cette valeur aux biens de consommation, et ainsi de suite aux différents ordres des biens de production, conformément à leur capacité (attendue) à contribuer à satisfaire les diverses fins.²⁰

B. La loi de l'utilité marginale

Il est évident que les choses sont évaluées comme moyens d'après leur capacité à atteindre des fins évaluées comme plus ou moins urgentes. *Chaque unité physique d'un moyen* (direct ou indirect) participant à l'action humaine est évaluée séparément. L'agent ne se soucie ainsi d'évaluer que les unités de moyen qui participent, ou dont il estime qu'elles participeront, à son action concrète. L'agent ne choisit pas, n'évalue pas, le « charbon » ou « le beurre » en général, mais des unités particulières de charbon ou de beurre. En choisissant entre acquérir des vaches ou des chevaux, l'agent ne choisit pas entre la classe des vaches et la classe des chevaux, mais entre des unités spécifiques de chacune — par exemple deux vaches par rapport à trois chevaux. Chaque unité participant à l'action concrète est classée et évaluée séparément. Ce n'est que lorsque plusieurs unités participent ensemble à l'action humaine qu'elles sont évaluées ensemble.

Les processus qui participent à l'évaluation des unités spécifiques des différents biens peuvent être illustrés par l'exemple suivant²¹ : Un individu possédant deux vaches et trois chevaux peut avoir à choisir entre céder une vache ou un cheval. Il peut décider dans ce cas de conserver le cheval, indiquant qu'avec un tel cheptel, un cheval a davantage de valeur pour lui qu'une vache. D'un autre côté il peut se voir donner le choix entre conserver soit toutes ses vaches, soit tous ses chevaux. Ainsi, son étable et son écurie peuvent prendre feu et il est devant le choix de sauver les habitants de l'un ou de l'autre bâtiment. Dans ce cas, deux vaches peuvent avoir plus de valeur pour lui que trois chevaux, de sorte qu'il préférera sauver les vaches. En décidant entre des unités de ses biens,

¹⁹ Une grande partie du présent ouvrage s'intéresse au problème de savoir comment ce processus d'imputation de la valeur peut être accompli dans une économie moderne et complexe.

²⁰ Ceci constitue la solution d'un problème sur lequel ont buté pendant de nombreuses années les auteurs en économie : la source de la valeur des biens.

²¹ Cf. Ludwig von Mises, *La Théorie de la monnaie et du crédit* [*The Theory of Money and Credit* (New Haven : Yale University Press, 1953), p. 46.]

l'agent peut donc préférer le bien X au bien Y , alors qu'il peut choisir le bien Y s'il doit décider entre *la totalité de chacun de ses biens*.

Ce processus d'évaluation en fonction des unités spécifiques en jeu fournit la solution au fameux « paradoxe de la valeur », qui troubla les auteurs pendant des siècles. La question était : Comment les hommes peuvent-ils donner au pain une valeur inférieure à celle du platine alors que « le pain » est à l'évidence plus utile que « le platine » ? La réponse est que l'homme qui agit n'évalue pas les biens qui se présentent à lui suivant des classes abstraites, mais d'après les unités particulières disponibles. Il ne se demande pas si le « pain-en-général » a plus ou moins de valeur pour lui que le « platine-en-général », mais si, étant donnée la quantité disponible sur le moment de pain et de platine, « une miche de pain » a plus ou moins de valeur pour lui qu'« une once de platine ». Le fait que les hommes, dans la plupart des cas, préfèrent la seconde n'est plus surprenant.²²

Comme il a été expliqué plus haut, la valeur, ou l'utilité, ne peut pas être mesurée et ne peut donc pas être additionnée, soustraite ou multipliée. Ceci vaut pour les unités spécifiques du même bien de la même façon que cela vaut pour toutes les autres comparaisons de valeur. Ainsi, si le beurre est un objet satisfaisant des fins humaines, nous savons que deux livres de beurre auront plus de valeur qu'une livre. Ceci restera vrai jusqu'au moment où le beurre sera disponible en quantités illimitées pour satisfaire les désirs humains et où il passera du statut de moyen à celui de condition générale du bien-être humain. Nous ne pouvons toutefois *pas* dire que deux livres de beurre sont « deux fois plus utiles » ou ont une valeur « deux fois plus grande » qu'une livre.

Que recouvre ce concept-clé « d'unités particulières d'un bien » ? Dans ces exemples, les unités du bien étaient *interchangeables du point de vue de l'agent*. Toute livre concrète de beurre était ainsi évaluée dans ce cas de manière parfaitement identique à toute autre livre de beurre. La vache A et la vache B avaient la même valeur pour l'individu et cela ne faisait aucune différence pour lui de devoir conserver l'une ou l'autre. Quand un bien est disponible sous la forme d'*unités homogènes spécifiques, également capables de rendre un même service à l'agent*, cette quantité disponible est appelée un stock. Tout stock d'un bien est disponible en unités spécifiques, toutes parfaitement substituables entre elles. L'individu ci-dessus dispose d'un stock de deux vaches et de trois chevaux et d'un stock de livres de beurre.

²² Voir aussi T.N. Carver, *The Distribution of Wealth* (New York : Macmillan & Co., 1904), pp. 4-12. Voir plus loin pour une analyse supplémentaire des influences résultant de la taille du stock disponible sur l'évaluation faite par l'homme des unités particulières.

Que se passerait-il si une livre de beurre était considérée par l'agent comme de meilleure qualité qu'une autre livre de beurre ? Dans ce cas les deux « beurres » sont en réalité des *biens différents* du point de vue de l'agent et seront évalués différemment. Les deux livres de beurre sont désormais deux biens différents et ne forment plus deux unités d'un stock du même bien. De même l'agent doit avoir évalué chaque cheval ou chaque vache de façon identique. S'il préférerait un cheval aux deux autres ou une vache à l'autre, alors ce ne seraient plus des unités d'un stock du même bien. Les chevaux ne seraient alors plus interchangeables. S'il classe le cheval *A* au-dessus des autres et considère identiquement les chevaux *B* et *C*, il a alors deux stocks de deux biens différents (en mettant de côté les vaches) : disons « la classe de chevaux *A* — une unité » et « la classe de chevaux *B* — deux unités. » Si une unité particulière est évaluée différemment de toutes les autres unités, alors le stock de ce bien comporte une seule unité.

Ici encore, il est très important de reconnaître que ce qui importe pour l'action humaine n'est *pas* la propriété physique d'un bien mais l'évaluation du bien par l'agent. Ainsi, il se peut qu'il n'y ait physiquement aucune différence discernable entre une livre de beurre et une autre, ou entre une vache et une autre. Mais si l'agent choisit de les évaluer différemment, elles ne font plus partie du stock d'un même bien.

Le caractère interchangeable des unités du stock d'un bien ne signifie pas que les unités concrètes soient effectivement évaluées de la même façon. Elles peuvent et seront évaluées différemment à chaque fois que *leur position dans le stock* est différente. Supposons ainsi que l'individu isolé trouve successivement un cheval, puis un deuxième, puis un troisième. Chaque cheval peut être identique aux autres et interchangeable avec eux. Le premier remplira les besoins les plus urgents qu'un cheval peut satisfaire ; ceci découle du fait universel selon lequel l'action utilise les moyens rares pour satisfaire le plus urgent des besoins non encore satisfaits. Quand le deuxième cheval sera trouvé, il servira à satisfaire le plus urgent des besoins restant. Ces besoins doivent cependant être classés plus bas que les besoins satisfaits par le précédent cheval. De même le troisième cheval acquis peut se révéler capable de rendre les mêmes services que les autres, il sera cependant mis à contribution pour satisfaire le plus important des besoins restant — qui aura toutefois une valeur inférieure aux autres. Le point important est *la relation entre l'unité à acquérir ou à céder et la quantité du stock déjà disponible de l'agent*. Ainsi, si aucune unité d'un bien (quel qu'il puisse être) n'est disponible, la première unité satisfera les besoins les plus urgents qu'un tel bien est capable de satisfaire. Si à ce stock d'une unité on ajoute une deuxième unité, cette dernière satisfera les besoins les plus urgents qui restent,

ceux-ci étant cependant moins urgents que ceux que la première unité a satisfaits. Par conséquent, la valeur pour l'agent de la deuxième unité sera moindre que la valeur de la première unité. De même la valeur de la troisième unité du stock (ajoutée au stock de deux unités) sera moindre que la valeur de la deuxième. Il se peut qu'il importe peu à l'individu de savoir *quel* cheval est choisi en premier et quel cheval est choisi en deuxième, ou *quelles* livres de beurres il consomme, mais les unités qu'il utilise en premier seront celles auxquelles il attribuera la plus grande valeur. Ainsi, pour toutes les actions humaines, quand la quantité du stock d'un bien s'accroît, l'utilité (la valeur) de chaque unité supplémentaire diminue.

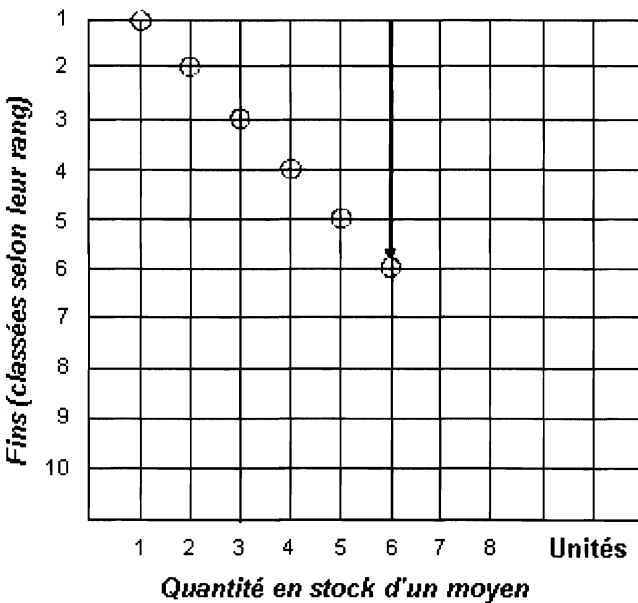


Figure 3 : Diagramme d'échelle de valeur

Considérons maintenant un stock du point de vue d'une possible *réduction*, plutôt que d'un accroissement. Supposons qu'un homme possède un stock de six chevaux (interchangeables). Ils sont occupés à répondre à ses désirs. Supposons qu'il soit désormais devant la nécessité de céder l'un de ses chevaux. Il s'ensuit que ce stock de moyens plus petit n'est pas capable de lui rendre autant de services que le stock plus

important. Ceci découle du fait même que le bien soit un moyen.²³ Par conséquent, *l'utilité de X unités d'un bien est toujours plus grande que l'utilité de X-1 unités*. En raison de l'impossibilité d'une mesure, il est impossible de déterminer *de combien* une valeur est supérieure à une autre. La question survient alors : Quelle utilité, quelle fin, l'agent abandonne-t-il parce qu'il est privé d'une unité ? Il abandonne évidemment *le moins urgent des besoins que le stock plus grand aurait satisfait*. Ainsi, si l'individu utilisait un cheval pour le plaisir de se balader et qu'il estime qu'il s'agit là du besoin le moins important que lui procureraient les six chevaux, la perte d'un cheval lui fera abandonner le plaisir des balades à cheval.

Les principes en jeu dans l'utilité d'un stock peuvent être illustrés par le diagramme d'échelle de valeur de la figure 3. Nous supposons un moyen quelconque, divisible en unités homogènes d'un stock, toutes interchangeables et capables de rendre des services égaux à ceux des autres unités. Le stock doit être rare par rapport aux fins qu'il est capable de satisfaire : ce ne serait sinon pas un bien mais une condition générale du bien-être humain. Supposons pour simplifier qu'il y a 10 fins que le moyen puisse remplir et que chaque unité de moyen soit capable de servir l'une de ces fins. Si le stock du bien comprend 6 unités, alors les premières fins, classées par ordre d'importance par l'individu évaluateur, sont celles qui seront satisfaites. Les fins numérotés de 7 à 10 resteront non satisfaites. Supposons que le stock est apparu successivement, unité après unité : alors la première unité était allée satisfaire la fin numéro 1, la deuxième a ensuite servi la fin numéro 2, etc. La sixième unité a servi la fin numéro 6. Les points indiquent comment les unités ont été utilisées pour les différentes fins et la flèche la direction prise par le processus, c'est-à-dire que les fins les plus importantes ont été satisfaites en premier, les suivantes en deuxième, etc. Le diagramme illustre les lois précédemment énoncées selon lesquelles l'utilité (la valeur) d'un nombre d'unités plus grand est plus élevée que l'utilité d'un nombre plus petit et que l'utilité de chaque unité successive diminue quand la quantité du stock augmente. Supposons que l'agent soit face à la nécessité de céder une unité de son stock. Son total sera de 5 au lieu de 6 unités. Il abandonne évidemment la fin classée sixième et continue à satisfaire les fins les plus importantes, numérotées de 1 à 5. En raison du caractère interchangeable des unités, il lui importe peu de savoir *laquelle* de ces unités il doit perdre ; le point qui compte est qu'il abandonnera la satisfaction

²³ Ceci serait faux uniquement si le « bien » n'était pas un moyen mais une condition générale du bien-être humain, auquel cas une unité de moins dans le stock ne ferait pas de différence pour l'action humaine. Mais dans ce cas ce ne serait pas un *bien*, devant être économisé par l'action humaine.

de la sixième fin. Comme l'action ne prend en compte que le présent et le futur mais pas le passé, il importe peu pour lui *quelles* unités il a acquies en premier dans le passé. Il ne s'occupe que du stock dont il dispose sur l'instant. Dit autrement, supposons que le sixième cheval qu'il avait préalablement acquis (appelé « Seabiscuit »^a) avait été mis au service des balades à cheval. Supposons qu'il doive désormais perdre un autre cheval (« Man o' War ») arrivé auparavant et affecté au devoir plus important (pour l'agent) de tirer un wagon. Il abandonnera toujours la fin numéro 6 en transférant tout simplement Seabiscuit de sa fonction actuelle vers celle consistant à tirer un wagon. Cette conséquence découle du caractère défini comme interchangeable des unités et de la non-considération des événements passés, qui n'ont pas de conséquences sur le présent ou le futur.

L'agent abandonne ainsi le besoin le moins bien classé parmi ceux que le stock initial (dans ce cas six unités) était capable de satisfaire. Cette unité qu'il doit décider d'abandonner est appelée *l'unité marginale*. C'est l'unité « à la marge ». La fin la moins importante accomplie par le stock est connue comme *la satisfaction fournie par l'unité marginale* ou *l'utilité de l'unité marginale* — en bref : la satisfaction marginale ou *utilité marginale*. Si l'unité marginale est une unité, alors *l'utilité marginale du stock* est la fin qui doit être abandonnée suite à la perte de cette unité. Sur la figure 3 l'utilité marginale est classée sixième parmi les fins. Si le stock avait été composé de quatre unités et que l'agent devait abandonner une unité, alors la valeur de l'unité marginale, *l'utilité marginale*, aurait eu le rang numéro quatre. Si le stock avait été composé d'une seule unité et que celle-ci devait être abandonnée, la valeur de l'unité marginale serait de un — la valeur de la fin la mieux classée.

Nous sommes désormais en mesure d'achever d'édicter une loi importante, signalée plus haut, mais avec une phraséologie différente : *Plus le stock d'un bien est grand, plus l'utilité marginale est faible ; plus le stock est petit, plus l'utilité marginale est élevée*. Cette loi fondamentale de l'économie a été déduite de l'axiome fondamental de l'action humaine : il s'agit de la *loi de l'utilité marginale*, parfois connue comme *loi de l'utilité marginale décroissante*. Ici encore, il convient de souligner que « l'utilité » n'est pas une quantité cardinale pouvant faire l'objet de processus de mesure, d'addition, de multiplication, etc. C'est une *grandeur ordinale*, qui ne peut être exprimée qu'en termes de rang plus ou moins élevé dans l'ordre des préférences humaines.

Cette loi de l'utilité marginale vaut pour tous les biens, quelle que soit la taille de l'unité en question. La taille de l'unité sera celle qui participe

^a Célèbre cheval de course américain. NdT.

à l'action humaine concrète, mais quelle qu'elle soit ce sont les mêmes principes qui s'appliquent. Ainsi, si dans certaines situations l'agent doit ne prendre en compte que des *paires de chevaux* comme unités à ajouter ou à soustraire à son stock, et non des chevaux individuels, il construira une nouvelle échelle de fins, plus courte, avec moins d'unités de stock à prendre en compte. Il suivra alors un processus similaire d'attribution de moyens pour servir certaines fins et abandonnera la fin de moindre valeur s'il doit céder une unité de son stock. Les fins seront simplement rangées suivant les usages alternatifs des paires de chevaux et non des chevaux individuels.

Que se passe-t-il quand un bien ne peut pas être divisé en unités homogènes en vue de l'action ? Il existe des cas où le bien doit être traité comme un tout dans l'action humaine. La loi de l'utilité marginale s'applique-t-elle dans un tel cas ? Oui, elle s'applique, et nous traitons alors d'un stock se composant d'*une seule unité*. Dans ce cas la taille de l'unité marginale est égale à la totalité du stock possédé ou désiré par l'agent. La valeur de l'unité marginale est égale *au rang le plus élevé des fins que la totalité du bien pourrait servir*. Ainsi, si un individu doit céder la totalité de son stock de six chevaux, ou acquérir un stock complet de six chevaux, les six chevaux sont considérés comme formant une seule unité. L'utilité marginale de son stock serait alors égale à la fin classée numéro un que l'unité de *six chevaux* pourrait fournir.

Si, comme plus haut, nous étudions le cas d'*ajouts* et non de soustractions au stock, il faut se rappeler que la loi déduite pour cette situation est que lorsque la quantité du stock augmente l'utilité de chaque unité supplémentaire diminue. Or cette unité supplémentaire est précisément *l'unité marginale*. Ainsi, si au lieu de faire diminuer le stock de six à cinq chevaux nous l'augmentons de cinq à six, la valeur du cheval supplémentaire est égale à la valeur de la sixième fin — disons le plaisir de faire des balades. Il s'agit de la même unité marginale, avec la même utilité, que dans le cas d'une diminution du stock de six à cinq. Ainsi, la loi déduite précédemment était tout simplement une autre forme de la loi de l'utilité marginale : plus le stock d'un bien est grand, plus l'utilité marginale est faible ; plus le stock est petit, plus l'utilité marginale est élevée. Ceci vaut que l'unité marginale soit une unité faisant décroître un stock ou une unité le faisant croître, quand l'agent les envisage. Si le stock de biens de quelqu'un est de X unités, et qu'il envisage l'ajout d'une unité, il s'agit là de l'utilité marginale. Si son stock est de $X+1$ unités et qu'il étudie la perte d'une unité, là aussi il s'agit de son unité marginale dont la valeur est identique à la précédente (à condition que ses fins et leur classement soient les mêmes dans les deux cas).

Nous avons étudié les lois de l'utilité telles qu'elles s'appliquent à tout bien traité par l'action humaine. Nous devons désormais indiquer la relation qui existe entre les différents biens. Il est évident qu'il existe plus d'un bien dans l'action humaine. Ceci a déjà été prouvé de manière définitive car il a été démontré que plus d'un facteur de production, et donc plus d'un bien, devait exister. La figure 4 illustre la relation entre les divers biens au sein de l'action humaine. Les échelles de valeur de deux biens y sont prises en compte — X et Y . La loi de l'utilité marginale est valable pour chaque bien et la relation entre le stock et la valeur est donnée par le diagramme pour chaque bien. Supposons pour simplifier que X représente des chevaux et Y des vaches et que les échelles de valeurs représentent celles de l'individu comme suit (des lignes horizontales sont tracées jusqu'à chaque fin pour montrer le lien avec le classement commun des fins des deux biens) : La fin $Y1$ a le classement le plus élevé (disons qu'il s'agit de la vache numéro un) ; puis les fins $X1, X2$ et $X3$ (chevaux un, deux et trois) ; $Y2; Y3; X4; Y4; X5; Y5; X6; X7; Y6; Y7$.

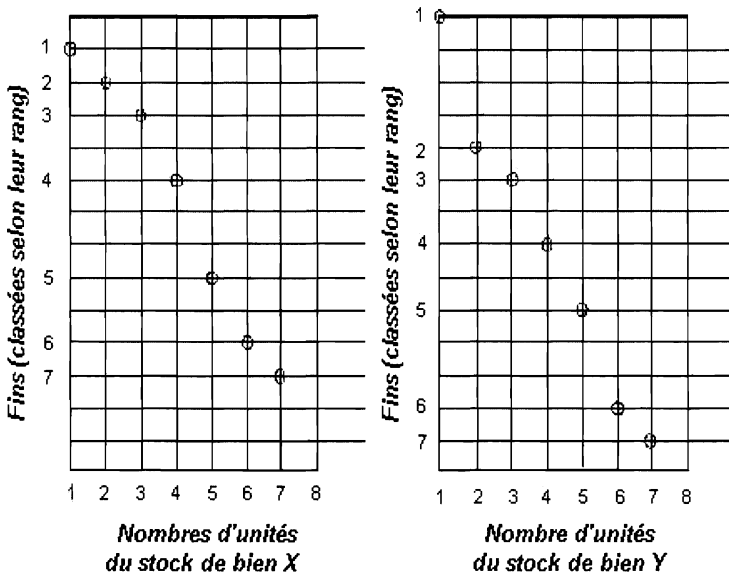


Figure 4 : Échelles de valeurs

Or les échelles de valeur de l'individu révèlent ses choix entre diverses possibilités d'action en ce qui concerne ces deux biens. Supposons que son stock soit : 3 Y (vaches) et 4 X (chevaux) et qu'il soit devant le choix entre céder soit une vache soit un cheval. Il choisira la possibilité

qui le privera de la fin qui a pour lui le moins de valeur possible. Comme l'utilité marginale de chaque bien est égale à la valeur de la fin la moins importante dont il serait privé, *il compare l'utilité marginale de X avec l'utilité marginale de Y*. Dans ce cas, l'unité marginale de X a comme rang $X4$ et l'unité marginale de Y a le rang $Y3$. Or la fin $Y3$ est classée plus haut sur son échelle de valeur que $X4$. Par conséquent l'utilité marginale de Y est dans ce cas plus élevée (ou plus grande) que celle de X. Comme il abandonnera l'utilité la plus basse possible, l'individu abandonnera une unité de X. Ainsi, face à un choix d'unités de biens à céder, *il abandonnera le bien dont les unités ont l'utilité marginale la plus faible sur son échelle de valeur*. Prenons un autre exemple, celui où son stock est de trois chevaux et de deux vaches et où il a le choix entre céder 1 X ou 1 Y. Dans ce cas l'utilité marginale de Y a comme rang $Y2$ et celle de X a comme rang $X3$. Or $X3$ occupe une position plus haute que $Y2$ sur son échelle de valeur et l'utilité marginale de Y est donc dans ce cas inférieure à l'utilité marginale de X. Il abandonnera dès lors une unité de Y.

Le contraire se produit si notre homme doit choisir entre un *accroissement* son stock d'une unité de X et un accroissement d'une unité de Y. Supposons ainsi que son stock soit de quatre unités de X et de quatre unités de Y et qu'il doive choisir d'y ajouter un cheval ou une vache. Il comparera alors l'utilité marginale d'un accroissement, c'est-à-dire la valeur du plus important des désirs non encore satisfaits. L'utilité marginale de X a le rang $X5$, celle de Y le rang $Y5$. Or $X5$ est classé plus haut que de $Y5$ sur son échelle de valeur et il choisira donc la première possibilité. *Ainsi, face au choix d'un ajout d'unités de biens, il choisira l'unité possédant l'utilité marginale la plus élevée sur son échelle de valeur*.

Autre exemple : Nous avons vu précédemment que l'homme dans l'état $(4X,3Y)$, s'il devait choisir entre céder une unité de X ou de Y, céderait l'unité de X, à l'utilité marginale plus faible. En d'autres mots il préférerait l'état $(3X,3Y)$ à $(4X,2Y)$. Supposons maintenant qu'il soit dans l'état $(3X,3Y)$ et qu'il doive choisir entre ajouter une unité de X ou une unité de Y. Comme l'utilité marginale du X augmenté est plus grande que celle de Y, il choisira d'ajouter l'unité de X et d'arriver à l'état $(4X,3Y)$ plutôt qu'à l'état $(3X,4Y)$. Le lecteur pourra étudier les choix hypothétiques pour toutes les combinaisons du stock de l'agent.

Il est évident qu'au cours de l'acte consistant à choisir entre abandonner ou ajouter des unités de X ou de Y, l'agent doit avoir disposé les deux biens sur *une échelle de valeur unique et commune*. S'il ne pouvait pas placer X et Y sur une *même* échelle pour les comparer, il ne pourrait avoir déterminé que l'utilité marginale de la quatrième unité de X était plus élevée que celle de la quatrième unité de Y. Le fait même de l'action lors

du choix portant sur plus d'un bien implique que les unités de ces biens aient été classées par l'agent, en vue de comparaison, sur une échelle de valeur unique. L'agent ne mesure pas et ne peut pas *mesurer* des différences, mais il doit classer tous les biens sur une même échelle de valeur. Nous devrions ainsi en fait faire comme si les fins auxquelles répondent les deux moyens étaient rangées sur une échelle commune comme suit :

Classement des fins

1	—	Y1
2	—	X1
3	—	X2
4	—	X3
5	—	Y2
6	—	Y3
7	—	X4
8	—	Y4
9	—	X5
10	—	Y5
11	—	X6
12	—	X7
13	—	Y6
14	—	Y7

Ces principes peuvent être étendus de deux à n'importe quel nombre de biens. Quel que soit le nombre de biens, tout homme aura toujours une certaine combinaison de leurs unités dans son stock. Il peut se trouver forcé de choisir de céder une unité d'un bien quelconque de son choix. En rangeant les divers biens et les fins que permettent d'obtenir les différentes unités en jeu, l'agent cédera l'unité du bien qui a la plus petite utilité marginale pour lui. Pareillement, pour toute combinaison donnée de biens de son stock et devant choisir d'ajouter une unité d'un bien quelconque parmi ceux disponibles, l'agent choisira le bien dont l'utilité marginale d'accroissement sera la plus haute. En d'autres termes tous les biens sont classés sur une même échelle de valeur conformément aux fins qu'ils permettent d'atteindre.

Si l'agent n'a pas d'unités de certains biens en sa possession ceci ne change rien au principe. Ainsi, s'il ne possède aucune unité de *X* ou de *Y* et doit choisir entre ajouter une unité de *X* et ajouter une unité de *Y*, il choisira l'unité marginale ayant la plus grande utilité, *Y* dans ce cas. Le principe est facilement étendu au cas de *n* biens.

Il faut répéter ici que les échelles de valeur n'existent pas dans le vide, en dehors des choix concrets de l'action. Ainsi, si l'agent a un

stock de (3X, 4Y, 2Z, etc.), ses choix concernant l'ajout à et le retrait de son stock se situent dans cette région et il n'a pas besoin de formuler des échelles de valeur hypothétiques pour déterminer ce que seraient ses choix au cas où son stock aurait été (6X, 8Y, 5Z, etc.). Personne ne peut prédire avec certitude le cours de ses choix, en dehors du fait qu'il suivra la loi de l'utilité marginale, qui a été déduite de l'axiome de l'action.

La solution du paradoxe de la valeur mentionné plus haut est désormais parfaitement claire. Si un homme préfère une livre de platine à cinq miches de pain, c'est qu'il choisit entre des unités des deux biens sur la base du stock disponible. Sur la base du stock disponible de platine et de pain, l'utilité marginale d'une unité de platine est plus grande que celle d'une unité de pain.²⁴

6. Les facteurs de production : la loi des rendements

Nous avons conclu que la valeur de chaque unité d'un bien est égale à son utilité marginale à tout instant, et que cette valeur est déterminée par la relation qui existe entre l'échelle de valeur de l'agent et le stock de biens disponible. Nous savons qu'il y a deux types de biens : les biens de consommation, qui servent directement des désirs humains, et les biens de production, qui aident, au cours du processus de production, à produire au bout du compte des biens de consommation. Il est clair que l'utilité d'un bien de consommation est la fin directement procurée. L'utilité d'un bien de production est sa contribution à la production de biens de consommation. La valeur étant imputée en amont des fins aux biens de consommation puis aux différents ordres des biens de production, l'utilité de tout bien de production est sa contribution à son produit — le bien de production du stade inférieur ou le bien de consommation.

Comme déjà discuté plus haut, le fait même de la nécessité de produire des biens de consommation implique une rareté des facteurs de production. Si les facteurs de production n'étaient pas rares à chacun des stades, il y aurait des quantités illimitées disponibles de facteurs de production au stade inférieur suivant. De la même façon, nous avons conclu qu'à chaque stade de la production le produit doit être produit par *plus d'un* facteur de production supérieur rare. Si un seul facteur était nécessaire au processus, alors le processus lui-même serait inutile et les biens de consommation seraient disponibles en abondance, de manière illimitée. Ainsi, à chaque stade de la production, les biens produits doivent l'avoir

²⁴ Au sujet de l'utilité marginale, voir Eugen von Böhm-Bawerk, *The Positive Theory of Capital* (New York: G.E. Stechert, 1930), pp. 138-165, et plus particulièrement les pages 146 à 155.

été à l'aide de plus d'un facteur. Ces facteurs *coopèrent* les uns avec les autres dans le processus de production et sont appelés *facteurs complémentaires*.

Les facteurs de production sont disponibles en tant qu'unités d'un stock homogène, tout comme les biens de consommation. D'après quel principe un agent évaluera-t-il une unité d'un facteur de production ? Il évaluera une unité du stock sur la base du produit de moindre importance auquel il devrait renoncer s'il était privé du facteur unitaire. Dit autrement, il évaluera chaque unité d'un facteur comme étant égale aux satisfactions procurées par son unité marginale — dans ce cas *l'utilité de son produit marginal*. Le produit marginal est le produit auquel on renonce suite à la perte de l'unité marginale, et sa valeur est déterminée soit par son produit marginal dans le stade de production suivant, soit, s'il s'agit d'un bien de consommation, par l'utilité de la fin qu'il satisfait. Ainsi, la valeur attribuée à une unité d'un facteur de production est égale à la *valeur de son produit marginal*, à sa *productivité marginale*.

Comme l'homme souhaite satisfaire autant de ses fins que possible, et dans le temps le plus court possible (voir plus haut), il s'ensuit qu'il recherchera le *produit maximum procuré par des unités de facteurs à tous les stades de la production*. Tant que les biens se composent d'unités homogènes, leur quantité peut être mesurée en termes de ces unités et l'agent peut savoir si leur stock est plus ou moins grand. Ainsi, alors que la valeur et l'utilité ne peuvent pas être mesurées ou faire l'objet d'additions, de soustractions, etc., les quantités d'unités homogènes d'un stock peuvent être mesurées. Un homme sait combien de chevaux ou de vaches il possède et sait que quatre chevaux représentent deux fois la quantité de deux chevaux.

Supposons qu'un produit P (qui peut être un bien de production ou un bien de consommation) soit produit par trois facteurs complémentaires : X , Y et Z . Ce sont tous des biens de production d'ordre supérieur. Comme les stocks de biens peuvent être définis de manière quantitative et comme dans la nature des causes quantitatives conduisent à des effets quantitativement observables, nous sommes toujours en mesure de dire que a quantités de X , combinées avec b quantités de Y et c quantités de Z aboutissent à p quantités du produit P .

Supposons maintenant que nous maintenions fixes les quantités quantitatives b et c , les quantités a et donc p étant libres de varier. La valeur de a conduisant au maximum du rapport p/a , c'est-à-dire au rendement moyen maximal en produit par rapport au facteur, est appelé quantité *optimale* de X . La *loi des rendements énonce qu'en maintenant constante la quantité des facteurs complémentaires, il existe toujours une certaine quantité optimale du facteur variable*. Si la quantité du facteur variable

s'éloigne en croissant ou en décroissant de l'optimum, p/a , le *produit unitaire moyen* diminue. L'ampleur quantitative de cette baisse dépend des conditions concrètes de chaque cas. Quand la quantité du facteur variable augmente, juste en dessous de cet optimum, le rendement moyen en produit par rapport au facteur variable augmente ; au-delà de l'optimum il décroît. On peut dire que ces configurations sont des états de *rendements croissants* et de *rendements décroissants* par rapport au facteur, le rendement maximal étant obtenu au point optimal.

La loi selon laquelle un optimum doit exister peut être prouvée en analysant les conséquences de sa négation. S'il n'y avait pas d'optimum, le produit moyen augmenterait indéfiniment si l'on augmentait la quantité du facteur X . (Il ne pourrait augmenter indéfiniment lorsque la quantité *décroit* car le produit sera nul quand la quantité du facteur est nulle.) Mais si p/a peut toujours être augmenté en augmentant simplement a , cela veut dire que toute quantité de P pourrait être obtenue par la simple augmentation du stock de X . Ceci signifierait que la quantité proportionnelle de facteurs Y et Z pourrait être toujours plus faible ; toute diminution de leur quantité pourrait toujours être compensée pour accroître la production en augmentant la quantité de X . Ce qui voudrait dire que le facteur X est parfaitement substituable aux facteurs Y et Z et que la rareté de ces deux derniers facteurs ne serait pas un sujet de souci pour l'agent tant que le facteur X resterait disponible en abondance. Mais ne pas avoir à se soucier de leur rareté signifie que Y et Z *ne seraient plus des facteurs rares*. Il ne resterait qu'un seul facteur rare : X . Or nous avons vu qu'il doit toujours y avoir plus d'un facteur à chaque stade de la production. A partir de là, l'existence même de divers facteurs de production implique que le rendement moyen en produit par rapport à chaque facteur doit avoir une certaine valeur maximale ou optimale.

Dans certains cas la quantité optimale d'un facteur peut être la seule quantité pouvant effectivement participer au processus de production. Ainsi, selon une formule chimique connue, il faut précisément deux atomes d'hydrogène et un atome d'oxygène pour produire une molécule d'eau. Si la quantité d'oxygène est fixée à un atome, alors toute quantité d'hydrogène inférieure à deux atomes ne produira rien et toute quantité au-delà de deux atomes sera inutile. Non seulement la combinaison de deux atomes d'hydrogène et d'un atome d'oxygène est la combinaison optimale, mais ce sera aussi la seule quantité d'hydrogène utile dans le processus de production.

La relation entre le *produit moyen* et le *produit marginal* par rapport à un facteur variable peut être vue dans l'exemple hypothétique illustrée

dans le tableau 1.^b Il s'agit d'une illustration hypothétique des rendements d'un facteur variable, les autres facteurs étant fixés. Le produit unitaire moyen augmente jusqu'au moment où il atteint un pic de huit, pour cinq unités de X . C'est le point optimal pour le facteur variable. Le *produit marginal est l'augmentation du produit total fournie par l'unité marginale*. Pour toute quantité d'unités du facteur X , une perte d'une unité aboutit à une perte du produit total égale au produit marginal. Ainsi, si la quantité de X est augmentée de trois à quatre unités, le produit total augmente de 18 à 30 unités et cette augmentation est le produit marginal de X pour une quantité de quatre unités. De même, si la quantité est diminuée de quatre à trois unités, le produit total doit être abaissé de 30 à 18 unités et le produit marginal est de ainsi de 12.

Tableau 1

Facteur Y <i>b</i> unités	Facteur X <i>a</i> unités	Produit total <i>p</i> unités	Produit moyen unitaire <i>p/a</i>	Produit marginal <i>p/ a</i>
3	0	0	–	–
3	1	4	4	4
3	2	10	5	6
3	3	18	6	8
3	4	30	7,5	12
3	5	40	8	10
3	6	45	7,5	5
3	7	49	7	4

Il est évident que la quantité de X qui donnera le produit moyen optimal n'est pas nécessairement la quantité maximisant le produit marginal du facteur. Le produit marginal atteint souvent son maximum avant le produit moyen. La relation mathématique qui relie toujours le produit moyen et le produit marginal d'un facteur est que *lorsque le produit moyen augmente (rendements croissants), le produit marginal est plus grand que le produit moyen. A l'inverse, quand le produit marginal baisse (rendements décroissants), le produit marginal est plus petit que le produit moyen.*²⁵

^b Rothbard avait par abus mis 0 (sur la première ligne) au rapport p/a avec $p=0$ et $a=0$. NdT.

²⁵ Pour une démonstration algébrique, voir George J. Stigler, *The Theory of Price* (New York: Macmillan & Co., 1946), pp. 44–45.

Il s'ensuit que lorsque le produit moyen est à son maximum il est égal au produit marginal.

Il est clair qu'il est facile pour l'agent, lorsqu'un seul facteur varie, de mettre en oeuvre la proportion de facteurs conduisant au rendement optimal du facteur. Mais comment l'agent obtient-il la combinaison optimale des facteurs quand la quantité de chacun d'eux est autorisée à varier ? Si une combinaison des quantités X , Y et Z donne un rendement optimal pour X et qu'une autre combinaison donne un rendement optimal pour Y , etc., comment l'agent va-t-il déterminer la combinaison à retenir ? Comme il ne peut pas comparer quantitativement les unités de X avec les unités de Y et de Z , comment peut-il déterminer la proportion optimale des facteurs ? Il s'agit d'un problème fondamental de l'action humaine et la façon de le résoudre sera traitée dans des chapitres ultérieurs.

7. Les facteurs de production : convertibilité et évaluation

Les facteurs de production sont évalués d'après leur contribution anticipée à la production finale des biens de consommation. Les facteurs diffèrent toutefois quant à *leur degré de spécificité*, c'est-à-dire quant à la variété des biens de consommation qu'ils peuvent aider à produire. Certains biens sont *totalemtent spécifiques* — ils ne sont utiles que dans la production d'un seul bien de consommation. Ainsi lorsque dans les temps passés des extraits de l'herbe de mandragore étaient considérés comme utiles pour soigner des maux, l'herbe de mandragore était un facteur de production totalement spécifique — elle n'était utilisée que dans ce but. Quand les avis des gens changèrent et que la mandragore fut considérée comme sans effet, l'écorce perdit toute sa valeur. D'autres biens de production peuvent être relativement non spécifiques et capables d'être utilisés dans une large gamme d'emplois. Ils ne pourraient jamais être parfaitement non spécifiques — également utiles dans toute production de biens de consommation — car dans ce cas ils constitueraient des conditions générales du bien-être, disponibles en abondance illimitée pour tous les objectifs. Il ne serait pas nécessaire de les économiser. Les facteurs rares, y compris les facteurs relativement non spécifiques, doivent toutefois être employés pour leur usages les plus pressants. Tout comme une quantité de biens de consommation ira tout d'abord satisfaire les besoins les plus urgents, puis les besoins les plus urgents suivants, etc., une quantité donnée de facteurs sera allouée par les agents en premier lieu aux usages les plus urgents de la production de biens de consommation, puis aux usages les plus urgents suivants, etc.

La perte d'une unité d'une quantité d'un facteur conduira à la perte des usages satisfaits jusque là les moins urgents.

Moins un facteur est spécifique, plus il est *convertible* d'un usage à un autre. L'écorce de mandragore perdit sa valeur parce qu'elle ne pouvait pas être convertie à d'autres usages. Des facteurs comme le fer ou la laine sont toutefois convertibles pour une large variété d'usages. Si un type de bien de consommation n'est plus utilisé, la production de fer peut être transférée vers une autre ligne de production. D'un autre côté, un fois que le minerai de fer a été transformé en une machine, il devient moins facilement convertible et souvent totalement spécifique au produit. Quand les facteurs perdent une part importante de leur valeur suite à la baisse de la valeur du bien de consommation, ils seront, si c'est possible, convertis à un autre usage de plus grande valeur. Si, malgré la baisse de la valeur du produit, il n'y a pas de meilleur usage auquel puisse être converti le facteur, alors il demeurera dans cette ligne de production ou cessera complètement d'être utilisé si le bien de consommation n'a plus de valeur.

Supposons par exemple que les cigares perdent soudainement leur valeur comme biens de consommation : ils ne sont plus désirés. Les machines à cigares qui ne sont pas utilisables pour autre chose deviendront sans valeur. Les feuilles de tabac perdront cependant une partie de leur valeur mais pourront être converties avec une perte de valeur faible vers d'autres usages, comme la production de cigarettes. (Une perte de tout désir de tabac aboutira toutefois à une perte de valeur bien plus importante pour les facteurs, bien qu'une partie du sol puisse être sauvée en passant du tabac à la production de coton.)

Supposons, à l'inverse, que quelque temps après que les cigares aient perdu leur valeur, ce bien retrouve la faveur du public et son ancienne valeur. Les machines à cigares, qui étaient devenues sans valeur, récupèrent alors la grande perte de valeur qu'elles avaient connue. Par ailleurs les feuilles de tabac, le sol, etc., qui avaient été transférés des cigares vers d'autres usages seront à nouveau transférés vers la production de cigares. La valeur de ces facteurs augmentera, mais le gain, tout comme la perte préalable, sera moindre que le gain que connaît un facteur parfaitement spécifique. Il s'agit là d'exemples d'une loi générale qui dit qu'*un changement de valeur du produit engendre un changement de valeur plus grand pour les facteurs spécifiques que pour les facteurs relativement non spécifiques*.

Pour illustrer davantage la relation entre la convertibilité et l'évaluation, supposons que les facteurs complémentaires $10 X$, $5 Y$ et $8 Z$ produisent une quantité de $20 P$. Premièrement, supposons que chacun de ces facteurs soit totalement spécifique et qu'aucun des stocks d'un des

d'un des facteurs ne puisse être remplacé par d'autres unités. Alors, si le stock d'un des facteurs est perdu (disons $10 X$), la totalité de la production est perdue et les autres facteurs perdent toute valeur. Dans ce cas le stock du facteur qui doit être cédé ou perdu a pour valeur celle de la totalité du produit — $20 P$, alors que les autres facteurs ont une valeur nulle. Un exemple de production avec des facteurs purement spécifiques est une paire de chaussures ; la perspective de la perte d'une chaussure est évaluée à la valeur de la totalité de la paire, alors que l'autre chaussure devient sans valeur en cas de perte. Ainsi, *conjointement*, les facteurs $10 X$, $5 Y$ et $8 Z$ produisent un produit qui est évalué, par exemple, au rang 11 sur l'échelle de valeur de l'agent. Si le stock d'un des facteurs est perdu, les autres facteurs complémentaires n'ont plus aucune valeur.

Supposons maintenant, deuxièmement, qu'aucun des facteurs ne soit spécifique : que les $10 X$ peuvent être utilisés dans une autre ligne de production qui donnera un produit par exemple classé 21ème sur l'échelle de valeur ; que les $5 Y$ donneront dans un autre usage un produit classé 15ème sur l'échelle de valeur de l'agent et que les $8 Z$ peuvent être utilisés pour donner un produit classé 30ème. Dans ce cas la perte de $10 X$ signifierait qu'au lieu de satisfaire un désir de rang 11, les unités de Y et de Z seraient transférées vers l'usage suivant ayant le plus de valeur et les désirs classés 15ème et 30ème seraient satisfaits à la place. Nous savons que l'agent préférerait la satisfaction classée 11ème à celle des désirs classés 15ème et 30ème ; sinon les facteurs n'auraient pas été utilisés à produire P en premier lieu. Mais désormais la perte de valeur est loin d'être totale, car les autres facteurs peuvent encore rapporter un rendement dans d'autres usages.

Les facteurs convertibles seront alloués aux différentes lignes de production selon les mêmes principes que les biens de consommation sont alloués aux fins qu'ils permettent de satisfaire. Chaque unité d'un stock sera allouée de façon à satisfaire les besoins non encore satisfaits les plus urgents, c'est-à-dire là où la valeur de son produit marginal est la plus élevée. La perte d'une unité du facteur ne privera l'agent que de l'usage le moins important parmi ceux jusque là satisfaits, c'est-à-dire de l'usage où la valeur du produit marginal est la plus basse. Ce choix est analogue à celui en jeu dans les exemples précédents comparant l'utilité marginale d'un bien avec celle d'un autre. Ce produit marginal classé le plus bas peut être considéré comme la valeur du produit marginal de n'importe quelle unité du facteur, tous les usages étant pris en compte. Supposons ainsi, dans le cas précédent, que X soit un facteur convertible ayant une myriade d'usages différents. Si une unité de X a un produit marginal par exemple de $3 P$, un produit marginal dans un autre usage de $2 Q$, $5 R$, etc., l'agent classe les valeurs de ces produits marginaux de X sur son

échelle de valeur. Supposons qu'il les classe dans l'ordre suivant : 4 *S*, 3 *P*, 2 *Q*, 5 *R*. Dans ce cas supposons qu'il doive perdre une unité de *X*. Il abandonnera l'usage d'une unité de *X* dans la production de *R*, où le produit marginal a le classement le plus bas. Même si la perte se produit dans la production de *P*, il ne renoncera pas à 3 *P* mais transférera une unité de *X* de l'usage de valeur moindre *R* et renoncera à 5 *R*. Ainsi, tout comme l'agent renonce à l'usage d'un cheval pour le plaisir de se balader et non pour tirer un wagon en transférant le premier au deuxième usage, l'agent qui perd (par exemple) une corde^c de bois destinée à la construction d'une maison abandonnera une corde destinée à un service ayant moins de valeur pour lui — par exemple pour construire une maison. La valeur du produit marginal sera ainsi égale à sa valeur dans son usage marginal, c'est-à-dire dans l'usage effectué avec le stock du facteur et dont le produit marginal est classé le plus bas sur son échelle de valeur. Nous pouvons désormais voir de plus pourquoi, dans des cas où les produits sont obtenus avec des facteurs spécifiques *et* convertibles, la loi générale dit que la valeur des facteurs convertibles change moins que celle des facteurs spécifiques en réponse à un changement de la valeur de *P* ou des conditions de sa production. La valeur d'une unité d'un facteur convertible est établie non par les conditions de son emploi dans *un seul* type de produit mais par la valeur de son produit marginal quand *tous* ses usages sont pris en compte. Comme un facteur spécifique n'est utilisable que dans une seule ligne de production, la valeur d'une unité est égale à la valeur du produit marginal dans cette seule ligne de production. Par conséquent, dans le processus d'évaluation, les facteurs spécifiques sont bien plus sensibles aux conditions dans *un processus de production quelconque donné* que ne le sont les facteurs non spécifiques.²⁶

Comme pour le problème des proportions optimales, le processus d'imputation de la valeur du bien de consommation vers les facteurs soulève un très grand nombre de problèmes qui seront analysés dans des chapitres postérieurs. Comme un produit ne peut pas être mesuré par rapport à d'autres produits et que des unités de facteurs différents ne peuvent pas être comparées entre elles, comment une valeur peut-elle être imputée quand, comme dans une économie moderne, la structure de production est très complexe, avec des myriades de produits ainsi qu'avec des facteurs convertibles et des facteurs spécifiques ? Nous ver-

^c Une corde, unité de volume utilisée pour le bois de chauffage, représente environ 4 stères, (la stère, autre unité de volume du bois, correspond à un mètre cube). Plus exactement, la corde correspond à 4 x 4 x 8 pieds cubes, soit environ 4 m³. NdT.

²⁶ Pour d'autres lectures sur ce sujet, voir Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, pp. 170-88 ; et Hayek, *Counter-Revolution of Science*, pp. 32-33.

rons que l'imputation de la valeur est facile pour des agents isolés sur le modèle de Robinson, mais que des conditions spéciales sont nécessaires pour permettre au processus d'imputation de la valeur, ainsi qu'au processus d'allocation des facteurs, d'avoir lieu dans une économie complexe. En particulier, les diverses unités de produits et de facteurs (et *non* les valeurs, bien entendu) doivent être rendues commensurables et comparables.

8. Les facteurs de production : travail contre loisir

En mettant de côté le problème de l'allocation de la production vers les secteurs les plus désirés et celui de la mesure d'un produit par rapport à un autre, il est évident que tout homme souhaite *maximiser sa production de biens de consommation par unité de temps*. Il essaie de satisfaire un nombre aussi grand que possible des fins qu'il estime importantes et le plus rapidement possible. Mais afin d'accroître la production de ses biens de consommation, il doit faire baisser la rareté des facteurs de production rares ; il doit accroître le stock disponible de ces facteurs rares. Les facteurs *donnés par la nature* sont limités par son environnement et ne peuvent par conséquent être augmentés. Ceci lui laisse comme seule possibilité d'accroître son stock de *biens du capital* ou d'accroître *sa dépense de travail*.

On pourrait affirmer qu'une autre façon d'accroître sa production serait d'améliorer sa connaissance technique sur la façon de produire les biens désirés — d'améliorer ses recettes. Une recette ne peut cependant qu'établir des *limites externes* à ses augmentations de production ; les augmentations effectives ne peuvent être accomplies qu'avec un accroissement du stock de facteurs productifs. Supposons ainsi que Robinson Crusô se retrouve, sans équipement, sur une île déserte. Il peut être un ingénieur compétent et avoir une connaissance parfaite des processus nécessaires intervenant dans la construction d'un château. Mais sans le stock nécessaire de facteurs disponibles, cette connaissance ne pourrait pas suffire à construire la demeure.

Dès lors, une méthode par laquelle l'homme peut accroître sa production par unité de temps consiste à augmenter sa dépense de travail. En premier lieu, toutefois, les possibilités d'une telle expansion sont strictement limitées — par le nombre de gens vivant à chaque instant et par le nombre d'heures dans un jour. Deuxièmement, elle est limitée par la capacité de chaque travailleur, et celle-ci tend à varier. Et finalement il existe une troisième limitation à l'offre de travail : que le labeur soit ou

non directement satisfaisant en soi, le travail implique toujours le renoncement au *loisir*, qui est un bien désirable.²⁷

Nous pouvons concevoir un monde où le loisir n'est pas désiré et où le travail est simplement un facteur rare utile à économiser. Dans un tel monde la quantité totale de travail disponible serait égale à la quantité totale de travail que les hommes seraient capables de dépenser. Tout le monde serait prêt à travailler au maximum de ses capacités puisque le travail accru augmenterait la production des biens de consommation désirés. Tout le temps non requis au maintien et à la préservation de la capacité de travail serait dépensée en travail.²⁸ On peut concevoir qu'une telle situation puisse exister et une analyse économique pourrait être menée sur cette base. Nous savons toutefois, par l'observation empirique, qu'une telle situation est très rare en ce qui concerne l'action humaine. Pour presque tous les agents *le loisir est un bien de consommation*, à mettre en balance avec la perspective d'acquérir d'autres biens de consommation, comprenant la possible satisfaction de l'effort en soi. Plus un homme travaille, moins il peut disposer de loisirs. Accroître le travail réduit donc la quantité disponible de loisir et l'utilité qu'il procure. Par conséquent, « les gens ne travaillent que lorsqu'ils évaluent le rendement du travail plus haut que la diminution de satisfaction consécutive à la réduction du loisir. »²⁹ Il est possible que ce « retour » de satisfaction procuré par le travail comprenne une satisfaction du travail en soi, de la dépense volontaire d'énergie en vue d'une tâche productive. Quand de telles satisfactions issues du travail n'existent pas, alors la valeur attendue du produit obtenu par l'effort sera simplement comparé à la *désutilité* impliquée par le renoncement au loisir — l'utilité du loisir perdu. Quand le travail fournit effectivement des satisfactions intrinsèques, l'utilité du produit obtenu comprendra l'utilité fournie par l'effort lui-même. Toutefois, au fur et à mesure où la quantité d'effort augmente, l'utilité des unités des satisfactions procurées par le travail lui-même diminue et l'utilité des unités successives du produit final baisse également. L'utilité marginale du produit final et celle de la satisfaction du

²⁷ Il s'agit de la première proposition de ce chapitre qui n'ait pas été déduite de l'axiome de l'action. C'est une hypothèse auxiliaire, basée sur l'observation empirique du comportement humain effectif. Elle n'est pas déductible de l'action humaine parce que son contraire est concevable, bien que n'existant en général pas. A l'inverse les hypothèses ci-dessus quant aux relations quantitatives de cause et d'effet étaient logiquement implicites dans l'axiome de l'action, car la connaissance des relations de cause à effet est nécessaire dans toute décision d'agir.

²⁸ Cf. Mises, *Human Action*, p. 131 [*L'Action humaine*, p. 137].

²⁹ *Ibid.*, p. 132.

travail baissent toutes les deux lors d'une augmentation de leur quantité, parce que les deux biens suivent la loi universelle de l'utilité marginale.

En réfléchissant sur une dépense de travail, l'homme ne tient pas seulement compte des fins ayant le plus de valeur qu'il peut se procurer (comme il le fait avec tous les autres facteurs), ces fins comprenant éventuellement la satisfaction retirée du travail productif lui-même, mais il évalue *aussi* la possibilité de s'abstenir de dépenser du travail *afin* d'obtenir du loisir, bien de consommation. Le loisir, comme tout autre bien, est soumis à la loi de l'utilité marginale. La première unité de loisir satisfait le désir ressenti comme le plus urgent ; l'unité suivante est au service d'une fin d'importance moindre ; la troisième unité une fin de valeur encore moins élevée, etc. L'utilité marginale de loisir diminue quand sa quantité augmente et cette utilité est égale à la valeur de la fin à laquelle il faudrait renoncer suite à la perte d'une unité de loisir. Mais dans ce cas, la désutilité marginale du travail (en termes de loisir perdu) *augmente* avec toute augmentation de la quantité de travail accompli.

Dans certains cas le travail lui-même peut être réellement désagréable, non seulement en raison du loisir perdu, mais aussi en raison de conditions spécifiques liées au travail particulier que l'agent trouve désagréables. Dans ces cas la désutilité marginale du travail comprend à la fois la désutilité due à ces conditions et la désutilité due à la perte de loisir. Les aspects pénibles du travail, comme le renoncement au loisir, sont acceptés en raison de l'obtention du produit final. L'addition de l'élément de désagrément dans certains types de travail peut renforcer et ne s'oppose certainement pas à la désutilité marginale croissante imposée par l'accumulation du loisir perdu lorsque le temps passé au travail augmente.

Ainsi, pour chaque personne et pour chaque type de travail accompli, le bilan de l'utilité marginale du produit des unités d'effort potentielles par rapport à la désutilité marginale de l'effort comprendra la satisfaction ou le mécontentement résultant du travail lui-même, en plus de l'évaluation du produit final et du loisir perdu. Le travail lui-même peut procurer une satisfaction réelle, une douleur réelle ou peut être neutre. Dans les cas où le travail lui-même donne de réelles satisfactions, cependant, *celles-ci sont étroitement mêlées à et ne peuvent pas être séparées de la perspective d'obtention du produit final*. Privé du produit final, l'homme considérerait son travail comme n'ayant pas de sens et inutile, et le travail lui-même ne procurerait plus de satisfactions réelles. Les activités qui sont entreprises *purement* pour elles-mêmes ne constituent pas un travail mais un pur *jeu*, et sont à ce titre des biens de consommation. Le jeu, en tant que bien de consommation, est soumis à la loi de l'utilité marginale comme tous les autres biens et le temps passé à jouer sera mis

sera mis en balance face à l'utilité pouvant découler d'autres biens qu'il sera possible de se procurer.³⁰

Lors de toute dépense d'une heure de travail, l'homme compare par conséquent la désutilité du travail en jeu (comprenant le loisir perdu plus tout mécontentement provenant du travail lui-même) à l'utilité de la contribution qu'il fera pendant cette heure à la production de biens désirés (comprenant les biens futurs et tout plaisir tiré du travail lui-même), c'est-à-dire à la *valeur de son produit marginal*. Pour toute heure il dépensera son effort en vue de produire le bien dont le produit marginal est le plus élevé sur son échelle de valeur. S'il doit abandonner une heure de travail, il abandonnera une unité du bien dont l'utilité marginale est la plus basse sur son échelle de valeur. A chaque instant il comparera l'utilité du produit sur son échelle de valeur à la désutilité d'un travail supplémentaire. Nous savons que l'utilité marginale des biens procurés par l'effort d'un homme diminuera au fur et à mesure où sa dépense d'efforts augmentera. A l'inverse, pour toute nouvelle dépense d'efforts, la désutilité marginale de l'effort continue à croître. Un homme dépensera par conséquent son travail tant que l'utilité marginale du rendement dépassera la désutilité marginale de l'effort de travail. Un homme arrêtera de travailler quand la désutilité marginale du travail sera plus grande que l'utilité marginale des biens plus nombreux obtenus par l'effort.³¹

Dès lors, au fur et à mesure de l'augmentation de sa consommation de loisir, l'utilité marginale du loisir diminue alors que l'utilité marginale des biens auxquels il est renoncé augmente, jusqu'à ce que finalement l'utilité des produits marginaux auxquels on renonce devienne plus grande que l'utilité marginale du loisir et que l'agent se remette au travail.

Cette analyse des lois de l'effort de travail a été déduite des conséquences de l'axiome de l'action et de l'hypothèse d'un loisir considéré comme bien de consommation.

9. La formation du capital

Les éléments donnés par la nature étant limités par son environnement et son travail restreint à la fois par sa quantité disponible et par sa

³⁰ Le loisir est la quantité de temps non passée au travail et le jeu peut être considéré comme l'une des formes que le loisir peut prendre pour procurer une satisfaction. Sur le jeu et le travail, cf. Frank A. Fetter, *Economic Principles* (New York: The Century Co., 1915), pp. 171-77, 191, 197-206.

³¹ Cf. L. Albert Hahn, *Common Sense Economics* (New York: Abelard-Schuman, 1956), pp. 1 et suivantes.

désutilité, il n'y a qu'un seul moyen par lequel l'homme peut accroître sa production de biens de consommation par unité de temps — en augmentant la quantité de biens du capital. En partant d'un travail non aidé et de la nature il doit, pour augmenter sa productivité, mélanger l'énergie de son travail et les éléments de la nature pour former des biens du capital. Ces biens ne donnent pas immédiatement des services satisfaisant ses désirs mais doivent être transformés par un travail supplémentaire en biens du capital d'ordre inférieur pour donner au bout du compte les biens de consommation désirés.

Pour éclairer sans ambiguïté la nature de la formation du capital et la position de ce dernier dans la production, partons de l'exemple hypothétique de Robinson Crusoe échoué sur une île déserte. Nous supposons que Robinson, en arrivant, se retrouve sans l'aide d'aucun bien du capital que ce soit. Tout ce dont il dispose, c'est son propre travail et les éléments que lui fournit la nature. Il est évident que sans capital il ne sera capable de satisfaire que peu de besoins, parmi lesquels il choisira le plus urgent. Disons que les seuls biens disponibles sans l'aide du capital sont des baies et du loisir. Disons qu'il se rend compte qu'il peut cueillir 20 baies comestibles par heure et, sur cette base, travaille 10 heures à cueillir des baies et consacre 14 heures par jour au loisir. Il est évident que, sans aide du capital, les seuls biens qui sont ouverts à sa consommation sont ceux qui présentent la *période de production la plus courte*. Le loisir est un bien qui est produit presque instantanément tandis que les baies ont une période de production très courte. Vingt baies ont une période de production d'une heure. Des biens avec des périodes de production plus longues sont hors de sa portée, à moins qu'il ne se procure des biens du capital.

Il y a deux manières par lesquelles des processus de production plus longs peuvent accroître la productivité au travers de l'usage de capital : (1) ils peuvent offrir une production plus grande du même bien par unité de temps ou (2) ils peuvent permettre à l'agent de consommer des biens qui n'étaient *pas disponibles du tout* avec les processus de production plus courts.

Pour donner un exemple du premier type d'augmentation de la productivité, Robinson peut décider que s'il avait à sa disposition un long bâton il pourrait faire tomber de nombreuses baies des arbres au lieu de les cueillir à la main. De cette façon il serait capable de faire monter sa production à 50 baies par heure. Comment pourrait-il faire pour acquérir le bâton ? Il doit à l'évidence dépenser du travail pour se procurer les matériaux, les transporter, leur donner la forme d'un bâton, etc. Disons qu'il faudrait 10 heures pour cette tâche. Ceci signifie que pour obtenir le bâton Crusoe doit *renoncer* à 10 heures de production de biens de

consommation. Il doit sacrifier 10 heures de loisir ou 10 heures de cueillette à 20 baies par heure (soit 200 baies), ou une combinaison des deux. Il doit sacrifier, pour 10 heures, la réjouissance offerte par des biens de consommation et dépenser son travail pour produire un *bien du capital* — le bâton — qui n'aura aucun usage *immédiat* pour lui. Il ne sera capable de commencer à utiliser le bien du capital comme aide indirecte à la production future qu'après la fin des 10 heures. Entre-temps il doit renoncer à la satisfaction de ses désirs. Il doit *restreindre sa consommation* pendant 10 heures et *transférer son travail* pendant cette période d'une production donnant immédiatement des biens de consommation à une production de biens du capital, qui ne prouveront leur utilité que *dans le futur*. La restriction de la consommation est appelée *épargne* et le transfert de travail et de sol vers la formation de biens du capital est appelé *investissement*.

Nous voyons maintenant ce qui est en jeu dans le processus de formation du capital. L'agent doit décider si oui ou non il restreint sa consommation et investit dans la production de biens du capital, et ce en comparant les facteurs suivants : L'utilité obtenue par la productivité accrue du processus de production plus long a-t-elle plus d'importance que le sacrifice de biens *présents* que je dois faire pour acquérir des biens de consommation *dans le futur* ? Nous avons déjà vu plus haut le fait universel de la préférence temporelle — selon laquelle un homme préférera toujours obtenir une satisfaction donnée plus tôt que plus tard. Ici l'agent doit comparer son désir d'acquérir *davantage de satisfactions par unité de temps* au fait que, pour ce faire, il doit abandonner des satisfactions *présentes* pour accroître sa production *future*. Sa préférence temporelle pour le présent par rapport au futur explique la *désutilité de l'attente* qui doit être comparée à l'utilité qui sera au bout du compte fournie par le bien du capital et le processus de production plus long. Sa façon de choisir dépend de son échelle de valeurs. Il est possible, par exemple, que s'il pense que le bâton lui fournirait uniquement 30 baies de l'heure et prendrait 20 heures à fabriquer, il ne prendrait pas la décision d'épargner et d'investir. D'autre part, si le bâton prenait cinq heures à être fabriqué et qu'il pouvait lui rapporter 100 baies de l'heure, il pourrait prendre la décision immédiatement.

S'il décide d'investir 10 heures pour augmenter sa quantité de biens du capital, il dispose de plusieurs manières pour réduire sa consommation. Comme signalé plus haut, il peut réduire toute combinaison de baies et de loisir. En mettant de côté le loisir pour simplifier, il peut décider de prendre un jour complet tout de suite et de ne produire aucune baie du tout ce jour là, terminant le bâton en un jour. Ou il peut décider de cueillir des baies pendant 8 heures au lieu de 10 et de consacrer les

deux autres heures à la fabrication du bâton, auquel cas la réalisation du bâton lui prendra cinq jours. La méthode qu'il choisira dépend de la nature de son échelle de valeur. Il doit en tout cas réduire sa consommation d'un équivalent de 10 heures de travail — 200 baies. Le *taux* de sa restriction dépendra de l'urgence avec laquelle il souhaite la production accrue, comparée à l'urgence avec laquelle il désire conserver sa quantité actuelle de baies.

Du point de vue analytique il y a peu de différence entre travailler pour obtenir des biens de consommation, en accumuler un stock et travailler *ensuite* à plein temps sur le bien du capital d'une part, et travailler pour obtenir le bien du capital et les biens de consommation simultanément d'autre part. Toutefois, toutes choses égales par ailleurs, il est possible que l'une des deux méthodes soit plus productive : ainsi, il se peut que l'agent puisse terminer la tâche en moins de temps s'il y travaille de manière continue. Dans ce cas il tendra à choisir la première méthode. D'un autre côté les baies peuvent avoir tendance à pourrir quand elles sont accumulées et ceci le conduirait à choisir l'autre voie. Une comparaison des différents facteurs sur son échelle de valeur aboutira à sa décision.

Supposons que Robinson ait pris sa décision et commence, après cinq jours, à utiliser le bâton. Le sixième jour et après, par conséquent, 500 baies par jour commenceront à en découler et il récoltera les fruits de son investissement en biens du capital.

Crusoë peut utiliser cette productivité accrue pour *augmenter ses heures de loisir* tout autant que pour augmenter sa production de baies. Il peut ainsi décider de réduire son travail journalier de 10 heures à 8. Sa production de baies augmentera alors, grâce au bâton, de 200 à 400 baies par jour tandis que Crusoë sera capable d'augmenter ses heures de loisir de 14 à 16 par jour. Crusoë peut évidemment choisir de profiter de sa productivité supérieure selon diverses combinaisons d'augmentation de la production du bien lui-même et d'augmentation du loisir.³²

La fonction du capital qui lui permet d'acquérir des biens qu'il ne pourrait pas *du tout* obtenir sinon est encore plus importante que son usage pour l'augmentation de la production par unité de temps. Une très courte période de production permet à Crusoë de produire du loisir et au moins quelques baies, mais sans l'aide du capital il ne peut parvenir à *aucun* de ses autres désirs. Pour obtenir de la viande il doit avoir un arc et des flèches, pour obtenir du poisson il doit avoir une canne à pêche ou

³² En ce sens le bâton peut être qualifié de « dispositif économisant du travail », bien que la terminologie soit trompeuse. Il « n'économise du travail » que dans la mesure où l'agent choisit de profiter de l'augmentation de productivité sous forme de loisirs.

un filet, pour obtenir un abri il doit avoir des rondins de bois, ou de la toile, et une hache pour couper du bois. Pour satisfaire l'un quelconque de ces désirs, il doit réduire sa consommation et investir son travail dans la production de biens du capital. En d'autres termes il doit se lancer dans des processus de production plus longs que ceux en jeu dans la cueillette de baies ; il doit prendre du temps pour produire les biens du capital eux-mêmes avant de pouvoir les utiliser pour profiter des biens de consommation. Dans chaque cas les décisions qu'il prend en se lançant dans la formation de capital résulteront de la comparaison sur son échelle de valeur de l'utilité de la productivité accrue attendue par rapport à la désutilité de sa préférence temporelle pour des satisfactions présentes par rapport à des satisfactions futures.

Il est évident que le facteur qui retient chaque homme d'investir toujours plus de son sol et de son travail en biens du capital est sa préférence temporelle pour les biens présents. Si l'homme, toutes choses égales par ailleurs, ne préférerait pas la satisfaction présente à la satisfaction future, il ne consommerait jamais : il investirait tout son temps et tout son travail pour accroître la production de biens futurs. Mais « ne jamais consommer » est une absurdité, car consommer est l'objectif de toute production. Par conséquent, à chaque instant donné, tous les hommes auront investi dans toutes les périodes de production les *plus courtes* pour satisfaire les besoins ressentis comme les plus pressants, dans la mesure où leur connaissance des recettes le leur permet ; *toute formation de capital additionnel ira vers des processus de production plus longs*. Toutes choses étant égales par ailleurs (c'est-à-dire l'urgence relative des désirs à satisfaire et la connaissance de recettes par l'agent), tout investissement supplémentaire ira vers un processus de production plus long que ceux qui sont alors en cours.

Il est important de comprendre ici qu'une « période de production » n'implique pas seulement la quantité de temps passée à la fabrication du bien du capital, mais se réfère à la durée du temps d'attente du début de la production du bien du capital jusqu'à ce que le *bien du consommateur* soit produit. Dans le cas du bâton et des baies, les deux temps étaient identiques mais il n'en était ainsi que parce que le bâton était un bien du premier ordre, c'est-à-dire n'était éloigné que d'un stade de la production des biens de consommation. Prenons par exemple un cas plus complexe — la construction par Crusoë d'une hache afin de couper du bois en vue de se construire une maison. Crusoë doit décider si oui ou non la maison qu'il y gagnera vaudra les biens de consommation auxquels il aura été renoncé entre-temps. Disons qu'il faudra à Crusoë 50 heures pour produire la hache et ensuite 200 heures supplémentaires, avec l'aide de la hache, pour couper et transporter du bois afin de construire une maison.

Le processus de production allongé au sujet duquel Crusoë doit trancher a désormais trois stades, totalisant 250 heures. Tout d'abord, le travail et la nature produisent la hache, bien du capital de deuxième ordre ; puis le travail, plus la hache, plus des éléments donnés par la nature, produisent des cordes de bois, bien du capital du premier ordre ; enfin le travail et les cordes de bois s'associent pour fournir le bien de consommation désiré — une maison. La durée du processus de production est la durée totale séparant le moment où un agent doit commencer à travailler jusqu'au moment où le bien de consommation est obtenu.

Encore une fois, il faut noter que, en tenant compte de la durée d'un processus de production, l'agent ne s'intéresse pas à l'histoire passée en tant que telle. La durée d'un processus de production pour un agent est le *temps d'attente à partir du moment où son action débute*. Ainsi, si Crusoë avait été suffisamment chanceux pour trouver une hache en bonne condition abandonnée par un habitant précédent, il calculerait sa période de production comme valant 200 heures au lieu de 250. La hache lui serait donnée par son environnement.

Cet exemple illustre une vérité fondamentale sur les biens du capital : le capital est toujours une étape intermédiaire sur la voie menant à profiter des biens de consommation. Celui qui possède le capital est d'autant *plus avancé temporellement* sur la route vers le bien de consommation désiré. Crusoë sans la hache est à 250 heures de la maison qu'il désire ; Crusoë avec la hache n'en est éloigné que de 200 heures. Si les cordes de bois avaient été empilées et prêtes à l'emploi à son arrivée, il serait d'autant plus proche de son objectif ; et si la maison avait été là dès le début, il pourrait satisfaire son désir immédiatement. Il serait plus près de son but sans avoir la nécessité de réduire davantage sa consommation. Ainsi le rôle du capital est de rapprocher temporellement les hommes de leur objectif de production de biens de consommation. Cela vaut à la fois pour le cas où de *nouveaux* biens de consommation sont produits et pour celui où *davantage de biens anciens* sont produits. Ainsi, dans le cas précédent, sans le bâton Crusoë était éloigné de 25 heures d'une production de 500 baies ; avec le bâton il n'en est éloigné que de 10 heures. Dans les cas où le capital permet l'acquisition de nouveaux biens — de biens qui n'auraient pas pu être obtenus sinon — il s'agit d'une étape intermédiaire *absolument indispensable*, tout autant que commode, vers le bien de consommation désiré.

Il est évident que, pour toute formation de capital, il doit y avoir *épargne* — une restriction de la satisfaction procurée par des biens de consommation dans le présent — et investissement des ressources équivalentes dans la production de biens du capital. Cette satisfaction procurée par les biens de consommation — la satisfaction des désirs — est

appelée *consommation*. L'épargne peut provenir suite à une augmentation du stock disponible des biens de consommation, que l'agent décide d'épargner pour partie plutôt que de consommer pleinement. En tout cas la consommation doit toujours être plus faible que la quantité qui pourrait être obtenue. Ainsi, si la récolte sur l'île déserte s'améliore, et que Crusoë constate qu'il peut cueillir 240 baies en 10 heures sans l'aide d'un bâton, il peut alors épargner 40 baies par jour pendant cinq jours, ce qui lui permet d'investir son travail dans un bâton sans réduire sa consommation initiale de 200 baies. L'épargne implique la réduction de la consommation par rapport à la quantité qui *pourrait* être consommée ; elle n'implique pas toujours une réduction réelle de la quantité consommée par rapport à son ancien niveau de consommation.

Tous les biens du capital sont périssables. Les quelques produits non périssables et permanents deviennent, pour toutes les intentions et pour tous les objectifs, partie intégrante du *sol*. Sinon, tous les biens du capital sont périssables, s'usant durant les processus de production. Nous pouvons donc dire que les biens du capital, durant la production, sont *transformés* en leurs produits. Avec certains biens du capital ceci est physiquement assez évident. Il est ainsi assez clair par exemple que lorsque 100 livres de pain-vendu-en-gros sont combinées avec d'autres facteurs pour produire 100 livres de pain vendu au détail, le premier facteur est immédiatement et complètement transformé dans le deuxième facteur. L'usure des biens du capital y est dramatiquement claire. La totalité du bien du capital est usée à chaque événement de production. Les autres biens du capital sont cependant également usés, mais pas aussi soudainement. Un camion transportant du pain peut avoir une durée de vie de 15 ans, revenant par exemple à 3000 conversions de pain de ce type, de la vente en gros à la vente au détail. Dans ce cas nous pouvons dire que 1/3000 ème du camion s'use à chaque fois que le processus de production a lieu. De façon similaire un moulin convertissant le blé en farine peut avoir une durée de vie de 20 ans, auquel cas nous pourrions dire que 1/20 du moulin a été usé chaque année de production de farine. Chaque bien du capital particulier a une durée de vie différente et donc un taux d'usure différent ou, comme on le dit, un taux de *dépréciation* différent. La durée de vie des biens du capital, pendant lesquels ils rendent de services, est variable.

Revenons maintenant à Crusoë et au bâton. Supposons que le bâton ait une durée de vie de 10 jours, et qu'elle soit estimée comme telle par Crusoë, après laquelle il est totalement usé et où la production de Crusoë revient à son précédent niveau de 20 baies par heure. Il se retrouve à son point de départ.

Crusoë est désormais devant un choix, une fois son bâton devenu disponible. Son « niveau de vie » (disons désormais de 500 baies par jour plus 14 heures de loisirs) s'est amélioré et il n'aimerait pas la perspective d'une réduction à 200 baies une fois le bâton usé. S'il souhaite conserver intact son niveau de vie, il doit par conséquent travailler pendant les 10 jours à fabriquer un autre bâton, qui pourra être utilisé pour remplacer l'ancien lorsque ce dernier sera usé. Cet acte de fabrication d'un autre bâton implique un *acte d'épargne supplémentaire*. En vue d'investir pour remplacer le bâton il doit épargner à nouveau — réduire sa consommation par rapport à la production qui pourrait être obtenue. Il épargnera ainsi à nouveau l'équivalent de 10 heures de travail en baies (ou en loisir) et les consacra à investir dans un bien qui ne rend que des services indirects à la production future. Supposons qu'il le fasse en transférant une heure par jour de sa production de baies au travail de production d'un autre bâton. Ce faisant il restreint sa consommation de baies, pendant 10 jours, à 450 par jour. Il a réduit sa consommation par rapport à son maximum, bien qu'elle soit encore dans une situation bien préférable à sa situation initiale, sans aide.

La *structure du capital* est ainsi renouvelée à la fin des 10 jours, par l'épargne et l'investissement dans un remplacement. Après cela, Crusoë est à *nouveau* devant le choix entre reprendre sa production maximale de 500 baies par jour et se retrouver au niveau de 200 baies par jour au bout de 10 jours supplémentaires, ou effectuer un *troisième* acte d'épargne en vue de préparer le remplacement du deuxième bâton quand celui-ci sera usé.³³

Si Crusoë décide de *ne pas* remplacer le premier ou le deuxième bâton et accepte une baisse ultérieure de la production pour éviter d'avoir à épargner à ce moment, il *consomme le capital*. En d'autres termes il choisit de consommer au lieu d'épargner et de préserver sa structure du capital ainsi que son taux de production futur. Consommer son capital permet à Crusoë d'accroître sa consommation *du moment* de 450 à 500 baies par jours, mais plus tard, dans le futur (dans le cas présent dans 10 jours), il sera forcé de réduire sa consommation à 200 baies. Il est clair que ce qui a conduit Crusoë à consommer du capital est sa *préférence temporelle*, qui dans ce cas l'a poussé à préférer davantage de consommation présente à des pertes plus grandes de la consommation future.

³³ Il faut souligner que des actes indépendants d'épargne sont nécessaires pour remplacer les biens car de nombreux auteurs (par exemple J.B. Clark et Frank H. Knight) tendent à supposer que, une fois produit, le capital, d'une manière mystérieuse, se reproduit sans qu'il soit besoin d'entreprendre de nouveaux actes d'épargne.

Ainsi tout acteur, à tout moment, a le choix entre : (a) faire des ajouts à sa structure du capital, (b) maintenir son capital intact et (c) consommer son capital. Les choix (a) et (b) impliquent des actes d'épargne. Le cours adopté dépendra du poids accordé par l'agent à la désutilité de l'attente, déterminée par sa préférence temporelle, par rapport à l'utilité procurée dans le futur par l'accroissement de sa consommation de biens de consommation.

A ce point de l'analyse de l'usure et du remplacement des biens du capital, nous pouvons observer qu'un bien du capital conserve rarement la totalité de ses « pouvoirs » d'aide à la production jusqu'à un point où il perdrait soudain toute possibilité de rendre des services. Pour reprendre les mots du professeur Benham, « les biens du capital ne restent habituellement pas en parfaite condition technique pour s'effondrer soudain, comme le merveilleux "one-hoss shay" ». ³⁴ La production de baies de Crusoë, au lieu de rester à 500 pendant 10 jours et de tomber à 200 le 11ème jour, diminuera probablement à une certaine vitesse avant que le bâton ne devienne totalement inutile.

Une autre méthode pour conserver le capital peut désormais se révéler disponible. Crusoë pourrait ainsi constater qu'en dépensant un peu de temps pour réparer son bâton, en éliminant les parties les plus faibles, etc., il serait capable de prolonger sa vie et de conserver plus longtemps sa production de baies. En bref, il pourrait être capable d'augmenter sa structure du capital par des *réparations*.

Ici encore il comparera l'accroissement supplémentaire de la production future des biens de consommation par rapport à la perte *actuelle* en biens de consommation qu'il doit endurer en consacrant son travail à des réparations. Faire des réparations requiert par conséquent un acte d'épargne indépendant et un choix d'épargne. Il est parfaitement possible par exemple que Crusoë décide de remplacer le bâton et consacre du travail dans ce but, mais considère qu'il ne vaut pas la peine de le réparer. Le choix qu'il décidera de faire dépendra de son évaluation des différentes productions possibles et de son taux de préférence temporelle. La décision d'un agent quant aux objets dans lesquels investir dépendra de l'utilité attendue du bien de consommation à venir, de sa durabilité et de la durée du temps d'attente. Il pourrait ainsi tout d'abord investir dans un bâton puis décider qu'il ne vaudrait pas la peine d'investir dans un deuxième bâton ; qu'au lieu de cela il vaudrait mieux commencer à fa-

³⁴ Cf. Frederic Benham, *Economics* (New York: Pitman Publishing, 1941), p. 162. [Le « one-hoss shay » est tiré d'un poème de Wender Holmes. Les économistes parlent de profil « one hoss shay » pour une durée de vie de biens qui conservent toutes leurs propriétés pendant celle-ci et qui les perdent d'un coup. NdT]

briquer la hache afin d'obtenir une maison. Ou il pourrait tout d'abord fabriquer un arc et des flèches pour la chasse puis après cela commencer à travailler à bâtir une maison. Comme l'utilité marginale du stock d'un bien baisse quand le stock augmente, plus il a dans son stock d'un bien de consommation, plus il est vraisemblable qu'il dépensera sa nouvelle épargne pour un bien de consommation différent, car un deuxième bien aura dès lors une utilité marginale du produit plus élevée vis-à-vis du travail investi et de l'attente, et l'utilité marginale du premier bien sera plus basse.

Si deux biens de consommation ont la même utilité marginale attendue pour ce qui est de rendre des services quotidiens et la même période de temps d'attente mais qu'un bien est plus durable que l'autre, alors l'agent choisira d'investir dans la production du premier. A l'inverse, si la totalité des services rendus de deux biens de consommation est identique et que leur période de production est la même, on investira dans le bien le *moins* durable car la totalité des satisfactions sera obtenue plus vite qu'avec l'autre. Donc, en choisissant entre investir dans l'un ou dans l'autre des deux biens de consommation attendus, l'agent choisira, toutes choses égales par ailleurs, le bien ayant la période de production la plus courte, comme il a été dit plus haut.

Tout acteur continuera à épargner et à investir ses ressources dans divers biens de consommation futurs attendus tant que l'utilité, considérée au temps présent, du produit marginal de chaque unité épargnée et investie sera supérieure à l'utilité des biens de consommation présents qu'il pourrait obtenir en n'épargnant pas. Cette dernière utilité — celle des biens de consommation présents auxquels il est renoncé — est la « désutilité de l'attente ». Une fois qu'elle devient supérieure à l'utilité liée à l'obtention d'un plus grand nombre de biens dans le futur par le biais de l'épargne, l'agent cessera d'épargner.

En tenant compte de l'urgence relative des désirs, l'homme, comme il a été démontré plus haut, tend à investir tout d'abord dans les biens de consommation ayant les processus de production les plus courts. Par conséquent, toute épargne sera investie soit dans le maintien de la structure actuelle du capital, soit dans l'ajout de capital à cette structure dans des stades de production *de plus en plus éloignés*, c'est-à-dire dans des processus de production plus longs. Toute nouvelle épargne (au-delà du maintien de la structure) tendra à allonger les processus de production et à investir dans des biens du capital *d'ordres de plus en plus élevés*.

Dans une économie moderne la structure du capital contient des biens presque infiniment éloignés des biens de consommation finals. Nous avons vu plus haut certains stades impliqués dans la production d'un bien relativement très simple comme un sandwich au jambon. Le travail-

leur dans une mine de fer est en fait très éloigné du sandwich au jambon de Jones dans son fauteuil.

Il est évident que les problèmes de mesure apparus lors des paragraphes précédents seraient susceptibles de poser un grave problème pour l'épargne et l'investissement. Comment les agents savent-ils que leur structure du capital a augmenté ou a été consommée, que les types de biens du capital et les biens de consommation sont nombreux ? Crusoë sait évidemment quand il a plus ou moins de baies, mais comment une économie moderne complexe peut-elle, avec les innombrables biens du capital et de consommation, prendre de telles décisions ? La réponse à ce problème, qui dépend également de la commensurabilité des différents biens, sera analysée dans des chapitres ultérieurs.

En observant la production accrue, rendue possible par l'usage des biens du capital, on peut très facilement en arriver à attribuer une certaine sorte de pouvoir productif indépendant au capital et à dire que trois types de forces productives entrent dans la production des biens de consommation : le travail, la nature et le capital. Il serait très facile de tirer cette conclusion mais ce serait parfaitement fallacieux. Les biens du capital n'ont pas de pouvoir productif indépendant de par eux-mêmes ; ils sont en dernière analyse totalement réductibles au travail et au sol, qui les ont produits, et au temps. Les biens du capital constituent du travail, du sol et du temps « emmagasinés » ; ce sont des étapes intermédiaires sur la voie vers l'obtention finale des biens de consommation dans lesquels ils sont transformés. A chaque étape sur cette voie, ils doivent être modifiés par le travail, en conjonction avec la nature, afin de continuer le processus de production. Le capital n'est pas un facteur de production indépendant comme les deux autres. Une excellente illustration de cette vérité a été fournie par Böhm-Bawerk :

L'analogie suivante rendra cela parfaitement clair. Un homme jette une pierre sur un autre homme et le tue. La pierre a-t-elle tué l'homme ? Si la question est posée sans idée spécifique, on peut y répondre sans hésitation par l'affirmative. Mais que faire si le meurtrier, lors de son procès, voulait se défendre en disant que ce n'était pas lui mais la pierre qui a tué l'homme ? En prenant les mots dans ce sens, devrions nous toujours dire que la pierre a tué l'homme et acquitter le meurtrier ? Or c'est avec une idée de ce type que les économistes abordent le sujet de la productivité indépendante du capital [...] Nous ne posons pas la question des causes intermédiaires dépendantes mais des éléments ultimes indépendants. La question n'est pas de savoir si le capital joue un rôle dans la naissance d'un résultat productif — comme le fait la pierre dans le meurtre de l'homme — mais si, étant donné le résultat productif, une partie en revient au capital de manière tellement totale et particulière qu'elle ne

peut simplement pas être mise au crédit des deux autres facteurs élémentaires reconnus, la nature et le travail.

Böhm-Bawerk répond par la négative, soulignant que les biens du capital sont uniquement des étapes intermédiaires dans le processus de production, modifiés à chaque stade par les forces du travail et du sol.

Si aujourd'hui, en associant mon travail aux forces de la nature, je fabrique des briques à partir d'argile et que demain, en associant mon travail à mes talents naturels, j'obtiens de la chaux et que le jour suivant je fabrique du mortier et construis ainsi un mur, peut-on dire qu'il y ait une partie quelconque du mur que moi et les forces naturelles n'ont *pas* fabriquée ? Encore une fois, avant qu'un long travail, comme la construction d'une maison, soit entièrement terminé, il doit naturellement y avoir un moment où un quart est terminé, puis une moitié, puis trois quarts. Que faudrait-il donc dire si l'on décrivait ces étapes inévitables du travail comme des préalables indépendants de la construction d'une maison et que l'on affirmerait que, pour construire une maison, nous aurions besoin, en plus des matériaux de construction et de travail, d'une maison finie au quart, à moitié, aux trois quarts ? Il est peut-être moins frappant dans la forme, mais dans les faits pas plus correct pour un sou, d'élever les étapes intermédiaires de la progression du travail, qui prennent extérieurement la forme de capital, en un agent de production indépendant à côté de la nature et du travail.³⁵

Et ceci vaut quel que soit le nombre de stades en jeu et aussi éloigné que soit le bien du capital du bien de consommation ultime.

Comme l'investissement en biens du capital implique de se tourner vers le futur, l'un des risques avec lequel un agent doit toujours compter est l'*incertitude* des conditions futures. Produire des biens de consommation de manière directe implique une période de production très brève, de sorte que l'incertitude subie n'est pas aussi grande que l'incertitude de processus de production plus longs, incertitude qui devient de plus en plus importante au fur et à mesure que la période de production s'allonge.³⁶

Supposons que Crusoë, en décidant de son investissement dans le bâtiment, croit qu'il existe une bonne possibilité de trouver un bosquet où les

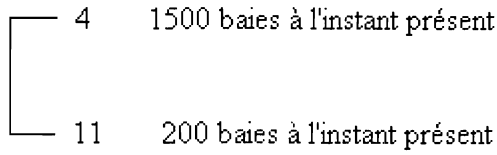
³⁵ Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, pp. 95–96. Voir aussi Mises, *Human Action*, pp. 480–490 et pp. 476–514 [*L'Action humaine*, pp. 507–518 et pp. 503–543].

³⁶ Cette incertitude est un sentiment subjectif (« un pressentiment », une estimation) et ne peut en aucun cas être mesurée. Les efforts faits par de nombreux auteurs populaires pour appliquer la « théorie mathématique des probabilités » à l'incertitude des événements historiques futurs sont parfaitement vains. Cf. Mises, *Human Action*, pp. 105–118 [*L'Action humaine*, pp. 111–124].

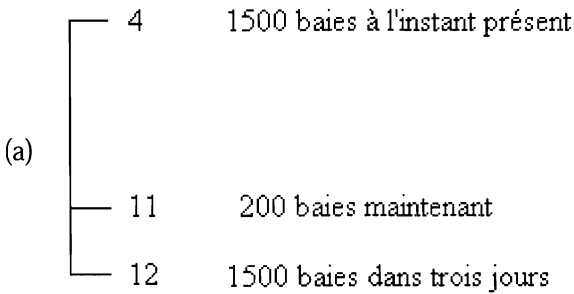
baies sont en abondance, lui donnant une production de 50 baies ou davantage par heure sans l'aide d'un bâton, et où également les baies seraient si proches que le bâton serait inutile. Dans ce cas, plus il pense que les chances de trouver ce bosquet sont grandes, moins il sera disposé à prendre la décision d'investir dans le bâton, qui ne lui serait alors d'aucune aide. Plus grand est le doute quant à l'utilité qu'aura le bâton une fois fini, moins il est probable que l'on investisse en lui et plus il est probable que l'on investisse dans un autre bien ou que l'on consomme au lieu d'épargner. Nous pouvons considérer qu'il y a une sorte « d'escompte de l'incertitude » dans l'utilité future attendue de l'investissement, escompte qui peut être assez grand pour conduire l'agent à ne pas entreprendre l'investissement. Le facteur d'incertitude joue dans ce cas avec le facteur de préférence temporelle au détriment de l'investissement, et l'agent les compare à l'utilité attendue de la production future.

L'incertitude peut à l'inverse jouer le rôle d'aiguillon supplémentaire, incitant à réaliser l'investissement. Supposons ainsi que Crusoë pense qu'une maladie puisse frapper les baies très bientôt et que si cela se produisait sa production de baies sans aide baisserait dangereusement. Si la maladie arrive, Crusoë aurait grand besoin du bâton, même pour conserver sa production au faible niveau actuel. Ainsi, la possibilité que le bâton puisse être d'une utilité encore plus grande pour lui que ce qu'il anticipe, ajoutera à l'utilité attendue de son investissement et plus le risque de cette possibilité sera grand aux yeux de Crusoë, plus il est probable qu'il investira dans le bâton. Le facteur d'incertitude peut ainsi oeuvrer dans les deux directions, selon les particularités de la situation.

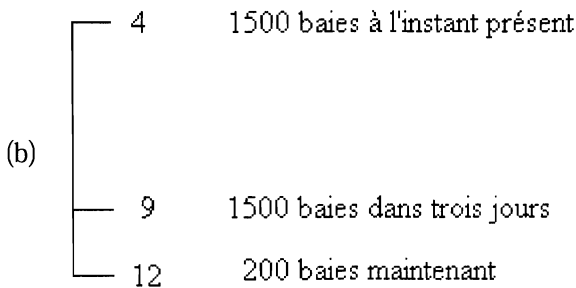
Nous pouvons expliquer la totalité de l'acte de décision visant à accomplir ou non un acte de formation du capital comme une comparaison d'utilités relatives, « escomptées » par le taux de préférence temporelle de l'agent mais aussi par le facteur d'incertitude. Supposons ainsi d'abord, pour simplifier, que Crusoë, en fabriquant le bâton, renonce à l'équivalent de 10 heures de biens présents, c'est-à-dire 200 baies, et ait acquis 1500 baies trois jours plus tard suite à la décision d'investissement. Si les 1500 baies avaient été disponibles immédiatement, il n'y a pas de doute qu'il aurait donné 200 baies pour en acquérir 1500. Ainsi, 1500 baies à l'instant présent pourraient avoir un rang de quatre sur son échelle de valeur alors que 200 baies ont un rang de 11 :



Maintenant, comment Crusoë décidera-t-il entre 200 baies à l'instant présent et 1500 baies dans trois jours ? Comme tous les choix doivent être faits sur une même échelle de valeur, Crusoë doit classer l'utilité de 1500 baies dans trois jours par rapport à l'utilité de 200 baies maintenant. Si la première est plus grande (plus haut placée sur son échelle de valeur) il prendra la décision d'épargner et d'investir dans le bâton. Si la seconde est plus grande et que les 200 baies perdues auront une valeur supérieure à l'espoir de 1500 baies dans trois jours, alors sa préférence temporelle l'emporte sur l'utilité accrue du stock et il ne prendra pas la décision d'épargner et d'investir. L'échelle de valeur de l'agent peut ainsi être :



ou elle peut être :



Dans le cas (b) il prendra la décision d'investir ; dans le cas (a) il ne la prendra pas. Nous pouvons dire que la valeur de 1500 baies dans trois jours est la *valeur actualisée du bien futur*. Le bien futur attendu est escompté par l'agent avec le *taux de sa préférence temporelle*. La valeur présente (actualisée) de son bien futur attendu est comparée à la valeur présente du bien présent sur l'échelle de valeur de l'agent, et la décision d'épargner et d'investir est faite en conséquence. Il est clair que plus le taux d'escompte (d'actualisation) est élevé, plus la valeur présente du bien futur sera faible et plus grande sera la probabilité de renoncer à l'investissement. A l'inverse, plus le taux d'escompte est faible plus la valeur présente des biens futurs sera grande sur l'échelle de valeur de l'agent et plus grande sera la probabilité qu'elle soit supérieure à la valeur présente des biens auxquels il faut renoncer, et donc plus grande sera la probabilité que l'agent entreprenne l'investissement.

La décision d'investissement sera ainsi déterminée par ce qui sera le plus grand : la valeur présente du bien futur ou la valeur présente des biens présents auxquels il faudrait renoncer. La valeur présente (actualisée) du bien futur est à son tour déterminée par la valeur que le bien futur aurait s'il était immédiatement présent (disons la « valeur future attendue du bien futur ») et par le taux de la préférence temporelle. Plus grande est la première, plus grande sera la valeur actualisée du bien futur ; plus grande est le second (le taux d'actualisation, taux d'escompte des biens futurs par rapport aux biens présents), plus la valeur actualisée sera basse.

A tout moment un agent se voit offrir une gamme de décisions d'investissement, d'utilités potentielles variables quant aux produits qui seront obtenus.³⁷ Il a aussi un certain taux de préférence temporelle, avec lequel il escomptera les utilités futures attendues pour obtenir leur valeur présente. Combien il épargnera et investira pendant une période sera déterminé par une comparaison de ces valeurs actualisées avec la valeur des biens de consommation auxquels il est renoncé en prenant la décision d'investissement. Comme il effectue une décision d'investissement après l'autre, il choisira d'allouer d'abord ses ressources aux investissements ayant la valeur actualisée la plus grande, puis à ceux à la valeur la

³⁷ Qu'une telle gamme de décisions d'investissement lui permettant d'obtenir une production future plus grande doive toujours lui être ouverte est une vérité fondamentale découlant de l'hypothèse de l'action humaine. Si ces décisions ne lui étaient pas offertes, cela voudrait dire que l'homme ne pourrait pas (ou plutôt croirait qu'il ne pourrait pas) agir pour améliorer sa situation, et qu'il n'y aurait donc pas de possibilité d'action. Comme nous ne pouvons pas concevoir d'existence humaine sans action, il s'ensuit que les « occasions d'investissement » sont toujours disponibles.

plus élevée suivante, etc. Au fur et à mesure où il continue d'investir (à n'importe quel moment), la valeur actualisée des utilités futures diminuera. A l'inverse, comme il abandonne une quantité de plus en plus grande de biens de consommation dans le présent, l'utilité des biens de consommation auxquels il renonce (loisir et autres) augmentera — sur la base de la loi de l'utilité marginale. Il cessera d'épargner et d'investir au point auquel la valeur des biens auxquels il renonce dépasse la valeur actualisée des utilités futures. Ceci déterminera le *taux* d'épargne et d'investissement de l'agent à tout instant.

Il est évident que le problème revient à nouveau : Comment les agents peuvent-ils décider et comparer des taux de préférence temporelle pour d'innombrables biens possibles et dans une économie moderne et complexe ? Et ici aussi la réponse pour une économie complexe réside dans l'établissement d'une commensurabilité entre tous les différents biens, présents et futurs, comme cela sera vu dans les chapitres ultérieurs.

Maintenant, les facteurs d'incertitude entrent dans la décision de l'agent d'une façon ou d'une autre. La délicate procédure de comparaison de l'ensemble des différents facteurs intervenant dans la situation est un processus complexe qui se produit dans l'esprit de tout agent en fonction de sa compréhension, de son interprétation, de la situation. C'est une décision dépendant purement du jugement individuel, des estimations subjectives, de chaque agent. La « meilleure » décision ne peut pas être exactement, ou quantitativement, prise à l'avance par des méthodes objectives. Le processus de *prévision* des conditions futures qui surviendront au cours de son action est un processus devant être effectué par chaque agent. Cette nécessité de deviner le cours des conditions importantes et leur possible changement au cours de l'action à venir est appelé l'*acte d'entrepreneuriat*. Ainsi, au moins dans une certaine mesure, tout homme est un entrepreneur. Tout agent effectue son estimation de la situation incertaine en ce qui concerne son action à venir.

Les concepts de *succès* ou d'*échec* de l'entrepreneuriat sont donc déductibles de l'existence de l'action. L'entrepreneur ayant des succès relatifs est celui qui a deviné correctement les changements de conditions se produisant durant l'action et qui a investi en conséquence. Il est le Crusoë qui a décidé de ne pas fabriquer le bâton parce que son jugement lui dit qu'il découvrira bientôt un nouveau bosquet de baies, qu'il finit par trouver. Inversement l'entrepreneur connaissant des échecs relatifs est celui qui s'est lourdement trompé dans ses prévisions des changements importants des conditions au cours de l'action. C'est le Crusoë qui ne s'est pas procuré de bâton contre la maladie des baies. L'agent à succès,

l'entrepreneur à succès, fait des estimations correctes ; l'entrepreneur qui échoue est celui qui fait de mauvaises estimations.

Supposons maintenant qu'un investissement ait déjà été fait et que les biens du capital ont déjà été fabriqués, avec un but en vue, lorsqu'un changement des conditions révèle qu'une erreur a été commise. L'agent est alors face au problème de devoir déterminer quoi faire du bien du capital. La réponse dépend de la *convertibilité* du bien du capital. Si le bien perd toute valeur dans l'usage pour lequel il était destiné, l'agent, bien qu'ayant fait une erreur en investissant initialement dans ce bien, l'a désormais entre ses mains et doit en tirer le meilleur parti. S'il existe un autre usage vers lequel l'agent peut commodément transférer le bien du capital, il le fera. Ainsi, si Crusoë se rend compte qu'un nouveau bosquet a rendu son bâton inutile pour la cueillette des baies, il peut l'utiliser comme canne. Il n'aurait pas investi dans cet usage initialement s'il avait su que le bâton serait inutile dans la cueillette, mais maintenant qu'il l'a, il le consacre à son usage disponible le plus urgent. D'un autre côté, il peut avoir le sentiment qu'il ne vaudrait vraiment pas la peine de passer du temps à remplacer le bâton, maintenant qu'il n'est utilisable que pour aider à la marche. Ou, après avoir travaillé 50 heures et fabriqué une hache, il peut découvrir une maison abandonnée par un habitant précédent. La hache, toutefois, peut être convertie pour quelque chose ayant une valeur juste un peu plus faible — disons pour fabriquer un arc et des flèches pour la chasse ou pour fabriquer un bateau pour la pêche. La hache peut avoir tellement de valeur dans ces usages que Crusoë travaillera toujours pour la remplacer et la maintenir opérationnelle.

Il est clair que le stock accumulé des biens du capital (ou, à ce propos, de biens de consommation durables) impose une force conservatrice à l'action du jour présent. L'agent est influencé dans le présent par ses actions (ou par celles de quelqu'un d'autre) du passé, même si ces dernières étaient en partie erronées. Crusoë peut ainsi trouver une hache déjà disponible, fabriquée par un habitant précédent. Cela pourrait ne pas être le type de hache que Crusoë aurait considéré comme la meilleure disponible. Il peut toutefois décider, si c'est une hache pouvant rendre des services, de l'utiliser comme bien du capital et d'attendre qu'elle s'use avant de la remplacer par une hache de son choix. Il peut au contraire estimer qu'elle est si émoussée qu'elle n'a que peu d'utilité et se mettre immédiatement au travail pour fabriquer une hache lui-même.

Le conservatisme du passé exerce une influence similaire sur la question du *lieu de résidence* qui est un autre aspect du même problème. Crusoë peut ainsi avoir déjà construit sa maison, dégagé un champ, etc., dans une partie de l'île. Puis, un jour, en faisant le tour de l'île, il peut découvrir un endroit de l'autre côté, offrant des avantages bien plus

grands pour la pêche, les fruits, etc. S'il n'avait pas investi dans des biens du capital ou dans des biens de consommation durables, il transférerait immédiatement son lieu de résidence vers cette zone plus abondante. Il a toutefois déjà investi dans certains biens du capital : quelques-uns, comme la hache, peuvent facilement changer de lieu ; d'autres, comme le champ dégagé et la maison, ne peuvent pas changer d'endroit. Il doit donc choisir suivant son échelle de valeur entre les avantages et les inconvénients d'un déménagement : pêche et fruits plus abondants contre la nécessité de travailler à la construction d'une nouvelle maison, à un nouveau dégagement, etc. Il peut décider par exemple de rester dans la maison et son champ dégagé jusqu'à ce qu'ils soient usés à un certain point, sans travailler à leur remplacement, puis de déménager vers le nouvel emplacement.

Si un agent décide d'abandonner un capital non convertible, comme le bâton ou le champ dégagé, en faveur de la production d'autres biens du capital et d'autres biens de consommation, il n'est *pas*, comme peuvent le penser certains, en train de gaspiller ses ressources en permettant l'apparition d'une « capacité inutilisée » de ses ressources. Quand Crusôë abandonne son champ dégagé ou son bâton ou sa maison (qui peut être considérée à ce sujet comme équivalente à un capital), il abandonne un capital non convertible pour pouvoir utiliser son travail en liaison avec des éléments naturels ou des biens du capital qui, à ce qu'il croit, lui rapporteront une utilité plus grande. De façon similaire, s'il refuse de se rendre loin dans une jungle pour y chercher des baies, il ne « gaspille » pas son stock non convertible de sol et de baies, car il juge que le faire a une utilité moins grande que les autres usages qu'il pourrait faire de son travail et de son temps. L'existence d'un bien du capital non utilisé révèle une erreur commise par lui ou par un agent précédent *dans le passé*, mais indique que l'agent s'attend à retirer une utilité plus grande d'autres usages de son travail que celle qu'il pourrait obtenir en continuant à utiliser le bien du capital dans son usage prévu initialement ou en le convertissant à un autre usage.³⁸

Cette discussion fournit la clé d'une analyse de la façon dont les agents emploieront les facteurs de production donnés par la nature. Dans de nombreux cas les agents ont le choix entre les divers éléments fournis par la nature. Supposons ainsi que Crusôë, lors de ses explorations de l'île, découvre que parmi les endroits possibles où il peut s'établir, certains sont abondant pour la production de baies (en mettant de côté leur production d'autres biens), d'autres moins, et certains stériles. Les autres

³⁸ Sur le sophisme des « capacités inutilisées », voir Benham, *Economics*, pp. 147-49.

considérations étant égales, il est clair qu'il s'établira sur le sol plus plus fertile — le « meilleur » sol — et qu'il emploiera ce facteur en fonction de l'utilité de son produit, de la possibilité d'investir des biens du capital utiles sur le sol, de la valeur qu'il donne au loisir, etc. Les zones de terres plus pauvres resteront inutilisées. Comme dit plus haut, ce développement est à attendre : il n'y a aucune raison d'être surpris de l'existence de « ressources non utilisées ». A l'inverse, si les meilleures zones sont épuisées, alors Crusoë ira utiliser certaines des zones de qualité suivante, jusqu'à ce que l'utilité du stock produit ne parvienne plus à dépasser l'utilité du loisir auquel il renonce. (« De qualité suivante » comprend tous les facteurs qui importent, comme la productivité, l'accès facile à la meilleure terre, etc.)

Les terres potentiellement utilisables, mais que l'agent choisit de *ne pas* utiliser parce que cela ne « paierait » pas en termes d'utilités auxquelles il faudrait renoncer, sont appelées terres submarginales. Elles ne sont pas un objet d'action sur le moment, mais l'agent les garde en tête pour un possible usage futur.

D'un autre côté, l'île de Crusoë peut être si petite ou si déserte que toutes les terres ou zones aquatiques utiles disponibles doivent être mises à contribution. Crusoë peut ainsi devoir explorer la totalité de l'île pour sa production de 200 baies. Dans ce cas, si ses ressources sont telles qu'il doit toujours employer tous les facteurs donnés par la nature et potentiellement utiles, il est évident que l'agent est très proche du niveau de la simple survie.

Dans les cas où les facteurs donnés par la nature sont travaillés, « améliorés », et maintenus par du travail humain, ils sont de fait transformés en biens du capital. Ainsi, le sol qui a été défriché, labouré, cultivé, etc., par le travail humain, est devenu un bien du capital. Cette terre est un bien produit et non un bien donné à l'origine. Les décisions quant à savoir si et dans quelle mesure il faut améliorer le sol, ou s'il faut le conserver intact ou en extraire le maximum de biens de consommation au prix de pertes futures (l'« érosion »), sont à mettre exactement sur le même plan que toutes les décisions de formation du capital. Elles dépendent d'une comparaison entre l'utilité attendue de la production future et l'utilité des biens de consommation actuels auxquels il faut renoncer.

Il est clair que la formation du capital et l'allongement concomitant de la période de production prolongent la *période d'anticipation* de l'agent. La formation de capital allonge la période future pour laquelle il prépare la satisfaction de désirs. L'*action* implique d'anticiper des désirs qui ne seront ressentis que dans le futur, d'estimer leur urgence relative, et de se décider sur la façon de les satisfaire. Plus les hommes investissent de capital, plus leur période d'anticipation tendra à être longue. Les

biens directement et actuellement consommés sont des *biens présents*. Un *bien futur* est l'espoir présent de bénéficier d'un bien de consommation à un instant du futur. Un bien futur peut être un titre sur de futurs biens de consommation ou peut être un bien du capital, qui sera transformé en bien de consommation dans le futur. Comme un bien du capital est une étape intermédiaire (et que les facteurs naturels sont les états initiaux) sur la route vers les biens de consommation, les biens du capital et les facteurs naturels sont tous deux des biens futurs.

De même, la période d'anticipation peut être prolongée par l'allongement de la durée de vie des biens de consommation produits. Une maison a par exemple une durée de vie plus longue qu'une récolte de baies et l'investissement de Crusoë dans une maison allonge considérablement sa période d'anticipation. Un bien de consommation durable n'est consommé que partiellement jour après jour, de sorte que la consommation de chaque jour est celle d'un bien présent, alors que le stock restant est un bien futur. Ainsi, si une maison est construite et dure 3000 jours, son utilisation pendant une journée en consommera 1/3000 ème, alors que le reste sera consommé dans le futur. Un trois millième de la maison est un bien présent, tandis que ce qui reste est un bien futur.³⁹

On pourrait ajouter qu'une autre méthode d'allongement de la période de production est la simple accumulation de stocks de biens de consommation à consommer dans le futur au lieu de les consommer dans le présent. Crusoë peut par exemple épargner un stock de 100 baies à consommer dans quelques jours ou une semaine plus tard. Ceci est souvent appelé *l'épargne simple*, par opposition à *l'épargne capitaliste*, dans lequel l'épargne entre dans le processus de formation du capital.⁴⁰ Nous verrons cependant qu'il n'y a aucune différence essentielle entre les deux types d'épargne et que l'épargne simple est également capitaliste en ce qu'elle aussi conduit à la formation de capital. Nous devons garder à l'esprit le fait crucial que le concept de « bien » se réfère à une chose dont l'agent pense que les unités offrent des services égaux. Il ne se réfère pas aux caractéristiques physiques ou chimiques du bien. Nous rappelons notre critique de la fallacieuse objection populaire opposée au fait universel de la préférence temporelle — que, pendant l'hiver, de la glace l'été prochain est préférée à de la glace tout de suite.⁴¹ Cela n'était pas un cas de préférence pour la consommation d'un *même* bien dans le futur par rapport à sa consommation dans le présent. Si Crusoë possède

³⁹ Cf. Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, pp. 238–44.

⁴⁰ L'épargne simple ne doit pas être confondue avec un exemple précédent, où Crusoë épargnait des stocks de biens de consommation pour les consommer lorsqu'il consacrait son travail à la production de capital.

⁴¹ Voir la note 15 ci-dessus.

un stock de glace en hiver et décide d'en « épargner » une partie jusqu'à l'été suivant, cela veut dire que la « glace-en-hiver » est un bien *différent*, présentant une intensité de satisfaction différente, de la « glace-en-été », malgré leurs similitudes physiques. Le cas des baies ou d'un autre bien est similaire. Si Crusoë décide de repousser la consommation d'une fraction de son stock de baies, cela veut dire que sa fraction donnera une intensité de satisfaction plus grande si elle est consommée plus tard de préférence à maintenant — suffisamment plus grande, en fait, pour surmonter sa préférence temporelle en faveur du présent. Les raisons d'une telle différence peuvent être nombreuses, comprenant une anticipation des goûts et des conditions de l'offre de biens à cette date future. En tout cas les « baies-mangées-dans-une-semaine » deviennent un bien d'une valeur plus élevée que les « baies-mangées-maintenant », et le nombre de baies qui seront transférées de la consommation d'aujourd'hui à celle de la semaine prochaine sera déterminé par le comportement de l'utilité marginale décroissante des baies de la semaine prochaine (quand le stock augmente), et par le taux de préférence temporelle. Supposons qu'en raison de tous ces facteurs Crusoë décide de transférer 100 baies dans ce but. Dans ce cas, ces 100 baies sont enlevées de la catégories des biens de consommation et transférés à celle des biens du capital. Ce sont toutefois des biens du capital d'un genre qui, comme le vin, n'ont besoin que de *temps de maturation* pour se transformer en biens de consommation, sans dépense de travail (en dehors du possible travail supplémentaire de stockage et de déstockage des baies).

Il est donc clair que l'accumulation d'un stock de biens de consommation est elle aussi une épargne qui participe à la formation du capital.⁴² Les biens épargnés deviennent immédiatement des biens du capital, qui se transforment plus tard en biens de consommation de valeur plus élevée. Il n'y a pas de différence essentielle entre ces deux types d'épargne.

10. L'action en tant qu'échange

Nous avons dit que toute action implique un échange — l'abandon d'un état de choses en faveur de ce qu'un agent attend devoir être un état plus satisfaisant.⁴³ Nous pouvons désormais examiner les conséquences de cette vérité à la lumière des nombreux exemples qui ont été donnés dans ce chapitre. Chaque aspect de l'action a impliqué un *choix* entre

⁴² La période de production sera égale à la différence temporelle entre l'acte d'épargne et l'acte de consommation future, comme dans tous les autres cas d'investissement.

⁴³ Voir page 19 plus haut.

différentes possibilités — un abandon de certains biens pour en acquérir d'autres. A chaque fois que le choix s'est produit — que ce soit entre divers usages de biens de consommation durables ou de biens du capital ; entre l'épargne et la consommation ; entre le travail et le loisir ; etc. — de tels choix entre différentes possibilités, comme renoncer à une chose en faveur d'une autre, étaient toujours présents. Dans chaque cas l'agent a adopté le cours qui, à son avis, devait lui apporter la plus grande utilité sur son échelle de valeur ; et dans chaque cas l'agent a abandonné ce qui, à son sens, se révélait d'une utilité moindre.

Avant d'analyser plus loin la gamme des choix possibles, il est nécessaire de souligner que *l'homme doit toujours agir*. Comme il est toujours en position d'améliorer son sort, même « ne rien faire » est une façon d'agir. « Ne rien faire » — ou dépenser tout son temps en loisirs — est un choix qui affectera son stock de biens de consommation. On doit par conséquent toujours être en train de choisir et d'agir.

Comme l'homme est toujours en train d'agir, il doit toujours essayer d'atteindre *le niveau le plus élevé sur son échelle de valeur*, quel que soit le type de choix en jeu. Il doit *toujours* y avoir de la place pour l'amélioration sur son échelle de valeur ; autrement tous les désirs de l'homme seraient parfaitement satisfaits et l'action disparaîtrait. Comme ceci ne peut pas être le cas, cela veut dire qu'il y a toujours pour chaque agent la perspective d'améliorer son sort, d'atteindre une valeur plus élevée que celle qu'il abandonne, c'est-à-dire de *réaliser un profit psychique*. Ce qu'il abandonne peut être appelé ses *coûts*, c'est-à-dire les utilités auxquelles il renonce afin de parvenir à une meilleure position. Les coûts d'un agent sont ainsi les occasions qu'il laisse de côté pour bénéficier de biens de consommation. De même, l'utilité (plus élevée) qu'il s'attend à acquérir en raison de l'action peut être considérée comme son *revenu psychique*, qui à son tour sera égale à l'utilité des biens qu'il consommera suite à l'action. Ainsi, au début de chaque action l'agent croira que le cours de son action, parmi les différentes possibilités, *maximisera son revenu psychique*, c'est-à-dire atteindra le niveau le plus élevé sur son échelle de valeur.

Annexe A : Praxéologie et économie

Le présent chapitre a constitué un exposé d'une partie de *l'analyse praxéologique* — analyse qui forme le corps de la théorie économique. Cette analyse prend comme prémisses fondamentales l'existence de l'action humaine. Une fois démontré que l'action humaine est un attribut

nécessaire de l'existence des êtres humains, le reste de la praxéologie (et de sa subdivision qu'est la théorie économique) consiste à élaborer les conséquences logiques du concept de l'action. L'analyse économique est de la forme :

1. Affirmation *A* — axiome de l'action.
2. Si *A*, alors *B* ; si *B* alors *C* ; si *C* alors *D*, etc. — d'après les lois de la logique.
3. Donc nous affirmons (qu'il est vrai que) *B*, *C*, *D*, etc.

Il est important de comprendre que l'économie n'offre aucune loi sur le *contenu* des fins humaines. Les exemples qui nous avons donnés, comme celui du sandwich au jambon, des baies, etc., sont de simples illustrations et n'ont aucune prétention à affirmer quoi que ce soit quant au contenu des objectifs d'un homme à un instant donné. Le concept d'action implique l'usage de moyens rares visant à satisfaire les désirs les plus urgents à un instant du futur et les vérités de la théorie économique comprennent les relations formelles entre les fins et les moyens, mais rien quant à leur contenus spécifiques. Les fins d'un homme peuvent être « égoïstes » ou « altruistes », « raffinées » ou « vulgaires ». Elles peuvent mettre l'accent sur les joies procurées par les « biens matériels » et le confort, ou sur la vie ascétique. L'économie ne se soucie pas de leur contenu et ses lois s'appliquent sans tenir compte de la nature de ces fins.

La praxéologie diffère par conséquent de la *psychologie* et de la *philosophie de l'éthique*. Comme toutes ces disciplines traitent des décisions subjectives des esprits humains individuels, de nombreux observateurs ont cru qu'elles étaient fondamentalement identiques. Ce n'est pas le cas du tout. La psychologie et l'éthique traitent du contenu des fins humaines ; elles se demandent *pourquoi* l'homme choisit telles et telles fins ou à *quelles* fins il *devrait* donner de la valeur. La praxéologie et l'économie traitent de *n'importe* quelles fins données et des conséquences formelles du fait que les hommes ont des fins et emploient des moyens pour y parvenir. La praxéologie et l'économie sont donc des disciplines séparées et distinctes des autres.

Ainsi, toutes les explications de la loi de l'utilité marginale sur des bases psychologiques ou physiologiques sont erronées. De nombreux auteurs ont par exemple basé la loi de l'utilité marginale sur une prétendue « loi de la satiété des besoins », selon laquelle un homme peut manger tant de portions de crème glacée en une fois, etc., et qu'ensuite il devient rassasié. Que cela soit vrai ou non en psychologie n'a aucune espèce d'importance pour l'économie. Ces auteurs concluent de manière erronée que, au début du stock, une deuxième unité peut rapporter davantage de plaisir que la première et donc que l'utilité marginale peut

d'abord croître avant de décroître. Ceci est totalement faux. La loi de l'utilité marginale ne dépend d'aucune hypothèse physiologique ou psychologique mais se fonde sur la vérité praxéologique qui veut que la première unité d'un bien soit utilisée pour satisfaire le besoin le plus urgent, la deuxième unité le deuxième besoin le plus urgent, etc. Il faut se souvenir que ces « unités » doivent pouvoir rendre des services égaux.

Il est par exemple faux de le critiquer de la façon suivante : Prenons les oeufs comme bien en question. Il est possible qu'un homme ait besoin de quatre oeufs pour faire un gâteau. Dans ce cas le deuxième oeuf peut être utilisé pour un besoin moins urgent que le premier et le troisième pour un besoin moins urgent que le deuxième. Mais comme le quatrième oeuf permet de faire un gâteau qui serait sinon impossible, l'utilité marginale du quatrième oeuf est supérieure à celle du troisième.

Cet argument néglige le fait qu'un « bien » n'est pas le matériau physique mais tout matériau dont les unités forment un stock rendant des services égaux. Comme le quatrième oeuf ne rend pas les mêmes services et n'est pas interchangeable avec le premier, les deux oeufs ne sont *pas* des unités d'un même stock et la loi de l'utilité marginale ne s'applique pas du tout à ce cas. Pour traiter dans ce cas les oeufs comme des unités homogènes d'un même bien, il serait nécessaire de considérer *chaque ensemble de quatre oeufs* comme une unité.

Pour résumer la relation et les distinctions entre la praxéologie et chacune des autres disciplines, nous pouvons les décrire comme suit :

- ÷ Pourquoi l'homme choisit les diverses fins : *la psychologie* ;
- ÷ Ce que les fins des hommes devrait être : *la philosophie de l'éthique* et aussi *la philosophie de l'esthétique*.
- ÷ Comment utiliser les moyens pour arriver aux fins : *la technologie* ;
- ÷ Ce que sont et ont été les fins de l'homme et comment il a utilisé des moyens pour y parvenir : *l'histoire* ;
- ÷ Les conséquences formelles du fait que les hommes utilisent des moyens pour atteindre diverses fins choisies : *la praxéologie*.

Quelle est la relation entre la praxéologie et l'analyse économique ? L'économie est une sous-partie de la praxéologie — jusqu'à présent la seule partie pleinement élaborée. Avec la praxéologie comme théorie formelle et générale de l'action humaine, l'économie comprend l'analyse de l'action d'un individu isolé (l'économie de Robinson Crusoe) et, point particulièrement élaboré, l'analyse de l'échange interpersonnel (la catalaxie). Le reste de la praxéologie est un domaine inexploré. Des tentatives ont été faites pour formuler une théorie logique de la guerre et de l'action violente, et la violence sous la forme du gouvernement a été traitée par la philosophie politique et par la praxéologie en indiquant les ef-

fets de l'intervention violente sur le marché libre. Une théorie des jeux a été élaborée et des débuts intéressants ont été fait dans l'analyse logique du vote.

On a suggéré que, comme la praxéologie et l'économie sont des chaînes de raisonnement logiques basés sur quelques prémisses universellement connues, elles devraient, pour être véritablement scientifiques, être élaborées avec les notations symboliques de la logique mathématique.⁴⁴ Ceci constitue un curieux malentendu quant au rôle de la logique mathématique ou « logistique ». En premier lieu, la grande qualité des propositions verbales est précisément que *chacune* a un sens. A l'inverse les symboles algébriques et logiques, tels qu'ils sont utilisés par la logistique, n'ont pas de sens en eux-mêmes. La praxéologie affirme que l'axiome de l'action est vrai et (avec quelques axiomes empiriques — comme l'existence d'une grande variété de ressources et d'individus) toutes les propositions de l'économie en sont déduites par les lois de l'inférence logique, chaque proposition étant verbale et ayant un sens. Si l'on utilisait la liste des symboles de la logistique, les propositions n'auraient pas de signification. La logistique, par conséquent, est bien plus adaptée aux sciences physiques où, contrairement à la science de l'action humaine, ce sont les conclusions qui sont connues plus que les axiomes. Dans les sciences physiques les prémisses ne sont qu'hypothétiques et des déductions logiques en sont tirées. Il n'y a pas de raison dans ces cas d'avoir des propositions avec un sens à chaque étape du raisonnement et par conséquent le langage symbolique et mathématique est plus utile.

Développer l'économie verbalement, de manière simple, puis la traduire dans les symboles de la logistique pour finalement retraduire les propositions en français, n'a aucun sens et viole le principe scientifique fondamental du rasoir d'Occam, qui réclame la plus grande simplicité possible et d'éviter la multiplication inutile des entités ou des processus.

Contrairement à ce que l'on aurait pu croire, l'usage de la logique verbale n'est pas inférieur à la logistique. Au contraire, cette dernière est un simple outil auxiliaire basé sur la première. Car la logique formelle traite des lois nécessaires et fondamentales de la pensée, qui doivent être

⁴⁴ Cf. G.J. Schuller, « Rejoinder, » *American Economic Review*, mars 1951, p. 188. Pour une réponse voir Murray N. Rothbard, « Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics » dans Mary Sennholz, éd. *On Freedom and Free Enterprise: Essays in Honor of Ludwig von Mises* (Princeton, N.J.: D. Van Nostrand, 1956), p. 227. Voir aussi Boris Ischboldin, « A Critique of Econometrics, » *Review of Social Economy*, septembre 1960, pp. 110-27 ; et Vladimir Niksa, « The Role of Quantitative Thinking in Modern Economic Theory, » *Review of Social Economy*, septembre 1959, pp. 151-73.

exprimées verbalement, et la logistique n'est qu'un système symbolique qui utilise cette logique verbale formelle comme fondation. La praxéologie et l'économie n'ont par conséquent pas le moins du monde besoin de s'excuser pour l'usage de la logique verbale — base fondamentale de la logique symbolique, et qui possède un sens à toute étape du chemin.⁴⁵

Annexe B : Des fins et des moyens

On accuse souvent toute théorie fondée sur une séparation logique des *moyens* et des *fins* d'être irréaliste parce que les deux sont souvent amalgamés ou fusionnés en une entité. Pourtant si l'homme agit intentionnellement, il poursuit par conséquent des *fins*, et quelle que soit la route qu'il prend il doit, *ipso facto*, employer des *moyens* pour les atteindre. La distinction entre les fins et les moyens est une distinction logique nécessaire enracinée dans toute action humaine — dans toute action intentionnelle en fait. Il est difficile de voir le sens qu'a une négation de cette vérité primordiale. Le seul sens qu'a l'accusation concerne les cas où certains *objets*, ou plutôt certains *modes d'action*, deviennent des fins en soi tout autant que des moyens pour d'autres fins. Ceci, bien entendu, peut souvent se produire. Il n'y a aucune difficulté cependant à les incorporer dans une analyse, comme il a été fait plus haut. Ainsi, un homme peut travailler dans un emploi non seulement pour la paie mais aussi parce qu'il tire du plaisir du travail ou du lieu. En outre tout désir d'argent est le désir d'un moyen pour atteindre d'autres fins. Les critiques de la praxéologie confondent la séparation nécessaire et éternelle des fins et des moyens en tant que *concepts* avec leur coïncidence fréquente dans une ressource concrète particulière ou un cours spécifique de l'action.

⁴⁵ Cf. René Poirier, « Sur la Logique » dans André Lalande, *Vocabulaire technique et critique de la philosophie* (Paris : Presses Universitaires de France, 1951), pp. 574–75.

2

L'échange direct

1. Les types d'action interpersonnelle : la violence

L'analyse du premier chapitre était basée sur les implications logiques de l'hypothèse de l'action et ses résultats valent pour toute action humaine. L'*application* de ces principes se confinait cependant à « l'économie de Robinson Crusoë » où les actions d'individus isolés sont considérées en elles-mêmes. Dans ces situations il n'y a aucune interaction entre des personnes. L'analyse pourrait ainsi aisément et directement être appliquée à n Crusoës isolés sur n îles ou zones isolées. La tâche suivante consiste à appliquer et à étendre l'analyse pour prendre en compte les interactions entre les êtres humains individuels.

Supposons que Crusoë finisse par découvrir qu'un autre individu, disons Jackson, menait également une existence isolée à l'autre bout de l'île. Quels types d'interactions peuvent-ils désormais se produire entre eux ? Un type d'action est la *violence*. Crusoë peut ainsi nourrir une forte haine envers Jackson et décider de le tuer ou sinon de le blesser. Dans ce cas Crusoë parviendrait à sa fin — le meurtre de Jackson — en commettant un acte de violence. Ou alors Crusoë peut décider qu'il aimerait exproprier Jackson de sa maison et de sa collection de fourrure et utiliser l'assassinat de Jackson comme moyen pour atteindre cette fin. Dans les deux cas le résultat est que Crusoë gagne en satisfaction au détriment de Jackson qui, c'est le moins que l'on puisse dire, subit une grande perte psychique. L'action basée sur une *menace de violence*, sur l'*intimidation*, est fondamentalement similaire. Ainsi Crusoë peut menacer Jackson avec un couteau et le détrousser de ses fourrures et provisions. Les deux exemples sont des cas d'*action violente* et impliquent un

gain pour quelqu'un aux dépens d'une autre personne. Les facteurs suivants, seuls ou en combinaison, peuvent conduire Crusoë (ou Jackson) à *s'abstenir* de toute action violente envers l'autre :

1) Il peut sentir que l'usage de la violence contre un autre être humain est *inhumain*, c'est-à-dire que se retenir d'utiliser la violence contre une autre personne est une fin en soi, dont le rang sur son échelle de valeur est plus élevé que celui de tout avantage, sous forme de capital ou de biens de consommation, qu'il pourrait retirer d'une telle action.

2) Il peut décider que se livrer à une action violente pourrait bien établir un fâcheux précédent, entraînant l'autre à prendre les armes contre lui, de sorte qu'il pourrait finir par être victime au lieu de vainqueur. S'il commence un type d'action où l'on doit gagner au détriment d'un autre, alors il doit faire face au fait que *lui* pourrait se révéler le perdant suite à cette action.

3) Même s'il sent que son action violente conduira au bout du compte à sa victoire face à l'autre, il peut conclure que « les coûts de guerre » dépasseraient le bénéfice net de la victoire. Ainsi la désutilité du temps et de l'énergie de travail dépensés en *faisant la guerre* (la guerre pouvant être définie comme une action violente utilisée par deux adversaires ou plus), en accumulant des *armes* pour la guerre (biens du capital pour des usages guerriers), etc., pourrait, en définitive, dépasser les gains de la conquête.

4) Même si Crusoë se sent raisonnablement certain de la victoire et croit que les coûts du combat seront bien plus faibles que l'utilité du butin de sa conquête, ce gain à court terme peut bien peser moins lourd dans sa décision que les pertes à long terme. Ainsi, la conquête des fourrures et de la maison de Jackson peut ajouter à sa satisfaction pendant un moment après la « période de production » (= la préparation de la guerre + la durée de la guerre elle-même), mais, après un temps, sa maison se détériorera et ses fourrures perdront toute leur valeur. Il peut alors conclure que, par le meurtre de Jackson, il a perdu de manière permanente les nombreux services qu'un Jackson encore en vie aurait pu fournir. Ceci pourrait être la simple compagnie ou d'autres types de biens de biens de consommation ou du capital. *Comment* Jackson aurait pu aider Crusoë sans recours à la violence sera indiqué plus loin mais, en tout cas, Crusoë peut être retenu d'user de la violence en estimant davantage la désutilité des conséquences à long terme que l'utilité des bénéfices à court terme. D'un autre côté sa préférence temporelle peut être si grande que les bénéfices à court terme l'emportent dans sa décision sur les pertes à long terme.

Il est possible que Crusoë puisse entreprendre une action violente sans prendre en considération les coûts de la guerre ou les conséquences

à long terme, auquel cas ses actions se révéleront être erronées, c'est-à-dire que les moyens utilisés n'étaient pas adéquats pour maximiser son revenu psychique.

Au lieu de tuer son adversaire, Crusoë peut découvrir qu'il est plus utile de le réduire en *esclavage* et, sous la menace continuelle de la violence, forcer Jackson à accepter de dépenser son travail pour satisfaire les désirs de Crusoë plutôt que les siens.¹ Avec l'esclavage le maître traite les esclaves comme il le fait avec son bétail, ses chevaux et les autres animaux, les utilisant comme facteurs de production pour satisfaire ses désirs, les nourrissant, les logeant, etc., juste assez pour leur permettre de continuer à être au service du maître. Il est vrai que l'esclave est d'accord avec cet arrangement mais cet accord résulte d'un choix entre travailler pour le maître et subir des blessures par application de la violence. Le travail dans ces conditions est qualitativement différent du travail sans menace de violence et peut être qualifié de *travail obligatoire* par opposition au *travail libre* ou *travail volontaire*. Si Jackson est d'accord pour continuer à travailler comme esclave sous les ordres de Crusoë, cela ne veut *pas* dire qu'il est un partisan enthousiaste de son propre esclavage. Cela signifie juste qu'il ne croit pas que la *révolte* contre son maître améliorerait sa condition en raison des *coûts* de la révolte en termes de possible violence qui lui serait infligée, du travail de préparation et de combat, etc.

L'argument selon lequel l'esclave serait un partisan enthousiaste du système en raison de la nourriture, etc., fournie par son maître, ignore que dans ce cas la violence et la menace de violence par le maître ne seraient pas nécessaires. Jackson se mettrait simplement et volontairement au service de Crusoë et cet arrangement ne constituerait pas un esclavage mais un autre type qui sera étudié dans la prochaine partie.^{2,3} Il est clair

¹ Pour une discussion du passage du meurtre à l'esclavage, cf. Franz Oppenheimer, *The State* (New York : Vanguard Press, 1914, republié en 1928), pp. 55-70 et suivantes.

² Il est vrai que l'homme, étant ce qu'il est, ne peut absolument pas garantir un service à vie à un autre dans le cadre d'un arrangement volontaire. Jackson pourrait ainsi à présent être d'accord pour travailler à vie sous la direction de Crusoë en échange de la nourriture, de l'habillement, etc., mais il ne peut pas garantir qu'il ne changera pas d'avis à un moment du futur et ne décidera jamais de partir. En ce sens la personne et la volonté propres de l'homme sont « inaliénables », c'est-à-dire ne peuvent pas être abandonnées à quelqu'un d'autre pour toute période future.

³ Un tel arrangement n'est *pas une garantie* de « sécurité » des provisions, car personne ne peut garantir une offre constante de tels biens. Cela signifie

que l'esclave est toujours en moins bonne situation qu'il ne le serait sans la menace de violence de la part du maître et que ce dernier tire par conséquent toujours son bénéfice aux dépens de l'esclave.

La relation interpersonnelle dans le cadre de l'esclavage est connue comme étant une relation *hégémonique*.⁴ Cette relation concerne l'ordre et l'obéissance, les ordres étant respectés grâce aux menaces de violence. Le maître utilise les esclaves comme instruments, comme facteurs de production, pour satisfaire ses désirs. L'esclavage, ou l'hégémonie, se définit donc comme un système où l'un doit travailler sous les ordres d'un autre sous la menace de violence. Dans le cadre de l'hégémonie l'homme qui obéit — « l'esclave », le « serf », le « pupille » ou le « sujet » — n'a le choix qu'entre deux possibilités : (1) se soumettre au maître ou au « dictateur » ; ou (2) se révolter contre le régime de violence en faisant lui-même usage de violence ou en refusant d'obéir aux ordres. S'il choisit la première solution il se soumet au dirigeant hégémonique et toutes les autres décisions et actions sont le fait du chef. Le sujet choisit *une fois pour toutes* en décidant d'obéir au chef ; les autres choix sont faits par ce dernier. Le sujet agit comme un facteur de production passif pour le compte du maître. Après cet acte de choix unique (continuellement reconduit) fait par l'esclave, il participe au travail forcé ou obligatoire et seul le dictateur est libre de choisir et d'agir.

L'action violente peut conduire aux développements suivants : (a) une lutte sans résultat, où aucun adversaire ne sort vainqueur, auquel cas la guerre peut continuer par intermittence pendant une longue période ou alors l'action violente peut cesser et la *paix* (l'absence de guerre) s'installer ; (b) le vainqueur peut tuer la victime, auquel cas il n'y a plus d'autre action interpersonnelle entre les deux protagonistes ; (c) le vainqueur peut simplement voler la victime et repartir, pour retourner à l'isolement ou peut-être à de violentes razzias intermittentes ; ou (d) le vainqueur peut instaurer une tyrannie hégémonique durable sur la victime par des menaces de violence.

Dans le cas (a) l'action violente a avorté et s'est montrée erronée ; dans (b) il n'y a plus d'interaction interpersonnelle ; dans (c) il y a une alternance entre le vol et l'isolement ; et dans (d) un lien hégémonique durable est établi.

De ces résultats ce n'est que dans (d) que se constitue une configuration durable de relations interpersonnelles. Ces relations sont obligatoires,

simplement que A *croit* que B est plus capable de fournir une quantité de ces biens que lui-même.

⁴ Cf. Mises, *Human Action*, pp. 196–199 [*L'Action humaine*, pp. 207–210], et, pour une comparaison des esclaves et des animaux, *ibid.*, pp. 624–630 [pp. 660–667].

comportant les « échanges » forcés suivants : les esclaves sont traités comme des facteurs de production en échange de nourriture et d'autres provisions ; les maîtres acquièrent des facteurs de production en échange de la fourniture de provisions. Toute configuration durable d'échanges interpersonnels est *appelée* société et il est clair qu'une société n'a été établie que dans le seul cas (d).⁵ Dans le cas de la mise en esclavage de Jackson par Crusoë, la société établie est une société totalement hégémonique.

Le terme de « société » dénote alors un réseau d'échanges interpersonnels entre des êtres humains. Il est évidemment absurde de traiter la « société » comme quelque chose de « réel » avec une force indépendante propre. Il n'y a pas de réalité de la société en dehors des individus qui la composent et dont les actions déterminent le type de réseau social qui s'établira.

Nous avons vu au chapitre 1 que toute action est un échange et savons désormais diviser les échanges en deux catégories. L'un est l'*échange autistique*. Il concerne tout échange qui ne comporte aucune forme d'échange de services interpersonnel. Ainsi, tous les échanges du Crusoë isolé étaient autistiques. A l'inverse, le cas de l'esclavage comportait un *échange interpersonnel*, dans lequel chacun donne certains biens afin d'acquérir d'autres biens de l'autre. Toutefois, dans cette forme d'échange obligatoire seul le dirigeant tire bénéfice de l'échange, car il est le seul à exercer son libre choix. Comme il doit imposer la menace de violence afin de pousser le sujet à pratiquer l'échange, il est clair que ce dernier y perd. Le maître utilise le sujet comme un facteur de production à son seul profit aux dépens du second et cette relation hégémonique peut être appelée *exploitation*. Dans l'échange hégémonique le chef exploite le sujet à son bénéfice.⁶

⁵ Il n'y a bien sûr aucun jugement à cet instant concernant la question de savoir si l'établissement d'une société ou d'une telle société constitue un développement bon, mauvais ou indifférent.

⁶ Ce système a parfois été appelé « coopération forcée » mais nous préférons réserver le terme de « coopération » au résultat des choix volontaires.

2. Les types d'action interpersonnelle : l'échange volontaire et la société contractuelle⁷

A partir de maintenant nous allons développer une analyse du fonctionnement d'une société fondée uniquement sur l'action volontaire, totalement *libre* de toute violence ou menaces de violence. Nous examinerons les actions interpersonnelles purement volontaires et n'ayant aucune trace de relations hégémoniques. Puis, après avoir étudié les lois du *market libre et non entravé*, nous retracerons la nature et les résultats des relations hégémoniques — des actions basées sur la violence ou la menace de violence. Nous verrons les divers effets de l'interférence violente dans les actions volontaires et étudierons les conséquences des évolutions en direction d'un régime d'hégémonie totale, de pur esclavage ou assujettissement. Pour le moment nous limiterons notre discussion à une analyse des actions non entravées par l'existence de la violence de l'homme contre l'homme.

La principale forme de l'interaction volontaire est l'échange interpersonnel volontaire. *A* donne un bien à *B* en échange d'un bien que *B* donne à *A*. L'essence de l'échange est que *les deux individus le pratiquent parce qu'ils en attendent un bénéfice ; sinon ils ne se seraient pas mis d'accord sur l'échange*. Une condition nécessaire pour que l'échange se produise est que *les deux biens font l'objet d'évaluations opposées sur les échelles de valeur respectives des deux parties de l'échange*. Supposons ainsi que *A* et *B* soient les deux échangistes et que *A* donne à *B* le bien *X* en échange du bien *Y*. Pour que l'échange ait lieu leurs échelles de valeur doivent avoir été les suivantes avant l'échange :

<i>A</i>	<i>B</i>
1 — (Bien <i>Y</i>)	1 — (Bien <i>X</i>)
2 — Bien <i>X</i>	2 — Bien <i>Y</i>

(Les parenthèses autour du bien indiquent que la partie ne le possède pas, l'absence de parenthèses indique qu'elle l'a.) *A* possède le bien *X* et *B* le bien *Y*, et chacun donne au bien de l'autre davantage de valeur qu'au sien. Après que l'échange est fait, *A* et *B* sont tous les deux montés sur leur échelle de valeur respective.

Les conditions pour qu'un échange se produise sont ainsi que les biens soient évalués en sens contraire par les deux parties et que chacune

⁷ Pour une analyse de l'échange, voir Menger, *Principles of Economics*, pp. 175-90. Pour une discussion vivante de l'échange, voir Frédéric Bastiat, *Les Harmonies économiques*.

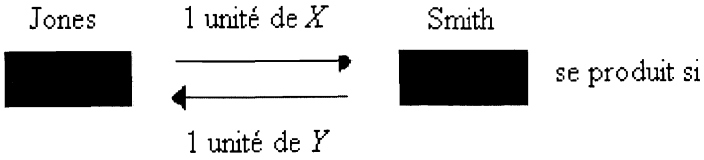
connaît l'existence de l'autre et des biens qu'il possède. Sans connaissance des actifs de l'autre personne aucun échange d'actifs ne pourrait avoir lieu.

Il est clair que les choses qui doivent être échangées sont des *biens*, qui seront utiles à la partie réceptrice. Les biens peuvent être des biens présents ou des biens futurs (ou des titres sur des biens futurs, pouvant être considérés comme équivalents à des biens futurs), ils peuvent être des biens du capital ou des biens de consommation, du travail ou des facteurs donnés par la nature. En tout cas les objets d'un échange doivent être des *moyens rares* pour des fins humaines, puisque s'ils étaient disponible abondamment pour tout le monde ils seraient des conditions générales du bien-être humain et non des objets de l'action humaine. Si une chose était une condition générale du bien-être humain, il n'y aurait pas besoin de donner autre chose pour l'acquérir et elle ne serait pas l'objet d'un échange.

Si les biens en question sont des biens uniques, d'une quantité se montant à une unité, alors le problème de savoir quand des échanges auront et n'auront pas lieu est un problème facile. Si *A* a un vase et *B* une machine à écrire, si chacun connaît l'existence du bien de l'autre et que *A* donne plus de valeur à la machine à écrire et que *B* en donne plus au vase, il y aura échange. Si, au contraire, soit *A* soit *B* donne plus de valeur à ce qu'il a qu'à ce que l'autre possède, alors l'échange n'aura pas lieu. De même un échange se produira si l'une des parties n'a pas connaissance du fait que l'autre a un vase ou une machine à écrire.

Par ailleurs, si les biens sont disponibles en *quantités* d'unités homogènes, le problème devient plus complexe. Dans ce cas, quand il s'agit de déterminer jusqu'à quel point les échanges des deux biens se poursuivront, la loi de l'utilité marginale devient le facteur décisif.⁸ Si Jones et Smith ont certaines quantités d'unités des biens *X* et *Y* en leur possession, pour que Jones échange *une unité* de *X* contre *une unité* de *Y*, les conditions suivantes doivent être vérifiées : Pour Jones, l'utilité marginale de l'unité additionnelle de *Y* doit être supérieure à celle de l'unité du *X* abandonné ; et pour Smith l'utilité marginale de l'unité additionnelle de *X* doit être supérieure à celle de l'unité du *Y* abandonné. Ainsi :

⁸ Strictement parlant la loi de l'utilité marginale s'applique aussi au cas où la quantité n'est que d'une unité et nous pouvons dire que dans l'exemple ci-dessus l'échange aura lieu si pour *A* l'utilité marginale du bien *Y* est plus grande que celle du bien *X* et *vice versa* pour *B*.



pour Jones, l'UM de l'ajout de $Y >$ l'UM de X

pour Smith, l'UM de l'ajout de $X >$ l'UM de Y

(UM = Utilité Marginale)

(Les utilités marginales des biens pour Jones et Smith ne sont bien entendu pas comparables puisqu'elles ne peuvent pas être mesurées et que les deux échelles de valeur ne peuvent pas être réduites à une mesure ou une échelle unique.)

Toutefois, au fur et à mesure que Jones continue à échanger avec Smith des unités de X contre des unités de Y , l'utilité marginale de X pour Jones augmente, en raison de la loi de l'utilité marginale. En outre, l'utilité marginale de l'unité additionnelle de Y continue à diminuer au fur et à mesure que le stock de Y de Jones s'accroît, en raison de l'effet de cette loi. Au bout du compte, par conséquent, Jones atteindra un point où, en cas de nouvel échange de X contre Y , l'utilité marginale de X sera plus grande que celle de l'unité supplémentaire de Y , de sorte qu'il ne fera plus de nouvel échange. De plus, Smith est dans une situation similaire. Au fur et à mesure qu'il continue d'échanger Y contre X , l'utilité marginale de Y augmente pour lui et celle de l'unité supplémentaire de X décroît, du fait de l'action de la loi de l'utilité marginale. Lui aussi atteindra finalement un point où un échange supplémentaire rabaisserait sa position sur son échelle de valeur au lieu de l'élever, de sorte qu'il refusera d'effectuer tout nouvel échange. Comme il faut être deux pour faire affaire, Jones et Smith échangeront des unités de X contre des unités de Y jusqu'à ce que l'un d'eux atteigne un point au-delà duquel tout nouvel échange aboutirait à une perte au lieu d'un profit.

Supposons ainsi que Jones parte d'une situation où ses actifs (son stock de biens) consistent en une quantité de cinq chevaux et de zéro vaches alors que Smith part avec cinq vaches et zéro chevaux. Combien d'échanges, s'il y en a, d'une vache contre un cheval seront effectués se reflète dans les échelles de valeur des deux participants. Supposons ainsi que le diagramme de valeur de Jones soit tel qu'indiqué sur la figure 5. Les cercles représentent la valeur de l'utilité marginale de chaque vache additionnelle, lorsque Jones échange un cheval contre une vache. Les

croix représentent l'utilité marginale croissante de chaque cheval abandonné quand Jones fait un échange. Jones s'arrêtera de faire des affaires après le troisième échange, lorsque ses actifs consistent en deux chevaux et trois vaches, car un nouvel échange de ce type ne ferait que le léser.

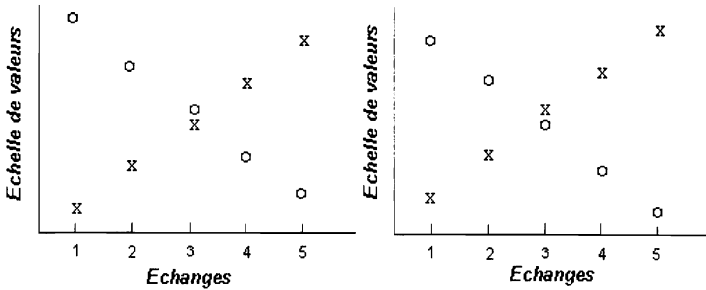


Figure 5 (à gauche) : Jones — Figure 6 (à droite) : Smith

D'un autre côté supposons que le diagramme de valeur de Smith soit celui de la figure 6. Les cercles représentent l'utilité marginale pour Smith de chaque cheval supplémentaire alors que les croix représentent l'utilité marginale de chaque vache cédée. Smith s'arrêtera de commercer après deux échanges et par conséquent Jones devra s'arrêter lui aussi après deux échanges. Cela se terminera avec trois chevaux et deux vaches pour Jones, trois vaches et deux chevaux pour Smith.

Il est presque impossible de surestimer l'importance de l'échange dans un système économique développé. Les échanges interpersonnels exercent une énorme influence sur les activités productives. Leur existence signifie que les biens et les unités de biens ont non seulement une *valeur d'usage direct* pour le producteur mais aussi une *valeur d'échange*. En d'autres termes les biens peuvent désormais être échangés contre d'autres biens plus utiles à l'agent. Un homme échangera une unité d'un bien tant que les biens qu'il permet d'obtenir par l'échange ont une valeur plus grande pour lui que la valeur qu'il avait dans son usage direct, c'est-à-dire tant que sa valeur d'échange est plus grande que sa valeur d'usage direct. Dans l'exemple ci-dessus, les deux premiers chevaux que Jones a échangé les deux premières vaches cédées par Smith avaient une valeur d'échange supérieure à leur valeur d'usage direct aux yeux de leur propriétaire. A partir de cet instant, au contraire, les actifs avaient une valeur d'usage plus élevée que la valeur d'échange qu'il représentait pour leur propriétaire.⁹

⁹ Sur la valeur d'usage et la valeur d'échange, voir Menger, *Principles of Economics*, pp. 226–35.

L'existence et les possibilités de l'échange ouvrent aux producteurs la voie d'une production pour un « marché » plutôt que pour eux-mêmes. Au lieu d'essayer de maximiser son produit dans l'isolement en produisant des biens uniquement pour son propre usage, chacun peut désormais produire des biens en comptant sur leur valeur d'échange, et échanger ces biens contre d'autres qui ont plus de valeur pour lui. Il est évident que puisque ceci ouvre une nouvelle voie à l'utilité des biens, il devient possible à tout un chacun d'accroître sa productivité. Par la praxéologie, nous savons donc que chaque participant de l'échange ne peut en récolter que des avantages et que chacun doit tirer bénéfice de la transaction ; autrement il ne s'y livrerait pas. Nous savons de manière empirique que l'économie d'échange a rendu possible une formidable augmentation de la productivité et des satisfactions pour tous ses participants.

Toute personne peut ainsi produire des biens soit directement pour son propre usage, soit dans le but de l'échanger avec d'autres contre des biens qu'il désire. Dans le premier cas, *il* est le *consommateur* de son propre produit ; dans le second il produit au service d'*autres consommateurs*, c'est-à-dire qu'il « produit pour un marché ». Dans les deux cas il est clair que sur un « marché » libre ce sont les consommateurs qui dictent le cours de la production.

A tout instant un bien, ou une unité d'un bien, peut avoir pour son possesseur une valeur d'usage direct ou une valeur d'échange, ou encore un mélange des deux, et celle qui sera la plus grande déterminera l'action. Des exemples de biens n'ayant qu'une valeur d'usage direct pour leur propriétaire sont ceux d'une économie isolée ou ceux comme des verres de lunettes spécifiques à une prescription individuelle. A l'inverse les producteurs de tels verres ou d'instruments chirurgicaux ne trouvent aucune valeur d'usage direct à ces produits, mais uniquement une valeur d'échange. De nombreux biens, comme ceux de l'exemple d'échange précédent, ont à la fois une valeur directe et une valeur d'échange pour leurs propriétaires. Pour ces biens des changements de condition peuvent faire que la valeur d'usage directe remplace la valeur d'échange dans la hiérarchie de valeurs de l'agent, ou *vice versa*. Ainsi, si une personne possédant un stock de vin se trouve perdre le goût du vin, la valeur d'usage préalablement plus grande que le vin avait pour lui change et la valeur d'échange du vin dépassera sa valeur d'usage, devenue désormais presque nulle. De même une personne adulte peut échanger les jouets qu'elle utilisait étant enfant, leur valeur d'usage ayant dès lors grandement baissé.

D'un autre côté la valeur d'échange des biens peut diminuer, conduisant leurs possesseurs à les utiliser directement plutôt qu'à les échanger. Un chapelier peut ainsi fabriquer un chapeau pour l'échanger, mais un

défaut mineur peut faire chuter la valeur d'échange qu'on pourrait en attendre, de sorte que le chapelier décide de le porter lui-même.

L'un des facteurs les plus importants entraînant un changement de la relation entre la valeur d'usage direct et la valeur d'échange est une augmentation du nombre d'unités d'un stock disponible. Par la loi de l'utilité marginale nous savons qu'un accroissement de la quantité d'un bien disponible diminue l'utilité marginale du stock pour l'usage direct. Plus il y a d'unités disponibles, par conséquent, plus il est probable que la valeur d'échange de l'unité marginale soit supérieure à sa valeur d'usage direct et plus il est vraisemblable que son propriétaire sera prêt à l'échanger. Plus Jones possède de chevaux et plus Smith a de vaches, plus ils sont désireux de les échanger. A l'inverse une baisse du stock augmentera la probabilité que la valeur d'usage direct prédomine.

Le réseau des échanges interpersonnels volontaires forme une société ; il forme aussi un tissu de relations connu sous le nom de *marché*. Une société formée uniquement par le marché dispose d'un *marché libre*, d'un *marché non entravé*, d'un marché non soumis à l'interférence de l'action violente. Une société basée sur des échanges volontaires est qualifiée de *société contractuelle*. En opposition à la société hégémonique basée sur le règne de la violence, le type de société contractuelle est basé sur des relations contractuelles librement consenties entre les individus. Les accords des individus visant à faire des échanges sont appelés des *contrats*, et une société basée sur des accords contractuels volontaires est une société contractuelle. C'est la société du marché libre.

Dans une société contractuelle chaque individu bénéficie du contrat d'échange qu'il fait. Chaque individu est un agent libre de prendre ses propres décisions à chaque étape du chemin. Les relations entre les gens sont ainsi « symétriques » dans un marché libre ; il y a égalité au sens où chaque personne a le même pouvoir de prendre ses propres décisions d'échange. Ceci s'oppose à la relation hégémonique où le pouvoir est asymétrique — où le dictateur prend toutes les décisions pour ses sujets, en dehors de la seule décision d'obéir, pour ainsi dire, sous la menace de la baïonnette.

Les traits caractéristiques de la société contractuelle, du marché libre, sont ainsi l'auto-responsabilité, l'absence de violence, le plein pouvoir de prendre ses propres décisions (sauf celle de se livrer à la violence contre autrui) et des bénéfices pour tous les participants individuels. Les traits caractéristiques d'une société hégémonique sont le règne de la violence, l'abandon à un dictateur du pouvoir de prendre ses propres décisions et l'exploitation des sujets au bénéfice des maîtres. Il sera vu plus loin que les sociétés existantes peuvent être totalement hégémoniques, totalement contractuelles ou constituer divers mélanges des deux, à des

degrés différents, et la nature et les conséquences de ces diverses « économies mixtes » et totalement hégémoniques seront analysées.

Avant d'examiner le processus d'échange plus en avant, il faut se souvenir que pour qu'une personne échange quelque chose il faut tout d'abord qu'elle le *possède*. L'individu abandonne la *propriété* du bien *X* afin d'obtenir la *propriété* du bien *Y*. La propriété par un ou plusieurs propriétaires implique le contrôle et l'usage exclusifs des biens possédés, et ces derniers sont appelés *propriété*. L'absence de violence implique que personne ne peut s'emparer de la propriété d'autrui au moyen de la violence ou de la menace de violence et que la propriété de chaque personne est « à l'abri », garantie contre une telle agression. Quels biens deviennent-ils propriété ? A l'évidence seuls les *moyens rares* font partie de la propriété. Les conditions générales du bien-être, puisqu'elles sont abondantes pour tous, ne font pas l'objet de la moindre action et ne peuvent donc pas être possédées ou devenir propriété. Sur le marché libre il est absurde de dire que quelqu'un « possède » l'air. Ce n'est que si un bien est rare qu'il est nécessaire à tous de l'obtenir, ou d'obtenir sa propriété, pour l'utiliser. La seule façon pour qu'un homme puisse prétendre à la propriété de l'air serait d'user de la violence pour faire respecter cette revendication. Une telle action ne pourrait pas se produire sur le marché libre.

Sur le marché libre, non entravé, un homme peut acquérir la propriété des biens rares comme suit : (1) En premier lieu, *chaque homme a la propriété de sa propre personne*, de sa volonté et de ses actions, et de la manière dont il utilisera son propre travail. (2) Il acquiert les facteurs rares donnés par la nature soit en s'appropriant pour son propre usage des facteurs jusque là inutilisés, soit en les recevant en cadeau de quelqu'un d'autre qui, en dernière analyse, doit les avoir acquis en tant que facteurs jusque là inutilisés.¹⁰ (3) Il acquiert des biens du capital ou des biens de consommation soit en mêlant son propre travail aux facteurs donnés par la nature pour les produire, soit en les recevant comme cadeau de quelqu'un d'autre. Comme dans le cas précédent, les cadeaux doivent en définitive remonter eux-mêmes à la production par un agent de biens grâce à l'application de son travail. Il est clair que ce seront les facteurs donnés par la nature, les biens du capital et les biens de consommation *durables* qui seront susceptibles d'être offerts comme cadeaux, car des biens de consommation non durables seront vraisemblablement consommés rapidement. (4) Il peut *échanger* tout type de

¹⁰ Analytiquement, recevoir un facteur de quelqu'un comme cadeau repousse simplement le problème à un stade antérieur. A un certain moment l'agent doit se l'être approprié dans la sphère des facteurs inutilisés, comme Crusoë s'était approprié la terre inutilisée de l'île.

facteur (service de travail, facteur naturel, bien du capital, bien de consommation) contre tout type de facteur. Il est clair que les cadeaux et les échanges en tant que source de la propriété doivent au bout du compte remonter à : *la propriété de sa personne, l'appropriation de facteurs naturels non utilisés et la production de biens du capital et de biens de consommation*, sources ultimes de l'acquisition de la propriété dans un système économique libre. Pour que le don ou l'échange de biens aient lieu, ils doivent d'abord être obtenus par les agents individuels de l'une de ces manières. L'enchaînement logique des événements est donc : Un homme possède sa propre personne ; il s'approprie des facteurs naturels non utilisés ; il utilise ces facteurs pour produire des biens du capital et des biens de consommation qui deviennent les siens ; il utilise les biens de consommation et/ou les donne, ainsi que les biens du capital, à d'autres ; il échange certains de ces biens contre d'autres biens qui sont de la même façon devenus propriété d'autres individus.^{11,12} Telles sont les méthodes d'acquisition des biens qui valent sur le marché libre et elles incluent tout, à l'exception de la méthode d'expropriation violente ou *par invasion* de la propriété d'autrui.¹³

Au contraire des conditions générale du bien-être, qui sur un marché libre ne peuvent pas faire l'objet d'une appropriation et devenir propriété, les biens rares utilisés dans la production doivent toujours être sous le contrôle de *quelqu'un* et par conséquent doivent toujours être *propriété* de quelqu'un. Sur le marché libre les biens seront possédés par ceux qui

¹¹ Sur la propriété de soi et l'acquisition de la propriété, cf. la discussion classique de John Locke, « An Essay Concerning the True Original Extent and End of Civil Government, Second Treatise » dans Ernest Barker ed., *Social Contract* (Londres : Oxford University Press, 1948), pp. 15-30.

¹² Le problème de la propriété de soi est compliqué par la question des *enfants*. Les enfants ne peuvent pas être considérés comme propriétaires d'eux-mêmes parce qu'ils ne sont pas encore en possession du pouvoir de raison nécessaire pour diriger leurs actions. Le fait que les enfants soient sous l'autorité hégémonique de leurs parents jusqu'à ce qu'ils soient assez âgés pour devenir des êtres se possédant eux-mêmes n'est donc pas contraire à la propriété de soi, l'autorité exercée sur eux appartiendra à certains individus ; sur un marché libre elle résidera chez leurs *producteurs*, leurs parents. D'un autre coté la propriété des parents dans ce cas unique n'est pas totale : les parents ne peuvent pas blesser les enfants comme ils le veulent. Les enfants, peu après leur naissance, commencent à acquérir le pouvoir de raisonner des êtres humains et ont en eux le développement potentiel de pleins propriétaires d'eux-mêmes. Sur le marché libre, l'enfant sera donc défendu contre les actions violentes de la même façon qu'un adulte. Sur les enfants, voir *ibid*, pp. 30-38.

¹³ Pour en savoir plus sur les actes d'invasion et les actes sans invasion, voir la partie 13 plus loin.

les ont produits et mis les premiers en usage, ou par ceux qui les ont reçus en cadeau. De façon similaire, dans un système de violence et de liens hégémoniques, une ou plusieurs personnes doivent superviser et diriger les opérations de ces biens. Quiconque accomplit ces fonctions a de fait ces biens en propriété, quelle que soit la définition légale de la propriété. Ceci s'applique aux personnes et à leurs services tout comme aux biens matériels. Sur le marché libre chacun est pleinement propriétaire de sa personne, alors que dans un système de liens hégémoniques complets il est soumis à la propriété d'autres gens, en dehors de la seule décision de ne pas se révolter contre l'autorité du propriétaire. Les régimes violents ou hégémoniques n'*abolissent* pas et ne peuvent pas abolir la propriété, qui découle des fondements de l'action humaine, mais se contentent de la transférer d'une personne ou d'un groupe de personnes (les producteurs ou les propriétaires naturels) à un autre groupe.

Nous pouvons à ce stade résumer brièvement les divers types d'action humaine dans le tableau suivant :

Action humaine

- I. Isolement (échange autistique)
- II. Action interpersonnelle
 - A. Acte d'invasion
 - 1. Guerre
 - 2. Meurtre, agression
 - 3. Vol
 - 4. Esclavage
 - B. Acte sans invasion
 - 1. Dons
 - 2. Échange volontaire

Le présent chapitre et les suivants sont consacrés à l'analyse d'une société sans invasion, en particulier celle constituée par l'échange interpersonnel volontaire.

3. L'échange et la division du travail

En décrivant les conditions devant prévaloir pour que l'échange interpersonnel ait lieu (comme la condition d'évaluations en sens contraire), nous avons implicitement supposé qu'il devait y avoir *deux biens différents* faisant l'objet de l'échange. Si Crusoë sur un bout de

l'île ne produisait que des baies et que Jackson ne produisait à l'autre bout que le même type de baies, alors il n'y aurait aucune base permettant à un échange de se produire entre eux. Si Jackson produisait 200 baies et Crusoë 150 il serait absurde de supposer qu'un échange de baies serait effectué entre eux.¹⁴ La seule action interpersonnelle volontaire concernant les baies qui puisse se produire serait un don de l'un à l'autre.

Si des échangistes doivent échanger deux biens différents, ceci implique que chaque partie doit avoir une proportion différente d'actifs par rapport à ses désirs. Chacun doit s'être relativement *spécialisé* dans l'acquisition de biens différents de ceux que l'autre a produit. Cette spécialisation de chaque individu peut s'être produite pour l'une quelconque des trois raisons différentes suivantes, ou pour toute combinaison des trois : (a) des différences d'adéquation et de rendement des facteurs naturels ; (b) des différences portant sur des biens du capital et des biens de consommation durables donnés ; (c) des différences de talent et de goût pour les différents types de travail.¹⁵ Ces facteurs, en plus de la valeur d'échange potentielle et de la valeur d'usage des biens, déterminera la ligne de production dans laquelle entrera l'agent. Si la production est orientée vers l'échange, alors la valeur d'échange jouera un rôle majeur dans sa décision. Crusoë peut ainsi avoir découvert des récoltes abondantes sur son coin de l'île. Ces ressources, ajoutées à son talent plus important dans les travaux agricoles et à la désutilité plus faible de cette occupation causée par un goût pour l'agriculture, pourraient le conduire à choisir de travailler la terre, alors que le plus grand talent de Jackson pour la chasse et un gibier plus abondant le conduiront à choisir de se spécialiser dans la chasse et la pose de pièges. L'échange, processus productif pour les deux participants, implique la spécialisation de la production, également appelée *division du travail*.

L'ampleur de la division du travail au sein d'une société dépend de la *taille du marché pour ses produits*. Ce dernier détermine la valeur d'échange que le producteur sera capable d'obtenir pour ses biens. Ainsi, si Jackson sait qu'il pourra échanger une partie de ses prises contre les grains et les fruits de Crusoë, il peut fort bien dépenser tout son travail à la chasse. Il sera alors capable de consacrer tout son temps de travail à chasser, tandis que Crusoë consacre le sien à l'agriculture, et leurs « surplus » seront échangés jusqu'aux limites analysées dans la partie précé-

¹⁴ Il est possible que Crusoë et Jackson, pour se distraire réciproquement, se passent et repassent 50 baies entre eux. Ceci ne serait cependant pas un véritable échange mais une participation conjointe à un bien de consommation agréable — à un jeu.

¹⁵ La classe (b) peut au fond être réduite à des différences de classes (a) et (c) qui expliquent leur production.

dente. Au contraire si, par exemple, Crusoë mange peu de viande, Jackson ne sera pas capable d'en échanger beaucoup et sera forcé d'être bien plus directement autonome, produisant ses propres grains et fruits tout comme la viande.

Il est clair que, praxéologiquement, le fait même de l'échange et de la division du travail implique qu'il faille qu'elle soit plus productive que le travail isolé, autistique, pour tous les gens concernés. L'analyse économique seule ne nous fournit toutefois pas d'information sur la fabuleuse augmentation de productivité qu'apporte la division du travail à la société. Celle-ci se fonde sur une autre connaissance empirique, à savoir l'immense *diversité* des êtres humains et du monde qui les entoure. C'est un fait que, se superposant à l'unité fondamentale des espèces et des objets de la nature, il existe une grande diversité. Il y a en particulier une forte variété des facteurs déjà mentionnés qui conduiraient au développement de la spécialisation : concernant les localisations et les types de ressources naturelles et concernant les capacités, les talents et les goûts des êtres humains. Comme l'écrit le professeur von Mises :

L'on peut aussi bien considérer que ces deux faits n'en font qu'un, à savoir la multiplicité de la nature qui fait de l'univers un complexe d'innombrables variantes. Si la surface du globe était telle que les conditions physiques de production fussent les mêmes en tous les points, et qu'un homme fût égal à tous les hommes [...], les hommes ne se seraient pas orientés vers la division du travail.¹⁶

Il est clair que les conditions de l'échange, et par conséquent une productivité accrue pour les participants, seront présentes là où *chaque partie possède une supériorité dans la productivité pour l'un des biens échangés* — supériorité qui peut être due soit à de meilleurs facteurs naturels, soit aux capacités du producteur. Si les individus abandonnent les tentatives visant à satisfaire leurs désirs de manière isolée et que chacun consacre son temps de travail à la spécialité où il excelle, il est clair que la productivité totale de chacun des produits est accrue. Si Crusoë peut produire plus de baies par unité de temps et Jackson peut tuer plus de gibier, il est clair que la productivité dans les deux domaines est augmentée si Crusoë se consacre pleinement à la production de baies et Jackson à la chasse, après quoi ils peuvent échanger une partie des baies contre

¹⁶ Mises, *Human Action*, pp. 157 et suivantes [*L'Action humaine*, p. 167]. Le bout de phrase traduit par « les hommes ne se seraient pas orientés vers la division du travail » de la traduction française aux PUF, se traduirait littéralement par « la division du travail n'offrirait aucun avantage à l'homme qui agit ». NdT]. Sur le caractère envahissant de la multitude des variantes, cf. aussi F.A. Harper, *Liberty, A Path to Its Recovery* (Irvington-on-Hudson, N.Y.: Foundation for Economic Education, 1949), pp. 65–77, 139–141.

une partie du gibier. En plus de cela, la spécialisation à plein temps dans une branche de production est susceptible d'améliorer la productivité de chacun dans sa branche et d'intensifier la supériorité relative de chacun.

Plus surprenant est le cas dans lequel un individu est supérieur à un autre dans toutes les branches de la production. Supposons par exemple que Crusoë soit supérieur à Jackson à la fois dans la production de baies et dans celle de la production de gibier. Existe-t-il des possibilités d'échange dans cette situation ? On pourrait répondre de manière superficielle qu'il n'y en a pas et que les deux continueront dans l'isolement. En réalité, il sera payant pour Crusoë de se spécialiser dans la branche de production où il possède la plus grande supériorité *relative* de production, puis d'échanger ce produit contre celui dans lequel Jackson se spécialise. Il est clair que le producteur inférieur tire bénéfice en recevant certains des produits du producteur supérieur. Ce dernier tire également bénéfice, toutefois, en étant libre de se consacrer au produit où sa supériorité productive est la plus grande. Ainsi, si Crusoë possède une grande supériorité dans la production de baies et une supériorité faible dans la production de gibier, il tirera cependant des bénéfices en consacrant tout son temps de travail à la production de baies et échangera ensuite certaines de ses baies contre les produits de la chasse de Jackson. Dans un exemple mentionné par le professeur Boulding :

Un médecin qui est un excellent jardinier peut fort bien préférer employer un homme moins bon jardinier que lui parce qu'il peut consacrer davantage de temps à sa pratique médicale.¹⁷

Cet important principe — que l'échange peut avoir lieu de manière bénéfique même lorsqu'un parti est supérieur dans les deux branches de production — est connu sous le nom de *loi d'association*, de *loi des coûts comparatifs* ou de *loi des avantages comparatifs*.

Avec une variété universelle offrant des possibilités de spécialisation, et des conditions favorables d'échange survenant même lorsqu'un parti est supérieur dans deux domaines, les grandes occasions abondent pour favoriser la diffusion de la division du travail et l'extension du marché. Au fur et à mesure que davantage et davantage de gens sont liés entre eux dans le réseau de l'échange, le marché devient plus « grand » pour chacun de ses produits et la valeur d'échange l'emporte de plus en plus sur la valeur d'usage direct dans les décisions du producteur. Supposons ainsi qu'il y ait cinq personnes sur une île déserte et que chacune se spécialise dans la branche de production où il possède un avantage compara-

¹⁷ Kenneth E. Boulding, *Economic Analysis* (1ère édition ; New York : Harper & Bros., 1941), p. 30 ; également *ibid.*, pp. 22-32.

tif ou absolu. Supposons que chacun se concentre sur les produits suivants :

- A les baies
- B le gibier
- C le poisson
- D les oeufs
- E le lait

Avec davantage de gens participant au processus de marché, les occasions d'échange sont désormais grandement accrues pour chaque agent. Ceci est vrai bien que chaque acte particulier d'échange se déroule uniquement entre deux personnes et ne comprenne que deux biens. Ainsi, comme le montre la figure 7, le réseau d'échange suivant peut s'instaurer : La valeur d'échange prend désormais une place bien plus importante dans les décisions des producteurs. Crusoë (si A est Crusoë) sait maintenant que s'il se spécialise dans les baies, il n'aura plus à compter sur le seul Jackson pour les accepter mais pourra les échanger contre les produits de plusieurs autres personnes. Une perte soudaine de goût pour les baies de Jackson n'appauvrira pas Crusoë et ne le privera pas de toutes les autres nécessités comme auparavant. En outre les baies apporteront désormais à Crusoë une variété de produits plus large, chacun en bien plus grande abondance qu'auparavant, d'autres devenant disponibles alors qu'il ne l'étaient pas plus tôt. La plus grande productivité, le marché plus important et le rôle prépondérant de la valeur d'échange valent pour tous les participants du marché.

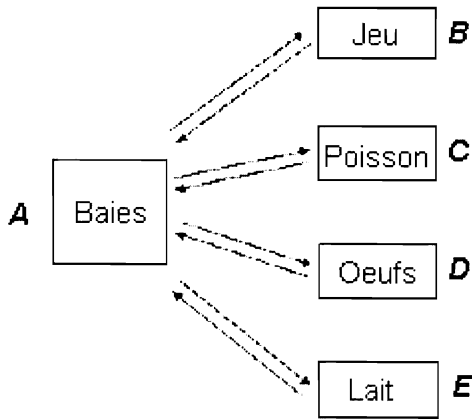


Figure 7 : Réseau d'échanges de A

Ce diagramme décrit le réseau d'échanges de *A*. Ce dernier entretient des relations d'échange avec chacun des autres agents. Pour chacun de ces derniers le réseau serait similaire.

Il est évident, comme nous le montrerons plus loin dans les parties traitant de l'échange indirect, que la société contractuelle du marché est une société authentiquement *coopérative*. Chacun se spécialise dans la tâche pour laquelle il est le mieux adapté et sert ses semblables afin de se servir lui-même en échange. Chaque personne, en produisant pour échanger, coopère volontairement et sans coercition avec ses semblables. Au contraire de la forme de société hégémonique, dans laquelle une personne ou un groupe de personnes exploite les autres, une société contractuelle laisse chacun libre de tirer personnellement bénéfice du marché et en conséquence de faire faire également des bénéfices aux autres. Un aspect intéressant de cette vérité praxéologique est que ce bénéfice offert aux autres survient quels que soient les *motifs* des personnes impliquées dans l'échange. Jackson peut ainsi se spécialiser dans la chasse et dans l'échange de gibier contre d'autres produits même s'il est indifférent aux autres participants, voire même s'il les détestent cordialement. Pourtant, quels que soient ses motifs, ces autres participants tirent avantage de ses actions comme conséquence indirecte mais nécessaire de son propre bénéfice. C'est ce processus presque merveilleux, par lequel un homme est source de bénéfice pour les autres lorsqu'il poursuit son propre avantage, qui a conduit Adam Smith à déclarer qu'il semblait presque qu'une « main invisible » dirigeait le déroulement des actions.¹⁸

Ainsi, en expliquant les origines de la société, il n'est pas nécessaire d'imaginer une quelconque communion mystique ou un quelconque « sens d'appartenance commune » chez les individus. Ces derniers reconnaissent, par l'usage de la raison, les avantages de l'échange résultant de la plus grande productivité de la division du travail et ils se mettent à suivre ce cours avantageux des choses. Il est en fait beaucoup plus probable que les sentiments d'amitié et de communion soient les *effets* d'un régime de coopération sociale (contractuelle) plutôt que sa cause. Supposons par exemple que la division du travail n'ait pas été productive ou

¹⁸ Les critiques d'Adam Smith et des autres économistes qui accusent ceux-ci de « supposer » que Dieu, ou la Nature, dirige le processus du marché par une « main invisible » au bénéfice de tous les participants est totalement à côté de la plaque. Le fait que le marché réponde au bien-être de chaque individu y participant est une *conclusion* basée sur une analyse scientifique et non une hypothèse sur laquelle l'analyse serait basée. La « main invisible » était une simple métaphore utilisée lors du commentaire de ce processus et de ses résultats. Cf. William D. Grampp, « Adam Smith and the Economic Man, » *Journal of Political Economy*, Août 1948, pp. 315–336, et plus particulièrement pp. 319–320.

que les hommes n'aient pas réussi à s'apercevoir de sa productivité. Dans ce cas il y aurait très peu d'occasions d'échange, voire aucune, et chaque homme essaierait d'obtenir ses biens dans une indépendance autistique. Le résultat serait indubitablement une lutte acharnée pour prendre possession des biens rares puisque, dans un tel monde, le gain de biens utiles de chacun serait une perte pour un autre. Il serait presque inévitable qu'un tel monde autistique ait une tendance marquée à la violence et à la guerre perpétuelle. Comme chaque homme ne tirerait bénéfice de ses semblables qu'à leurs dépens, la violence prévaudrait et il semble hautement probable que des sentiments d'hostilité mutuelle y soient dominants. Comme dans le cas des animaux se battant pour des os, un tel monde guerrier ne pourrait engendrer que la haine et l'hostilité entre les hommes. La vie serait une amère « lutte pour la survie ». Au contraire, dans un monde de coopération sociale volontaire par le biais d'échanges mutuellement avantageux, où le bénéfice de chacun est le *bénéfice* d'un autre, il est évident qu'une large place est offerte au développement de la sympathie sociale et des amitiés humaines. C'est la société pacifique, coopérative, qui crée les conditions favorables aux sentiments d'amitié entre les hommes.

Les bénéfices mutuels produits par l'échange offrent une incitation majeure (comme dans le cas de Crusoë plus haut) aux *agresseurs* (les premières personnes à se lancer dans une action violente contre d'autres) potentiels pour réduire leur agression et pour coopérer pacifiquement avec leurs semblables. Les individus décident alors que les avantages de la spécialisation et de l'échange dépassent les avantages que pourrait rapporter la guerre. Une autre caractéristique de la société de marché formée par la division du travail est sa permanence. Les désirs des hommes sont renouvelés à chaque période et ils doivent donc essayer d'obtenir pour eux-mêmes une nouvelle quantité de biens à chaque période. Crusoë veut un taux constant d'approvisionnement en gibier et Jackson aimerait avoir une offre continue de baies, etc. Les relations sociales formées par la division du travail tendent par conséquent à devenir permanentes quand les individus se spécialisent dans des tâches différentes et continuent de produire dans ces domaines.

Il existe un type d'échange, moins important, qui ne comporte *pas* de division du travail. Il s'agit de l'échange des *mêmes types de travail* pour certaines tâches. Supposons ainsi que Crusoë, Jackson et Smith essaient d'enlever des troncs de leurs champs. Si chacun ne s'occupe que du nettoyage de son propre champ il faudrait beaucoup de temps. Toutefois, si chacun participe pendant un certain temps à un effort conjoint pour enlever les troncs des autres en les faisant rouler, la productivité des opérations de dégagement serait grandement accrue. Chaque homme pourrait

terminer la tâche en un temps plus court. Ceci est particulièrement vrai pour des opérations comme l'enlèvement de lourds troncs, qu'un homme seul ne pourrait pas du tout accomplir et qui ne pourrait être obtenu que par un accord d'action conjointe. Dans ces cas chaque homme donne de son travail dans le champ d'un autre pour recevoir en échange le travail des autres dans son champ, ce dernier valant davantage pour lui. Un tel échange comporte une *combinaison* du même type de travail, plutôt qu'une division du travail en différents types, et ce en vue d'accomplir des tâches au-delà des capacités disponibles d'un individu isolé. Ce type de renvoi d'ascenseur (« log-rolling ») coopératif n'impliquerait cependant que des alliances temporaires basées sur des tâches spécifiques et n'établirait pas, comme le fait la spécialisation et la division du travail, de liens d'échange permanents et de relations sociales.¹⁹

La grande étendue de la division du travail ne se restreint pas aux situations dans lesquelles chaque individu fabrique la totalité d'un produit particulier, comme dans le cas précédent. La division du travail peut conduire à la spécialisation des individus dans les différents *stades de production* nécessaires à la production d'un bien de consommation donné. Pour un marché plus large et qui le permet, les différents individus se spécialisent ainsi par exemple dans les différents stades associés à la production du sandwich au jambon dont il a été question dans le premier chapitre. La productivité générale est grandement accrue quand certaines personnes et certaines régions se spécialisent dans la production de minerai de fer, certaines dans la production de différents types de machines, certaines encore dans la cuisson du pain, certaines dans l'emballage de la viande, certaines dans la vente au détail, etc. L'essence des économies de marché développées réside dans le cadre de l'échange coopératif émergent d'une telle spécialisation.²⁰

4. Les termes de l'échange

Avant d'analyser le problème des termes de l'échange, il est bon de rappeler les raisons de l'échange — le fait que chaque individu donne davantage de valeur au bien qu'il reçoit qu'au bien qu'il cède. Ce fait suffit à éliminer l'idée fallacieuse selon laquelle, si Crusoë et Jackson échangent 5000 baies contre une vache, il y aurait une certaine sorte « d'égalité de valeur » entre la vache et les 5000 baies. La valeur existe dans les esprits évaluateurs des individus et ceux-ci ne font précisément

¹⁹ Voir Mises, *Human Action*, pp. 157–158 [*L'Action humaine*, pp. 166–167].

²⁰ Une telle spécialisation des stades réclame l'adoption de *l'échange indirect*, discuté dans les chapitres suivants.

l'échange que parce que pour chacun d'entre eux il y a une *inégalité* de valeur entre la vache et les baies. Pour Crusoë la vache vaut plus que 5000 baies ; pour Jackson elle vaut moins. Sinon l'échange ne pourrait pas être fait. Il y a par conséquent pour chaque échange une *double inégalité de valeur*, et non une égalité, et donc il n'y a point de « valeurs égales » à « mesurer » d'une façon quelconque.²¹

Nous avons déjà vu quelles conditions sont nécessaires pour que l'échange ait lieu et l'ampleur qu'il prendra pour des termes donnés. Survient alors la question : Y a-t-il des principes qui décident des *termes* selon lesquels les échanges sont effectués ? Pourquoi Crusoë échange-t-il avec Jackson à un taux de 5000 baies par vache, ou de 2000 baies par vache ?

Prenons l'échange hypothétique de 5000 baies contre une vache. Ce sont les termes de l'échange ou le *taux d'échange* (5000 baies la vache). Si nous exprimons un bien dans les termes de l'autre, nous obtenons le *prix* du bien. Ainsi, *le prix d'un bien dans les termes d'un autre est la quantité de cet autre bien divisée par la quantité du premier lors de l'échange*. Si deux vaches s'échangent contre 1000 baies alors le *prix* des vaches en termes de baies (« le prix-en-baies des vaches ») est de 500 baies par vache. A l'inverse le *prix* des baies en termes de vaches (« le prix-en-vaches des baies ») est 1/500 vache par baie. Le *prix* est le taux d'échange entre deux biens exprimé en termes de l'un des biens.

D'autres concepts utiles à l'analyse de l'échange sont ceux de « vente » et « d'achat ». Ainsi, dans l'exemple précédent, nous pouvons dire que Crusoë a *vendu* 1000 baies et *acheté* deux vaches au cours de l'échange. De son côté Jackson a *vendu* deux vaches et *acheté* 1000 baies. La *vente* est le bien cédé dans l'échange alors que l'*achat* est le bien reçu.

Portons à nouveau notre attention sur l'objet de l'échange. Nous nous souvenons du premier chapitre que l'objet de toute action est de *maximiser le revenu psychique*, et pour ce faire l'agent essaie de faire en sorte que le revenu psychique tiré de l'action dépasse le coût psychique, de façon à obtenir un profit psychique. Cela n'est pas moins vrai pour l'échange interpersonnel. Le but pour chaque partie d'un échange de ce genre est de maximiser le revenu, d'échanger tant que le revenu psychique attendu est supérieur au coût psychique. Le revenu psychique tiré de tout échange est la valeur des biens reçus dans l'échange. Celle-ci est égale à l'utilité marginale pour l'acheteur de l'ajout de biens à son stock. Plus compliqué se trouve être le problème des coûts psychiques d'un

²¹ Cf. Mises, *Human Action*, pp. 204–206 [L'Action humaine, pp. 217–218] et Menger, *Principles of Economics*, pp. 192–94, 305–306.

échange. Les *coûts psychiques* incluent tout ce que l'agent abandonne en effectuant l'échange. Ceci est égal au *deuxième meilleur usage* qu'il aurait fait des ressources qu'il a utilisées.

Supposons par exemple que Jackson possède cinq vaches et étudie la question de vendre ou non une vache dans un échange. Il décide sur son échelle de valeur que les rangs de la valeur des usages possibles de la vache sont les suivants :

1. 5000 baies offertes par Crusoë
2. 100 barriques de poisson offertes par Smith
3. 4000 baies offertes par Jones
4. L'utilité marginale de la vache dans un usage direct

Dans ce cas les trois premières possibilités comprennent la valeur d'échange de la vache et la quatrième sa valeur d'usage direct. Jackson fera le meilleur usage de sa ressource en faisant l'échange avec Crusoë. Les 5000 baies de Crusoë seront son revenu psychique tiré lors de l'échange, alors que la perte de 100 barriques de poisson constitue son coût psychique. Nous avons vu plus haut que pour que l'échange ait lieu l'utilité marginale des biens reçus doit être plus grande que l'utilité marginale des biens cédés. Nous voyons maintenant que pour qu'un échange *particulier* se produise l'utilité marginale des biens reçus doit également être supérieure à l'utilité marginale à laquelle il est renoncé — celle qui aurait pu être reçue dans un autre type d'échange.

Il est évident que Jackson préférera toujours une offre proposant plus d'unités d'un type de bien à une offre proposant moins d'unités du même bien. Dit autrement le vendeur préférera toujours *le prix de vente le plus élevé possible pour son bien*. Jackson préférera le prix de 5000 baies par vache offert par Crusoë à celui de 4000 baies par vache offert par Jones. On pourrait objecter que cela peut ne pas être toujours vrai et peut être modifié par d'autres facteurs. La perspective des 4000 baies par vache offertes par Jones peut avoir une valeur plus grande que celle des 5000 baies de Crusoë si : (a) la désutilité psychique du travail et du temps, etc., associée à la livraison sur une distance plus longue pour la deuxième possibilité rend la perspective d'une vente à Crusoë moins attrayante malgré le prix plus élevé en termes de baies ; ou (b) des sentiments particuliers d'amitié envers Crusoë ou de haine à l'encontre de Jones conduisent à permuter les utilités sur l'échelle de valeur de Jackson. Une analyse plus approfondie révèle cependant que cela ne constitue *pas* du tout des facteurs altérant la loi. La règle selon laquelle l'agent préférera toujours le prix de vente le plus élevé pour son bien, tel qu'exprimé en termes de l'autre bien, vaut toujours. Il convient de rappeler qu'un *bien* ne se définit pas par ses caractéristiques physiques mais par les services égaux que rendent ses unités à l'agent. Dès lors une baie

provenant d'une distance plus éloignée, comme elle doit entraîner la désutilité du travail pour la déplacer, n'est clairement *pas* le même bien que la baie provenant d'une distance plus proche, même si physiquement il s'agit de la même baie. Le fait même que la première est plus éloignée signifie toujours qu'elle ne rend pas autant de services que la seconde, et n'est donc pas le même bien. Pour qu'un « prix » soit comparable à un autre, le bien doit être le même. Ainsi, si Jackson préfère vendre sa vache pour 4000 baies à Jones plutôt que pour 5000 baies à Crusoë, cela ne signifie *pas* qu'il choisit un prix plus *bas* pour son produit en termes d'un même bien (les baies), mais qu'il choisit un prix en termes d'un bien (les baies de Jones) plutôt qu'un prix en termes d'un bien entièrement différent (les baies de Crusoë). De même si, en raison de sentiments d'amitié ou d'hostilité, recevoir des baies de Crusoë possède une qualité autre que recevoir des baies de Jones, les deux paquets de baies ne rendent plus les mêmes services à Jackson et deviennent par conséquent pour lui *deux biens différents*. Si ces sentiments le conduisent à vendre à Jones pour 4000 baies plutôt qu'à Crusoë pour 5000 baies, ceci ne veut pas dire qu'il choisit un prix inférieur exprimé dans le même bien ; il choisit entre deux biens différents — des baies de Crusoë et des baies de Jones. Ainsi, à tout instant, un agent vendra son produit au plus haut prix possible en termes du bien reçu.

Il est clair que c'est le contraire qui vaut pour l'acheteur. *L'acheteur achètera toujours son bien au prix le plus bas possible*. Cette vérité peut être vue dans l'exemple qui vient juste d'être étudié car, au moment où Jackson était un vendeur de vache, il était aussi un *acheteur de baies*. Là où le bien en question — les baies — était comparable, il a acheté au prix le plus bas possible — par exemple à 1/5000 vache par baie de préférence à 1/4000 vache par baie. Dans les cas où Jackson choisit le second prix les deux baies ne sont plus un même bien mais des biens différents. Si, pour se procurer des baies, l'acheteur doit se déplacer plus loin ou acheter à quelqu'un qu'il n'aime pas, alors son bien devient un bien différent de celui qui est plus proche ou qui est vendu par un ami.

5. La détermination des prix : le prix d'équilibre²²

L'un des plus importants problèmes de l'analyse économique est la question suivante : Quels sont les principes qui déterminent la formation des prix sur un marché libre ? Que peut-on dire, par la déduction logique

²² Cf. Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, pp. 195–222. Voir aussi Fetter, *Economic Principles*, pp. 42–72 et Menger, *Principles of Economics*, pp. 191–197.

partant de l'hypothèse fondamentale de l'action humaine, pour expliquer la détermination de tous les prix dans les échanges interpersonnels passés, présents et futurs ?

Il est plus pratique de commencer par le cas d'un *échange isolé*, où seules deux parties isolées sont en lice dans l'échange de deux biens. Par exemple, Johnson et Smith envisagent la possibilité de l'échange d'un cheval du premier contre certaines barriques de poissons possédées par le second. La question est : Que peut dire l'analyse économique quant aux déterminants du taux d'échange qui s'établit entre les deux biens au cours de l'échange ?

Un individu décidera d'effectuer ou non un échange sur la base des positions relatives des deux biens sur son échelle de valeur. Supposons par exemple que l'échelle de valeur de Smith, le possesseur du poisson, ait l'aspect suivant :

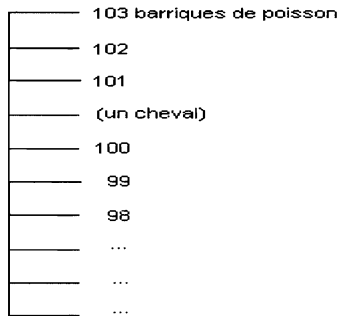


Figure 8 : Échelle de valeur de Smith.

(N'importe quels numéros de rang pourraient être attribués aux diverses quantités mais ces dernières ne sont pas nécessaires ici.)

Il est clair que Smith voudrait bien acquérir un cheval de Johnson s'il pouvait céder *100 barriques de poisson ou moins*. Cent barriques ou moins ont une valeur moins grande pour Smith que le cheval. À l'inverse, 101 barriques de poisson ou plus ont davantage de valeur pour lui que le cheval. Ainsi, si le *prix* du cheval en termes de poissons offerts par Smith est de *100 barriques de poisson ou moins*, alors Smith fera l'échange. Si le prix est de 101 barriques ou plus, l'échange n'aura pas lieu.

Supposons que l'échelle de valeur de Johnson ressemble à ceci :

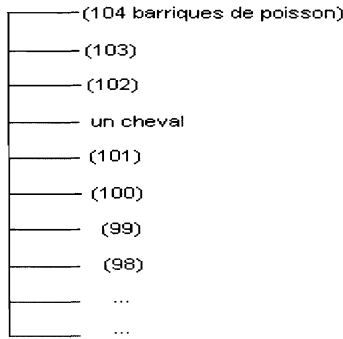


Figure 9 : Échelle de valeur de Johnson.

Dès lors Johnson ne cédera pas son cheval pour moins de 102 barriques de poisson. Si le prix offert pour son cheval est plus petit que 102 barriques de poisson il ne fera pas l'échange. Il est clair ici qu'*aucun échange n'aura lieu* ; car, au prix de vente minimum de 102 barriques de poisson de Johnson, il est plus avantageux pour Smith de conserver le poisson que d'acquérir le cheval.

Ainsi, pour qu'un échange se produise, *le prix de vente minimum du vendeur doit être inférieur au prix d'achat maximum de l'acheteur* pour ce bien. Dans le cas présent il doit être plus bas que le prix de 100 barriques de poisson par cheval. Supposons que cette condition soit remplie et que l'échelle de valeur de Johnson soit la suivante :

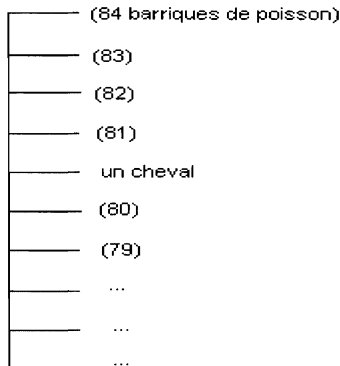


Figure 10 : Échelle de valeur de Johnson.

Johnson vendra le cheval pour toute quantité de poisson supérieure ou égale à 81 barriques. Ceci est donc son prix de vente minimum pour le cheval. Avec cette échelle de valeur pour Johnson et celle de Smith telle qu'illustrée par la figure 8, sur quel prix se mettront-ils d'accord pour le

cheval (et réciproquement pour le poisson) ? Tout ce que l'analyse peut en dire est que, puisque l'échange doit se dérouler au bénéfice mutuel des deux parties, *le prix du bien dans un échange isolé s'établira quelque part entre le prix d'achat maximum et le prix de vente minimum*, c'est-à-dire que le prix du cheval se situera à un niveau entre 100 et 81 barriques de poisson. (De même le prix du poisson s'établira entre 1/81 et 1/100 de cheval par barrique.) Nous ne pouvons pas dire à quelle valeur le prix s'établira. Cela dépend des données de chaque cas particulier, des conditions spécifiques du moment. Cela dépendra en particulier du *talent de marchandage, de négociation*, des deux individus. Il est clair que Johnson essaiera d'arriver à un prix du cheval aussi haut que possible tandis que Smith essaiera d'arriver à un prix aussi bas que possible. Ceci se base sur le principe selon lequel le vendeur cherche à obtenir le prix le plus élevé alors que l'acheteur essaie de s'assurer le prix le plus faible. Nous ne pouvons pas prédire le niveau sur lequel les deux seront d'accord, hormis qu'il se situera dans l'intervalle délimité par les deux points.²³

Éliminons maintenant petit à petit notre hypothèse d'un échange isolé. Supposons d'abord que Smith ait un concurrent, Brown, rival quant à l'offre de poisson pour le cheval désiré de Johnson. Nous supposons que le poisson offert par Brown rend des services identiques à Johnson que celui offert par Smith. Supposons que l'échelle de valeur de Smith soit la même qu'auparavant mais que celle de Brown soit telle que le cheval vaille pour lui plus de 90 barriques de poisson mais moins de 91 barriques. Les échelles de valeur des trois individus apparaîtront alors comme illustré par la figure 11.

Brown et Smith sont en concurrence pour l'achat du cheval de Johnson. Il est clair que seul l'un des deux peut réaliser l'échange contre le cheval et puisque leurs biens sont identiques pour Johnson, la décision d'échanger de ce dernier se fera en fonction du prix offert pour le cheval. A l'évidence Johnson échangera avec l'acheteur potentiel qui lui offrira le prix le plus élevé. Leurs échelles de valeur sont telles que Smith et Brown peuvent continuer à surenchérir tant que le prix se situe entre 81 et 90 barriques de poisson par cheval. Ainsi, si Smith offre à Johnson un échange pour 82 barriques le cheval, Brown peut lui faire concurrence en faisant monter l'offre à 84 barriques de poisson par cheval, etc. Ceci ne peut toutefois continuer que tant que le prix d'achat maximum de Brown n'a pas été dépassé. Si Smith offre 91 barriques pour le cheval, il n'est

²³ Bien entendu, pour d'autres échelles de valeur, les prix finals pourraient être déterminés en un point, ou pour un intervalle très étroit. Ainsi, si le prix d'achat maximum de Smith est de 87 et que le prix de vente minimum de Johnson est de 87, le prix sera déterminé de manière unique à 87.

plus payant pour Brown de faire l'échange et il abandonnera la compétition. Le prix dans l'échange sera ainsi suffisamment élevé pour exclure l'acheteur le « moins capable » ou le « moins pressé » — celui dont l'échelle de valeur ne lui permet pas d'offrir un prix aussi élevé que l'autre acheteur, « plus capable ». Nous ne savons pas exactement quel sera le prix, mais savons qu'il s'établira par marchandage *quelque part au ou sous le prix d'achat maximum de l'acheteur le plus capable et au-dessus du prix d'achat maximum du deuxième acheteur le plus capable*. Cela sera entre 100 et 91 barriques et l'échange se fera avec Smith. Nous voyons que l'ajout d'un autre acheteur en concurrence pour le produit réduit considérablement la zone de marchandage pour ce qui est de déterminer le prix qui s'établira.

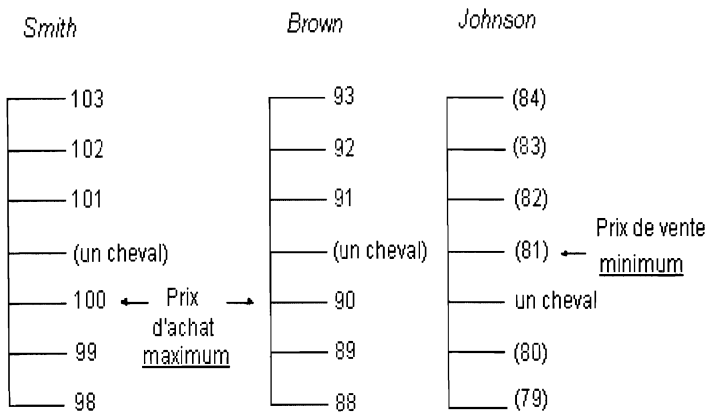


Figure 11 : Échelles de valeur de trois individus.

Cette analyse peut facilement être étendue au cas d'un vendeur et de n acheteurs (chacun offrant le même bien dans l'échange). Supposons ainsi qu'il y ait cinq acheteurs potentiels pour le cheval, offrant tous du poisson, et dont les échelles de valeur sont les suivantes :

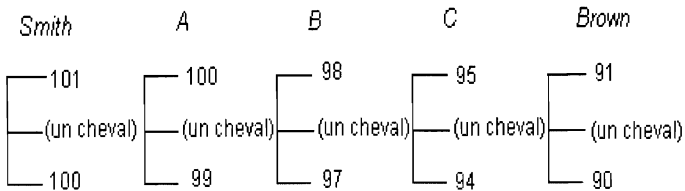


Figure 12 : Échelles de valeur de cinq acheteurs potentiels

Avec un unique cheval que peut céder un unique acheteur, les acheteurs surenchérissent les uns sur les autres jusqu'à ce que tous, sauf un, doivent abandonner la compétition. Finalement Smith ne peut surenchérir sur *A*, le deuxième acheteur le plus capable après lui, qu'au seul prix de 100. Nous voyons que dans ce cas le prix de l'échange est déterminé de manière unique — une fois les diverses échelles de valeur données — à 100, puisqu'à un prix plus bas *A* est encore en course et qu'à un prix plus élevé aucun acheteur ne sera disposé à conclure l'échange. En tout cas, même si les échelles de valeur ne sont pas telles qu'elles déterminent un prix unique, l'addition de plusieurs compétiteurs supplémentaires réduit grandement la zone de marchandage. La règle générale tient encore : Le prix se situera entre le prix d'achat maximum du concurrent le plus capable et celui du deuxième concurrent le plus capable, le premier prix étant compris dans l'intervalle et le second étant exclu.²⁴

Il est également évident que la réduction de la zone de marchandage s'est produite vers le haut et à l'avantage du vendeur du produit.

Le cas d'une concurrence de *plusieurs vendeurs pour un acheteur unique* est le symétrique direct du précédent et peut être étudié en inversant simplement l'exemple et en étudiant le prix du poisson au lieu de celui du cheval. Au fur et à mesure où davantage de vendeurs de poisson entrent en concurrence pour conclure l'échange avec l'unique acheteur, la zone de détermination du prix du poisson se réduit, bien que cette fois-ci cela se fasse vers le bas et à l'avantage de l'acheteur. Lorsque l'on ajoute de nouveaux vendeurs, chacun essaie de *sous-enchérir* sur son rival — d'offrir un prix plus bas que ses concurrents pour le produit. Les vendeurs continuent à sous-enchérir les uns sur les autres jusqu'à ce que tous sauf un soient exclus du marché. Dans le cas de plusieurs vendeurs et d'un seul acheteur, le prix s'établira à un *point entre le prix de vente minimum du deuxième concurrent le plus capable et celui du plus capable* — strictement parlant à un point sous le premier et jusqu'au second, ce dernier pouvant être atteint. Dans l'exemple final ci-dessus, le point avait été poussé jusqu'à ce dernier point — 1/100 de cheval par barrique. Nous avons jusqu'à présent étudié les cas d'un acheteur et de plus d'un vendeur et celui d'un vendeur et de plus d'un acheteur. Nous en arrivons maintenant au seul cas ayant une grande importance dans une économie complexe moderne basée sur un réseau compliqué d'échanges : *la double concurrence des acheteurs et des vendeurs*. Étudions donc un marché ayant un nombre quelconque de vendeurs et d'acheteurs en concurrence. Tout produit peut être étudié mais notre exemple hypothétique continue-

²⁴ Les ventes aux enchères sont des exemples de marchés pour une unité unique d'un bien avec un vendeur et plusieurs acheteurs. Cf. Boulding, *Economic Analysis*, pp. 41-43.

ra avec la vente de chevaux en échange de poisson (les chevaux tout comme le poisson étant considérés par toutes les parties comme des unités homogènes du même bien). La liste suivante donne les prix d'achat maximums des divers acheteurs, d'après leurs évaluations sur leurs échelles de valeur respectives :

<i>Acheteurs de chevaux</i>	<i>Prix d'achat maximum</i>
<i>X1</i>	100 barriques de poisson
<i>X2</i>	98
<i>X3</i>	95
<i>X4</i>	91
<i>X5</i>	89
<i>X6</i>	88
<i>X7</i>	86
<i>X8</i>	85
<i>X9</i>	83

La liste suivante donne les prix de vente minimums des divers vendeurs sur le marché :

<i>Vendeurs de chevaux</i>	<i>Prix vente minimum</i>
<i>Z1</i>	81 barriques de poisson
<i>Z2</i>	83
<i>Z3</i>	85
<i>Z4</i>	88
<i>Z5</i>	89
<i>Z6</i>	90
<i>Z7</i>	92
<i>Z8</i>	96

Nous voyons que « l'acheteur de chevaux le plus capable » est Smith, avec un prix d'achat de 100 barriques. Johnson est le « vendeur le plus capable » — le vendeur ayant le prix de vente le plus bas — à 81 barriques. Le problème est de trouver le principe par lequel le prix, ou les prix, des échanges de chevaux seront déterminés.

Prenons maintenant le cas de *X1* — Smith. Il est clair qu'il est avantageux pour lui d'effectuer l'échange au prix de 100 barriques le cheval. Il est pourtant encore plus avantageux pour lui d'acheter le bien au prix le plus bas possible. Il ne se lance pas dans des surenchères sur ses concurrents dans le seul but de surenchérir. Il essaiera d'obtenir le bien au prix le plus bas qu'il peut. Smith préférera par conséquent commencer par proposer pour un cheval les prix les plus bas offerts par ses concurrents et seulement faire monter le prix offert s'il est nécessaire de le faire

pour éviter d'être exclu du marché. De la même manière Johnson ferait une vente avantageuse à 81 barriques. Il a toutefois intérêt à vendre son produit au prix le plus élevé possible. Il ne sous-enchéra sur son concurrent que s'il devient nécessaire de le faire pour éviter d'être éliminé du marché sans faire de vente.

Il est évident que les acheteurs tendront à commencer les négociations en offrant des prix aussi bas que possible, alors que les vendeurs tendront à débiter en demandant des prix aussi hauts que ce qu'ils pensent pouvoir obtenir. Cette « prise de température du marché » préliminaire tendra à se prolonger dans un « nouveau » marché, où les conditions sont peu familières, tandis qu'elle tendra à être moins longue dans un marché « ancien », où les participants sont relativement familiers des résultats du processus de formation des prix dans le passé et peuvent estimer plus précisément ce que seront les résultats.

Supposons que les acheteurs commencent en offrant le bas prix de 82 barriques pour un cheval. C'est un prix auquel tous les acheteurs seraient heureux d'acheter, mais seul un vendeur, *Z1*, serait disposé à vendre à 82. Il est possible que *Z1*, par ignorance, puisse conclure l'échange avec l'un des acheteurs à 82, sans se rendre compte qu'il pourrait obtenir un prix plus élevé. Il est également possible que les autres acheteurs permettent, par ignorance, à l'acheteur en question de bénéficier de ce coup de chance sans surenchérir sur lui pour ce cheval bon marché. Mais un tel résultat n'est pas très probable. Il semble plus vraisemblable que *Z1* ne vendra pas à un prix aussi bas et que les autres acheteurs surenchériront immédiatement sur toute tentative faite par l'un d'entre eux pour conclure un échange à ce prix. Même si, par chance, un échange avait lieu à 82, il est évident qu'un tel prix ne pourrait pas durer. Comme aucun autre vendeur n'accepterait d'échanger à ce prix, le prix des échanges suivants devrait monter plus haut, suite aux surenchères des acheteurs.

Supposons maintenant qu'aucun échange ne soit fait à ce prix en raison des surenchères des acheteurs et de la connaissance de ce fait par les vendeurs. Au fur et à mesure que le prix monte les acheteurs les moins capables, comme dans le cas précédent, commencent à être éliminés du marché. Un prix de 84 fera venir deux acheteurs sur le marché mais exclura *X9* du côté des acheteurs. Au fur et à mesure que le prix offert monte, la disproportion entre *la quantité offerte à la vente* et *la quantité demandée à l'achat* au prix donné diminue, mais tant que la seconde est plus grande que la première, les surenchères mutuelles des acheteurs continueront de faire monter le prix. La quantité offerte à la vente pour chaque prix est appelée *l'offre*, la quantité demandée pour l'achat à chaque prix est appelée *la demande*. Évidemment au prix initial de 82 l'offre

de chevaux sur le marché est de un ; la demande de chevaux sur le marché est de neuf. Seul un vendeur serait prêt à vendre à ce prix alors que les neufs acheteurs voudraient acheter. Sur la base des tabulations ci-dessus des prix d'achat maximums et des prix de vente minimums, nous sommes capables de présenter une liste des quantités du bien qui seront demandées et offertes pour chaque prix hypothétique.

Tableau 2

Prix	Offerts [chevaux]	Demandés [chevaux]	Prix	Offerts [chevaux]	Demandés [chevaux]
80	0	9	91	6	4
81	1	9	92	7	3
82	1	9	93	7	3
83	2	9	94	7	3
84	2	8	95	7	3
85	3	8	96	8	2
86	3	7	97	8	2
87	3	6	98	8	2
88	4	6	99	8	1
89	5	5	100	8	1
90	6	4	101	8	0

Ce tableau reflète l'entrée progressive sur le marché des vendeurs et la sortie des acheteurs quand le prix monte. Comme il a été vu précédemment, tant que la demande excède l'offre à un prix donné, les acheteurs continueront à surenchérir et le prix continuera à monter.

L'inverse se produit si le prix part près du point le plus haut. Ainsi, si les vendeurs demandent d'abord un prix de 101 barriques pour le cheval, il y aura huit vendeurs prêts à vendre mais aucun acheteur. Au prix de 99 les vendeurs peuvent trouver un acheteur disposé à faire affaire mais il y a des chances que la vente ne se fasse pas. L'acheteur se rendra compte qu'il n'y a pas de raison de payer un tel prix et que les autres vendeurs seront prêts à sous-enchérir sur celui qui essaie de vendre à ce prix de 99. Ainsi, quand le prix est tellement élevé que *l'offre dépasse la demande* à ce prix, les sous-enchères des offreurs pousseront le prix à la baisse. Au fur et à mesure que le prix baisse davantage de vendeurs sont éliminés du marché et davantage d'acheteurs y entrent.

Si les surenchères des acheteurs poussent le prix à la hausse à chaque fois que la quantité demandée est plus grande que la quantité offerte et que les sous-enchères des vendeurs poussent le prix à la baisse à chaque fois que l'offre est supérieure à la demande, il est évident que le prix du bien sera stable lorsque la quantité demandée est égale à la quantité offerte, c'est-à-dire quand l'offre égale la demande. A ce prix et à ce prix seulement, *le marché est équilibré [soldé]*, c'est-à-dire qu'il n'y a plus de raison pour les acheteurs de pousser les prix à la hausse ou pour les vendeurs à les pousser à la baisse. Dans notre exemple ce *prix d'équilibre* final est de 89 et à ce prix cinq chevaux seront vendus à cinq acheteurs. Ce prix d'équilibre est le prix du bien qui tendra à s'établir et auquel les ventes seront faites.²⁵

Plus précisément les ventes se feront aux cinq acheteurs les plus capables à ce prix, soit *X1, X2, X3, X4* et *X5*. Les autres acheteurs moins capables (ou moins empressés) sont éliminés du marché parce que leurs échelles de valeur ne leur permettent pas d'acheter des chevaux à ce prix. De même les vendeurs *Z1-Z5* sont ceux qui effectueront la vente à 89 ; les autres sont exclus du marché parce que leurs échelles de valeur ne leur permettent pas d'être sur le marché à ce prix.

Dans ce marché de chevaux et de poisson, *Z5* est le moins capable des vendeurs ayant pu demeurer sur le marché. *Z5*, dont le prix de vente minimum est de 89, est tout juste capable d'effectuer sa vente à 89. C'est le *vendeur marginal* — le vendeur à la marge, celui qui serait éliminé par une légère chute du prix. De l'autre côté, *X5* est le moins capable des acheteurs ayant pu rester sur le marché. C'est le *vendeur marginal* — celui qui serait exclu par une légère hausse du prix. Comme il serait idiot pour les autres acheteurs de payer plus qu'ils ne le doivent pour obtenir leur quantité, ils paieront eux aussi le même prix que l'acheteur marginal, soit 89. De même les autres vendeurs ne vendront pas moins cher

²⁵ Il est possible que le point d'équilibre ne soit pas déterminé de manière unique à un prix bien défini. Ainsi les données de l'offre et de la demande pourraient être les suivantes :

Prix Offerts Demandés		
89	5	6
90	6	5

L'inégalité est la plus étroite possible mais il n'existe aucun point d'égalité. Dans ce cas, si les unités sont encore divisibles, alors le prix s'établira à un point intermédiaire pour équilibrer le marché, par exemple 89,5 barriques de poisson par cheval. Si toutefois les deux biens échangés sont indivisibles, comme des vaches contre des chevaux, alors le prix d'équilibre sera de 89 ou de 90, et ceci serait l'approximation la plus proche d'un équilibre plutôt qu'un équilibre lui-même.

que ce qu'ils peuvent obtenir : ils vendront au prix permettant au vendeur marginal de rester sur le marché.

Évidemment les acheteurs (respectivement les vendeurs) les plus capables ou les « plus empressés » — les *supramarginaux* (ce qui comprend les marginaux) — obtiennent un surplus psychique dans cet échange car ils sont en meilleure situation qu'ils ne l'auraient été si le prix avait été plus élevés (respectivement plus bas). Toutefois, comme les biens ne peuvent être rangés que sur les échelles de valeur de chaque individu et qu'aucune *mesure* du bénéfice psychique ne peut être faite, soit pour un individu soit entre différents individus, on ne peut pas dire grand-chose d'intéressant sur ce bénéfice psychique hormis qu'il existe. (Nous ne pouvons même pas affirmer par exemple que le gain psychique obtenu par *XI* dans l'échange est plus grand que celui de *X5*.) Les acheteurs et les vendeurs éliminés sont dits *submarginaux*.

Le trait caractéristique de « l'équilibrage du marché » accompli par le prix d'équilibre est qu'à ce prix, et à ce prix seulement, tous les acheteurs et tous les vendeurs désirant échanger peuvent le faire. A ce prix cinq vendeurs ayant des chevaux trouvent cinq acheteurs les désirant ; tous ceux qui souhaitent acheter et vendre à ce prix peuvent le faire. Pour tout autre prix il y a soit des acheteurs frustrés, soit des vendeurs frustrés. Ainsi, au prix de 84, huit personnes aimeraient acheter à ce prix mais seuls deux chevaux sont disponibles. Il y a à ce prix une grande quantité de « demande non satisfaite » ou de *demande excédentaire*. A l'inverse, à un prix de 95 par exemple, il y a sept vendeurs prêts à offrir des chevaux mais seulement trois personnes voulant les demander. Ainsi, à ce prix il y a une « offre non satisfaite » ou une *offre excédentaire*. D'autres termes pour désigner la demande et l'offre excédentaires sont respectivement « la pénurie » et « le surplus » du bien. En plus du fait universel de la rareté de tous les biens, un prix inférieur au prix d'équilibre crée une pénurie additionnelle de l'offre pour les demandeurs, tandis qu'un prix supérieur au prix d'équilibre engendre un surplus de biens proposés à la vente par rapport aux demandes d'achat. Nous voyons que le processus du marché tend toujours à éliminer de telles pénuries et de tels surplus pour instaurer un prix auquel les demandeurs peuvent trouver une offre et les offreurs une demande.

Il est important de se rendre compte que ce processus de surenchères des acheteurs et de sous-enchères des vendeurs a toujours lieu sur le marché, même si les aspects superficiels d'un cas particulier semblent indiquer que seuls les vendeurs (ou les acheteurs) établissent le prix. Un bien peut ainsi être vendu dans des boutiques de détaillants, où les prix sont simplement « affichés » par le vendeur individuel. Mais le même processus d'enchères se produit sur ce type de marché, comme sur tous

les autres. Si les vendeurs établissent leurs prix en-dessous du prix d'équilibre les acheteurs se ruent pour faire leurs achats et les vendeurs constateront que des pénuries se développent, accompagnées de queues d'acheteurs désirant acheter les biens disponibles. Comprenant qu'ils pourraient obtenir des prix plus élevés pour leurs produits, les vendeurs augmentent les prix affichés en conséquence. A l'inverse, s'ils établissent leurs prix au-dessus du prix d'équilibre, des surplus de stocks d'invendus apparaîtront et ils devront baisser leurs prix afin « d'éliminer » l'accumulation de stocks non désirés et d'équilibrer le marché.

Le cas où les acheteurs annoncent les prix et paraissent donc les établir est similaire. Si les acheteurs annoncent des prix inférieurs aux prix d'équilibre, ils se rendront compte qu'ils ne peuvent pas satisfaire leurs demandes à ce prix. Résultat, ils devront augmenter les prix annoncés. De l'autre côté, si les acheteurs établissent des prix trop élevés, ils se retrouveront devant une nuée de vendeurs avec des stocks d'invendus et tireront avantage de l'occasion pour baisser les prix et équilibrer le marché. Ainsi, quelle que soit la *forme* du marché, le résultat du processus marchand est toujours de tendre vers l'établissement des prix d'équilibre via les enchères mutuelles des acheteurs et des vendeurs.

Il est évident que si nous éliminons l'hypothèse qu'aucune vente préliminaire n'est faite avant l'établissement du prix d'équilibre, ceci ne change pas les résultats de l'analyse. Même si, par ignorance et par erreur, une vente était faite à un prix de 81 ou de 99, ces prix ne seront qu'éphémères et temporaires et le prix final du bien tendra vers le prix d'équilibre.

Une fois le prix du marché établi, *il est clair qu'un prix unique doit régner sur l'ensemble du marché*. Ceci était déjà impliqué par le fait que tous les acheteurs et tous les vendeurs tendront à échanger au même prix que les concurrents marginaux. Il y aura toujours une tendance sur le marché à établir un seul et même prix à tout instant pour un bien. Supposons ainsi que le prix du marché se soit établi à 89 et qu'un vendeur malin essaie de conduire un acheteur à acheter à 92. Il est évident qu'aucun acheteur n'achètera à 92 s'il sait pouvoir acheter sur le marché régulier à 89. De même aucun vendeur ne sera disposé à vendre sous le prix du marché s'il sait pouvoir conclure facilement sa vente à 89. Si par exemple un vendeur ignorant vend un cheval à 87, l'acheteur entrera probablement sur le marché comme vendeur pour y revendre le cheval à 89. De telles recherches de *bénéfices d'arbitrage* (en achetant et en vendant pour tirer avantage des écarts de prix d'un bien) agissent rapidement pour établir un prix unique pour un bien sur l'ensemble du marché. De tels prix de marché ne tendront à changer que lorsqu'un changement des

conditions de l'offre et de la demande modifiera les prix d'équilibre et engendrera une situation d'offre ou de demande excédentaire là où auparavant le marché avait été équilibré.

Un tableau plus clair des prix d'équilibre tels qu'ils sont déterminés par les conditions de l'offre et de la demande sera déduit de la représentation graphique de la figure 13.

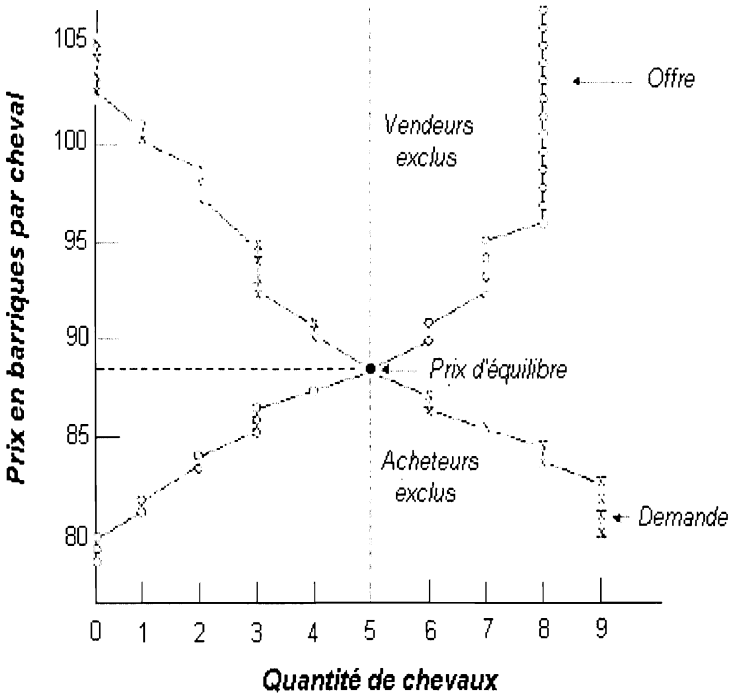


Figure 13 : Détermination du prix d'équilibre

Il est évident que, lorsque les prix montent, de nouveaux offreurs ayant des prix de vente minimums plus élevés arrivent sur le marché, alors que des demandeurs ayant des prix d'achat maximums bas commencent à le quitter. Quand le prix baisse, par conséquent, la quantité demandée doit toujours rester la même ou augmenter, mais jamais diminuer. De façon similaire, quand le prix baisse, la quantité offerte doit toujours diminuer ou rester la même, mais jamais augmenter. La courbe de demande doit par conséquent toujours être verticale ou se diriger vers la droite lorsque le prix diminue, alors que la courbe d'offre doit toujours être verticale ou se diriger vers la gauche quand le prix baisse. Les cour-

bes se croiseront au prix d'équilibre, où l'offre et la demande sont égales.

Il est clair qu'une fois déterminée la zone d'intersection des courbes d'offre et de demande, ce sont les acheteurs et les vendeurs à la marge — dans la zone du point d'équilibre qui déterminent le prix d'équilibre et la quantité échangée.

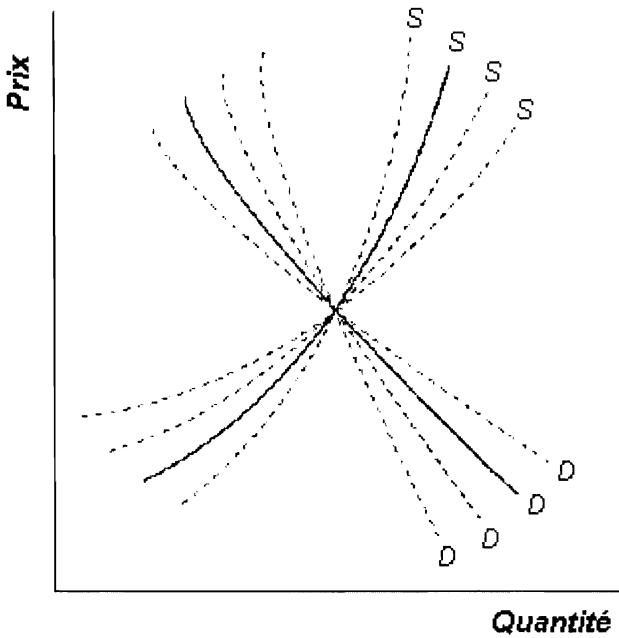


Figure 14 : Configurations possibles

La tabulation de l'offre en fonction du prix est appelée *l'offre*, alors que sa représentation graphique, les points étant reliés ici par souci de clarté, est appelée *la courbe d'offre*. Pareillement, la tabulation de la demande est *la demande* et sa représentation graphique *la courbe de demande*, pour chaque produit et chaque marché. Étant donné le point d'intersection, les courbes d'offre et de demande au-dessus et en dessous de ce point pourraient prendre de nombreuses formes imaginables sans affecter le point d'équilibre. Les déterminants directs du prix sont donc les acheteurs et les vendeurs marginaux, tandis que les évaluations des individus supramarginaux ne sont importantes que pour déterminer *quels* acheteurs et *quels* vendeurs seront à la marge. Les évaluations des *acheteurs et des vendeurs exclus* et situés très loin de la marge n'exercent pas

d'influence directe et ne prendront de l'importance que si un changement de la demande ou de l'offre sur le marché les rapproche du point d'intersection.

Ainsi, étant donné le point d'intersection, l'image des courbes d'offre et de demande (représentées respectivement par une ligne pleine et une ligne en pointillés) pourrait être au moins n'importe laquelle des variantes montrées sur la figure 14.

Jusqu'ici nous avons supposé, par souci de simplification et de clarté, que chaque demandeur, tout comme chaque offreur, se limitait à une unité du bien dont le prix faisait l'objet de notre attention — le cheval. Nous pouvons désormais éliminer cette restriction et terminer notre analyse du monde réel de l'échange en permettant aux offreurs et aux demandeurs d'échanger n'importe quel nombre de chevaux qu'ils peuvent souhaiter. On verra immédiatement que l'abandon de notre restriction implicite ne conduit à aucun changement substantiel dans l'analyse. Revenons ainsi au cas de Johnson, dont le prix de vente minimum d'un cheval était de 81 barriques de poisson. Supposons maintenant que Johnson ait plusieurs chevaux. Il désire vendre un cheval — le premier — au prix minimum de 81 barriques, car sur son échelle de valeur il situe le cheval entre 81 et 80 barriques de poisson. Quel sera le prix de vente minimum de Johnson pour céder son deuxième cheval ? Nous avons vu plus tôt dans ce chapitre que, d'après la loi de l'utilité marginale, lorsque la quantité de biens d'un homme diminue, la valeur associée à chaque unité restante augmente ; inversement, lorsque sa quantité de biens augmente, l'utilité marginale de chaque unité diminue. Par conséquent l'utilité marginale du deuxième cheval (ou, strictement parlant, de chaque cheval après que le premier soit parti), sera supérieure à celle du premier cheval. Cela sera vrai même si chaque cheval est capable du même exercice que tout autre. Pareillement la valeur de cession d'un troisième cheval sera encore plus grande. A l'inverse, alors que l'utilité marginale associée à chaque cheval cédé augmente, l'utilité marginale du poisson supplémentaire acquis par l'échange diminuera. Le résultat de l'action de ces deux facteurs est inévitablement de faire monter le prix de vente minimum à chaque cheval vendu. Supposons ainsi que le prix de vente minimum pour le premier cheval soit de 81 barriques de poisson. Quand nous en arrivons au deuxième échange la valeur à laquelle il faut renoncer pour le deuxième cheval sera plus grande, et la valeur des mêmes barriques dans l'échange diminuera. Il en résultera que le prix de vente minimum en dessous duquel Johnson refusera de vendre le cheval augmentera, par exemple à 88. Ainsi, quand le stock du vendeur diminue, son prix de vente minimum augmente. L'échelle de valeur de Johnson peut ressembler à celle de la figure 15.

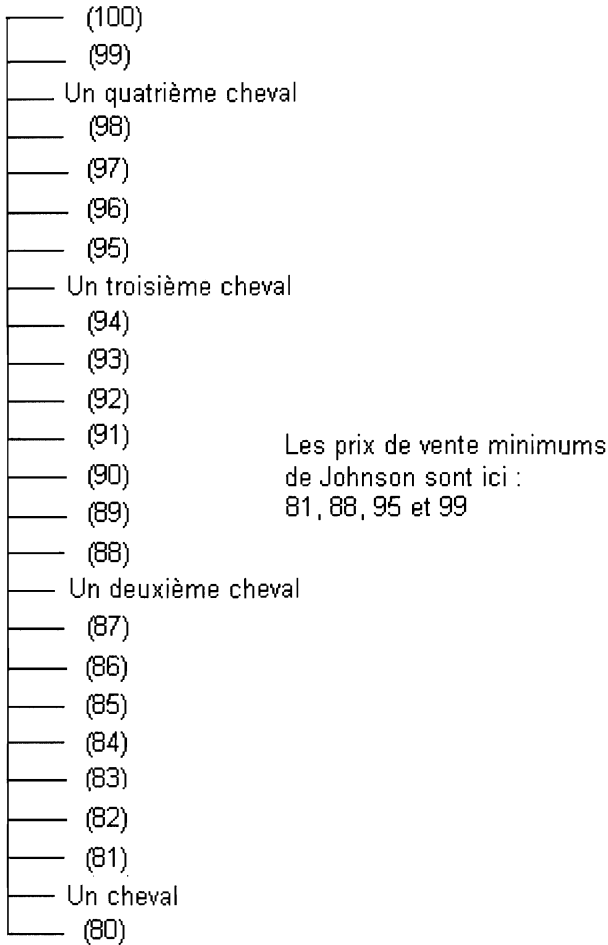


Figure 15 : Échelle de valeur de Johnson

Sur la base de cette échelle de valeur, il est possible de construire l'offre individuelle de Johnson. Il offrira zéro chevaux jusqu'au prix de 80, un cheval pour un prix compris entre 81 et 87, deux chevaux pour un prix entre 88 et 94, trois chevaux pour un prix entre 95 et 98 et quatre chevaux à 99 et plus. La même chose peut être faite pour chaque vendeur du marché. (Lorsque le vendeur n'a qu'un cheval à vendre l'offre est construite comme auparavant.) Il est clair qu'il est possible de construire une offre totale du marché en ajoutant simplement les quantités offertes par les divers vendeurs individuels et ce pour chaque prix.

Les fondements de l'analyse précédente de l'offre du marché restent inchangés. Ainsi, l'effet de la construction de l'offre du marché dans le cas précédent *est le même que s'il y avait quatre vendeurs, chacun proposant un cheval et chacun ayant un prix de vente minimum de 81, 88, 95 et 99*. Le fait qu'il n'y ait qu'un individu proposant les nouvelles unités au lieu d'individus différents ne change rien aux résultats de l'analyse. Son effet est de renforcer la règle selon laquelle la courbe d'offre doit toujours être verticale ou dirigée vers la droite quand le prix augmente, c'est-à-dire que *l'offre doit toujours demeurer constante ou croître en cas de hausse du prix*. Car, en plus du fait que de nouveaux offreurs arriveront sur le marché en cas de hausse du prix, le même offerreur proposera davantage d'unités du bien à la vente. L'action de la loi de l'utilité marginale sert ainsi à renforcer la règle selon laquelle l'offre ne peut pas diminuer pour des prix plus élevés mais doit croître ou rester la même.

C'est exactement l'inverse qui se passe dans le cas de la demande. Supposons que nous permettions aux acheteurs d'acheter n'importe quel nombre de chevaux. Nous nous souvenons que le prix d'achat maximum de Smith pour le premier cheval était de 100 barriques de poisson. S'il envisage l'achat d'un deuxième cheval, l'utilité marginale du cheval supplémentaire sera moins grande que celle du premier et l'utilité marginale de la même quantité de poisson qu'il devrait céder augmentera. Si l'utilité marginale des achats baisse quand on en fait davantage et que l'utilité marginale du bien abandonné augmente, ces facteurs aboutiront à un prix d'achat maximum plus bas pour chaque cheval successivement acheté. L'échelle de valeur de Smith pourrait ainsi avoir une allure comme celle de la figure 16.

De telles demandes individuelles peuvent être établies pour chaque acheteur du marché et peuvent être additionnées pour former une courbe de demande pour l'ensemble des acheteurs du marché.

Il est évident qu'il n'y a pas, à nouveau, de changement dans l'essence de la courbe de demande. La courbe de demande individuelle de Smith, avec les prix d'achat maximums donnés plus haut, est analytiquement équivalente à quatre acheteurs ayant des prix d'achat maximums respectifs de 83, 89, 94 et 100. L'effet de la permission donnée à chaque acheteur de demander plus d'une unité est que la loi de l'utilité marginale renforce la règle déjà signalée et voulant que la courbe de demande part à droite quand le prix décroît, c'est-à-dire que *la demande doit toujours croître ou rester constante quand le prix diminue*. Car, en plus du fait que des prix plus bas font revenir les acheteurs préalablement exclus, chaque individu tendra à demander plus quand le prix

baisse, puisque les prix d'achat maximum seront plus bas pour l'achat d'unités supplémentaires, conformément à la loi de l'utilité marginale.

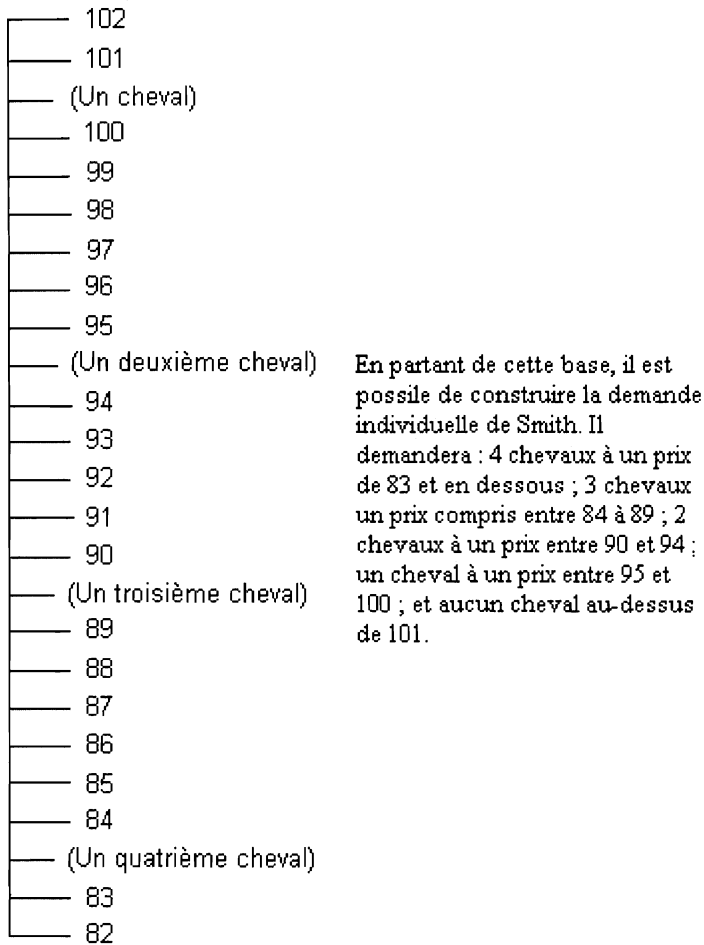


Figure 16 : Échelle de valeur de Smith

Résumons maintenant les facteurs déterminant les prix dans l'échange interpersonnel. Un prix tendra à s'établir pour chaque bien sur le marché, et ce prix tendra à être le prix d'équilibre, déterminé par l'intersection de l'offre et de la demande. Ceux qui échangent à ce prix seront les acheteurs et les vendeurs supra-marginaux et marginaux, alors que les moins capables, ou sous-marginaux, seront exclus de la vente parce que leur échelle de valeur ne leur permet pas de faire un échange. Leurs prix d'achat maximums sont trop bas ou leurs prix de vente mini-

mums trop élevés. L'offre et la demande du marché sont elles-mêmes déterminées par les prix de vente minimums et les prix d'achat maximums de tous les individus du marché. Les seconds sont à leur tour déterminés par le classement des unités à acheter et à vendre sur les échelles de valeur des individus, ces rangs étant influencés par la loi de l'utilité marginale.

En plus de la loi de l'utilité marginale, il y a un autre facteur influençant les classements sur l'échelle de valeur de chaque individu. Il est évident que la quantité que Johnson offrira à un prix donné est limitée par le *stock* de biens dont il dispose. Ainsi, Johnson peut être d'accord pour offrir un quatrième cheval à un prix de 99, mais si cela épuise son stock de chevaux aucun prix supérieur ne sera capable d'entraîner une offre plus grande de la part de Johnson. Ceci est au moins vrai tant que Johnson n'a pas de stock supplémentaire disponible à vendre. Ainsi, à tout instant, le stock total disponible du bien établit une limite maximale sur la quantité de biens pouvant être offerte sur le marché. A l'inverse, le stock total du bien recherché établit une limite maximale sur la quantité totale de biens offerts en contrepartie qu'un individu quelconque, ou le marché, peut demander.

Au moment même où l'offre et la demande du marché établissent le prix d'équilibre, elles fixent également la *quantité* d'équilibre des deux biens qui sont échangés. Dans l'exemple précédent les quantités d'équilibre échangées étaient de cinq chevaux et de 5×89 , soit 445, barriques de poisson pour le marché dans sa globalité.

6. L'élasticité de la demande²⁶

La demande nous dit combien d'unités du bien demandé seront achetées pour chaque prix hypothétique. A partir de cette demande nous pouvons facilement trouver *le nombre total d'unités du bien offert en contrepartie qui sera dépensé à chaque prix*. Ainsi, à partir du tableau 2 nous trouvons qu'à un prix de 95, trois chevaux seront demandés. Si trois chevaux sont demandés à un prix de 95 barriques de poisson, alors le nombre total d'unités du bien offert en contrepartie dans l'échange sera de 3×95 , soit 285, barriques de poisson. Ceci représente alors la *dépense totale* de biens offerts en contrepartie à ce prix. La dépense totale du bien permettant d'acheter à chaque prix hypothétique est donnée dans le tableau 3.

²⁶ Cf. Benham, *Economics*, pp. 60–63.

Tableau 3**Acheteurs**

Prix	Demandé [chevaux]	Dépense totale en bien offert en contrepartie [barriques de poisson]
80	9	720
81	9	729
82	9	738
83	9	747
84	8	672
85	8	680
86	7	602
87	6	522
88	6	528
89	5	445
90	4	360
91	4	364
92	3	276
93	3	279
94	3	282
95	3	285
96	2	192
97	2	194
98	2	196
99	1	99
100	1	100
101	0	0

La figure 17 est une représentation graphique de la courbe de dépense totale. Il est évident qu'elle découle de manière logique de la courbe de demande et qu'elle aussi est par conséquent une courbe de dépense par les acheteurs aux différents prix hypothétiques.

Un trait frappant de la courbe de dépense totale est que, au contraire des autres courbes (comme celle de la demande), elle peut pencher dans les deux directions quand le prix augmente ou baisse. La possibilité d'une pente dans les deux directions vient de l'effet des deux facteurs déterminant la position de la courbe. $\text{Dépense} = \text{Prix} \times \text{Quantité demandée}$ (du bien acheté). Or nous savons que lorsque le prix baisse la demande doit croître ou rester constante. Une baisse du prix tend par conséquent à être contrebalancée par un accroissement de la quantité et il en résulte que la dépense totale en bien offert en contrepartie peut augmenter ou diminuer quand le prix change.

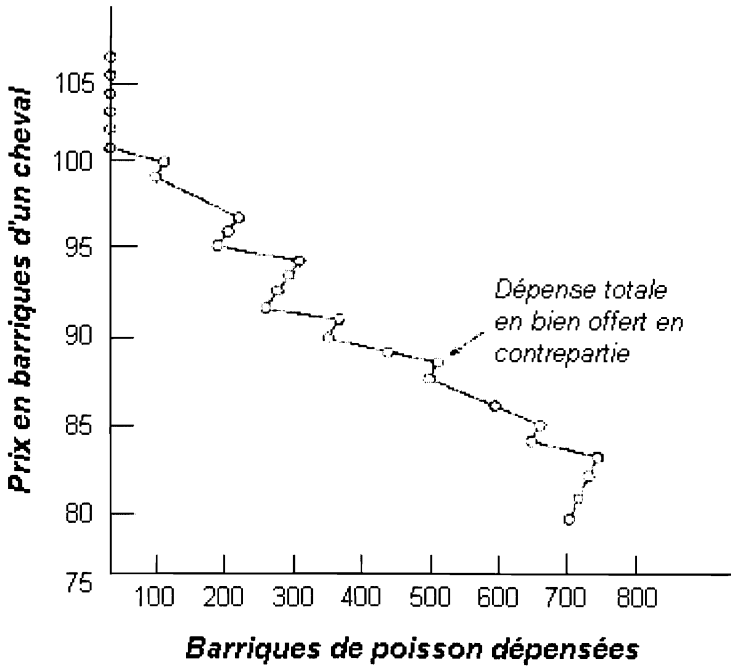


Figure 17 : Courbe des dépenses totales

Pour tout couple de prix nous pouvons comparer la dépense totale en bien offert en contrepartie qui sera payée par les acheteurs. Si le prix plus bas entraîne une dépense totale plus forte que le prix plus élevé, la courbe de dépense totale est dite *élastique* sur cet intervalle. Si le prix plus bas entraîne une dépense totale plus faible que le prix plus élevé, la courbe de dépense totale est dite *inélastique* sur cet intervalle. Une autre manière de s'exprimer est de dire que le premier cas est celui d'une *élasticité supérieure à l'unité*, et le second celui d'une *élasticité inférieure à l'unité*, et le cas où la dépense totale est la même pour les deux prix est celui d'une *élasticité unitaire*, ou d'élasticité égale à un. Comme la précision numérique du concept d'élasticité n'est pas importante, nous pouvons simplement utiliser les termes « inélastiques », « élastiques » et (dans le dernier cas) « neutre ».

Certains exemples clarifieront ces concepts. Supposons ainsi que nous examinons la dépense totale aux prix de 96 et 95. A 96 la dépense totale est de 192 barriques ; à 95 elle est de 285 barriques. La dépense est plus grande au prix le plus bas et elle est donc *élastique* sur cet intervalle. Prenons au contraire les prix 95 et 94. A 94 la dépense est de 282. Par conséquent la dépense est ici *inélastique*. Il est évident qu'il existe

une astuce géométrique simple pour savoir si la courbe de demande est ou n'est pas élastique ou inélastique entre deux prix hypothétiques : si la courbe de dépense est plus à droite au prix le plus bas la demande est élastique, si elle est plus à gauche la demande est inélastique.

Il n'y a pas de raison pour laquelle le concept d'élasticité devrait se confiner à deux prix proches l'un de l'autre. Tout couple de prix peut faire l'objet d'une comparaison. Il est évident qu'un examen de la totalité de la courbe de dépense démontre que la courbe de demande précédente est fondamentalement élastique. Elle est élastique sur la plupart de son domaine de définition, à l'exception de quelques petits sauts. Si nous comparons deux prix quelconques suffisamment éloignés, il est évident que la dépense est moins grande au prix le plus élevé. Si le prix est suffisamment élevé la demande pour tout bien deviendra nulle et par conséquent la dépense deviendra nulle elle aussi.

L'élasticité de la courbe de demande est particulièrement intéressante au prix d'équilibre. En montant d'une marche jusqu'au prix de 90, la courbe est clairement élastique — la dépense totale est moins grande au prix le plus élevé. En descendant d'une marche jusqu'au prix de 88, la courbe est également élastique. Cette courbe de demande particulière est élastique au voisinage du prix d'équilibre. Bien entendu, d'autres courbes de demande pourraient être inélastiques à leur prix d'équilibre.

Contrairement à ce que l'on pourrait penser au premier abord, le concept « d'élasticité de l'offre » n'est pas intéressant, au contraire de celui « d'élasticité de la demande ». Si nous multiplions la quantité offerte à chaque prix par le prix, nous obtenons le nombre de barriques de poisson (bien offert en contrepartie) que les vendeurs demanderont en échange. On verra toutefois facilement que cette quantité *augmente toujours* quand le prix augmente et *vice versa*. A 82 elle est de 82, à 84 de 168, à 88 de 352, etc. La raison en est que l'autre déterminant, la quantité offerte, évolue dans le *même* sens que le prix et non en sens inverse comme dans le cas de la quantité demandée. Il en résulte que l'offre est toujours « élastique » et que le concept est inintéressant.²⁷

²⁷ L'attention portée par certains auteurs à l'élasticité de l'offre vient d'une approche erronée de toute l'analyse de l'utilité, de l'offre et de la demande. Ils font l'hypothèse qu'il est possible de traiter l'action humaine en termes de différences « infiniment petites » et donc d'appliquer les concepts mathématiquement élégants du calcul, etc., aux problèmes économiques. Un tel traitement est cependant fallacieux et trompeur, car l'action humaine doit traiter tous les sujets en termes de variations discrètes uniquement. Si, par exemple, l'utilité de *X* est si peu inférieure à l'utilité de *Y* que l'on peut la considérer comme identique ou à peine différente, alors l'action humaine le traitera comme tel, c'est-à-dire comme le même bien. Comme il est conceptuellement impossible de mesurer

7. La spéculation, l'offre et la demande

Nous avons vu que le prix de marché est en dernière analyse déterminé par l'intersection de l'offre et de la demande. Il est désormais temps d'étudier plus en profondeur les déterminants de l'offre et de la demande. Pouvons-nous établir d'autres conclusions concernant les causes de l'allure et de la position de l'offre et de la demande elles-mêmes ?

Nous nous souvenons que pour tout prix donné la quantité de bien qu'un individu achètera ou vendra est déterminée par la position du bien acheté et du bien offert en contrepartie sur son échelle de valeur. Il demandera un bien si l'utilité marginale de l'ajout d'une unité du bien acheté est supérieure à l'utilité marginale du bien qu'il doit céder. De l'autre côté, un autre individu sera vendeur si ses évaluations des unités sont classées en ordre inverse. Nous avons vu que, sur cette base, et renforcée par la loi de l'utilité marginale, la courbe de demande globale du marché ne baissera jamais quand le prix augmente et la courbe d'offre n'augmentera jamais quand le prix baisse.

Analysons plus en détail les échelles de valeur des acheteurs et des vendeurs. Nous avons vu plus haut que les deux sources de la valeur qu'un bien peut avoir sont la valeur d'usage direct et la valeur d'échange, et que la plus élevée constitue le facteur déterminant pour l'agent. Un individu peut par conséquent demander un cheval au cours d'un échange pour l'une des deux raisons suivantes : sa valeur d'usage direct ou la valeur qu'il croit pouvoir en tirer par l'échange. Si c'est pour la première il sera consommateur des services du cheval ; si c'est pour la seconde, il achètera afin d'effectuer un échange plus avantageux plus tard. Supposons ainsi dans l'exemple précédent que le prix du marché existant n'ait pas atteint l'équilibre — qu'il soit sur l'instant de 85 barriques par cheval. Plusieurs demandeurs peuvent se rendre compte que ce prix est inférieur à celui de l'équilibre et qu'ils peuvent par conséquent obtenir un profit d'arbitrage en achetant à 85 et en revendant au prix final, plus élevé.

l'utilité, même le tracé de courbes d'utilité continues est pernicieux. Pour l'offre et la demande il n'y a pas de mal à tracer des courbes continues pour des raisons de clarté, mais les concepts mathématiques de continuité et le calcul ne sont pas applicables. Il en résulte que le concept apparemment précis « d'élasticité en un point » (pourcentage d'augmentation de la demande divisé par un pourcentage « infiniment petit » de baisse du prix) est complètement hors sujet. C'est cette substitution malencontreuse de l'élégance mathématique aux réalités de l'action humaine qui donne une importance apparente au concept « d'élasticité de l'offre », comparable au concept d'élasticité de la demande.

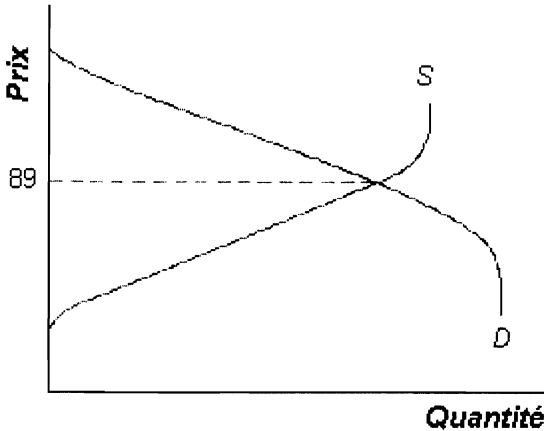


Figure 18 : Courbe de demande simplifiée

Nous sommes désormais en position de raffiner l'analyse des paragraphes précédents, qui ne s'occupait pas de la question de savoir si oui ou non des ventes se déroulaient avant que le prix d'équilibre soit atteint. Nous supposons maintenant explicitement que la demande montrée dans le tableau 2 se référait à la demande concernant l'usage direct des consommateurs. En lissant les sauts dans la courbe de demande représentée sur la figure 13, nous pouvons, pour des raisons de simplicité et pour faciliter l'exposé, la dépeindre comme indiqué sur la figure 18. Nous pouvons dire que ceci est la courbe de demande pour l'usage direct. Pour cette courbe de demande, dès lors, l'approche de l'équilibre se produit par le biais des achats *effectifs* aux divers prix, les pénuries et les surplus conduisant aux surenchères ou aux sous-enchères, jusqu'à ce que le prix d'équilibre soit finalement atteint. Dans la mesure où les acheteurs prévoient le prix d'équilibre final, ils n'achèteront cependant pas à un prix plus élevé (même s'ils l'auraient fait si *celui-ci* était le prix final), mais attendront que le prix chute. De même, si le prix est en dessous du prix d'équilibre, dans la mesure où les acheteurs prévoient le prix final ils tendront à acheter de ce bien (par exemple des chevaux) afin de le revendre avec profit au prix final. Ainsi, si la valeur d'échange entre en jeu et qu'un bon nombre d'acheteurs agissent en fonction de leurs anticipations, la courbe de demande pourrait changer comme le montre la figure 19. L'ancienne courbe de demande, basée uniquement sur la demande d'usage, est DD , et la nouvelle courbe de demande, incluant les prévisions du prix d'équilibre, est $D'D'$. Il est clair que de telles anticipations rendent la courbe de demande bien plus *élastique*, car davantage sera acheté au prix le plus bas et moins au prix le plus haut.

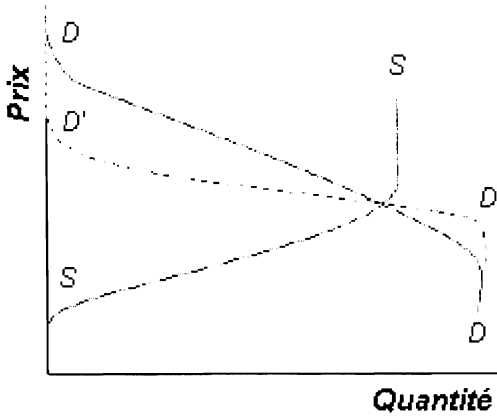


Figure 19 : Courbe de demande modifiée par la spéculation

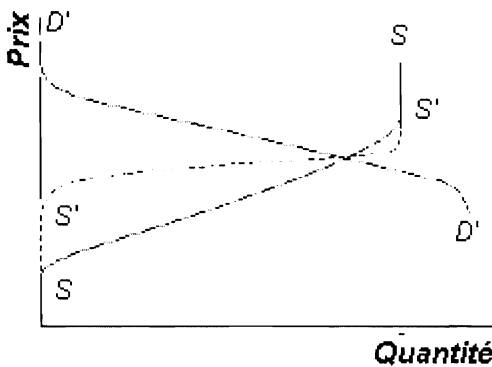


Figure 20 : Courbe d'offre modifiée par la spéculation

L'introduction de la valeur d'échange peut ainsi réduire la demande au-delà du prix d'équilibre anticipé et accroître celle en-deçà de ce prix, bien que la demande finale — pour consommer — au prix d'équilibre reste la même.

Étudions maintenant la situation du vendeur de l'article. La courbe d'offre de la figure 13 traite de la quantité offerte à chaque prix sans prendre en compte un possible prix d'équilibre. Nous pouvons donc dire qu'avec une telle courbe d'offre des ventes s'effectueront sur la route vers le prix d'équilibre, les pénuries ou les surplus révélant finalement la voie vers le prix final. D'un autre côté, supposons que de nombreux vendeurs anticipent le prix d'équilibre final. Il est clair qu'ils refuseront de vendre à un prix plus bas, même s'ils l'auraient fait si *celui-ci* était le

prix final. Au contraire, ils vendront davantage au-dessus du prix d'équilibre, puisqu'ils seront capables de réaliser un profit d'arbitrage en vendant leurs chevaux au-dessus du prix d'équilibre et en les rachetant à ce prix d'équilibre. Ainsi la courbe d'offre, avec de telles anticipations, peut changer comme sur la figure 20. La courbe d'offre se déplace, suite à l'anticipation du prix d'équilibre, de SS à $S'S'$.

Imaginons l'événement très improbable où *tous* les demandeurs et *tous* les offreurs seraient capables de prédire *exactement* le prix final, d'équilibre. Quelle serait l'allure des courbes d'offre et de demande sur le marché dans un tel cas extrême ? Il serait le suivant : A un prix au-dessus de l'équilibre (disons 89) personne ne demanderait le bien et les offreurs proposeraient la totalité de leur stock à la vente. A un prix sous l'équilibre, personne n'offrirait le bien et tout un chacun en demanderait autant qu'il pourrait en acheter, comme le montre la figure 21. De telles prévisions unanimement correctes ont très peu de chances de se produire dans l'action humaine, mais ce cas attire l'attention sur le fait que plus cet élément d'anticipation, cet élément *spéculatif*, entre en ligne de compte dans l'offre et dans la demande, plus le prix de marché tendra rapidement vers l'équilibre. A l'évidence, plus les agents anticipent le prix final, plus l'offre et la demande seront éloignées l'une de l'autre à tout prix différent de l'équilibre, plus les pénuries et les surplus seront drastiques et plus le prix final s'établira rapidement.

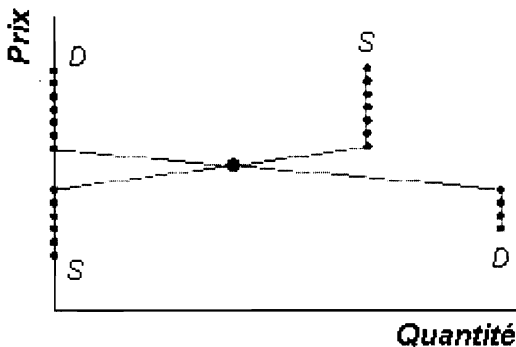


Figure 21 : Prévisions du prix final unanimement correctes

Nous avons jusqu'ici supposé que cette offre et cette demande *spéculatives*, ces anticipations de l'équilibre général, étaient correctes et avons vu que ces anticipations correctes ont accéléré l'établissement de l'équilibre. Supposons toutefois que la plupart de ces anticipations soient erronées. Supposons, par exemple, que les demandeurs tendent à faire

l'hypothèse que le prix d'équilibre sera plus bas qu'il ne l'est en réalité. Ceci change-t-il le prix d'équilibre ou bloque-t-il la transition vers ce prix ? Supposons que l'offre et la demande soient celles de la figure 22, que la courbe de demande de base soit DD , mais que les demandeurs anticipent des prix d'équilibre plus bas, modifiant et abaissant la courbe de demande en $D'D'$. Avec la courbe d'offre donnée par SS , ceci signifie que l'intersection de l'offre et de la demande se fera en Y au lieu de X , disons à 85 au lieu de 89. Il est cependant clair que ceci ne sera qu'un point d'équilibre provisoire pour le prix. Dès que le prix sera de 85 les demandeurs voient que des pénuries se développent à ce prix, qu'ils aimeraient acheter plus qu'il n'y a de disponible, et les surenchères des demandeurs font à nouveau monter le prix vers le véritable prix d'équilibre.

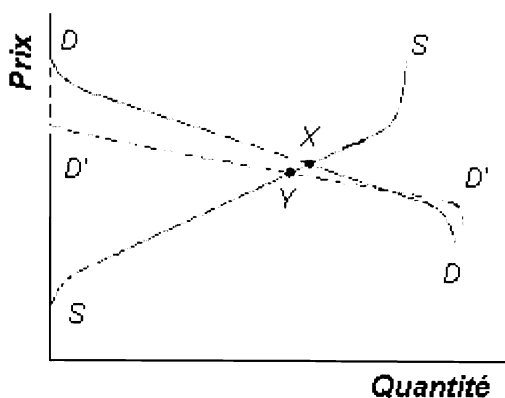


Figure 22 : Courbe d'offre modifiée par des anticipations erronées

Le même processus de révélation de l'erreur se produit dans le cas d'erreurs d'anticipation de la part des offreurs, et les forces du marché tendent ainsi inexorablement à établir le véritable prix d'équilibre, non déformé par des erreurs spéculatives, qui tendent à se révéler d'elles-mêmes et à être éliminées. Dès que les offreurs ou les demandeurs découvrent que le prix établi par leurs erreurs spéculatives n'est pas vraiment un équilibre et que des pénuries et/ou des surplus se développent, leurs actions tendent encore une fois à l'établissement de la position d'équilibre.

Les actions des acheteurs et des vendeurs sur le marché peuvent être reliées aux concepts de revenu, de profit et de coût psychiques. Nous rappelons que le but de tout agent est le plus haut revenu psychique possible et donc la réalisation d'un profit psychique comparé à la meilleure

des autres possibilités^a — qui, elle, constitue son coût. Qu'un individu *achète* ou non dépend du fait qu'il s'agisse ou non de sa meilleure possibilité étant données ses ressources — dans ce cas son poisson. Le revenu qu'il attend dans toute action sera comparé au coût attendu — la meilleure des autres possibilités. Dans ce cas le revenu sera soit (a) la satisfaction des fins par l'usage direct du cheval, soit (b) la revente espérée du cheval à un prix plus élevé — ce sera celle des deux possibilités qui a la plus grande utilité pour lui. Son coût sera soit (a) l'utilité marginale du poisson cédé pour un usage direct, soit (b) éventuellement la valeur d'échange du poisson contre un autre bien, soit (c) l'achat futur attendu du cheval à un prix plus bas — ce sera celle des trois possibilités qui a la plus grande utilité. Il achètera le cheval si le revenu attendu est plus grand que le coût ; il refusera d'acheter si le coût attendu est supérieur au revenu. Le revenu attendu est l'utilité marginale du cheval supplémentaire pour l'acheteur ; le coût attendu est l'utilité marginale du poisson cédé. Que ce soit pour le revenu ou le coût, la plus haute valeur d'usage direct ou d'échange sera choisie comme l'utilité marginale du bien.

Étudions maintenant le vendeur. Ce dernier, tout comme l'acheteur, essaie de maximiser son revenu psychique en tentant d'obtenir un revenu plus grand que son coût psychique — l'utilité de la meilleure possibilité restante parmi celles auxquelles il devra renoncer en entreprenant l'action. Le vendeur comparera l'utilité marginale du bien supplémentaire reçu comme paiement (dans ce cas le poisson) à l'utilité marginale du bien vendu (le cheval) lorsqu'il décidera d'effectuer ou non la vente à un prix donné.

Le revenu psychique pour le vendeur sera l'utilité la plus élevée découlant de l'une des sources suivantes : (a) la valeur d'usage direct du bien reçu en paiement (le poisson) ou (b) la valeur spéculative du rachat du cheval à un prix en poisson plus bas dans le futur. Le coût de l'action du vendeur sera la plus haute utilité abandonnée parmi les possibilités suivantes : (a) la valeur d'usage direct du cheval cédé, ou (b) la valeur spéculative d'une vente à un prix plus élevé dans le futur, ou encore (c) la valeur d'échange de l'acquisition d'un autre bien contre le cheval. Il vendra son cheval si le revenu attendu est plus grand que le coût et refusera de vendre si le coût attendu est plus élevé. Nous voyons ainsi que les situations des vendeurs et des acheteurs sont comparables. Les deux échangent ou refusent d'échanger^b conformément à leur estimation de la

^a Rothbard parle de deuxième meilleure possibilité, de meilleure possibilité « suivante » (*next best alternative*), mais au cas où le coût est supérieur au revenu, cette possibilité précède plutôt qu'elle ne suit celle associée au revenu. NdT.

^b Rothbard a écrit « agissent ou renoncent à agir » (*act or fail to act*), mais renoncer à agir est aussi agir, comme expliqué au chapitre 1. NdT.

possibilité alternative qui leur rapporterait la plus haute utilité. C'est la position des utilités sur les deux ensembles d'échelles de valeurs — des acheteurs et des vendeurs individuels — qui détermine le prix du marché et la quantité qui sera échangée à ce prix. Dit autrement, c'est, pour tout bien, l'*utilité* et elle seule qui détermine le prix et la quantité échangée. L'*utilité* et elle seule détermine la nature de l'offre et de la demande.

Il est donc clairement fallacieux de croire, comme l'a fait une hypothèse populaire, que l'*utilité* et les « coûts » sont également et indépendamment importants dans la détermination du prix. Le « coût » est tout simplement l'*utilité* de la meilleure possibilité restante devant être abandonnée dans toute action, et il est par conséquent une partie intégrante de l'*utilité* sur l'échelle de valeur de l'individu. Ce coût représente bien sûr toujours une prise en compte *présente* d'un événement *futur*, même si ce « futur » est très proche. L'*utilité* à laquelle il est renoncé en effectuant l'échange peut ainsi être la consommation directe du poisson à laquelle l'agent aurait pu se livrer en quelques heures. Ou elle pourrait être la possibilité d'un échange contre une vache, dont l'*utilité* serait consommée sur une longue période. Il va sans dire, comme indiqué dans le chapitre précédent, que la prise en compte présente du revenu et du coût se base sur la valeur présente des revenus et des coûts futurs attendus. L'important est que les utilités découlant de toute action et les utilités auxquelles on renonce en s'y livrant portent sur un temps futur, même s'il est très proche, et que les *coûts liés au passé* ne jouent aucun rôle dans l'action humaine, et donc aucun rôle dans la détermination du prix. L'importance de cette vérité fondamentale sera clarifiée dans des chapitres ultérieurs.

8. Le stock et la demande totale de détention

Il existe une autre façon de traiter de l'offre et de la demande qui, pour certains problèmes, est plus utile que les représentations données plus haut. A n'importe quel point du marché, les offreurs s'affairent à proposer une partie de leur stock du bien et à retenir l'offre de la partie restante. Ainsi, à un prix de 86, les offreurs mettent trois chevaux sur le marché et conservent les cinq autres dans leur stock. Cette rétention est causée par l'un des facteurs mentionnés plus haut comme coût possible de l'échange : l'usage direct du bien (disons les chevaux) a une utilité plus grande que le poisson reçu dans son usage direct, ou alors le cheval pourrait être échangé contre un autre bien, ou encore le vendeur s'attend à ce que le prix final soit plus élevé, de sorte qu'il peut repousser avec profit la vente. La quantité que les vendeurs ne mettront pas sur le mar-

ché est appelée leur *demande de rétention*. Elle n'est pas, à l'inverse de la demande étudiée plus haut, une demande d'un bien *via un échange* ; c'est une demande visant à *détenir un stock*. Ainsi, le concept d'une « demande de détention d'un stock de biens » comprendra toujours les deux facteurs de la demande : elle comprendra la demande du bien via un échange de la part des non possesseurs, *plus* la demande de détention du stock de la part des possesseurs. La demande d'un bien via un échange est aussi une demande de détention car, quoi que l'acheteur ait l'intention de faire avec le bien dans le futur, il doit détenir le bien à partir du moment où celui-ci devient sa propriété et sa possession par le biais de l'échange. Nous en arrivons par conséquent au concept d'une « demande totale de détention » pour un bien, différent du concept précédent de demande d'échange, bien que comprenant cette dernière en plus de la demande de rétention des vendeurs.

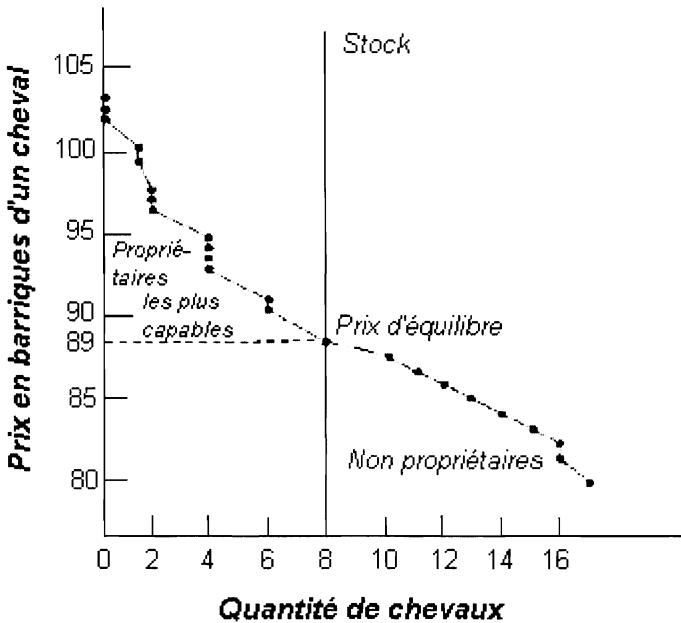
Si nous connaissons le stock total existant du bien (ici huit chevaux) nous pouvons, en étudiant l'offre et la demande, arriver à une « demande totale de détention » — ou *demande totale* du marché. Par exemple, à un prix de 82, neuf chevaux sont demandés par les acheteurs via un échange, et $8-1=7$ chevaux sont retenus par les vendeurs, c'est-à-dire demandés pour être détenus par les vendeurs. La demande totale de détention de chevaux sur le marché est par conséquent de $9+7=16$ chevaux. Par ailleurs, au prix de 97, aucun cheval n'est retenu par les vendeurs, dont la demande de rétention est donc de zéro, alors que la demande des acheteurs est de deux. La demande totale de détention à ce prix est de $0+2=2$ chevaux.

Le tableau 4 montre la demande totale de détention déduite de l'offre et de la demande du tableau 2, ainsi que le stock total, qui est pour le moment considéré comme fixe. La figure 23 représente la demande totale de détention et le stock.

Il est clair que la nature décroissante [du prix quand la quantité augmente] de la courbe de demande totale est encore plus accentuée que celle de la courbe de demande, car la demande augmente ou demeure constante quand le prix baisse, alors que la demande de rétention tend également à croître quand le prix baisse. La demande totale est le résultat de l'addition des deux demandes. Il est clair que la demande de rétention des vendeurs augmente quand le prix baisse pour la même raison qu'elle le fait pour la courbe de demande des acheteurs. A un prix inférieur la valeur du bien acheté pour un usage direct ou en vue d'autres échanges futurs augmente relativement, et le vendeur tend par conséquent à retirer davantage de biens hors du marché. Autrement dit la courbe de demande de rétention est l'autre face de la courbe d'offre.

Tableau 4

Prix	Demande totale de rétention [chevaux]	Stock total [chevaux]	Prix	Demande totale de rétention [chevaux]	Stock total [chevaux]
80	17	8	91	6	8
81	16	8	92	4	8
82	16	8	93	4	8
83	15	8	94	4	8
84	14	8	95	4	8
85	13	8	96	2	8
86	12	8	97	2	8
87	11	8	98	2	8
88	10	8	99	1	8
89	8	8	100	1	8
90	6	8	101	0	8

**Figure 23 : Stock et demande totale de rétention**

Un autre sujet d'intérêt est qu'au prix d'équilibre de 89, la demande totale de rétention est de huit, égale au stock total existant. Ainsi, non

seulement le prix d'équilibre est celui pour lequel l'offre est égale à la demande sur le marché, mais est *aussi celui auquel le stock d'un bien à détenir est égal au désir des gens de le détenir, acheteurs et vendeurs compris*. Le stock total est donné dans le diagramme précédent à une valeur fixe de huit.

Il est clair que le marché tend toujours à établir le prix d'un bien de sorte que le stock soit égal à la demande totale de détention du stock. Supposons que le prix d'un bien soit supérieur à son prix d'équilibre. Disons que le prix est de 92, pour lequel le stock est de huit et la demande totale de détention de quatre. Cela signifie qu'il existe quatre chevaux que les possesseurs ne veulent pas posséder. Il est clair que *quelqu'un* doit posséder ce stock car tous les biens doivent être possédés ; sinon ils ne feraient pas l'objet d'une action humaine. Comme l'intégralité du stock doit à tout instant être possédé par *quelqu'un*, le fait que le stock soit plus grand que la demande totale veut dire qu'il existe un déséquilibre dans l'économie, que certains possesseurs sont mécontents de la possession de leur stock. Ils tendent à baisser le prix afin de vendre le stock et le prix diminue jusqu'à ce qu'en fin de compte le stock soit égal à la demande de détention. Supposons à l'inverse que le prix soit inférieur au prix d'équilibre, disons à 85, où 13 chevaux sont demandés pour un stock de huit. Les enchères des non possesseurs désirant le plus le stock rare feront monter le prix jusqu'à ce qu'il atteigne l'équilibre.

Dans les cas où les individus anticipent correctement le prix d'équilibre, l'élément spéculatif tendra à rendre la courbe de demande totale encore plus « élastique » et horizontale. A un prix supérieur au prix d'équilibre peu de gens voudront conserver le stock — les acheteurs demanderont très peu et les vendeurs désireront de se débarrasser du bien. D'un autre côté, à un prix inférieur, la demande de détention sera bien plus grande que le stock : les acheteurs demanderont fortement et les vendeurs rechigneront à vendre leur stock. Les écarts entre la demande totale et le stock seront bien plus grands et les surenchères et sous-enchères conduiront plus rapidement au prix d'équilibre.

Nous avons vu plus haut qu'au prix d'équilibre les acheteurs les plus capables (ou « les plus pressés ») font des échanges avec les vendeurs les plus capables. Nous voyons ici que le résultat du processus d'échange est que le stock va finalement dans les mains des *possesseurs les plus capables*. Nous rappelons que lors de la vente de huit chevaux, les acheteurs les plus capables, *X1-X5*, avaient acheté aux vendeurs les plus capables du bien, *Z1-Z5*. A la fin de l'échange, dès lors, les possesseurs sont *X1-X5* et les vendeurs éliminés *Z6-Z8*. Ce sont ces individus qui finissent par posséder les huit chevaux et ce sont les possesseurs les plus capables.

A un prix de 89 barriques de poisson par cheval, ce sont ceux qui préfèrent le cheval aux 89 barriques de poisson sur leurs échelles de valeur et qui agissent sur la base de cette préférence. Pour cinq de ces individus ceci signifie échanger leur poisson contre un cheval ; pour les trois autres cela veut dire refuser de se départir de leurs chevaux contre du poisson. Les neufs autres individus du marché étaient les possesseurs les moins capables et ont fini par posséder le poisson au lieu du cheval (même s'ils ont commencé par posséder des chevaux). Ce sont ceux qui évaluaient 89 barriques de poisson au-dessus d'un cheval sur leur échelle de valeur. Cinq d'entre eux étaient des possesseurs initiaux des chevaux et les ont échangés contre du poisson ; quatre ont simplement conservé le poisson sans acheter de cheval.

L'analyse par le stock et la demande totale est une utile compagne de l'analyse par l'offre et la demande. Chacune a des avantages d'utilisation dans des sphères différentes. Un défaut relatif de l'analyse par le stock et la demande totale est qu'elle ne révèle pas les différences entre les acheteurs et les vendeurs. En prenant en compte la demande totale elle fait abstraction des échanges réels et ne détermine donc pas la quantité des échanges, au contraire des courbes d'offre et de demande. Elle ne révèle que le prix d'équilibre, sans démontrer la quantité d'équilibre échangée. Elle se concentre toutefois plus nettement sur la vérité fondamentale qui veut que le prix soit déterminé uniquement par l'*utilité*. La courbe d'offre peut être réduite à une *courbe de demande de rétention* et à une *quantité de stock physique*. L'analyse par le stock et la demande totale montre donc que la courbe d'offre ne se base pas sur une quelconque sorte de « coût » indépendant de l'utilité sur les échelles de valeur individuelles. Nous voyons que les déterminants fondamentaux du prix sont les échelles de valeur de tous les individus (acheteurs et vendeurs) sur le marché et que le stock physique prend simplement sa place sur ces échelles.²⁸

Il est clair, dans ces cas d'échange direct de biens utiles, que même si l'utilité des biens pour les acheteurs et les vendeurs est à présent déterminée par sa valeur d'échange subjective pour l'individu, la seule source *ultime* de l'utilité de chaque bien est sa valeur d'usage direct. Si l'utilité majeure d'un cheval pour son possesseur est le poisson ou la vache qu'il peut procurer via un échange et que la valeur majeure de ces derniers pour leurs possesseurs est le cheval pouvant être obtenu par l'échange,

²⁸ Sur l'analyse par le stock et la demande totale, voir Philip H. Wicksteed, *The Common Sense of Political Economy and Selected Papers* (Londres : Routledge and Kegan Paul, 1933), I, pp. 213–238 ; II, 493–526, et 784–88. Voir aussi Boulding, *Economic Analysis*, pp. 51–80.

etc., le déterminant ultime de l'utilité de chaque bien est sa valeur d'usage direct pour le consommateur individuel.

9. Les marchés continus et les changements de prix

Comment, dès lors, pouvons-nous résumer l'analyse de notre marché hypothétique des chevaux et du poisson ? Nous sommes partis d'un stock de huit chevaux existants (ainsi que d'un certain stock de poisson) et d'une situation où les positions relatives des chevaux et du poisson sur les différentes échelles de valeurs des individus étaient telles qu'elles permettaient l'échange des deux biens. Chez les possesseurs initiaux, les « vendeurs les plus capables » ont vendu leur stock de chevaux tandis que parmi les non possesseurs initiaux, les « acheteurs les plus capables » ont acheté des unités du stock avec leur poisson. Le prix final de la vente a été le prix d'équilibre, déterminé en dernière analyse par les diverses échelles de valeur, qui ont aussi déterminé la quantité d'échanges ayant eu lieu à ce prix. Le résultat net a été un transfert du stock de chaque bien dans les mains des possesseurs les plus capables, conformément au classement relatif du bien sur leurs échelles de valeur. Une fois les échanges terminés, les possesseurs relativement les plus capables possèdent le stock, et *le marché pour ce bien est arrivé à sa fin*.

Avec l'atteinte de l'équilibre, les échanges ont transféré les biens aux possesseurs les plus capables et il n'y a plus de raison d'échanger. Le marché a pris fin et il n'y a plus de « prix du marché en vigueur » actif pour les biens en jeu parce qu'il n'y a plus aucune raison d'échanger. Pourtant, d'après notre expérience, les marchés de presque tous les biens se renouvellent continuellement.

Le marché ne peut se renouveler que s'il y a un changement de la position relative des deux biens étudiés sur les échelles de valeur d'au moins deux individus, l'un d'entre eux étant un possesseur du premier bien et l'autre un possesseur du second. Les échanges se produiront alors dans une quantité et à un prix final déterminés par l'intersection de la *nouvelle* combinaison de l'offre et de la demande. Ceci peut donner lieu à une quantité d'échanges différente à l'ancien prix d'équilibre ou à un nouveau prix, en fonction de leur contenu spécifique. Ou il peut arriver que la nouvelle combinaison de l'offre et de la demande — dans la nouvelle période temporelle — soit identique à l'ancienne et conduise par conséquent à la même quantité d'échange et au même prix que sur l'ancien marché.

Le marché tend toujours rapidement vers la position d'équilibre et plus le marché est étendu et meilleure est la communication entre ses

participants, plus cette position s'instaurera rapidement pour tout couple d'offre et de demande. En outre, une croissance de la spéculation spécialisée tendra à améliorer les prévisions du point d'équilibre et à accélérer l'atteinte de l'équilibre. Cependant, dans les cas où le marché n'arrive pas à l'équilibre avant que l'offre ou la demande ne changent elles-mêmes, il ne parviendra pas au point d'équilibre. Il devient *continu*, évoluant vers une nouvelle position d'équilibre avant que l'ancienne n'ait été atteinte.²⁹

Les types de changement introduits par une modification de l'offre et/ou de la demande peuvent être décrits par les diagrammes de la figure 24.

Ces quatre diagrammes dépeignent huit types de situations pouvant se développer suite aux changements de l'offre et de la demande. Il faut noter que ces diagrammes peuvent s'appliquer *soit* à un marché ayant déjà atteint l'équilibre et étant alors *renouvelé* à une date ultérieure, *soit* à un marché continu qui connaît un changement des conditions de l'offre et/ou de la demande avant d'atteindre l'ancien point d'équilibre. Les lignes pleines indiquent les anciennes courbes d'offre et de demande alors que les lignes brisées indiquent les nouvelles.

Dans tous ces diagrammes des lignes droites sont retenues pour de pures raisons de simplicité, les lignes pouvant en effet avoir n'importe quel aspect pourvu que les restrictions mentionnées plus haut à propos de la pente des courbes soient vérifiées (demande partant vers la droite quand le prix diminue, etc.).

Sur le diagramme (a) la demande des individus augmente sur le marché. A chaque prix hypothétique les gens souhaiteront ajouter plus qu'avant à leur stock de bien — et il est sans importance que ces individus possèdent déjà ou non des unités du bien. L'offre demeure la même. Il en résulte que le nouveau prix d'équilibre est plus élevé que l'ancien et

²⁹ Il est peu probable que cette situation survienne dans le cas des équilibres de marché décrits plus haut. Généralement parlant, un marché tend à « s'équilibrer », à se solder, rapidement en établissant son prix d'équilibre, après quoi un certain nombre d'échanges se produisent, conduisant vers ce que l'on a appelé l'*état de repos total* — la situation obtenue après que les divers échanges ont eu lieu. Ces prix d'équilibre du marché tendent toutefois (comme on le verra dans des chapitres ultérieurs) à évoluer vers certains équilibres à long terme, conformément à la demande et à l'effet sur la taille du stock produit. La courbe d'offre en jeu dans cet *état de repos final* tient compte des décisions ultimes concernant la production d'un article et diffère de la courbe d'offre du marché. Dans les mouvements vers cet « état final », les conditions, comme la courbe de demande, changent toujours entre-temps, établissant ainsi un nouvel état final comme objectif des prix du marché. L'état final n'est jamais atteint. Voir Mises, *Human Action*, pp. 245 et suivantes [*L'Action humaine*, pp. 258 et suivantes].

que la quantité d'échanges effectués à cette nouvelle position d'équilibre est plus grande qu'à l'ancienne position.

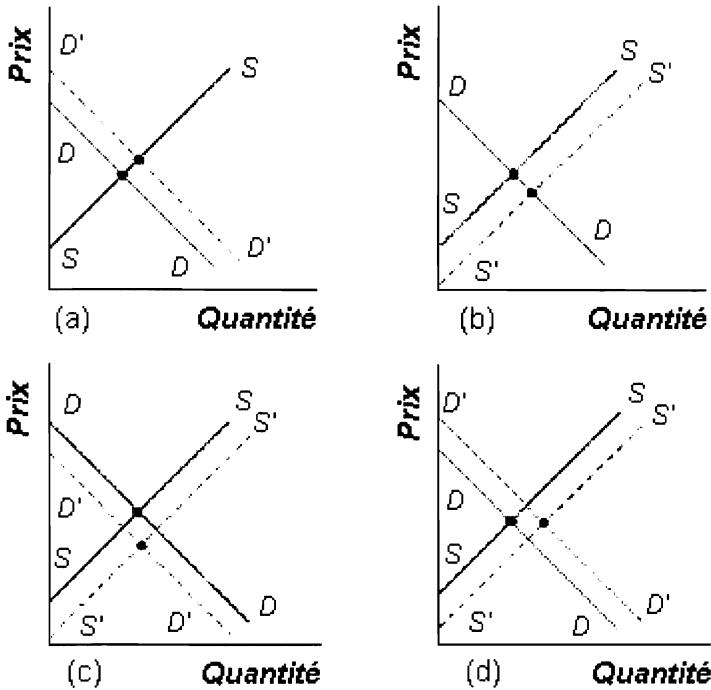


Figure 24 : Modifications des courbes d'offre et de demande

Sur le diagramme (b) l'offre augmente alors que la demande reste la même. A chaque prix hypothétique les gens souhaiteront se débarrasser d'une plus grande partie de leur stock. Il en résulte que le nouveau prix d'équilibre est plus bas que l'ancien et que la quantité échangée à l'équilibre est plus grande.

Les diagrammes (a) et (b) montrent aussi ce qui se passera lorsque la courbe de demande décroît ou que la courbe d'offre décroît tandis que l'autre courbe reste la même. Tout ce qu'il suffit de faire est de penser que les lignes brisées sont les anciennes courbes et que les lignes pleines sont les nouvelles. Sur le diagramme (a) nous voyons qu'une baisse de la demande conduit à une baisse du prix et de la quantité échangée. Sur le diagramme (b) nous voyons qu'une baisse de l'offre conduit à une hausse du prix et à une baisse de la quantité échangée.

Pour les diagrammes (c) et (d) la restriction voulant qu'une courbe reste la même pendant que l'autre change est supprimée. Dans le dia-

gramme (c) la courbe de demande décroît et la courbe d'offre croît. Ceci conduira au bout du compte à une baisse du prix d'équilibre, alors que ce qui se passera pour la quantité échangée dépend de la proportion relative du changement de l'offre par rapport au changement de la demande et que par conséquent ce résultat ne peut pas être prédit sur la seule base d'une augmentation de l'offre et d'une diminution de la demande. Inversement, une baisse de l'offre combinée à une hausse de la demande conduira à la fin à une hausse du prix d'équilibre.

Le diagramme (d) montre qu'un accroissement de la demande et de l'offre conduira finalement à une hausse de la quantité échangée, alors que la baisse ou la hausse du prix dépend de la proportion relative du changement. Par ailleurs, une baisse de l'offre et de la demande conduira à une baisse de la quantité échangée. Dans le diagramme (c) ce qui se passe pour la quantité et dans le diagramme (d) ce qui se passe pour le prix, dépend de la forme spécifique et du changement des courbes en question.

Les conclusions tirées de ces diagrammes peuvent être résumées dans le tableau 5.

Tableau 5

si		alors	
Demande	Offre	Prix d'équilibre	Quantité échangée
croît	constante	croît	croît
décroît	constante	décroît	décroît
constante	croît	décroît	croît
constante	décroît	croît	décroît
décroît	croît	décroît	?
croît	décroît	croît	?
croît	croît	?	croît
décroît	décroît	?	décroît

Si tels sont les effets des changements de l'offre et de la demande d'une période à une autre, le problème suivant est d'expliquer les causes de ces changements eux-mêmes. Un changement de la demande est purement dû à un changement concernant les rangs d'utilité relatifs des

deux biens (le bien acheté et le bien offert en contrepartie) sur les échelles de valeur des acheteurs individuels sur le marché. Un accroissement de la demande, par exemple, signifie une hausse générale du bien acheté sur les échelles de valeur des acheteurs. Ceci peut être dû (a) à une hausse de la valeur d'usage direct du bien ; (b) à des occasions moins grandes d'échanger le bien offert en contrepartie contre un autre bien — résultant, par exemple, d'un prix plus élevé des vaches en termes de poisson ; ou (c) à une baisse de l'attente spéculative d'une baisse plus importante du prix du bien. Le dernier cas a été discuté en détail et il a été montré qu'il se corrige de lui-même, poussant le marché plus rapidement vers le véritable équilibre. Nous pouvons donc désormais oublier ce cas et conclure qu'un accroissement de la demande est dû soit à un accroissement de la valeur d'usage direct du bien, soit à un prix plus élevé des autres biens pouvant être achetés en termes du bien de paiement que les acheteurs offrent en échange. Une baisse de la demande est exactement due aux cas contraires — une baisse de la valeur d'usage direct ou de plus nombreuses possibilités d'acheter d'autres biens contre ce bien de paiement. Dans ce dernier cas cela signifierait une plus grande valeur d'échange — du poisson par exemple — sur d'autres marchés. Les changements concernant les possibilités de réaliser d'autres types d'échange peuvent venir de prix plus élevés ou plus bas d'autres biens achetés, ou peuvent résulter du fait que de nouveaux types de biens sont désormais offerts sur le marché contre du poisson. L'apparition soudaine de vaches offertes contre du poisson là où il n'y en avait aucune de proposée auparavant constitue un élargissement des occasions d'échange pour le poisson et conduira à une baisse générale de la courbe de demande des *chevaux* en termes de poisson.

Un changement de la courbe d'offre du marché est, bien entendu, également le résultat d'un changement des classements relatifs de l'utilité sur les échelles de valeur des vendeurs. Cette courbe peut cependant être analysée via la quantité de stock physique et la demande de rétention des vendeurs. Si nous supposons que la *quantité de stock physique est constante* pour les deux périodes que l'on compare, alors un mouvement des courbes d'offre résulte intégralement d'un changement des courbes de demande de rétention. Une baisse de la courbe d'offre engendrée par une hausse de la demande de rétention du stock peut être due à (a) une hausse de la valeur d'usage direct du bien pour les vendeurs ; (b) des occasions plus nombreuses de l'échanger contre d'autres biens ou (c) une anticipation spéculative plus forte d'un prix supérieur dans le futur. Nous pouvons laisser de côté ici le dernier cas pour la même raison qui nous a conduit à l'omettre dans notre analyse de la courbe de demande. A l'inverse, une baisse de la demande de rétention

peut être due à (a) une diminution de la valeur d'usage direct du bien pour les vendeurs ou à (b) une réduction des occasions de l'échanger contre d'autres biens.

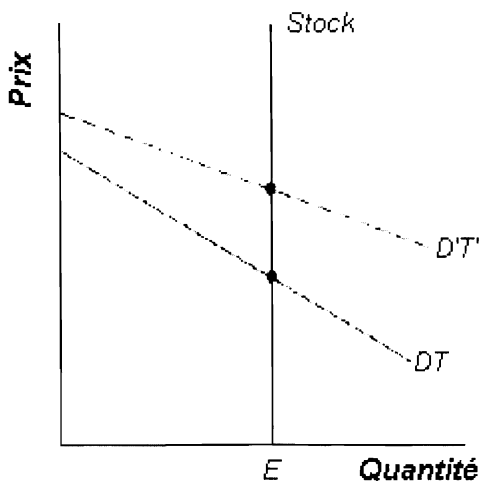


Figure 25 : Augmentation de la demande totale de rétention

Ainsi, pour un stock total constant, les changements des courbes d'offre et de demande sont uniquement dus à des changements de la demande de détention du bien de la part des vendeurs ou des acheteurs, qui sont à leur tour dus à des variations de l'utilité relative des deux biens. Ainsi, dans les deux diagrammes A et B ci-dessus, l'accroissement de la demande et la baisse de l'offre de $S'S'$ à SS viennent de l'augmentation de la demande totale de détention. Dans un cas la demande totale de détention accrue vient de la part des acheteurs, dans l'autre cas des vendeurs. Le diagramme pertinent est donné sur la figure 25. Dans les deux cas où se produit une hausse de la demande totale de détention, par exemple de TD à $T'D'$, le prix d'équilibre augmente. Au contraire, quand la demande baisse et/ou quand l'offre augmente, cela signifie une baisse générale de la demande totale de détention et par conséquent une baisse du prix d'équilibre.

Un diagramme de la demande totale par rapport au stock ne peut apporter aucune information sur la quantité échangée, mais uniquement sur le prix d'équilibre. Ainsi, dans le diagramme (c) les lignes en pointillés représentent une baisse de la demande de détention et nous pouvons par conséquent être certains que la demande totale de détention a diminué et donc que le prix a baissé. (Le contraire se produirait pour un mouvement des lignes pointillées vers les lignes pleines.) Dans le diagramme (d),

toutefois, comme une augmentation de l'offre représentait une baisse de la demande de détention, et qu'une augmentation de la demande représentait une hausse de la demande de détention, nous ne pouvons pas être toujours certains de l'effet net sur la demande totale de détention et donc sur le prix d'équilibre.

Dès le début de l'analyse de l'offre et de la demande, et jusqu'à maintenant, nous avons supposé l'existence d'un stock physique constant. Nous avons ainsi supposé l'existence de huit chevaux et avons étudié les principes selon lesquels le stock ira dans les mains des différents possesseurs. L'analyse ci-dessus s'applique à tous les biens — à tous les cas où un stock existant est échangé contre le stock d'un autre bien. Pour certains biens ce point constitue la limite la plus reculée que l'analyse peut atteindre. Ceci s'applique à tous les biens dont le stock est figé et dont le nombre ne peut pas être augmenté par la production. Ils ont été soit produits un jour par l'homme, soit donnés par la nature, mais leur stock ne peut pas être augmenté par l'action humaine. Un tableau de Rembrandt après la mort de ce dernier est un exemple de bien de ce type. Un tel tableau se situerait suffisamment haut sur les échelles de valeur individuelles pour conduire à un prix élevé en échange d'autres biens. Le stock ne pouvant cependant jamais être augmenté, son échange et son prix s'analysent uniquement dans les termes de l'échange précédemment étudié d'un stock existant, déterminés par les classements relatifs de ces biens et des autres sur les nombreuses échelles de valeur. Ou supposons qu'une certaine quantité de diamants ait été produite et que les diamants ne sont plus disponibles nulle part. A nouveau le problème serait purement celui des échanges portant sur le stock existant. Dans ces cas il n'y a pas de problème supplémentaire de production — de décision quant à la quantité de stock qui devrait être produite durant une certaine période. Pour la plupart des biens, toutefois, le problème consistant à décider combien produire est une question cruciale. Une grande partie de la suite de cet ouvrage est de fait consacrée à une analyse de ce problème de la production.

Nous allons désormais étudier les cas où le stock existant d'un bien change d'une période à une autre. Un stock peut croître d'une période à la suivante parce qu'une quantité du bien a été nouvellement produite entre-temps. Cette quantité de production nouvelle constitue un ajout au stock. Ainsi, trois jours après l'ouverture du marché des chevaux dont il a été question plus haut, deux nouveaux chevaux pourraient avoir été produits et ajoutés au stock existant. Si la demande des acheteurs et la demande de rétention des vendeurs restent constantes, ce qui se passera peut être illustré par la figure 26.

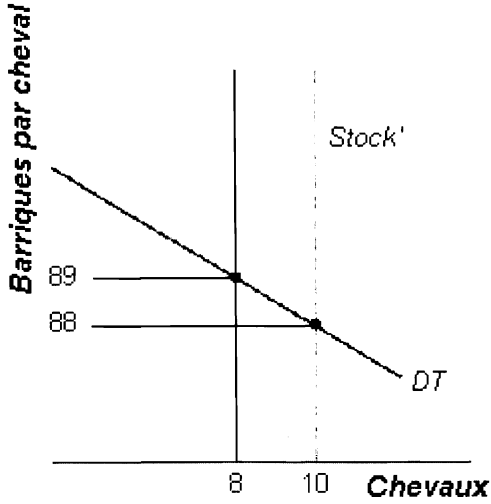


Figure 26 : Effet d'une augmentation du stock

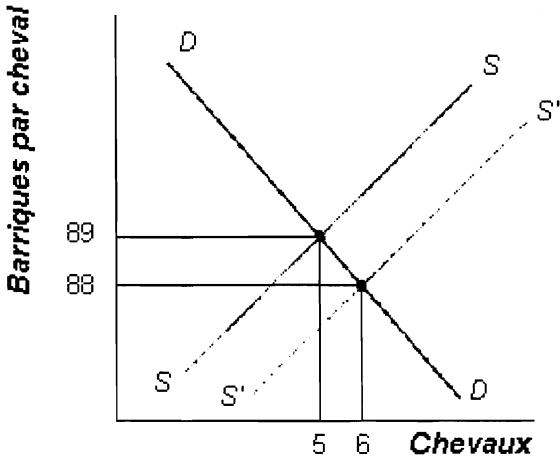


Figure 27 : Effet d'une augmentation de la courbe d'offre

Le stock accru fera baisser le prix du bien. A l'ancien prix d'équilibre les individus se rendent compte que leur stock est plus grand que la demande totale de détention et a pour conséquence des sous-enchères à la vente qui font baisser le prix vers le nouvel équilibre.

En termes de courbes d'offre et de demande, un accroissement du stock, la demande et la demande de rétention restant les mêmes, est équivalente à une *augmentation uniforme de l'offre* d'une quantité égale à celle du stock supplémentaire — dans le cas présent de deux chevaux. La quantité offerte serait l'ancien total plus les deux nouveaux chevaux. Les possesseurs ayant un stock excessif pour l'ancien prix d'équilibre devront sous-encherir les uns sur les autres afin de vendre le stock ainsi augmenté. Si nous revenons au tableau 2 nous voyons qu'une hausse de l'offre de deux unités abaisse le prix d'équilibre à 88, pour lequel la demande est de six et la nouvelle offre de six.

Géométriquement la situation peut être décrite par la figure 27.

L'augmentation du stock est reflétée par une hausse uniforme de la courbe d'offre, ainsi qu'une baisse consécutive du prix et un accroissement de la quantité échangée.

Il n'y a bien sûr aucune raison de penser que dans la réalité un stock accru sera nécessairement accompagné d'une courbe de demande de rétention constante. Mais afin d'étudier les divers facteurs causaux qui interagissent pour aboutir au résultat historique réel, il est nécessaire de les isoler et de voir quels seraient leurs effets si les autres restaient constants. Ainsi, si un stock accru était au même instant absorbé par une augmentation équivalente de la demande de rétention, la courbe d'offre n'augmenterait pas du tout, le prix et la quantité échangée restant inchangés. (Dans l'approche par la demande totale et le stock, cette situation se refléterait par une augmentation du stock accompagnée par une hausse compensatrice de la courbe de demande totale, laissant le prix à son niveau initial.)

Une *diminution* du stock d'une période à une autre peut venir de l'*usure* de ce stock. Ainsi, si nous ne portons notre attention que sur les biens de consommation, une partie du stock peut être consommée. Comme les biens s'usent généralement durant leur consommation, s'il n'y a pas de production suffisante pendant la période étudiée, le stock total existant peut diminuer. Ainsi, un nouveau cheval peut être produit mais deux peuvent mourir entre un instant et le suivant, et le résultat peut être un marché avec un cheval existant de moins. Une *baisse* du stock, si la demande reste la même, a exactement l'effet contraire, comme nous pouvons le voir sur les diagrammes en nous déplaçant des pointillés aux lignes pleines. A l'ancien prix d'équilibre il existe une demande de rétention en excès par rapport au stock disponible et il en résulte une surenchère des prix jusqu'au nouvel équilibre. L'offre diminue de manière uniforme avec une diminution du stock et le résultat est un prix plus élevé et une quantité de biens échangés plus faible.

Nous pouvons résumer la relation entre stock, production et temps, en énonçant que le stock à une période donnée (en supposant qu'une période est définie comme un intervalle de temps où le stock demeure constant) est relié au stock de la période précédente comme suit :

Si : $O(t)$ est le stock à une certaine période t
 $O(t-n)$ est le stock à une période précédente ($t-n$), qui précède la période t de n unités de temps
 $P(n)$ est la production du bien pendant la durée n
 $U(n)$ est la quantité de bien s'usant pendant la durée n

Alors : $O(t) = O(t-n) + P(n) - U(n)$

Ainsi, dans le cas dont il vient d'être question, si le stock initial est de huit chevaux et qu'un cheval est produit alors que deux meurent, le nouveau stock de bien est $8 + 1 - 2 = 7$ chevaux.

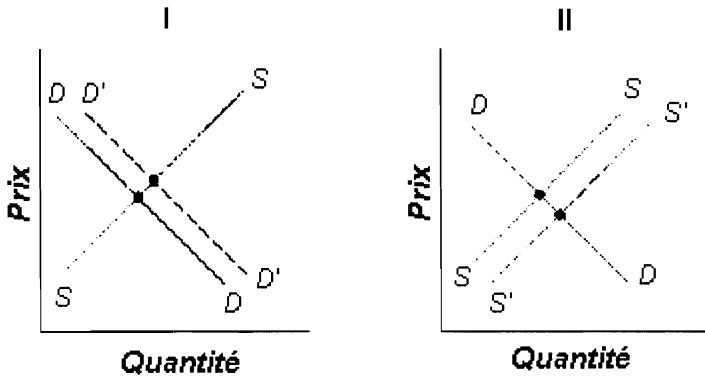


Figure 28 : Augmentation de la courbe de demande et de la quantité demandée

Il est important d'être ici sur ses gardes vis-à-vis d'une confusion courante quant au terme « d'augmentation de la demande ». A chaque fois que cette phrase est utilisée dans le présent ouvrage, cela signifie toujours une augmentation des quantités demandées à chaque prix hypothétique. Ce « mouvement de la demande vers la droite » tend toujours à faire monter le prix. Il ne faut pas la confondre avec « l'augmentation de la quantité demandée » qui se produit, par exemple, en réponse à une augmentation de l'offre. Une offre plus forte, en réduisant le prix, pousse le marché à demander la plus grande quantité proposée. Ceci n'est toutefois *pas* une augmentation de la demande, mais un *déplacement le long*

de la même courbe de demande. Il s'agit d'une quantité plus grande demandée en réponse à une offre de prix plus attirante. Ce simple mouvement le long de la même demande ne doit pas être confondu avec une augmentation de la demande pour *chaque* prix possible. Les diagrammes de la figure 28 soulignent cette différence.

Le diagramme I dépeint une augmentation de la demande alors que le diagramme II décrit un déplacement de la quantité demandée le long de la même demande suite à une augmentation de la quantité offerte. Dans les deux cas les échelles de valeur des divers individus déterminent le résultat final, mais une grande confusion peut s'ensuivre si les concepts ne sont pas clairement distingués lorsque l'on utilise des termes comme « augmentation » ou « baisse » de la demande.

10. Spécialisation et production du stock

Nous avons analysé les échanges qui se produisent concernant le stock existant et les effets des *changements* du stock d'un bien. Reste la question : Sur quels principes la taille du stock lui-même est-elle déterminée ? En dehors des biens de consommation ou de production donnés directement par la nature, *tous les biens doivent être produits par l'homme.* (Et même les produits apparemment donnés par la nature doivent être recherchés puis utilisés par l'homme, et sont donc en définitive des produits de l'effort humain.) La taille du stock d'un bien quelconque dépend de la vitesse à laquelle le bien a été et est *produit*. Et comme les désirs humains pour la plupart des biens sont continus, les biens qui s'usent quand ils sont utilisés doivent constamment être remplacés par une nouvelle production. Une analyse du taux de production et de ses déterminants est ainsi d'une importance cruciale pour l'analyse de l'action humaine.

Une réponse complète à ce problème ne peut pas être donnée pour le moment, mais certaines conclusions générales à propos de la production peuvent être tirées. En premier lieu, alors que tout individu peut à différents instants être à la fois acheteur et vendeur d'un stock existant, il doit y avoir *spécialisation* concernant la production de ce stock. Cette omniprésence de la spécialisation a été traitée plus haut et plus une économie d'échange se développe, plus le processus de spécialisation sera avancé. Il a été montré que la base de la spécialisation se situe dans la nature variable des capacités humaines et de la localisation des ressources naturelles. Il en résulte qu'un bien commence tout d'abord sa vie par la production, puis est vendu par son producteur en échange d'un autre bien, lui-même produit de la même façon. Les ventes initiales de tout nouveau

stock seront toutes faites par les producteurs originels du bien. Les achats seront faits par des acheteurs qui utiliseront le bien soit dans leur usage direct, soit pour le détenir en prévoyant de manière spéculative de le revendre plus tard à un prix plus élevé. A tout instant un nouveau stock sera vendu par ses producteurs initiaux. L'ancien stock sera vendu par : (a) les producteurs originels qui ont accumulé le vieux stock au travers d'une demande de rétention passée ; (b) d'anciens acheteurs qui avaient acheté en prévoyant de façon spéculative de revendre à un meilleur prix et (c) par d'anciens acheteurs dont l'utilité relative d'usage direct du bien a baissé sur leurs échelles de valeur.

A tout instant, l'*offre du marché* se forme donc par l'addition des offres de différents groupes de vendeurs :³⁰

- a. L'offre proposée par des producteurs du bien.
 1. L'offre initiale d'une partie du nouveau stock.
 2. L'offre d'une partie de l'ancien stock préalablement retenu par les producteurs.
- b. L'offre d'une partie de l'ancien stock proposée par d'anciens acheteurs.
 1. Les ventes d'acheteurs spéculateurs qui prévoyaient de revendre à un prix plus élevé.
 2. Les ventes d'acheteurs qui avaient acheté le bien pour l'utiliser directement mais dont l'utilité du bien a baissé sur leur échelle de valeur.

La demande du marché se compose à tout instant de la somme des demandes :

- c. des acheteurs pour leur usage direct
- d. des acheteurs spéculateurs pour une revente à un prix plus élevé.

Comme le bien se compose d'unités rendant les mêmes services, les acheteurs sont nécessairement indifférents au fait d'acheter l'ancien ou le nouveau stock. S'ils ne le sont pas, alors le « stock » se réfère à deux biens différents et non au même bien.

L'offre de la classe (b) de vendeurs a déjà été pleinement analysée plus haut, par exemple quant à la relation entre le stock et la demande de rétention de revendeurs spéculateurs et de ceux dont l'utilité a changé de

³⁰ L'*addition* des offres est un processus simple à concevoir : si à un prix X la classe (a) des vendeurs propose T tonnes d'un bien et la classe (b) des vendeurs offre T' tonnes, l'offre totale du marché à ce prix est de $T+T'$ tonnes. Le même processus s'applique pour tous les prix hypothétiques.

position. Que peut-on toutefois dire de plus sur l'offre de la classe (a) des vendeurs — les producteurs originels du bien ?

En premier lieu le stock des biens nouvellement produits dans les mains des producteurs est également *fixé* à tout moment. Supposons qu'au mois de décembre les producteurs de cuivre décident de produire 5000 tonnes de cuivre. A la fin de ce mois leur stock de cuivre nouvellement produit est de 5000 tonnes. Ils pourraient regretter leur décision et penser que s'ils pouvaient recommencer ils auraient produit par exemple 1000 tonnes. Mais ils possèdent leur stock et doivent l'utiliser du mieux qu'ils le peuvent. Le trait caractéristique des producteurs originels est qu'en raison de la spécialisation, la valeur d'usage directe de leur produit est probablement pour eux presque inexistante. Plus la spécialisation est poussée, moins le produit peut avoir de valeur d'usage pour son producteur. Imaginons, par exemple, combien de cuivre un producteur de cuivre peut consommer pour son usage personnel, ou quelle est la valeur d'usage directe pour la famille Ford du nombre gigantesque d'automobiles produites. Par conséquent, dans l'offre des producteurs, l'élément d'usage direct de leur demande de rétention disparaît. La seule raison pour un producteur de retenir, de s'accrocher à partie de son stock est la spéculation — l'anticipation d'un prix plus élevé du bien dans le futur. (La possibilité d'un échange contre un troisième bien — disons des vaches au lieu de poisson, dans notre exemple — existe aussi dans l'échange direct.)

Si, pour un moment, nous faisons l'hypothèse restrictive qu'il n'y a pas de vendeurs de la classe (b) sur le marché et que les producteurs n'ont pas de demande de rétention présente ou accumulée par le passé, alors l'offre et la demande du marché peuvent être représentées par *SS* et *DD* sur la figure 29. Ainsi, en l'absence de courbe de rétention, la courbe de l'offre sera une droite verticale (*SS*) au niveau du nouveau stock. Il semble toutefois plus probable qu'un prix inférieur à l'équilibre tendra à engendrer une demande de rétention de la part des producteurs en prévoyance d'un prix plus élevé (ce qu'on appelle « accumuler un stock »), et qu'un prix supérieur à l'équilibre conduira à se débarrasser de l'ancien stock accumulé suite à une demande de rétention passée (ce qu'on appelle « liquider son stock »). Dans ce cas la courbe d'offre prend une forme plus familière — la ligne en pointillées ci-dessus — *S'S'*.

L'élimination de la valeur d'usage direct du calcul des vendeurs signifie que tout le stock doit être vendu au bout du compte, de sorte qu'*en définitive* aucune partie du stock ne peut être retirée de la vente par les producteurs. Les producteurs effectueront leurs ventes au moment où ils pensent que le prix du marché est le plus élevé qu'ils puissent atteindre — c'est-à-dire au moment où ils estiment que la demande du marché

pour le stock donné est la plus grande.³¹ La durée pendant laquelle les producteurs peuvent retenir leur offre dépend bien sûr de la durabilité du bien : un bien hautement périssable comme les fraises, par exemple, ne pourrait pas être retenu longtemps et sa courbe d'offre pour l'ensemble du marché sera vraisemblablement verticale.

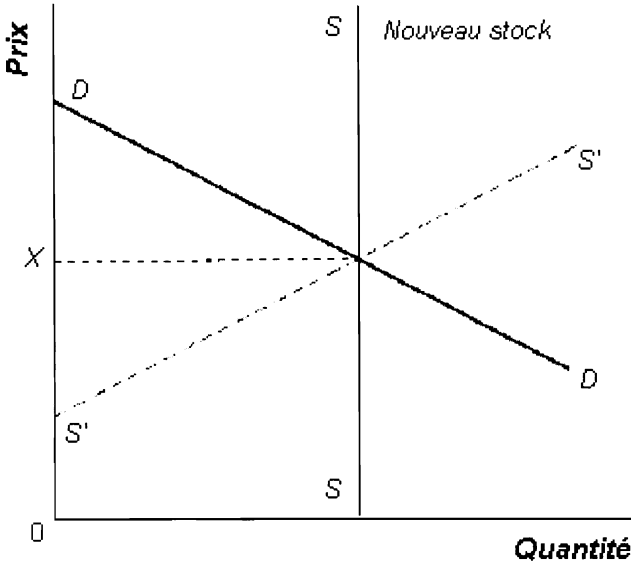


Figure 29 : Effet d'un stock supplémentaire sur la classe de producteurs A

Supposons que le prix d'équilibre d'un bien ait été atteint sur le marché. Dans ce cas l'élément spéculatif de la demande de rétention disparaît. Toutefois, au contraire du marché d'échange d'occasion d'un *stock existant*, le marché pour la *nouvelle production* ne prend pas fin. Comme les désirs se renouvellent à chaque période successive, un nouveau stock sera également produit à chaque période et si le niveau du stock est constant et que la demande est donnée, on en vendra la même quantité au même prix d'équilibre. Supposons ainsi que les producteurs de cuivre en produisent 5000 tonnes en un mois ; celles-ci sont vendues (en l'absence de demande de rétention) au prix d'équilibre de OX sur le diagramme précédent. La quantité d'équilibre est OS . Si 5000 tonnes sont produites le mois suivant, le prix d'équilibre sera identique. Si l'on en produit davantage alors, comme nous l'avons vu plus haut, le prix d'équilibre sera plus bas, si l'on en produit moins le prix d'équilibre sera plus élevé.

³¹ Si l'on veut être rigoureux, bien entendu, les coûts de stockage devront être pris en compte dans les calculs.

Si les éléments spéculatifs sont également exclus de la demande, il est clair que cette dernière sera entièrement déterminée par l'utilité du bien dans son usage direct (par rapport à l'utilité du bien permettant de l'acheter). Les deux seuls éléments de la valeur d'un bien sont sa valeur d'usage direct et sa valeur d'échange, et la demande se décompose en une demande pour un usage direct et une demande spéculative en anticipation d'une revente à un prix plus élevé. Si nous éliminons ce dernier élément (par exemple au prix d'équilibre), la seule source fondamentale de la demande est la valeur d'usage direct du bien pour l'acheteur. Si nous faisons abstraction des éléments spéculatifs d'un marché, l'*unique* déterminant du prix de marché du stock d'un bien est par conséquent sa valeur d'usage direct relative pour ses acheteurs.

Il est clair, comme nous l'avons montré dans les parties précédentes, que la production doit se dérouler au cours d'un intervalle temporel. Pour obtenir une certaine quantité d'un nouveau stock à une date future, le producteur doit d'abord commencer par une série d'actes utilisant la main-d'œuvre, la nature et les biens du capital, et le processus doit prendre du temps, depuis les actes initiaux et intermédiaires jusqu'à ce que le stock final soit produit. L'essence de la production spécialisée est par conséquent *l'anticipation de l'état futur du marché par les producteurs*. En décidant ou non de produire une certaine quantité de stock pour une date future, le producteur doit utiliser son jugement pour estimer le prix du marché auquel il sera capable de vendre son stock. Ce prix du marché sera probablement à un certain équilibre, mais un équilibre dure rarement très longtemps. Ceci est particulièrement vrai quand (en raison des changements perpétuels des échelles de valeur) la courbe de demande du bien n'arrête pas de se déplacer. Chaque producteur essaie d'utiliser ses ressources — son travail et ses biens utiles — de façon à retirer, dans la production du stock, le revenu psychique maximal et donc un profit psychique. Il est toujours sujet à l'erreur et les erreurs d'anticipation du marché lui apporteront une perte psychique. L'essence de la production pour le marché est donc l'entrepreneuriat. L'idée-clé est que les demandes, et par conséquent les futurs prix, ne sont pas et ne peuvent pas être connues des producteurs de manière précise et automatique. Ils doivent estimer l'état futur de la demande du mieux qu'ils le peuvent.

L'entrepreneuriat est également la caractéristique dominante des acheteurs et des vendeurs qui agissent par spéculation, qui se spécialisent dans l'anticipation des prix plus élevés ou plus bas du futur. Toute leur action consiste à essayer d'anticiper les futurs prix du marché et leur succès dépend de la justesse ou de l'erreur de leurs prévisions. Comme, ainsi que nous l'avons vu plus haut, une spéculation correcte accélère le mouvement vers l'équilibre et une spéculation erronée tend à s'auto-

corriger, l'activité de ces spéculateurs tend à faire arriver plus vite la position d'équilibre.

Les utilisateurs directs d'un bien doivent *aussi anticiper leurs désirs pour ce bien* quand ils l'achètent. Au moment de l'achat, leur usage effectif d'un bien se situera à une date située dans l'avenir, même s'il s'agit d'un avenir très proche. La position du bien sur leur échelle de valeur est une estimation de la valeur qu'ils en attendent pour ces périodes, escomptée par leur préférence temporelle. Il est fort possible que l'acheteur fasse une prévision erronée de la valeur qu'aura pour lui ce bien dans le futur et plus le bien est durable plus grande est la probabilité d'erreur. Il est ainsi plus probable que ce soit l'acheteur d'une maison qui se trompe en prévoyant son évaluation future, plutôt que l'acheteur de fraises. L'entrepreneuriat est donc aussi une caractéristique de l'activité de l'acheteur — y compris pour l'usage direct. Toutefois, dans le cas de producteurs spécialisés, l'entrepreneuriat prend la forme d'une estimation des futurs désirs des *autres individus* et ceci est évidemment un défi bien plus difficile que de prévoir ses *propres* évaluations.

L'action humaine se déroule par étapes, et à chaque étape l'agent doit faire le meilleur usage possible de ses ressources à la lumière des développements futurs attendus. Le passé est à jamais révolu. Le rôle des erreurs au cours des différentes étapes de l'action humaine peut être étudié dans le cas comparativement simple de l'homme qui achète un bien pour un usage direct. Supposons que son estimation de ses utilisations futures du bien est telle qu'il l'achète — par exemple 10 litres de lait — en échange de 100 barriques de poissons, qui se trouve être son prix d'achat maximal pour 10 litres de lait. Supposons qu'après avoir réglé son achat il se rend compte, pour une raison ou pour une autre, que ses évaluations ont changé et que le lait se situe désormais bien plus bas sur son échelle de valeur. Il est dès lors confronté à la question de savoir comment utiliser au mieux ses 10 litres de lait. Le fait qu'il ait commis une erreur en utilisant ses ressources de 100 barriques de poisson n'élimine pas le problème consistant à faire le meilleur usage possible des 10 litres de lait. Si le prix est encore de 100 barriques de poisson, sa meilleure option serait alors de revendre le lait pour récupérer les 100 barriques de poisson. Si le prix est maintenant supérieur à 199, il a réalisé un gain spéculatif et peut revendre le lait contre davantage de poisson. Et si le prix du lait a baissé mais que le poisson se situe toujours plus haut que les 10 litres de lait sur son échelle de valeur, il maximiserait son revenu psychique en revendant le lait pour moins de 100 barriques de poisson.

Il est important de comprendre qu'il est absurde de critiquer une telle action en disant qu'il a subi une perte nette de X barriques de poisson suite aux deux échanges. Certes, s'il avait prévu correctement les déve-

loppements ultérieurs l'homme n'aurait pas effectué le premier échange. Son *premier* échange peut donc être qualifié d'erroné a posteriori. Mais une fois ce premier échange effectué, il doit faire le meilleur usage présent et futur possible du lait, quelles qu'aient été les erreurs passées, et son second échange était par conséquent son meilleur choix possible étant données les circonstances.

Si, au contraire, le prix du lait a baissé sous son nouveau prix d'achat maximal, alors sa meilleure possibilité est d'utiliser le lait directement, l'usage direct ayant le plus de valeur.

De façon similaire un producteur peut décider de produire une certaine quantité de stock et, une fois le bien fabriqué, regretter sa décision en constatant l'état du marché. Il doit toutefois tirer le maximum de son stock une fois celui-ci produit, et en tirer le revenu psychique maximum. Dit autrement, si nous étudions son action depuis le début — lorsqu'il a *investi* ses ressources dans la production — son acte était rétrospectivement une perte psychique parce qu'il n'a pas rapporté autant que la meilleure des possibilités restantes avec ces ressources. Mais une fois le stock produit, *celui-ci* constitue sa ressource disponible et sa vente au meilleur prix lui rapporte désormais un bénéfice psychique.

Nous pouvons ici résumer le revenu (psychique) attendu et le coût (psychique) attendu, facteurs entrant dans la décision des acheteurs et des vendeurs dans tout échange direct de deux biens.

<i>Revenu de l'acheteur</i>		<i>Revenu du vendeur</i>	
Soit	(*A) Usage direct du bien acheté	Soit	(*A) Usage direct du bien reçu
Soit	(B) Prévision d'une vente ultérieure à un prix plus élevé (valeur la plus élevée, quelle qu'elle soit, sur son échelle de valeur)	Soit	(B) Prévision d'un achat ultérieur à un prix plus bas (valeur la plus élevée, quelle qu'elle soit, sur son échelle de valeur)
<i>Coût pour l'acheteur</i>		<i>Coût pour le vendeur</i>	
Soit	(A) Usage direct du bien cédé	Soit	(A) Usage direct du bien vendu
Soit	(B) Prévision d'un achat ultérieur à un prix plus bas	Soit	(*B) Échange contre un troisième bien
Soit	(*C) Échange contre un troisième bien (valeur la plus élevée, quelle qu'elle soit, sur son échelle de valeur)	Soit	(C) Prévision d'une vente ultérieure à un prix plus élevé (valeur la plus élevée, quelle qu'elle soit, sur son échelle de valeur)

Si nous éliminons l'élément temporaire spéculatif, nous sommes face aux facteurs suivants : revenu A , coût A , coût C pour les acheteurs ; et revenu A , coût A , coût B pour les vendeurs. De même, si nous considérons les vendeurs en tant que producteurs spécialisés originels — et ceci sera d'autant plus vrai que la proportion du taux de production par rapport au stock accumulé sera grande — le coût A disparaîtra pour les vendeurs. Si nous nous souvenons également que, puisque l'échange comporte deux biens, l'ensemble des acheteurs d'un bien *est* l'ensemble des vendeurs de l'autre bien, le coût A est également éliminé des facteurs des acheteurs. Seuls demeurent en définitive les facteurs avec astérisque. Tant pour les acheteurs que pour les vendeurs, le revenu est l'usage direct attendu des biens acquis ; les coûts correspondent à l'échange contre un troisième bien auquel on renonce en raison de cet échange.

Le revenu et les coûts qui entrent en jeu dans *la décision originelle concernant la production du stock* sont, comme nous l'avons indiqué, d'un ordre différent, et seront explorés dans les chapitres suivants.

11. Les types de biens échangeables

Pour des raisons de clarté, les exemples de biens échangeables de ce chapitre ont principalement été pris parmi des *marchandises* tangibles, comme les chevaux, le poisson, les oeufs, etc. De telles marchandises ne sont cependant pas le seul type de biens soumis à échange. A peut échanger ses *services personnels* contre la marchandise de B . Ainsi, par exemple, A peut offrir ses services de main d'oeuvre au fermier B en échange de produits de la ferme. En outre, A peut offrir des services personnels fonctionnant directement comme *biens de consommation* en échange d'un autre bien. Un individu peut ainsi échanger ses conseils médicaux ou une représentation musicale contre de la nourriture ou des habits. Ces services sont tout autant des biens de consommation que les biens constitués de marchandises tangibles, physiques. Pareillement, les services de travail individuel sont tout autant des biens de production que les biens du capital tangibles. De fait, les biens tangibles ne sont pas tant évalués d'après leur contenu physique que pour les *services* qu'ils rendent à l'utilisateur, qu'il soit consommateur ou producteur. L'agent donne de la valeur au pain pour les services de nourriture qu'il fournit, à la maison pour ses services de protection, à la machine pour le service rendu dans la production d'un bien d'ordre inférieur. Les marchandises tangibles sont en dernière analyse également évaluées en fonction des services qu'elles rendent et se situent ainsi sur le même plan que les « services » personnels intangibles.

L'économie n'est par conséquent *pas* une science traitant plus particulièrement des « biens matériels » ou du « bien-être matériel ». Elle traite de manière générale de l'action des hommes cherchant à satisfaire leurs désirs et, plus spécifiquement, du processus d'échange des biens comme moyen pour chacun de « produire » des satisfactions répondant à ses désirs. Ces biens peuvent être des marchandises tangibles ou des services personnels intangibles. Le principe de l'offre et de la demande, de la détermination des prix, sont exactement les mêmes pour tous les biens, qu'ils appartiennent à une catégorie ou à une autre. L'analyse précédente est applicable à tous les biens.

Ainsi, notre analyse a couvert les types d'échanges possibles suivants :

- a. Une marchandise contre une marchandise, par exemple des chevaux contre du poisson.
- b. Une marchandise contre un service personnel ; par exemple des conseils médicaux contre du beurre ou un travail à la ferme contre de la nourriture.
- c. Un service personnel contre un service personnel ; par exemple des aides mutuelles pour faire rouler des troncs d'arbres, ou des conseils médicaux contre des services de jardinage, ou des cours contre une représentation musicale.³²

Dans les cas où il y a plusieurs unités homogènes en concurrence, les offres et les demandes peuvent être additionnées ; dans les cas où une ou les deux parties sont isolées ou sont les seules à pratiquer l'échange, la zone de détermination du prix s'établira comme indiqué plus haut. Ainsi, si un professeur d'arithmétique négocie un échange de services avec un violoniste, les classements respectifs de leur utilité décideront de la zone de détermination du prix. Si plusieurs professeurs d'arithmétique et plusieurs violonistes proposant des services homogènes forment un marché pour leurs deux biens, le prix de marché se formera à partir de l'addition et de l'intersection des offres et des demandes. Si les services offerts par les différents individus ne sont pas considérés comme étant de qualité égale par les demandeurs, ils seront évalués séparément et à chaque service sera attribué un prix séparé.³³ La courbe d'offre sera alors une offre d'unités d'une marchandise possédée par un *seul* individu. Cette courbe d'offre individuelle est, bien entendu, croissante. Quand un individu est

³² Sur l'importance des services, voir Arthur Latham Perry, *Political Economy* (21^{ème} édition ; New York : Charles Scribner's Sons, 1892), pp. 124–39.

³³ Ceci ne nie pas, bien sûr, que l'existence de *plusieurs* violonistes de qualités différentes influence les évaluations du consommateur pour chacun d'eux.

le seul offreur d'un bien sur le marché sa courbe d'offre est identique avec celle du marché.

Une raison évidente de la confusion entre l'échange et un simple commerce d'objets matériels est qu'une grande partie de la propriété intangible *ne peut pas*, du fait de sa nature, être échangée. Un violoniste peut *posséder* ses compétences musicales et échanger des unités de celles-ci, sous la forme de services, contre les services d'un médecin. Mais d'autres attributs personnels, qui ne peuvent pas être échangés, peuvent être désirés comme biens. Brown pourrait ainsi avoir un objectif souhaité : obtenir l'approbation sincère de Smith. Il s'agit d'un bien de consommation particulier qu'il ne peut pas acheter avec un autre bien, car ce qu'il veut est une véritable approbation et non un simulacre d'approbation qui pourrait être acheté. Dans ce cas le bien de consommation est une propriété que Smith ne peut pas échanger : il pourrait être acquis d'une certaine façon, mais pas par le biais d'un échange. Par rapport à l'échange, ce bien intangible est une propriété *inaliénable* de Smith, c'est-à-dire qu'elle ne peut pas être abandonnée. Un autre exemple : un homme ne peut pas transférer sa volonté de manière permanente, même s'il peut transférer une bonne part de ses services et de sa propriété. Comme signalé plus haut, un homme ne peut pas se mettre d'accord sur un esclavage permanent en signant un contrat de travail avec un autre homme pour le reste de sa vie. Il pourrait changer d'avis à une date ultérieure et ne peut dès lors pas être obligé, sur un marché libre, à continuer de travailler par la suite. Comme la propriété d'un homme sur sa volonté est inaliénable, il ne peut pas, sur un marché non entravé, être obligé de continuer à respecter un arrangement par lequel il soumet sa volonté aux ordres d'un autre, même s'il avait pu s'être mis d'accord sur cet arrangement au préalable.^{34,35} D'un autre côté, quand une propriété pouvant être aliénée est transférée, elle devient bien évidemment propriété —

³⁴ S'il a reçu la propriété d'un autre au moyen d'un tel accord, il devra, sur un marché libre, rendre cette propriété. Ainsi, si *A* s'est mis d'accord pour travailler à vie pour *B* en échange de 10 000 grammes d'or, il devra rendre une quantité proportionnelle de cette propriété s'il met fin à cet arrangement et cesse de travailler.

³⁵ En d'autres mots, il ne peut pas signer des contrats qu'il serait possible de faire respecter et qui restreindraient ses actions personnelles futures. (Sur le fait de faire respecter les contrats dans un marché non entravé, voir la section 13 plus bas). Ceci s'applique aussi aux *contrats de mariage*. Comme la propriété de soi de l'homme ne peut pas être aliénée, un homme ou une femme ne peut pas être forcé, sur un marché libre, de continuer dans un mariage s'il ou elle ne le désire plus. Ceci vaut quel que soit l'accord préalable. Sur un marché non entravé, un contrat de mariage peut ainsi, comme un contrat de travail individuel, être terminé dès que *l'une ou l'autre* des deux parties le désire.

sous la seule et unique juridiction — de la personne qui l'a reçue en échange, et aucun regret ultérieur de la part du propriétaire initial ne peut donner le moindre titre de propriété.

L'échange peut ainsi avoir lieu pour des biens aliénables : il peut s'agir de biens de consommation, de divers niveaux de durabilité, ou de biens de production. Il peut s'agir de marchandises tangibles ou de services personnels intangibles. Il existe d'autres types d'articles échangeables, qui sont basés sur ces biens aliénables. Supposons par exemple que Jones dépose un bien — disons 1000 boisseaux de blé — dans un entrepôt pour qu'il y soit mis à l'abri. Il conserve la propriété du bien mais transfère sa possession physique au propriétaire de l'entrepôt, Green, pour que ce dernier veille sur lui. Green donne à Jones un récépissé d'entreposage, un *certificat de dépôt* en échange du blé, certifiant que le blé est là pour y être mis à l'abri et donnant au propriétaire du reçu un *titre* [*claim* en anglais, NdT] permettant de recevoir le blé dès qu'il présentera ce reçu à l'entrepôt. En échange de ce service de gardien du blé, Jones lui paie une certaine quantité convenue d'un autre bien, par exemple des émeraudes. Le titre a ainsi pour origine l'échange d'une marchandise contre un service — des émeraudes contre un stockage — et le prix de cet échange est déterminé par les principes de l'analyse précédente. Maintenant, toutefois, le reçu de l'entrepôt est venu au monde en tant que titre sur le blé. Sur un marché libre le titre serait considéré comme absolument sûr, offrant la certitude d'être honoré, et par conséquent Jones serait capable de l'échanger comme *substitut* à un échange physique réel de blé. Il pourrait trouver un autre individu, Robinson, souhaitant acheter le blé en échange de chevaux. Ils se mettent d'accord sur un prix et Robinson accepte alors le *titre* de l'entrepôt comme substitut parfait au transfert effectif de blé. Il sait que lorsqu'il voudra utiliser le blé, il pourra se faire *rembourser* le titre à l'entrepôt : le titre fonctionne donc ici comme un *substitut de bien*. Dans ce cas il est un *bien présent*, car le bien peut être récupéré à tout instant où son propriétaire le désire.

Ici, la nature et la fonction du titre est simple. Le titre est une preuve certaine de la propriété du bien. Encore plus simple est le cas où une propriété, disons une ferme, est transférée de *A* à *B* par le transfert d'un *titre* [*title* en anglais, NdT] écrit, d'un certificat de propriété [Rothbard, qui emploie deux termes différents, ajoute « qui peut être considéré comme un titre (*claim*) » NdT]. La situation devient toutefois plus compliquée lorsque la propriété est divisée en différentes parties et que ces parties sont transférées d'une personne à une autre. Imaginons ainsi que Harrison soit le propriétaire d'une mine de fer. Il décide de diviser sa propriété et de vendre les différents morceaux, les différentes *parts* [le

terme *share* utilisé par Rothbard se traduit par « part », ou par « action » quand il s'agit d'une entreprise cotée, NdT], du bien à d'autres individus. Supposons qu'il crée 100 tickets, le total constituant la pleine propriété de la mine, et vende ensuite tout, sauf 10 tickets, à de nombreux autres individus. Le propriétaire de deux parts devient alors un propriétaire à $2/100$ de la mine. Comme il y a très peu de latitude pratique pour ce genre d'activité dans un régime d'échange *direct*, l'analyse de cette situation sera repoussée à des chapitres ultérieurs. Il est cependant clair que le propriétaire à $2/100$ a le droit à une part proportionnelle de la direction, du contrôle et du revenu de la copropriété. Dit autrement, la *part* est une preuve de la propriété partielle, ou encore un droit de propriété partielle, d'un bien. Le droit de propriété d'une part proportionnelle de l'usage d'un bien peut aussi être vendue ou achetée par le biais de l'échange.

Un troisième type d'échange survient avec *l'échange à crédit* (ou *transaction à crédit*). Jusqu'ici nous avons discuté d'échanges d'un *bien présent* contre un autre — c'est-à-dire que le bien peut être utilisé *au moment présent*, ou à n'importe quel moment voulu, par celui qui le reçoit au cours de l'échange. Dans une transaction à crédit un bien présent est échangé contre un *bien futur*, ou plutôt contre un *titre sur un bien futur*. Supposons par exemple que Jackson désire acquérir 100 livres de coton tout de suite. Il se livre à l'échange suivant avec Pierre : Pierre donne à Jackson 100 livres de coton immédiatement (bien présent) et, en retour, Jackson donne à Pierre un *titre* sur 110 livres de coton payable dans un an. Il s'agit d'un titre sur un bien futur — 110 livres de coton dans un an. Le prix du bien présent en termes du bien futur est de 1,1 livre de coton futur (dans un an à partir de maintenant) par livre de coton présent. Les prix pratiqués au cours de ce genre d'échange sont déterminés par les échelles de valeur et l'intersection de l'offre et de la demande, exactement comme pour les échanges de biens présents. L'analyse ultérieure de l'établissement du prix des transactions à crédit doit être laissée à des chapitres postérieurs : on peut souligner ici que, comme il a été expliqué dans le chapitre précédent, tout homme évaluera un bien homogène d'autant plus haut que la perspective de l'atteindre sera rapide. Un bien présent (bien composé d'unités capables de rendre une satisfaction équivalente) sera toujours évalué plus haut que le même bien dans le futur, conformément au taux de préférence temporelle de l'individu. Il est évident que les divers taux de préférence temporelle — déterminés en définitive par les positions relatives sur les échelles de valeur individuelles — agiront de façon à établir le prix des échanges à crédit. En outre, celui qui reçoit un bien présent — le *débiteur* — devra toujours rembourser un *montant plus élevé* du bien au *créancier* — celui qui reçoit le

titre, car le même nombre d'unités vaut davantage comme bien présent que comme bien futur. Le créancier rend au débiteur le service de pouvoir utiliser un bien à l'instant *présent* tandis que le débiteur paie ce service en remboursant un montant plus élevé du bien dans le futur.

A la date d'échéance de la créance, le créancier la présente pour paiement et acquiert le bien lui-même, mettant ainsi fin au titre de créance. Entre-temps, toutefois, le titre existe et il peut être acheté et vendu en échange d'autres biens. Ainsi, Peters, le créancier, peut décider de vendre le titre — ou le billet à ordre — à Williams en échange d'une charrette. Le prix de cet échange sera à nouveau déterminé par l'offre et la demande. La demande pour ce billet se basera sur la garantie qu'il donne en temps que titre sur du coton. Ainsi, la demande de Williams pour ce billet (ou la demande de rétention de Pierre) en termes de charrettes reposera sur (a) la valeur d'utilité directe et d'échange du wagon et (b) l'utilité marginale des unités supplémentaires de coton, *escomptée* par lui pour deux raisons possibles : (1) la durée qui sépare le titre de sa date de « maturité », d'échéance, et (2) une estimation de la garantie offerte par le billet. Ainsi, moins il reste de temps à attendre pour un titre sur un bien donné, plus sa valeur aura tendance à être élevée sur le marché. De plus, si le paiement final est considéré comme n'étant pas absolument certain, en raison d'un possible non-remboursement, le titre en aura moins de valeur, conformément aux estimations de la probabilité de non-paiement que lui donnent les gens. Après qu'un billet a été transféré, il devient la propriété du nouveau possesseur, qui devient le créancier et aura droit au remboursement quand l'échéance du titre viendra.

Quand un titre est ainsi transféré au cours d'un échange contre un autre bien (ou un autre *titre*), ceci n'est *pas* en soi une transaction à crédit. Un échange à crédit donne naissance à un *paiement inachevé* de la part du débiteur ; dans ce cas, Peters paie à Williams le titre et reçoit en retour un autre bien, ce qui met fin à la transaction. Jackson, de son côté, demeure le débiteur en raison de la transaction initiale, qui reste inachevée jusqu'à ce qu'il effectue le paiement sur lequel il s'est mis d'accord avec le créancier et ce à la date d'échéance.³⁶

Les différents types de titres sont par conséquent : ceux portant sur des biens présents, comme les récépissés d'entreposage ou les parts de copropriété d'un bien ; et ceux portant sur des biens futurs, provenant de transactions à crédit. Ce sont des preuves d'une propriété ou, comme

³⁶ Dans une transaction à crédit, il n'est pas nécessaire que les biens présents et futurs échangés soient la même marchandise. Un homme peut ainsi vendre aujourd'hui du blé en échange d'une certaine quantité de maïs à une date ultérieure. L'exemple du texte souligne cependant l'importance de la préférence temporelle et a également plus de chance de se produire en pratique.

dans le deuxième cas, des objets qui *deviendront* une preuve de propriété à une date ultérieure.

Ainsi, en plus des trois types d'échanges mentionnés plus haut, il en existe trois autres dont les termes et les principes sont inclus dans l'analyse précédente du présent chapitre :

- d. Un bien contre un titre ; des exemples en sont : (1) le dépôt d'une marchandise contre un récépissé d'entreposage — titre sur un bien présent ; (2) une transaction à crédit, où un bien est échangé contre un titre sur une marchandise future ; (3) l'achat de parts d'un stock d'une marchandise via l'échange contre un autre type de marchandise ; (4) l'achat du billet à ordre d'un débiteur en échange d'une marchandise. Ces quatre cas ont été décrits plus haut.
- e. Un titre contre un service ; un exemple en est le service personnel échangé contre un billet tenant lieu de promesse ou contre un récépissé de dépôt ou contre une action.
- f. Un titre contre un titre ; des exemples en seraient : l'échange d'une promesse écrite contre une autre ; de parts d'un stock contre un billet ; d'un type de parts d'un stock contre un autre ; d'un reçu d'entreposage contre n'importe lequel des autres types de titre.

Tous les biens pouvant être classés dans les catégories des biens tangibles, des services, ou des titres sur des biens (des substituts de biens), les six types d'échange possibles sont tous couverts par l'analyse de l'utilité et de l'offre et de la demande du présent chapitre. Dans chaque cas, des considérations concrètes différentes entrent en jeu dans la formation des échelles de valeur — comme la préférence temporelle dans le cas des échanges à crédit ; et ceci permet d'en dire plus quant aux divers types spécifiques d'échange. Le niveau de l'analyse présentée dans ce chapitre comprend cependant tous les types d'échanges possibles de biens. Dans des chapitres ultérieurs, lorsque *l'échange indirect* aura été introduit, la présente analyse s'appliquera encore, mais une analyse plus poussée sera faite à propos de la production et des problèmes de l'échange que comportent les échanges à crédit (le problème de la préférence temporelle), les échanges contre des biens du capital et des biens de consommation, et les échanges contre des services de travail (le problème des salaires).

12. Propriété : l'appropriation de la terre vierge

Comme nous l'avons énoncé plus haut, il est possible de faire remonter en dernier ressort l'origine de toute propriété à l'appropriation par un homme d'un facteur naturel inutilisé et au « mélange » de son travail avec ce facteur naturel afin de produire un bien du capital ou un bien de consommation. Car lorsque nous remontons le fil des dons et des échanges, nous devons arriver à un homme et à une ressource naturelle non appropriée. Dans une société libre, une parcelle de la nature n'ayant jamais été utilisée *n'appartient à personne* et peut devenir la propriété du premier homme qui l'utilise ou qui mélange à son travail à cette ressource.

Comment le droit d'un individu sur le facteur naturel sera-t-il déterminé ? Si Christophe Colomb met pied sur un nouveau continent, a-t-il toute légitimité pour proclamer que la totalité du continent est à lui, ou même le secteur « s'étendant aussi loin que l'oeil peut voir » ? Il est clair que ce ne serait pas le cas dans la société libre que nous posons comme postulat. Colomb ou Crusoë auraient dû avoir *utilisé* tout le sol, auraient dû le « cultiver » d'une certaine façon, avant de pouvoir prétendre le posséder. Cette « culture » n'a pas besoin de comprendre un labourage du sol, bien qu'il s'agisse là d'une de ses formes possibles. Si la ressource naturelle est un terrain, on peut le défricher pour y installer une maison ou un pâturage, ou s'occuper de certains terrains boisés, etc. S'il y a plus de terres qu'il ne peut être utilisé avec une quantité de travail limitée, alors les terres inusitées devront tout simplement rester sans propriétaire jusqu'à ce qu'un premier utilisateur entre en jeu. Toute tentative visant à revendiquer une nouvelle ressource que l'on n'utilise pas devrait être considérée comme un empiètement sur le droit de propriété du premier utilisateur, qui que cela puisse se révéler être.

Il n'est cependant pas exigé que la terre *continue* d'être utilisée pour continuer à être la propriété de quelqu'un. Supposons que Jones utilise une nouvelle terre, puis découvre qu'elle n'est pas rentable et cesse de l'utiliser. Ou supposons qu'il défriche de nouvelles terres et obtienne ainsi un droit sur elles, mais qu'il se rende compte par la suite qu'elle n'est plus utile à la production et décide de la laisser au repos. Perdrail-il son titre de propriété dans une société libre ? Non, car une fois qu'il a mêlé son travail à la ressource naturelle, elle reste sa terre. Son travail a été irrémédiablement mêlé au sol et ce dernier est par conséquent à lui ou à ses légataires, et ce à perpétuité. Nous verrons plus tard dans d'autres chapitres que la question de savoir si oui ou non du travail a été mélangé au sol importe peu pour ce qui est de son prix de marché ou de sa valeur capitalistique ; pour la catallaxie le passé est sans intérêt. Lorsque l'on

définit le droit de propriété, toutefois, la question est importante, car une fois que le mélange a lieu l'homme et ses héritiers se sont appropriés le facteur naturel et quiconque essaierait de s'en emparer commettrait un acte d'invasion.

Comme le disent Wolowski et Levasseur :

Il (l'homme) s'est approprié la Nature pour son usage ; elle est devenue *sienne* ; elle est sa *propriété*. Cette propriété est légitime ; elle constitue un droit aussi sacré pour l'homme que l'est le libre exercice de ses facultés. Elle est sienne parce qu'elle est venue entièrement de lui et n'est rien d'autre qu'une émanation de son être. Avant lui il n'y avait rien d'autre que de la matière ; depuis lui, et grâce à lui, il y a une richesse pouvant être échangée. Le producteur a laissé un fragment de sa propre personne dans la chose qui a ainsi reçu une valeur et peut dès lors être considérée comme une prolongation des facultés de l'homme agissant sur la nature extérieure. En être libre il s'appartient ; or la cause, c'est-à-dire la force productrice, c'est lui ; l'effet, c'est-à-dire la richesse produite, est encore à lui. Qui oserait contester son titre de propriété, si clairement marqué du sceau de sa personne ?³⁷

Certains critiques, et en particulier les partisans d'Henry George, affirment que tandis qu'un homme ou ses légataires ont le droit de produire à partir de leur propre travail ou de quoi que ce soit qui soit échangé contre lui, il n'a pas de droit sur un facteur originel, naturel, sur un « don de la nature ». Qu'un homme s'approprie ce don serait prétendument l'invasion d'un héritage commun que tous les hommes mériteraient d'utiliser de manière égale. Ceci est toutefois une position contradictoire. Un homme ne peut pas produire quoi que ce soit sans la coopération des facteurs originels donnés par la nature, ne serait-ce que pour avoir un sol sous ses pieds. Pour produire et posséder un quelconque bien du capital ou un quelconque bien de consommation, il doit donc s'approprier et utiliser un facteur originel naturel. Il ne peut pas créer de produits par son seul travail : il *doit* mélanger à son travail des facteurs originels de la nature. Par conséquent si la propriété de la terre ou des autres facteurs naturels est refusée à l'homme, il ne peut pas obtenir la propriété des fruits de son travail.

En outre, au sujet de la terre, il est difficile de voir quel meilleur titre il y a qu'être le premier à faire passer cette terre de simple chose sans

³⁷ Léon Wolowski et Émile Levasseur, « Property, » *Lalor's Cyclopedia of Political Science, etc.* (Chicago: M.B. Cary & Co., 1884), III, 392. [Vraisemblablement traduit du français. NdT]

valeur à la sphère productive. Car c'est ce que fait le premier utilisateur. Il prend un facteur qui était auparavant inapproprié et non utilisé, donc sans valeur pour qui que ce soit, et le convertit en outil de production du capital et en biens de consommation. Même si les questions du communisme de la propriété ne seront discutées que plus tard dans cet ouvrage, il est difficile en fait de voir pourquoi le simple fait d'être né devrait automatiquement conférer à quelqu'un une part proportionnelle des terres mondiales. Car le premier utilisateur a mêlé son travail à la terre alors que ni le nouveau-né ni ses ancêtres n'ont rien fait avec cette terre.

Le problème sera plus clair si nous prenons le cas des *animaux*. Ces derniers font partie du « sol économique », parce qu'ils sont équivalents au sol physique pour ce qui est d'être des facteurs de production originaux, naturels. Or quelqu'un refusera-t-il à un homme la propriété d'une vache qu'il a trouvée et domestiquée pour l'utiliser ? Car c'est précisément ce qui se passe dans le cas de la terre. Des terres « sauvages », auparavant sans valeur, comme des animaux sauvages, sont prises et transformées par quelqu'un en biens utiles pour l'homme. « L'incorporation » du travail donne le même droit dans un cas que dans l'autre.

Nous devons aussi nous rappeler ce qu'entraîne la « production ». Quand l'homme « produit », il ne crée pas la matière. Il utilise des matériaux donnés, les transformant et les réarrangeant en biens qu'il désire. Bref, il rapproche la matière de la consommation. Sa découverte des terres ou des animaux et leur utilisation est également une transformation de ce type.

Même si la valeur revenant à un bout de terrain est aujourd'hui substantielle, ce n'est donc un « sol au sens économique » qu'en raison des innombrables efforts passés des hommes qui y ont travaillé. Quand nous réfléchissons sur la légitimité du titre de propriété, le fait que la terre contienne toujours un travail passé devient extrêmement important.³⁸

Si les animaux font également partie du « sol » au sens de facteurs originaux donnés par la nature, il en va de même pour l'air et l'eau. Nous avons vu que « l'air » ne peut être approprié, qu'il est une condition du bien-être humain et non un bien rare pouvant être possédé. Toutefois, ceci n'est vrai que de l'air respiré dans les conditions habituelles. Si, par exemple, certaines personnes veulent que leur air soit modifié, ou « conditionné », alors elles devront payer pour ce service et « l'air conditionné » devient un bien rare qui *est* possédé par ses producteurs.

³⁸ Voir la brillante discussion d'Edmond About, *Handbook of Social Economy* (London: Strahan & Co., 1872), pp. 19–30. Même les sites urbains contiennent un grande part de travail passé. Cf. Herbert B. Dorau and Albert G. Hinman, *Urban Land Economics* (New York : Macmillan & Co., 1928), pp. 205–13.

De plus, si nous entendons par « air » le milieu de transmission de choses comme les ondes radio et les images télévisées, il n'y a qu'une quantité limitée de longueurs d'onde disponibles pour les applications de radio et de télévision. Le facteur rare *peut être* approprié et possédé par l'homme. Dans une société libre, la propriété de ces canaux reviendrait aux individus de la même manière que pour les terres ou les animaux : les premiers utilisateurs obtiendraient le titre de propriété. Le premier utilisateur, Jones, de la longueur d'onde de 1000 kilocycles, serait le propriétaire absolu de celle-ci pour ses émissions et aurait le droit de continuer à l'utiliser, de l'abandonner, de la vendre, etc. Quiconque émettrait sur la fréquence du propriétaire serait coupable d'avoir enfreint le droit de propriété d'un autre, tout comme un passant venant empiéter sur la propriété d'autrui ou un voleur du bétail appartenant à quelqu'un d'autre.^{39,40}

Il en va de même pour *l'eau*. L'eau, au moins celle des rivières et des océans, a été considérée par la plupart des gens comme un bien ne pouvant être ni approprié ni possédé, bien que l'on concède qu'elle puisse l'être dans le cas de (petits) lacs et de puits. Il est certes vrai qu'il est vraisemblablement impossible de s'approprier la haute mer, en ce qui concerne les voies maritimes, en raison de son abondance par rapport aux routes possibles.⁴¹ Ceci n'est toutefois *pas* vrai pour les droits de *pêche* dans les océans. Le poisson n'est certainement pas disponible en quantités illimitées par rapport aux désirs humains. Il est par conséquent possible de se l'approprier — le stock et sa source tout comme le poisson capturé lui-même. De fait les nations sont toujours en train de se quereller sur les « droits de pêche ». Dans une société libre les droits de pêche sur les zones appropriées des océans seraient possédés par les premiers utilisateurs de ces zones et seraient utilisables ou vendables à d'autres individus. La propriété des mers contenant du poisson est directement

³⁹ Si un canal doit avoir une certaine largeur, contenant plusieurs longueurs d'onde, afin de permettre une transmission claire, alors la propriété reviendra au premier utilisateur pour cette largeur.

⁴⁰ Le professeur Coase a démontré que la propriété fédérale des fréquences fut décidée, dans les années 1920, non pas tant pour soulager un précédent « chaos » que pour devancer ce mode d'acquisition des droits de propriété des fréquences, que les tribunaux étaient en train d'établir conformément aux principes du droit coutumier (*common law*). Ronald H. Coase, « The Federal Communications Commission, » *Journal of Law and Economics*, octobre 1959, pp. 5, 30–32.

⁴¹ Il est en train de devenir rapidement évident que les couloirs aériens *sont en train* de devenir rares et qu'ils seraient, dans une société libre, propriété des premiers utilisateurs — évitant ainsi un grand nombre d'accidents d'avion.

analogue à la propriété des terres ou des forêts contenant des animaux pour la chasse. Certaines personnes parlent de la difficulté associée venant de ce que l'eau coule et n'a pas de position figée comme la terre. Ceci est une objection qui n'est toutefois pas valable du tout. La terre « bouge » elle aussi, par exemple lorsque le sol est enlevé sous forme de tempêtes de poussière. Plus important, l'eau peut parfaitement être délimitée en termes de latitude et de longitude. Ces limites circonscriraient ainsi la zone possédée par les individus, en pleine connaissance des mouvements du poisson et de l'eau de la propriété de l'un vers celle de l'autre. La valeur de la propriété serait jaugée à la lumière de ce savoir.⁴²

Un autre argument est que l'appropriation par le premier utilisateur aboutirait à une allocation non économique des facteurs naturels. Supposons ainsi qu'un homme ne puisse clôturer, cultiver ou utiliser autrement que cinq arpents d'un certain terrain, alors que l'allocation la plus économique serait constituée d'unités de 15 arpents. La règle de *la propriété initiale accordée au premier utilisateur*, respectée dans une société libre, ne voudrait cependant pas dire que la propriété doit prendre fin avec cette allocation. Au contraire. Dans ce cas, soit les propriétaires mettraient leurs actifs en commun sous la forme d'une entreprise, soit les propriétaires individuels les plus efficaces achèteraient les terres des autres et la taille finale de chaque unité de terrain serait de 15 arpents pour la production.

Il convient d'ajouter que la théorie de la propriété du sol dans une société libre telle qu'elle est présentée ici, c'est-à-dire la théorie d'une propriété initiale accordée au premier utilisateur, n'a rien en commun avec une théorie de la propriété superficiellement similaire — celle avancée par J.K. Ingalls et ses disciples à la fin du dix-neuvième siècle. Ingalls ne défendait la propriété *en cours* que pour les gens habitant et utilisant bel et bien les terres. Ceci est clairement différent de la propriété *initiale* du premier utilisateur.

⁴² L'eau qui *coule* devrait être possédée en proportion de son taux d'utilisation par le premier utilisateur — c'est-à-dire par « l'appropriation » plutôt que par la méthode d'acquisition de la propriété des riverains. Cependant, celui qui réalise l'appropriation aurait alors un contrôle absolu sur sa propriété, pourrait transférer sa part, etc., chose qui ne peut pas être faite dans les zones, comme les États de l'Ouest, où domine aujourd'hui l'approche de la propriété par l'appropriation. Voir Murray N. Rothbard, « Concerning Water, » *The Freeman*, mars 1956, pp. 61-64. Voir aussi l'excellent article du professeur W. Milliman, « Water Law and Private Decision-Making: A Critique, » *The Journal of Law and Economics*, octobre 1959, pp. 41-63 ; Milliman, « Commonality, the Price System, and Use of Water Supplies, » *Southern Economic Journal*, avril 1956, pp. 426-437.

Le système d'Ingalls conduirait en premier lieu à une allocation particulièrement peu économique des facteurs terriens. On forcerait les gens à utiliser des sites où les petites propriétés en concession sont non économiques, et l'on empêcherait le sol de participer à d'autres usages fortement demandés par les consommateurs. Certaines terres cesseraient de manière artificielle et coercitive d'être utilisées car la terre ne pouvant plus être utilisée *personnellement* par des propriétaires devrait rester stérile. Cette théorie est en outre contradictoire car elle ne permettrait en fait aucune propriété. L'une des premières conditions de la propriété est le droit de l'acheter, de la vendre et d'en disposer comme le ou les propriétaires le veulent. Comme les petits propriétaires n'auraient pas le droit de vendre à de grands propriétaires n'occupant pas les lieux, ils ne seraient en réalité pas propriétaires du tout de la terre. Le résultat en est que sur la question de la propriété la thèse d'Ingalls équivaut en dernière analyse à la vision des Georgistes selon laquelle la Société (en la prétendue personne de l'État) devrait posséder le sol.⁴³

13. La protection contre l'invasion de la propriété

Le présent ouvrage est en grande partie une analyse d'une société de marché non entravée par l'usage de la violence ou du vol à l'encontre de la personne ou de la propriété. La question des *moyens* par lesquels cette situation est le mieux garantie ne sera pas étudiée ici. Pour ce qui nous intéresse il ne fait pas de différence qu'elle soit garantie parce que chacun décide de *s'abstenir de toute action d'invasion* vis-à-vis des autres ou parce qu'il existe une agence destinée à faire cesser par tous ce genre d'action. (Une *action d'invasion* peut être définie comme toute action — violence, vol ou fraude — s'emparant de la liberté ou de la propriété personnelles d'autrui sans son consentement.) Que chacun fasse respecter cette condition — l'existence d'un marché libre — de manière person-

⁴³ A propos d'Ingalls et de ses doctrines, voir James J. Martin, *Men Against the State* (DeKalb, Ill. : Adrian Allen Associates, 1953), pp. 142–152, 220 et suivantes, 246 et suivantes. Cf. également Benjamin R. Tucker, *Instead of a Book* (2ème édition ; New York : B.R. Tucker, 1897), pp. 299–357, à propos des idées du disciple le plus compétent d'Ingalls. Malgré la similitude sous-jacente et leurs nombreuses erreurs économiques, le groupe d'Ingalls et de Tucker émirent quelques critiques intéressantes et pertinentes sur la position des partisans d'Henry George. Elles prennent de la valeur à la lumière de la sympathie excessive dont ont souvent bénéficié les doctrines Georgistes de la part des économistes.

nelle ou par l'intermédiaire d'une sorte d'agence, nous supposons ici qu'elle est assurée d'une façon ou d'une autre.

L'un des problèmes lorsqu'il s'agit d'assurer les conditions définissant un marché libre est le rôle de l'agence devant les faire respecter — qu'elle soit individuelle ou organisée — pour ce qui est des contrats d'échange. Quels types de contrats doit-on faire respecter pour assurer les conditions d'un marché libre ? Nous avons déjà vu que l'on ne peut pas faire respecter les contrats supprimant la volonté d'un individu sur un tel marché, parce que la volonté de chacun est par nature inaliénable. D'un autre côté, si l'individu se met d'accord sur un contrat de ce genre et reçoit en échange la propriété de quelqu'un d'autre, il doit abandonner tout ou partie de cette propriété quand il décide de mettre fin à l'accord. Nous verrons que la fraude peut être considérée comme un vol parce que l'un reçoit la propriété de l'autre sans remplir sa part du contrat d'échange, s'emparant ainsi de la propriété d'autrui sans son consentement. Ce cas donne la clé du rôle du contrat et de l'obligation faite de le respecter dans la société libre. Le contrat doit être considéré comme un échange consenti de deux biens, présents ou futurs, entre deux personnes. Ces dernières seraient libres de signer tout contrat de propriété qu'elles ont envie de faire ; et il convient de faire respecter tous les contrats portant sur des biens naturellement aliénables pour qu'une société libre puisse exister. L'incapacité à remplir sa part d'un contrat doit être considérée comme un vol de la propriété d'autrui. Ainsi, lorsqu'un débiteur achète un bien en échange de la promesse d'un futur paiement, le bien ne peut pas être considéré comme sa propriété tant que le contrat signé n'a pas été rempli et que le paiement n'a pas été effectué. Jusque là il demeure la propriété du créancier et un non paiement équivaldrait à un vol de la propriété du créancier.

Un point important est ici que l'on ne fait *pas* respecter un contrat parce qu'une promesse faite n'a pas été tenue. Il ne revient pas à l'agence ou aux agences chargées du respect des contrats sur le marché libre de faire respecter des promesses pour la simple raison qu'il s'agit de promesses : son rôle est d'empêcher le vol de la propriété et elle fait respecter les contrats parce qu'un vol implicite est en jeu.

La preuve d'une *promesse de payer la propriété* est un titre que l'on peut faire respecter parce que le possesseur de ce titre est, dans les faits, le propriétaire de la propriété en jeu et qu'un non remboursement du titre équivaut à un vol de propriété. A l'inverse, prenons le cas d'une promesse de fournir des services personnels sans échange de propriété préalable. Supposons ainsi qu'un acteur de cinéma se mette d'accord pour jouer dans trois films durant un an pour un certain studio. Avant de recevoir le moindre bien en échange (un salaire), il rompt le contrat et décide

de ne pas accomplir le travail. Comme sa volonté personnelle est inaliénable, il ne peut pas être forcé, sur un marché libre, d'effectuer le travail dans ce studio. En outre, comme il n'a rien reçu aucune propriété de la compagnie cinématographique en échange, il n'a commis aucun vol et l'on ne peut pas faire respecter de force ce contrat sur un marché libre. Aucune poursuite pour « dommages et intérêts » ne pourrait être engagée sur un marché non entravé. Le fait que la compagnie cinématographique puisse avoir fait des plans et des investissements considérables dans l'attente que l'acteur respecte l'accord peut bien être malheureux pour cette compagnie, mais elle ne pourrait pas espérer que l'acteur paie pour son manque de prévision et ses piètres qualités entrepreneuriales. Elle paie le prix pour avoir mis trop de confiance en cet homme. L'acteur de cinéma n'a reçu et conservé aucune propriété de la compagnie et ne peut par conséquent pas être tenu comme redevable de « dommages et intérêts » sous la forme d'un paiement en biens.⁴⁴ Tout paiement forcé de ce type serait une invasion de ses droits de propriété sur le marché libre et non une attaque contre une invasion. Il peut être considéré comme plus moral de tenir ses promesses que de les rompre, mais la condition préalable du marché libre est que les droits individuels de la personne et de la propriété soient maintenus, et non qu'une norme morale *supplémentaire* soit imposée de manière coercitive à tous. Toute application coercitive d'un code moral de ce genre, allant au-delà de l'abolition des actes d'invasion, constituerait en elle-même une invasion des droits individuels sur la personne et la propriété, et constituerait une interférence avec le marché libre.⁴⁵

⁴⁴ Ceci vaut *même* si l'acteur s'était préalablement mis d'accord sur d'éventuels dommages et intérêts dans le contrat. Car ceci n'est toujours qu'une promesse : il ne s'est pas emparé implicitement de la propriété d'autrui. L'objet de l'agence faisant respecter les contrats dans une société libre n'est pas de faire respecter les promesses par la force mais de répondre aux invasions concernant la personne et la propriété.

⁴⁵ Sir Frederick Pollock décrit ainsi la loi anglaise originelle des contrats : « On a pu, depuis très longtemps, il est vrai, se faire rembourser les dettes monétaires. Mais cela n'était pas parce que le débiteur avait promis de rembourser le prêt ; c'était parce que l'argent était considéré comme appartenant encore au créancier, comme si ces mêmes pièces n'étaient que sous la garde du débiteur. Le créancier attaquait pour récupérer l'argent [...] exactement de la même manière qu'il l'aurait fait pour prendre possession d'une terre [...] et jusqu'à l'époque de Blackstone on disait que le créancier avait la propriété de la dette — propriété que le débiteur lui avait accordé. Faire crédit, selon cette optique, ne consiste pas à compter sur le droit de réclamer par la suite qu'un acte [...] soit accompli par le débiteur, mais simplement la suspension du droit immédiat de posséder son propre argent, tout comme le propriétaire d'une maison de location

Toutefois, il serait certainement conforme au marché libre que la compagnie cinématographique demande à l'acteur de payer une certaine somme suite à sa rupture du contrat et, s'il refuse, de ne pas l'engager à nouveau et de signaler ses agissements à d'autres parties contractantes (comme des compagnies cinématographiques). Il semble probable que ses perspectives d'échange souffriront dans le futur de son action. La pratique de la « liste noire » est ainsi autorisée sur le marché libre. Une autre action légitime du marché libre est le *boycottage*, au moyen duquel *A* demande à *B* de ne pas se livrer à un échange avec *C*, quelle qu'en soit la raison. Comme les actions de *A* et de *B* sont purement volontaires et n'occasionnent aucune invasion, il n'y a pas de raison d'interdire le boycott sur un marché non entravé. Au contraire, toute action coercitive contre un boycott est une invasion contre les droits des personnes libres.

Si le non remboursement des dettes contractées doit être considéré comme équivalent à un vol, son traitement par l'agence chargée de faire respecter les contrats sera, sur un marché libre, similaire à ce qu'il est pour le vol. Il est clair — dans le cas du cambriolage d'un bien par exemple — que rendre la propriété dérobée à son propriétaire est le but fondamental de l'agence chargée du respect des lois. La punition du contrevenant serait un but secondaire. Supposons ainsi que *A* ait volé 100 onces d'or à *B*. Lorsque *A* est appréhendé par l'agence, il les a dépensés et ne possède aucun avoir permettant d'obtenir les 100 onces d'or. Le but principal de l'agence devrait être d'obliger *A* à rendre les 100 onces. Ainsi, au lieu d'un simple emprisonnement stérile, l'agence pourrait forcer le voleur à travailler et à consacrer ses revenus au remboursement du montant du vol, augmenté d'une compensation pour le délai temporel occasionné. Que ce travail forcé soit effectué dans ou hors d'une prison n'a aucune ici importance. Le point principal est que celui qui a enfreint les droits d'autrui sur le marché libre lui abandonne ses droits dans la même mesure. Le première chose à faire en punissant l'agresseur qui s'en est pris à la propriété sur un marché libre est de le forcer à rendre une propriété équivalent.⁴⁶ Par ailleurs, supposons que *B* décide volontairement de pardonner à *A* et de faire à ce dernier le cadeau

suspend son droit de l'occuper. [...] Le fondement du droit du plaignant n'était pas un accord ou une promesse mais la détention injuste par le défenseur de l'argent ou des biens du plaignant. » (Sir Frederick Pollock, « Contract, » *Encyclopedia Britannica* [14ème édition ; Londres, 1929], VI, pp. 339–340).

⁴⁶ Wordsworth Donisthorpe, *Law in A Free State* (Londres : Macmillan & Co., 1895), p. 135 : « A Rome l'on pouvait récupérer les biens volés, ou des dédommagements pour leur perte, par ce que nous appellerions un procès civil, ne concernant pas le moins du monde la relation entre le voleur et le public en raison du vol. Restituer d'abord et punir ensuite, telle était la règle. »

de sa propriété ; il refuse de « porter plainte » contre le voleur. Dans ce cas l'agence chargée de faire respecter la propriété ne pourrait engager aucune action contre le voleur car il est désormais dans la position de quelqu'un qui a reçu un don.

Cette analyse fournit la clé du traitement, sur un marché libre, des débiteurs ne pouvant pas rembourser. Si un créancier décide d'oublier la dette et de ne pas porter plainte, il fait de fait don de sa propriété au débiteur et il n'y a plus lieu de faire respecter le contrat. Mais que se passe-t-il si le créancier insiste pour récupérer sa propriété ? Il est clair que si le débiteur peut payer la somme exigée mais qu'il refuse de le faire, il se rend coupable d'une pure fraude et l'agence pourrait traiter son acte comme tel. Sa première réaction serait de s'assurer que les actifs du débiteur soient transférés à leur propriétaire de droit, le créancier. Mais supposons que le débiteur n'ait pas la propriété et serait prêt à payer s'il l'avait. Ceci lui donne-t-il droit à un privilège particulier ou à une annulation forcée de la dette, comme dans le cas des lois sur les faillites ? La réponse est clairement non. La première chose à prendre en considération dans le traitement du débiteur serait la responsabilité première et toujours actuelle qu'il a de rembourser la propriété du créancier. La seule façon qu'il y aurait d'éliminer cet aspect serait que le créancier et le débiteur se mettent d'accord, dans un article du contrat initial, pour dire que si le débiteur effectue certains investissements et ne parvient pas à avoir la propriété à la date due, le créancier tirera un trait sur la dette ; en bref, qu'il accorde au débiteur les droits d'un copropriétaire partiel.

Il n'y aurait pas de place dans une société libre telle que nous l'avons présentée pour des « instruments négociables ». Là où le gouvernement désigne un bien comme « négociable », si *A* le vole à *B* et le vend ensuite à *C* sans que ce dernier ait connaissance du vol, *B* ne peut pas reprendre le bien à *C*. Bien que *A* ait été un voleur et n'ait eu aucun titre valable sur le bien, *C* est décrété être le propriétaire légitime et *B* n'a aucun moyen pour récupérer sa propriété. La loi de la négociabilité est évidemment un empiètement clair sur le droit de propriété. Là où les droits de propriété sont pleinement défendus, le vol ne peut pas être aggravé de cette manière. L'acheteur devrait acheter à ses risques et périls et s'assurer que le bien n'est pas volé ; si néanmoins il achète des biens volés il doit essayer d'obtenir une restitution de la part du voleur et non au détriment du propriétaire légitime.

Qu'en est-il d'un accord de cartel ? Pourrait-on le faire respecter dans une société libre ? S'il n'y a pas eu échange de propriété et que les firmes *A*, *B*, *C*,... se mettent d'accord entre elles pour établir des quotas de production pour un bien, cet accord ne serait assurément pas illégal mais on ne pourrait pas non plus exiger qu'il soit respecté. Il pourrait ne s'agir

que d'une simple promesse et non d'un cas de vol implicite en cas de non respect.⁴⁷

Une difficulté souvent opposée à une société libre avec droits de propriété individuels est qu'elle ignorerait le problème des « déséconomies externes » ou des « coûts externes ». Mais les cas de « déséconomie externe » se révèlent tous n'être que des illustrations de l'échec du *gouvernement* — l'agence en charge de l'application des droits — à faire respecter convenablement des droits de propriétés individuels. La « faute » ne se trouve donc pas dans l'institution de la propriété privée mais dans l'échec du gouvernement à la faire respecter contre diverses formes subtiles d'invasion — l'incapacité par exemple à maintenir une société libre.

Un exemple de cet échec est le cas de la fumée et de la pollution de l'air en général. Dans la mesure où le rejet de fumée par les usines pollue l'air et crée du tort à la personne et à la propriété des autres, elle est un acte d'invasion. Elle équivaut à un acte de vandalisme et serait punie dans une société véritablement libre à la suite d'une action en justice de la part des victimes. La pollution de l'air n'est ainsi pas un exemple de défaut d'un système de droits propriété absolus mais d'échec de la part du gouvernement pour ce qui est de les préserver. Notons que dans une société libre le remède n'est pas la création d'une instance administrative étatique chargée de prescrire des réglementations pour le contrôle de la fumée. Le remède est l'action *judiciaire* pour punir et proscrire les dommages causés par la pollution envers la personne et la propriété des autres.⁴⁸

Dans une société libre, comme nous l'avons dit, tout homme est propriétaire de sa personne. Aucun homme n'a le droit de posséder le corps ou l'esprit d'un autre, situation qui constitue l'essence de l'esclavage. Cette condition renverse totalement la base sur laquelle repose la loi sur

⁴⁷ Cette raison du caractère non obligatoire d'un accord de cartel dans une société libre n'a aucun lien avec l'hostilité du droit coutumier envers de prétendus accords « de restriction du commerce ». Elle est toutefois très similaire à la doctrine du droit coutumier anglais qui a fini d'être élaborée dans le *Mogul Steamship Case* (1892). Voir William L. Letwin, « The English Common Law Concerning Monopolies, » *University of Chicago Law Review*, automne 1954, pp. 382 et suivantes.

⁴⁸ Le *bruit* est également un acte d'invasion vis-à-vis d'autrui, une transmission d'ondes sonores venant s'attaquer aux tympans des autres. Sur les « déséconomies externes », la seule bonne discussion par un économiste est l'excellent texte de Mises dans *Human Action*, pp. 650–653 [*L'Action humaine*, pp. 689–693]. Pour saisir la distinction entre action judiciaire et action administrative dans une société libre, ainsi que pour une compréhension fine des droits de propriété et de l'action gouvernementale pour les faire respecter, voir la discussion classique de l'adultère dans Donisthorpe, *Law in A Free State*, pp. 132–58.

la diffamation, par exemple sur les écrits diffamatoires (diffamation écrite) ou sur l'injure (diffamation orale). La base de la mise hors la loi de la diffamation est que tout homme aurait « un droit de propriété sur sa réputation » et que par conséquent toute attaque malicieuse ou peu fiable à l'encontre de sa personne ou de son personnage (et encore plus quand il s'agit d'une attaque digne de confiance) crée du tort à sa réputation et devrait être punie. Toutefois un homme n'a aucune propriété objective sur sa « réputation ». Cette dernière est tout simplement ce que les autres pensent de lui, c'est-à-dire qu'elle est purement une fonction des pensées *subjectives* des autres. Mais un homme ne peut pas posséder les esprits ou les pensées des autres. Par conséquent je ne peux pas empiéter sur le droit de propriété de quelqu'un en le critiquant publiquement. De plus, comme je ne possède pas non plus l'esprit des autres, je ne peux pas obliger qui que ce soit à penser moins de bien d'un homme du fait de ma critique.⁴⁹

Les remarques précédentes devraient fermement nous rappeler que ce que l'agence chargée de faire respecter la loi combat, dans une société libre, c'est l'invasion de la personne *physique* et de la propriété *physique*, et *non pas* le tort causé à la *valeur* de la propriété. Car la propriété physique est tout ce que possède l'individu ; il n'a aucune propriété sur les valeurs monétaires, qui sont fonction de ce que d'*autres* paieront pour acquérir sa propriété. Ainsi, un acte de vandalisme commis par quelqu'un à l'encontre d'une usine ou le vol de cette usine constituent une invasion de la propriété physique et sont illégaux. Au contraire, le fait de renoncer à acheter le produit de cette usine pour acheter le produit d'une usine concurrente peut faire baisser la valeur monétaire de la première propriété mais n'est certainement pas un acte punissable. L'une des conditions d'une société libre est précisément qu'un propriétaire n'a aucun *titre* immérité sur la propriété de qui que ce soit d'autre ; il n'a par conséquent pas droit acquis sur la valeur de sa propriété, mais uniquement un droit sur son existence physique. Pour ce qui est de la valeur, elle doit courir sa chance sur le marché libre. Telle est la réponse à donner, par exemple, à ceux qui croient qu'il faut empêcher par la loi que des affaires ou des gens « indésirables » ne viennent s'installer dans un certain voisinage parce que cela ferait « baisser la valeur des propriétés existantes ».

Une méthode pour acquérir la propriété dont nous n'avons pas encore discuté est la *fraude*. La fraude comprend les cas où l'une des parties

⁴⁹ De même le chantage ne serait pas illégal dans une société libre. Le chantage consiste en effet à recevoir de l'argent en échange du service de non publication de certaines informations sur l'autre personne. Aucune violence ou menace de violence envers cette personne ou sa propriété n'intervient.

d'un échange consenti refuse délibérément de remplir sa part du contrat. Elle acquiert ainsi la propriété de l'autre personne mais ne sacrifie aucun des biens prévus, ou moins que ce sur quoi elle s'était mise d'accord. Nous avons vu que le non remboursement délibéré d'un débiteur à son créancier équivaut à un vol direct de la propriété du créancier.

Un autre exemple d'action frauduleuse est l'échange suivant : Smith se met d'accord pour livrer 15 onces d'or à Jones en échange d'un paquet d'une certaine porcelaine spécifiée. Quand il reçoit le paquet, après avoir donné son or, Smith découvre qu'il a reçu une caisse vide au lieu des biens sur lesquels ils s'étaient mis d'accord. Jones a faussement représenté les biens qu'il voulait échanger et ici encore cela équivaut à un vol direct de la propriété de Smith. Comme l'échange a été faussement fait, sous une forme qui n'aurait pas été conclue si l'autre partie n'avait pas été trompée, ceci n'est pas un exemple d'échange volontaire mais de vol unilatéral. Nous excluons donc à la fois la violence explicite et la violence implicite ou fraude de notre définition du marché — du réseau des échanges interpersonnels volontaires. Nous ne traitons à ce stade que d'une analyse du marché non entravé par la fraude ou la violence.

Nous n'avons pas discuté ici du type d'agence qui serait mise sur pied ni des moyens qu'elle utiliserait pour faire respecter les contrats, mais du type d'actions que l'agence combattrait et du type d'actions qui seront autorisées. Dans un marché libre, tous les actes d'invasion commis par une personne à l'encontre de la propriété d'une autre seront combattus par l'agence ou par les agences en charge de l'application des contrats. Nous supposons ici qu'il n'y a pas d'actes d'invasion dans la société, soit parce qu'aucun individu ne les commet, soit parce qu'ils sont combattus avec succès et prévenus par une sorte quelconque d'agence. Le problème devient alors celui de la définition des actes d'invasion, par opposition à ceux qui ne comportent aucune invasion et c'est ce qui a été fait ici avec divers exemples typiques. Chaque homme aura un droit de propriété sur sa personne et sur toute propriété qu'il aura acquise par la production, par l'appropriation de facteurs n'appartenant à personne, en recevant des cadeaux ou par le biais d'un échange volontaire. Jamais le fondement d'une société libre, sans invasion ou « volontariste » [au sens de « basée sur des actes volontaires » (*voluntaryist*) et non dans le sens de « basée sur des actes interventionnistes de l'État » que ce terme a pris en français à la fin du vingtième siècle. NdT] n'a été décrite plus clairement en peu de mots que par le philosophe politique britannique Auberon Herbert :

1) Le grand fait naturel que chaque personne soit née en possession d'un esprit séparé et d'un corps séparé implique la propriété de cet esprit et de ce corps par chacun ainsi que les droits

de diriger cet esprit et ce corps ; on trouvera après examen qu'une autre conclusion n'est pas raisonnable.

2) Une telle propriété de soi implique de limiter les agressions violentes et frauduleuses contre elle.

3) Les individus ont par conséquent le droit de se protéger par la force contre de telles agressions faites de manière violente ou frauduleuse, et ils peuvent déléguer ces actes d'autodéfense à un corps spécial appelé gouvernement. [...]

Condensé en quelques mots, notre formule Volontariste serait :
« La souveraineté de l'individu doit demeurer intacte, sauf quand l'individu soumis à la coercition a agressé la souveraineté d'un autre individu non agressif. »

Dissertant sur le premier point, Herbert continuait :

S'il est une chose sur laquelle nous pouvons nous baser avec certitude, c'est le grand fait naturel que chaque être humain forme avec son corps et son esprit une entité séparée — à partir de quoi nous devons conclure que les entités s'appartiennent à elles-mêmes et non les unes aux autres. Comme je l'ai dit aucune autre déduction n'est possible. Si les entités ne s'appartenaient pas, nous en serions réduits à la conclusion la plus absurde qui soit. *A*, ou *B*, ne pourrait pas se posséder mais pourrait posséder, en totalité ou en partie, *C* ou *D*.⁵⁰

⁵⁰ Auberon Herbert, dans A. Herbert et J.H. Levy, *Taxation and Anarchism* (Londres : The Personal Rights Assn., 1912), pp. 24, 36-39 ; et Herbert, « A Cabinet Minister's Vade Mecum » in Michael Goodwin éditeur, *Nineteenth-Century Opinion* (Londres : Penguin Books, 1951), pp. 206-207.

3

L'échange indirect

1. Les limites de l'échange direct

Nous avons vu dans le chapitre précédent combien l'échange profite à chaque participant et comment la division du travail sur un marché accroît la productivité. Le seul échange analysé jusqu'ici a cependant été *l'échange direct*, ou *troc* — l'échange d'un bien utile contre un autre, chacun dans un but d'usage direct par l'une des parties prenantes de l'échange. Bien que le traitement de l'échange direct soit important pour l'analyse économique, sa place dans la société est extrêmement limitée. Dans une société très primitive, par exemple, Crusoë pourrait employer Jackson pour travailler dans sa ferme en échange d'une partie des produits de la ferme. Dans une société d'échange direct, il ne pourrait cependant y avoir ni système de production avancé, ni accumulation de capital dans des stades de production supérieurs — il n'y aurait en fait pas de production du tout au delà du niveau le plus primitif. Supposons ainsi que *A* soit un entrepreneur en bâtiment : il construit une maison par contrat et emploie des maçons, des charpentiers, etc. Dans un régime d'échange direct, comment lui serait-il possible de payer ces hommes ? Il ne pourrait pas donner des bouts de la maison à chacun des travailleurs. Il devrait essayer de vendre la maison contre la combinaison précise des biens que chacun des travailleurs et chacun des vendeurs de matières premières accepteraient. Il est évident que la production ne pourrait pas être poursuivie et que les difficultés seraient insurmontables.

En dehors de l'insoluble problème de la production, ce problème de l'absence d'une « coïncidence des désirs » vaut même pour le simple échange direct de biens de consommation. Supposons ainsi que *A*, ayant

des oeufs à vendre, veuille une paire de chaussures en échange. *B* a des chaussures mais ne veut pas d'oeufs ; il n'y a aucun moyen pour les deux de s'entendre. Pour que quelqu'un puisse vendre la marchandise la plus simple, il lui faut trouver non seulement celui qui souhaite l'acheter mais encore celui qui vend un bien que lui ait envie d'acquérir. Le marché des marchandises proposées par un individu quelconque est donc extrêmement limité, l'étendue du marché pour tout produit est très réduite et les perspectives de division du travail sont négligeables. En outre, celui qui possède une marchandise moins divisible, comme une charrue, connaît les pires difficultés. Supposons que *D*, avec sa charrue, souhaite l'échanger contre des oeufs, du beurre, des chaussures et diverses autres marchandises. Il ne peut évidemment pas diviser sa charrue en plusieurs morceaux pour en échanger les bouts contre des oeufs, du beurre, etc. La valeur de chaque morceau serait pratiquement nulle pour les autres. Dans un système d'échange direct une charrue ne serait quasiment pas *commercialisable* via l'échange et on en produirait peu, voire aucune.

En plus de toutes ces difficultés, qui rendent un régime d'échange direct pratiquement impossible, une telle société ne pourrait pas résoudre les divers problèmes d'estimation auxquels (comme il a été vu dans le premier chapitre) même Crusoë doit faire face.¹ Comme il n'y aurait aucun dénominateur commun pour comparer les unités, il n'y aurait aucune façon d'estimer quelle est la ligne de production dans laquelle les divers facteurs devraient entrer. Vaut-il mieux produire des automobiles, des tracteurs, des maisons ou de l'acier ? Est-il plus productif d'employer moins d'hommes et davantage de terres pour un produit donné ou moins de terres et davantage d'hommes ? La structure du capital est-elle maintenue ou consommée ? Aucune de ces questions ne pourrait avoir de réponse puisque, dans les stades situés au-delà de la consommation immédiate, il n'y aurait aucune façon de comparer l'utilité ou la productivité des différents facteurs ou des différents produits. La conclusion évidente est qu'aucune sorte de société civilisée ne peut être bâtie sur la base de l'échange direct et que ce dernier, comme Crusoë dans son isolement, ne pourrait donner naissance qu'à une économie du type le plus primitif.²

¹ Voir par exemple le chapitre 1, ci-dessus, pp. 57-58.

² Pour un contraste saisissant et précis entre la condition de l'homme dans une société de marché et celle dans une société primitive, voir About, *Handbook of Social Economy*, pp. 5-17.

2. L'émergence de l'échange indirect

Les formidables difficultés de l'échange direct ne peuvent être surmontées que par *l'échange indirect*, où un individu achète une marchandise, par le biais d'un échange, non pas en tant que bien de consommation pour la satisfaction directe de ses désirs ou pour la production d'un bien de consommation, mais simplement pour *l'échanger à nouveau* contre une autre marchandise qu'il désire consommer ou pour produire. A première vue cela semble une opération détournée et bizarre. Elle est en réalité indispensable pour toute économie dépassant le stade primitif. Retournons par exemple au cas de *A*, avec son stock d'oeufs et qui veut une paire de chaussures en échange. *B*, le cordonnier, propose des chaussures à la vente mais ne désire pas plus d'oeufs qu'il n'en a en réserve. *A* ne peut pas acquérir de chaussures au moyen de l'échange direct. Si *A* veut acheter une paire de chaussures, il doit trouver la marchandise que veut *B* en échange et se la procurer. Si *A* apprend que *B* veut obtenir du beurre, *A* peut échanger ses oeufs contre le beurre de *C* puis échanger ce beurre contre les chaussures de *B*. Dans ce cas le beurre a été utilisé comme *intermédiaire* dans l'échange indirect.

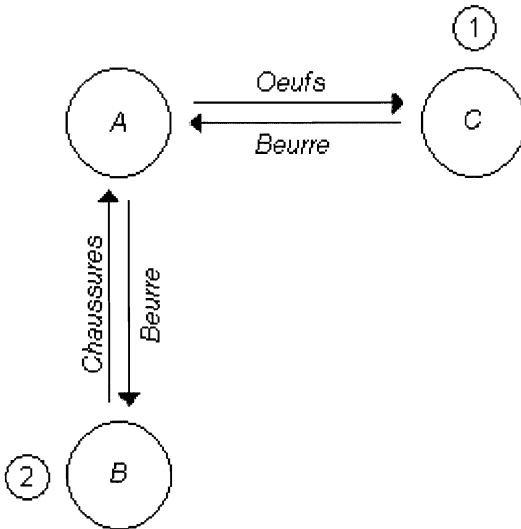


Figure 30 : Schéma de l'échange indirect

Le beurre valait plus pour *A* que les oeufs (disons que l'échange fut de 10 douzaines d'oeufs contre 10 livres de beurre, puis contre une paire de chaussures), *non* parce qu'il désirait le consommer ou l'utiliser pour

produire un autre bien dans un stade ultérieur de la production, mais parce que le beurre facilitait grandement son acquisition de chaussures en échange. Ainsi, pour *A*, le beurre était davantage *commercialisable* que ses oeufs et valait la peine d'être acheté *en raison* de ce plus grand caractère commercialisable. Le schéma de l'échange est donné sur la figure 30.

On imagine l'énorme bénéfice que *D*, le propriétaire d'une charrue, obtient en utilisant un intermédiaire d'échange. *D*, qui aimerait acquérir de nombreuses marchandises mais se rend compte que sa charrue n'est que très peu commercialisable, peut la vendre en échange d'une certaine quantité d'une marchandise plus commercialisable, du beurre par exemple. Le beurre, entre autre, est plus facile à commercialiser parce que sa nature, au contraire de celle de la charrue, est telle qu'il ne perd pas toute valeur quand on le divise en parties plus petites. *D* utilise désormais le beurre comme intermédiaire, comme moyen, pour réaliser un échange indirect, afin d'obtenir les diverses marchandises qu'il désire consommer.

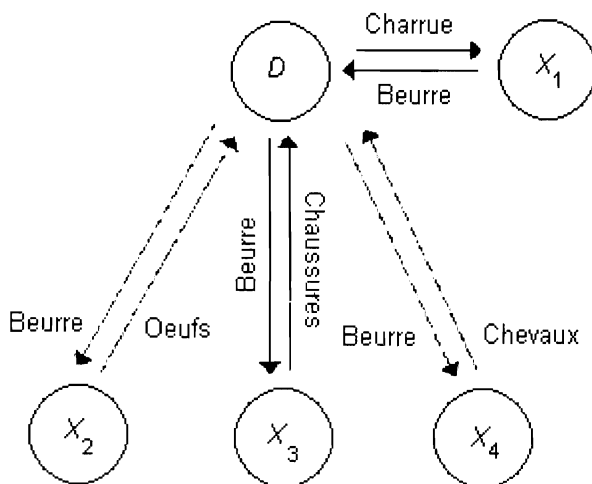


Figure 31 : Effet de l'échange d'un bien moins commercialisable contre un bien davantage commercialisable

Tout comme il est fondamental pour l'expérience humaine qu'il y ait une grande variété de ressources, de biens désirés et de talents humains, il y a une grande variété concernant les possibilités de commercialiser les diverses marchandises. Ce qui tend à rendre un bien plus commercialisable, ce sont : sa demande par un nombre plus grand d'individus souhai-

tant l'utiliser, la possibilité de le diviser en petites unités sans perte de valeur, sa durabilité et les possibilités de le transporter sur de longues distances. Il est évident que les gens peuvent fortement accroître la taille du marché de leurs propres biens et produits en les échangeant contre des marchandises plus facilement commercialisables, et en utilisant ces dernières comme moyen d'échange pour obtenir les biens qu'ils désirent. Ainsi, le schéma des échanges de D , le producteur de charrue, ressemblera à ce qui est montré sur la figure 31.

D échange tout d'abord sa charrue contre le beurre de $X1$, puis utilise le beurre pour l'échanger contre les divers biens qu'il désire utiliser, contre des oeufs avec $X2$, des chaussures avec $X3$, des chevaux avec $X4$, etc.

Dès que les marchandises les plus commercialisables d'une société commencent à être choisies par des individus comme moyens d'échange, leurs choix se focaliseront rapidement sur les quelques marchandises *les plus commercialisables* disponibles. Si D constatait par exemple que les oeufs sont une marchandise plus commercialisable que le beurre, il échangerait à la place sa charrue contre des oeufs et utiliseraient ces derniers comme intermédiaire dans ses autres échanges. Il est évident que, à mesure que les individus se concentrent sur quelques marchandises sélectionnées comme moyen d'échange, la demande de ces marchandises augmentera grandement sur le marché. Car les marchandises, dans la mesure où elles sont utilisées comme intermédiaires, ont une composante supplémentaire intervenant dans leur demande — non seulement la demande d'usage direct, mais aussi une demande d'usage comme moyen pour l'échange indirect. Cette demande d'usage comme moyen intermédiaire se superpose à leur demande d'usage direct et cette augmentation de la demande composite pour les moyens retenus *augmente grandement leur caractère commercialisable*. Ainsi, si le beurre commence comme l'une des marchandises les plus commercialisables et est par conséquent de plus en plus retenu comme moyen, cette augmentation de la demande de beurre sur le marché augmente grandement ce même caractère commercialisable qui l'a rendu utile comme moyen au départ. Le processus est cumulatif, les biens les plus commercialisables devenant énormément plus commercialisables, et cet accroissement incitant à les utiliser comme moyen d'échange. Le processus continue, avec un écart de plus en plus important entre le caractère commercialisable d'un moyen d'échange et celui des autres marchandises, jusqu'à ce que finalement une ou deux marchandises soient de loin bien plus commercialisables

que toutes les autres et soient utilisées de manière généralisée comme moyen d'échange.³

L'*analyse économique* ne se préoccupe pas de savoir *quelles* sont les marchandises choisies comme moyens d'échange. Ceci est un sujet pour l'*histoire économique*. L'analyse économique de l'échange indirect reste vraie quel que soit le type de marchandise utilisée comme intermédiaire dans une communauté particulière. Historiquement, de nombreuses marchandises différentes ont été utilisées comme moyen d'échange commun. Les gens de chaque communauté ont eu tendance à choisir la marchandise la plus commercialisable disponible : le tabac dans la Virginie coloniale, le sucre dans les Indes occidentales, le sel en Abyssinie, le bétail dans l'ancienne Grèce, les clous en Écosse, le cuivre dans l'Égypte ancienne, et de nombreux autres, comprenant les perles, le thé, les cauris et les hameçons.⁴ A travers les siècles, l'or et l'argent sont devenus petit à petit les marchandises les plus largement utilisées comme moyen d'échange. Parmi les facteurs expliquant leur caractère hautement commercialisable, il y eut la grande demande de ces métaux pour réaliser des ornements, leur rareté par rapport aux autres marchandises, la possibilité de les diviser facilement et leur grande durabilité. Au cours des derniers siècles leurs qualités commercialisables ont conduit à leur adoption généralisée comme moyen d'échange dans le monde entier.

Une marchandise qui en vient à être *utilisée de manière généralisée* comme moyen d'échange est définie comme étant une *monnaie*. Il est évident qu'alors que le concept de « moyen d'échange » est un concept précis, et que l'échange indirect peut être distinctement séparé de l'échange direct, le concept de « monnaie » est moins précis. Le point auquel l'usage d'un moyen d'échange devient « commun » ou « général » n'est pas strictement définissable et dire qu'un moyen est ou n'est pas une monnaie ne peut être décidé que par la recherche historique et le jugement de l'historien. Toutefois, pour simplifier, et puisque nous avons vu qu'il y a une grande incitation sur le marché pour qu'un moyen d'échange devienne une monnaie, nous nous référerons désormais à tous les moyens d'échange en les qualifiant de *monnaies*.

³ Pour une analyse plus approfondie de ce processus d'émergence d'un moyen commun, voir Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 30–33, et *Human Action*, pp. 402–404 [*L'Action humaine*, pp. 426–428]. Voir aussi Menger, *Principles of Economics*, pp. 257–263. Pour une description historique, voir J. Laurence Laughlin, *A New Exposition of Money, Credit, and Prices* (Chicago : University of Chicago Press, 1931), I, 3–15, 28–31.

⁴ Cf. Adam Smith, *The Wealth of Nations* (New York : Modern Library, 1937), pp. 22–24 ; Menger, *Principles of Economics*, pp. 263–71 ; et Laughlin, *A New Exposition of Money, Credit, and Prices*, pp. 15–23, 38–43.

3. Quelques conséquences de l'émergence de la monnaie

L'instauration de la monnaie sur le marché augmente énormément les possibilités de spécialisation et de division du travail, élargit immensément le marché de tous les produits et rend possible une société présentant un niveau productif civilisé. Non seulement les problèmes de la coïncidence des désirs et de l'indivisibilité des biens sont éliminés, mais les individus peuvent désormais construire un édifice en expansion continue et constitué de stades de production éloignés afin de parvenir aux biens désirés. Des stades de production compliqués et éloignés sont dès lors possible et la spécialisation peut s'étendre à toute partie d'un processus de production et à tout type de bien produit. Un producteur automobile peut ainsi vendre un véhicule en échange de monnaie, par exemple de beurre ou d'or, puis échanger cet or en partie contre de la main-d'œuvre, en partie contre de l'acier, en partie contre du chrome, en partie pour des pneus de caoutchouc, etc. Les producteurs d'acier peuvent échanger l'or en partie contre de la main-d'œuvre, en partie contre du fer, en partie contre des machines, etc. Et les divers travailleurs, propriétaires, etc. recevant l'or au cours du processus de production peuvent l'utiliser comme moyen pour acheter des oeufs, des automobiles ou des vêtements, selon leurs désirs.

La totalité du tableau d'une société moderne est ainsi construit sur l'usage de la monnaie et l'énorme importance de cet usage deviendra plus clair lors de la suite de l'analyse.⁵ Il est évident que c'est une erreur de la part de nombreux auteurs que de ne vouloir appliquer les doctrines de l'économie moderne qu'à l'analyse de l'échange direct pour n'introduire ensuite la monnaie que quelque part à la fin de l'analyse, considérant leur tâche comme terminée. L'analyse de l'échange direct n'est au contraire utile que comme aide introductive à l'analyse d'une société d'échange indirect ; l'échange direct aurait laissé très peu de place au marché ou à la production.

Avec la grande variété des talents humains et des ressources naturelles résultant des énormes avantages de la division du travail, l'existence de la monnaie permet le découpage de la production en branches minuscules, chaque homme vendant son produit contre de la monnaie et utilisant cette dernière pour acheter les produits qu'il désire. Dans le domaine des biens de consommation, un médecin peut vendre ses services, ou un enseignant les siens, contre de la monnaie puis utiliser celle-ci pour acheter les biens qu'il demande. Dans la production un homme peut produire un bien du capital, le vendre contre une somme de monnaie, et

⁵ Sur l'importance de la monnaie dans une société civilisée, cf. Wicksteed, *Common Sense of Political Economy*, I, pp. 140 et suivantes.

utiliser l'or reçu pour acheter la main-d'œuvre, le sol et les biens du capital d'ordre plus élevé qui sont nécessaires à sa production. Il peut utiliser le surplus du revenu monétaire par rapport aux dépenses monétaires en facteurs pour acheter des biens de consommation pour ses propres besoins. Ainsi, à tous les stades de la production de n'importe quel bien, un homme emploie des facteurs du sol et du travail, donnant une somme de monnaie pour obtenir leurs services ainsi que les biens du capital nécessaires, puis il vend le produit contre de la monnaie pour aider le stade de production immédiatement inférieur. Ce processus continue jusqu'à ce que les biens de consommation finals soient vendus aux consommateurs. Ces consommateurs, par ailleurs, obtiennent leur monnaie en l'*achetant* par la vente de leurs propres biens — soit des biens de consommation durables, soit des services dans la production. Ces derniers peuvent inclure la vente de services de main-d'œuvre, la vente des services de leurs terres, la vente de leurs biens du capital, ou l'héritage de ceux qui avaient auparavant effectués de tels services.⁶

Ainsi, presque tous les échanges sont faits contre de la monnaie et cette dernière imprime sa marque sur la totalité du système économique. Que ce soient les producteurs de biens de consommation ou les propriétaires de biens de consommation durables, les propriétaires de biens du capital ou les vendeurs de services de main-d'œuvre, tous vendent leurs biens contre de la monnaie et achètent avec elle les facteurs dont ils ont besoin. Ils utilisent leur revenu monétaire net pour acheter des biens de consommation produits par d'autres dans la société. Ainsi, tous les individus, en leur qualité de producteurs et de propriétaires, offrent des biens (marchandises et services) et demandent de la monnaie en échange. Et, en leur qualité de producteurs achetant des facteurs, ainsi qu'en leur qualité de consommateurs, ils offrent de la monnaie et demandent une variété presque infinie de biens en échange. L'économie est donc une « économie monétaire » et presque tous les biens sont comparés avec et échangé contre la marchandise servant de monnaie. Ce fait a une importance cruciale pour l'analyse de toutes les sociétés ayant dépassé le niveau le plus primitif. Nous pouvons résumer le réseau complexe des échanges dans une économie monétaire de la façon suivante :

Les hommes en leur qualité de :

⁶ Des sections ultérieures traiteront plus en détail de l'obtention d'un revenu monétaire dans le processus de production. Il convient de noter ici que puisque le propriétaire et vendeur de biens du capital doit payer pour le sol, la main-d'œuvre et les biens du capital nécessaires à *leur* production, le propriétaire du capital ne perçoit en dernière analyse de revenu qu'en tant que détenteur de biens pendant une période *temporelle*.

Producteurs

<i>vendent :</i>	<i>achètent :</i>
<i>des biens de consommation</i>	<i>des biens de production</i>
<i>des biens de production</i>	
Travail	Travail
Sol	Sol
Biens du capital	Biens du capital
<i>et reçoivent de la monnaie</i>	<i>qu'ils paient en monnaie</i>

Consommateurs

<i>achètent :</i>
<i>des biens de consommation</i>
<i>qu'ils paient en monnaie</i>

4. L'unité monétaire

Nous avons vu que tout bien fait l'objet d'une « offre » s'il peut être divisé en unités, chacune d'elles étant homogène avec les autres. Les biens ne peuvent être achetés et vendus qu'en termes de telles unités et ceux qui sont indivisibles et uniques peuvent être décrits comme ayant une offre d'une seule unité. Les marchandises tangibles sont généralement échangées en *unités de poids*, comme des tonnes, des livres, des onces, des grains, des grammes, etc. La marchandise servant de monnaie n'échappe pas à cette règle. Marchandise la plus universellement échangée dans la communauté, elle est toujours achetée et vendue en unités de poids. Une caractéristique des unités de poids, comme d'autres échelles de mesure, est que chaque unité peut être convertie en une autre. Une livre vaut ainsi 16 onces ; et une once vaut 437,5 grains, ou 28,35 grammes. Par conséquent, si Jones vend son tracteur pour 15 livres d'or, on peut également dire qu'il a vendu le tracteur pour 240 onces d'or ou pour 6804 grammes d'or, etc.

Il est clair que la taille de l'unité de la marchandise monétaire choisie pour une transaction importe peu à l'analyse économique et qu'elle est purement une question de commodité pour les diverses parties. Toutes les unités seront des unités de poids et seront convertibles en livres, onces, etc., par multiplication ou division par un nombre constant, et donc convertibles l'une en l'autre de la même manière. Une livre d'or sera ainsi égale à 16 onces et s'échangera bien entendu contre 16 onces si un tel échange était désiré sur le marché. La non importance économique du nom ou de la taille des unités peut être vue avec les exemples suivants.

Supposons que les habitants du Texas utilisent, dans leurs échanges, une unité connue sous le nom de Houston, égale à 20 grains tandis que les habitants du Massachusetts utilisent l'Adams, égal à 10 grains. Les citoyens des régions respectives peuvent effectuer leurs échanges et leurs calculs dans ces unités. Par exemple, Jones peut vendre sa voiture pour « 2000 Houstons d'or » ou, plus simplement, « 2000 Houstons », ou il pourrait penser au prix monétaire des oeufs comme étant de « ½ Houston la douzaine ». De son côté, Smith pourrait acheter une maison pour « 10 000 Adams ». Il est évident que l'utilisation de noms différents compliquera les choses, mais qu'elle est *sans importance* du point de vue économique. Le « Houston » est encore une unité de poids d'or et n'est qu'une abréviation de « 20 grains d'or ». Il est clair que sur le marché un Houston s'échangera contre 2 Adams.⁷

Pour éviter les complications inutiles et clarifier l'analyse, les noms des unités monétaires seront par conséquent exprimés dans cet ouvrage en termes d'unités de poids universellement acceptées comme les onces, les grammes, etc. et non en termes des noms accidentels n'ayant qu'une signification locale (comme les dollars ou les francs).

Évidemment, plus les unités d'une marchandise ont de valeur, plus la taille des unités utilisées dans les transactions quotidiennes est petite : le platine sera ainsi échangé en onces alors que l'acier l'est en tonnes. Des marchandises monétaires ayant une valeur relativement élevée comme l'or ou l'argent tendront à être échangées en plus petites unités de poids. Ici encore, ce fait n'a pas d'importance économique particulière.

La *forme* sous laquelle on échange une unité de poids d'une marchandise dépend de son utilité pour un but désiré spécifique. Le fer peut ainsi être vendu sous la forme de barres ou en gros morceaux, le fromage en morceaux rectangulaires ou triangulaires, etc. Alors que les autres marchandises seront échangées sous des formes adaptées à la production ou à la consommation, la monnaie tendra à être échangée sous des formes adaptées à l'échange ou au stockage jusqu'à ce que l'échange soit fait. Historiquement, les formes prises par la monnaie ont été innombra-

⁷ Le nom des unités peut être, et a été, tout mot imaginable, selon les habitudes, la langue, etc. Des noms comme dollars, francs, marks, shekels en sont des exemples. Le terme « dollar » est apparu comme nom usuel des onces d'argent frappées par le comte de Schlick en Bohême. Le comte, qui vivait dans la Vallée de Joachim (ou *Joachimsthal*), avait commencé à frapper des onces d'argent en 1518, leur uniformité et leur finesse leur valant une excellente réputation à travers l'Europe. Ces onces devinrent connues sous le nom de Joachimsthalers, finalement abrégé en *thalers*. Le terme « dollar » vient de « thaler. » Cf. Charles A. Conant, *The Principles of Money and Banking* (New York : Harper & Bros., 1905), I, 135-40 ; Menger, *Principles of Economics*, p. 283.

bles.⁸ Au cours des derniers siècles de grands lingots d'or ou d'argent ont été utilisés pour le stockage ou pour l'échange aux cours de transactions importantes, alors que des parties plus petites, circulaires et connues sous le nom de *pièces*, sont utilisées dans les transactions de plus faible montant.

5. Revenu monétaire et dépenses monétaires

Dans une économie monétaire chaque individu vend des biens et des services qu'il possède contre de la monnaie et utilise celle-ci pour acheter des biens qu'il désire. Chaque personne peut faire la liste de ces échanges monétaires pendant une période temporelle. Une telle liste peut être appelée sa *balance des paiements* pendant cette période.

Une liste peut concerner les transactions des biens vendus à d'autres individus contre de la monnaie pendant une certaine période. Supposons par exemple que M. Brown établisse la liste des biens vendus contre de la monnaie durant le mois de septembre en 1961. Supposons qu'il ait vendu des services de charpentier à M. Jones lors de la construction de la maison de ce dernier et des services de bricolage à MM. Jones et Smith durant la même période. Disons qu'il s'est aussi débarrassé d'une vieille radio auprès de M. Johnson. Le bilan de la monnaie reçue, c'est-à-dire de la monnaie *achetée* contre des biens et des services *vendus*, est le suivant :

<i>Septembre 1961 — James Brown</i>	
<i>Monnaie achetée</i>	<i>Contre des biens et des services vendus</i>
20 onces d'or	Travail comme charpentier pour Jones
5 onces d'or	Travail comme bricoleur pour Jones & Smith
1 once d'or	Vieille radio à Johnson
Total : 26 onces d'or	

Avec ce bilan, nous savons que, par ses ventes de biens et de services au cours de cette période, Brown a acheté 26 onces d'or. Ce total de monnaie achetée est le total du *revenu monétaire* pendant cette période.

⁸ L'or a par exemple été échangé comme monnaie sous la forme brute de pépites, comme poussière d'or dans des sacs ou comme bijoux et autres ornements. Un exemple intéressant de forme monétaire fut celle de la monnaie de fer de l'Afrique centrale. Le fer y était une marchandise de valeur, utilisée dans les houes. On y retint une forme monétaire pouvant être divisée en deux parties, faciles à transformer en houes. Voir Laughlin, *A New Exposition of Money, Credit, and Prices*, p. 40.

Il est clair que plus le revenu monétaire perçu par quelqu'un est élevé durant une période, plus il pourra dépenser de monnaie pour acheter des biens désirés. *Toutes choses étant égales par ailleurs* (clause importante qui sera examinée dans des sections ultérieures), *il cherchera à toucher le revenu monétaire le plus élevé qu'il puisse obtenir pour toute période donnée.*

M. Brown a acquis son revenu en vendant ses services de main-d'œuvre et un bien de consommation durable. Il y a d'autres moyens pour acquérir un revenu monétaire sur un marché libre. Le propriétaire d'un terrain peut le vendre afin qu'il soit exploité dans des buts agricoles, industriels, locatifs ou autres. Le propriétaire de biens du capital peut les vendre à des gens s'intéressant à leur utilisation comme facteurs de production. Les terres tangibles et les biens du capital peuvent être vendus directement en échange de monnaie, ou le propriétaire peut conserver la propriété du bien tout en vendant la propriété de leurs *services* sur une certaine période. Comme un bien n'est acheté que pour les services qu'il peut fournir, il n'y a aucune raison pour qu'une certaine période de service d'un bien ne puisse pas être achetée. Ceci ne peut bien sûr se faire que lorsque c'est techniquement possible. Le propriétaire d'un bout de terrain ou d'une semeuse ou d'une maison peut les « louer » pendant un certain temps en échange de monnaie. Alors qu'une telle *location* peut laisser la propriété légale du bien entre les mains du « propriétaire » officiel, le véritable propriétaire des services du bien *pendant cette période* est le « locataire ». A la fin de la période de location le bien est rendu au propriétaire initial, qui peut utiliser ou vendre les services restants.

En plus de la vente de biens et de services, un homme peut recevoir de la monnaie en cadeau. Il n'*achète* pas la monnaie qu'il reçoit en cadeau. Son revenu monétaire pendant une période est égal à la monnaie qu'il achète plus la monnaie qu'il reçoit sous forme de dons. (Une forme courante de don reçu est l'héritage, suite à une donation à la mort.)

Le bilan du revenu monétaire de M. Green de juin à décembre 1961 peut ainsi être le suivant :

	<i>Revenu monétaire</i>	<i>issu de la vente des biens et des services</i>
	28 onces d'or	Location de terrain à M. Jones
<i>ACHETÉ</i>	300 onces d'or	Vente d'un (autre) terrain à M. Forrest
	15 onces d'or	Vente d'une batteuse à M. Woods
		<i>En cadeau</i>
<i>DONNÉ</i>	400 onces d'or	Héritage d'un oncle
	743 onces d'or	

Comme nous l'avons vu dans le chapitre précédent, afin d'acquérir le bien ou le service qu'un homme peut vendre contre de la monnaie, il doit d'abord le produire lui-même ou l'acheter à quelqu'un qui l'a produit (ou qui, à son tour, l'a acheté au producteur initial). S'il reçoit de la monnaie, son propriétaire initial doit l'avoir acquise au travers de la production d'un bien, etc. Ainsi, en dernière analyse le premier vendeur d'un bien du capital ou d'un bien de consommation durable est le producteur initial et les acheteurs suivants doivent avoir eux-mêmes produit un service afin d'obtenir la monnaie pour l'acquérir. Le vendeur d'un service de main-d'œuvre produit, bien entendu, le service directement sur l'instant. Le vendeur de terres doit initialement s'être approprié une terre inutilisée qu'il a trouvée et transformée. Sur le marché libre d'une économie monétaire, les producteurs de marchandises et de services vendent leurs biens contre la marchandise servant de monnaie, puis utilisent la monnaie acquise pour acheter d'autres biens désirés.

La monnaie est acquise de cette façon par tous, à l'exception des producteurs de l'or originel du marché — ceux qui l'ont extrait et commercialisé. La production de la marchandise monétaire requiert toutefois elle-même, comme pour toutes les autres marchandises de valeur, d'utiliser sol, travail et biens du capital et ceux-ci doivent être payés avec de la monnaie. Celui qui extrait l'or de la mine ne reçoit dès lors pas la monnaie en cadeau, mais doit travailler pour trouver et produire l'or en vue d'acquérir sa monnaie.

En utilisant la monnaie acquise de ces diverses façons, les individus achètent des biens désirés. Ils le font à deux titres : en tant que consommateurs et en tant que producteurs. En leur qualité de consommateurs, ils achètent les biens de consommation qu'ils désirent ; dans le cas de biens durables ils peuvent acheter la totalité du bien ou peuvent louer leurs services pour une période déterminée. En leur qualité de producteurs, ils peuvent utiliser la monnaie pour acheter les services des facteurs de production nécessaires pour produire des biens de consommation ou des biens du capital d'ordre inférieur. Ils peuvent acheter certains facteurs directement, pour utiliser *tous* les futurs services qu'on attend d'eux ; ils peuvent en louer d'autres pour leurs services pendant une période donnée. Ils peuvent ainsi acheter des biens du capital qui fonctionnent comme « matières premières » ; ils peuvent acheter certains biens du capital appelés « machines » et louer les autres ; ou ils peuvent louer ou acheter le sol sur lequel ils ont besoin de travailler. En général, tout comme les consommateurs ne peuvent pas louer des biens éphémères, non durables, les producteurs ne peuvent pas louer les biens du capital, qualifiés de « matières premières » ou « d'inventaire », qui s'usent rapidement dans le processus de production. Sur un marché libre, ils ne peu-

vent pas acheter directement les services de main-d'œuvre, comme expliqué dans le chapitre précédent. Comme la volonté individuelle de l'homme est inaliénable, il ne peut pas être obligé, dans une société volontaire, de travailler pour un autre contre son gré du moment, et aucun contrat ne peut donc être passé pour l'achat de sa volonté future. Les services de main-d'œuvre ne peuvent par conséquent être achetés qu'en « location », sur une base d'un « paiement au travail effectué ».

Tout individu peut dresser un bilan de ses achats d'autres biens effectués avec de la monnaie pendant une période donnée. Le montant total de monnaie offerte dans ces échanges constitue ses *dépenses monétaires* ou ses *sorties monétaires* pendant cette période. Il convient de noter ici que le bilan de ses dépenses, tout comme le bilan de son revenu, peut être donné pour chaque transaction ou regroupé en différentes classes. Ainsi, dans bilan de Brown donné plus haut, il aurait pu décomposer son revenu en 25 onces provenant du travail en général et en une once provenant de sa radio. La largeur ou l'étroitesse des classes dépend entièrement du caractère pratique qu'elles offrent à la personne qui dresse le bilan. Le total n'est bien sûr jamais modifié par le type de classification choisi.

Tout comme le revenu monétaire était égal à la *monnaie achetée* contre des biens et des services vendus *plus* la monnaie reçue en cadeau, les dépenses monétaires sont égales à la *monnaie vendue* contre des biens et des services achetés *plus* la monnaie distribuée en cadeaux. Le bilan des dépenses monétaires de M. Brown pour septembre 1961 pourrait ainsi être le suivant :

Septembre 1961 — James Brown
(*Bilan monétaire*)

<i>Monnaie vendue</i>	<i>Contre des biens et des services achetés</i>
12 onces d'or	Nourriture
6 onces d'or	Vêtements
3 onces d'or	Loyer d'une maison
2 onces d'or	Distractions
<i>Monnaie donnée</i>	
1 once d'or	Charité
24 onces d'or	

Dans ce bilan Brown dépense la monnaie uniquement en tant que *consommateur* et le total de ses dépenses monétaires pendant cette période est de 24 onces. S'il l'avait voulu il aurait pu subdiviser le bilan en articles comme suit : pommes, 1/5 once ; chapeau, une once ; etc.

On peut noter ici que le revenu monétaire total d'un individu pendant une période donnée peut être appelé ses *exportations*, les biens vendus pouvant être appelés les « biens exportés ». De l'autre côté le total de ses dépenses monétaires peut être appelé ses *importations*, les biens et services achetés étant les « biens importés ». Ces termes s'appliquent aux biens achetés par des producteurs ou des consommateurs.

Observons et comparons maintenant les bilans du revenu et des dépenses de M. Brown en septembre 1961. Le revenu monétaire total était de 26 onces d'or, ses dépenses monétaires de 24 onces. Ceci veut dire que deux onces d'or sur les 26 gagnées durant cette période *n'ont pas été dépensées*. Ces deux onces restent en possession de M. Brown et s'ajoutent par conséquent au stock d'or que M. Brown possédait peut-être déjà. Si le stock de monnaie de Brown le 1er septembre 1961 était de six onces d'or, son stock au 1er octobre 1961 est de huit onces d'or. Le stock de monnaie possédé par une personne à un instant donné est appelé ses *encaisses monétaires* ou [en anglais] *sa balance monétaire*. Les deux onces de revenu qui ne sont pas dépensées en biens ou en services constituent une augmentation *nette* des encaisses monétaires durant le mois de septembre. Pour toute période, le revenu monétaire d'une personne est donc égal à ses dépenses monétaires plus l'augmentation de ses encaisses monétaires.

Si nous subdivisons ce bilan revenu-dépenses en périodes de durées plus courtes, le tableau de ce qui se passe pour les encaisses monétaires au sein de la période la plus longue sera probablement très différent d'une simple addition de deux onces. Supposons ainsi que la totalité du revenu monétaire de Brown arrive en deux parties, le premier et le quinze du mois de septembre, alors que ses dépenses se sont produites tous les jours pour des montants variables. Il en résulte que ses encaisses monétaires augmentent fortement le 1er septembre, disons à 6 plus 13 soit un total de 19 onces. Puis les encaisses diminuent petit à petit chaque jour jusqu'à valoir 6 à nouveau le 15 du mois ; puis elles augmentent à nouveau fortement jusqu'à 19, pour finalement baisser à 8 à la fin du mois.

Le tableau des offres et des demandes de Brown sur le marché est clair. Brown a *offert* divers biens et services sur le marché et *demandé* de la monnaie en échange. Avec ce revenu monétaire il a *demandé* divers biens et services sur le marché et *offert* de la monnaie en échange. La monnaie *doit venir augmenter les encaisses monétaires* avant d'être dépensée en biens et en services.⁹

⁹ Ceci vaut encore si le revenu arrive de manière continue et que les dépenses se font de manière discrète, ou pour tout autre cas de revenu et de dépenses monétaires.

Supposons au contraire que les dépenses de Brown en septembre ait été de 29 onces au lieu de 24 onces. Ceci a été accompli en diminuant de trois onces les encaisses monétaires et en n'y laissant que 3 onces. Dans ce cas ses dépenses monétaires pendant cette période sont égales à son revenu monétaire *plus* la baisse de ses encaisses. En somme, la formule suivante est toujours vraie pour tout individu et toute période :

$$\text{Revenu monétaire} = \text{Dépenses monétaires} + \text{Ajouts nets aux encaisses} \\ - \text{Retraits nets des encaisses}$$

On peut le dire autrement et substituer les termes Exportations à Revenu, Importations à Dépenses dans l'équation ci-dessus.

Supposons pour simplifier que le total du stock de la marchandise servant de monnaie dans la communauté reste constant durant la période. (Ceci n'est pas une hypothèse irréaliste, car l'or nouvellement extrait est en faible quantité comparé au stock existant.) Or il est évident que, comme tout bien de valeur, toute unité de monnaie doit, à tout instant, être possédée par *quelqu'un*. A tout moment la somme des encaisses monétaires de tous les individus est égale au *stock* total, à la *quantité* totale, de monnaie dans la communauté. Si nous imaginons ainsi que Brown appartient à un *groupe* de cinq personnes vivant dans un village et que leurs encaisses monétaires au 1er septembre étaient respectivement de 6, 8, 3, 12 et 5 onces, alors la quantité totale de monnaie détenue dans le village à cette date était de 34 onces. Si les données étaient disponibles, le même genre d'addition pourrait être fait pour le monde entier, et pour la quantité totale de monnaie découverte. *Il est donc évident que l'ajout par Brown de deux onces d'or à ses encaisses monétaires en septembre doit avoir été contrebalancé par une réduction de deux onces des encaisses monétaires d'un ou de plusieurs autres individus.* Comme la quantité de monnaie n'a pas changé, l'augmentation des encaisses monétaires de Brown doit avoir été obtenue en faisant baisser les encaisses monétaires d'autres individus. De même, si Brown avait réduit ses encaisses de trois onces, ceci aurait dû être contrebalancé par une augmentation de trois onces des encaisses d'un ou de plusieurs individus.

Il est important de comprendre que les additions ou les soustractions portant sur les encaisses monétaires sont toutes des actes volontaires de la part des individus concernés. A chaque période certaines personnes décident d'augmenter leurs encaisses monétaires et d'autres décident de les diminuer, chacun prenant la décision dont il pense qu'elle lui sera la plus bénéfique.¹⁰ Pendant des siècles un usage populaire fallacieux a ce-

¹⁰ Cette section se limite à discuter des dépenses en biens de consommation. Une section ultérieure discutera des dépenses des producteurs en biens de production. On y verra toutefois que même les pertes malencontreuses subies par

pendant affirmé que celui dont le revenu est supérieur aux dépenses (exportations supérieures aux importations) bénéficie d'une « balance commerciale favorable », alors que celui dont les dépenses ont été plus grandes que le revenu pendant une période donnée (importations supérieures aux exportations) souffre d'une « balance commerciale défavorable ». Une telle vision des choses implique que la part active, importante, de la balance des paiements est la part « commerciale », les exportations et les importations, alors que les changements concernant les encaisses monétaires individuelles sont de simples « facteurs équilibrants » et passifs, servant à assurer que le total des paiements reste toujours en équilibre. En d'autres termes, elle suppose que l'individu dépense autant qu'il le veut en biens et en services et que l'augmentation ou la diminution de ses encaisses n'apparaissent qu'après coup. En réalité les changements portant sur les encaisses sont au contraire décidés de manière active par chaque individu au cours de ses actions marchandes. Brown avait ainsi décidé d'augmenter ses encaisses de deux onces et a vendu ses services de main-d'œuvre pour obtenir la monnaie, renonçant à des achats de biens de consommation pour un montant de deux onces. Inversement, dans le dernier exemple, lorsqu'il avait dépensé trois onces de plus que ce qu'il avait gagné dans le mois, il avait décidé que ses encaisses monétaires étaient excessives et qu'il préférerait en dépenser une partie en biens de consommation et en services. *Il n'est par conséquent jamais nécessaire pour qui que ce soit de se soucier de la balance des paiements de quelqu'un d'autre.* La balance commerciale « défavorable » d'une personne continuera tant que l'individu souhaitera réduire ses encaisses (et que d'autres voudront acheter sa monnaie contre des biens). Sa limite maximale est bien sûr le point auquel ses encaisses sont nulles. Plus probablement, cependant, il s'arrêtera de réduire ses encaisses bien avant ce point.¹¹

les producteurs concernant leurs encaisses monétaires résultent intégralement d'une action volontaire qui, plus tard, se révèle erronée.

¹¹ On a affirmé qu'une personne qui dépense la majorité ou la totalité de son revenu en nourriture et en vêtements *doit* également présenter une « balance commerciale défavorable » car ses dépenses monétaires *doivent* être d'un certain montant minimum. Toutefois, si l'homme a dépensé toutes ses encaisses, il ne peut pas continuer à présenter une « balance défavorable », quels que soient les biens qu'il achète ou le niveau de vie qu'il a.

6. Les dépenses des producteurs

La section précédente se concentrait sur le cas de M. Brown, dont toutes les dépenses monétaires étaient faites en biens de *consommation*. Son revenu monétaire, en plus de la vente de vieux biens déjà produits, provenait de la vente de nouveaux services de main-d'œuvre productifs. Ses dépenses avaient uniquement pour objet la consommation ; son revenu était presque totalement issu de sa production de services de main-d'œuvre. Tout homme doit être un consommateur et cette analyse des dépenses du consommateur s'applique donc à tout le monde. La plupart des gens tirent leur revenu de la vente des services que rend leur travail. Cependant, si nous exceptons les biens produits auparavant, parce que quelqu'un doit les avoir produits à l'origine, tous les autres revenus monétaires doivent être issus d'une production nouvelle de biens du capital ou de biens de consommation. (En dehors des vendeurs du sol ou de ses services, dont la propriété doit découler à l'origine de la découverte et de la transformation de terres inappropriées.)

Les producteurs de biens du capital et de biens de consommation sont dans une position différente de ceux qui ne vendent que des services de main-d'œuvre. M. Brown, par exemple, qui est uniquement vendeur de services de travail, n'a pas besoin de dépenser la moindre somme de monnaie pour acheter des biens du capital. C'est uniquement dans le désir de dépenser en biens de consommation désirés qu'il trouve l'énergie lui permettant de produire et de vendre les services rendus par son travail sur le marché. Mais les producteurs de biens du capital et de biens de consommation — qui constituent le cœur de toute société civilisée, puisque les services de main-d'œuvre ne pourraient à eux seuls que produire très peu — ne sont pas et ne peuvent pas être dans une situation aussi favorable. Pour qu'un homme produise un bien de consommation, il doit obtenir des services de main d'œuvre ainsi que les services du sol et des biens du capital, et ce afin d'utiliser le « savoir-faire » technique disponible dans la production du bien. En remontant en amont, nous découvrons que pour produire un bien du capital le candidat producteur doit obtenir le sol, la main-d'œuvre et les biens du capital nécessaires. Chaque producteur individuel (ou groupe d'individus en partenariat) de ce type obtient les facteurs requis et dirige ensuite la combinaison des facteurs vers la production d'un bien du capital. Ce processus se répète pour de nombreux individus, jusqu'à ce que le stade le plus bas de la production soit atteint et qu'un bien de consommation soit produit. Le producteur du bien du capital doit obtenir les facteurs nécessaires (sol, travail et capital) en les achetant contre de la monnaie et, lorsque le bien du capital (d'ordre inférieur) est terminé, il le vend contre de la monnaie.

Ce bien du capital est à son tour utilisé dans la production d'un bien du capital d'ordre encore inférieur et ce dernier est vendu contre de la monnaie. Ce processus continue jusqu'à ce que le producteur final du bien de consommation le vende contre de la monnaie au consommateur ultime.

Une représentation schématique simplifiée de ce processus est donnée par la figure 32.

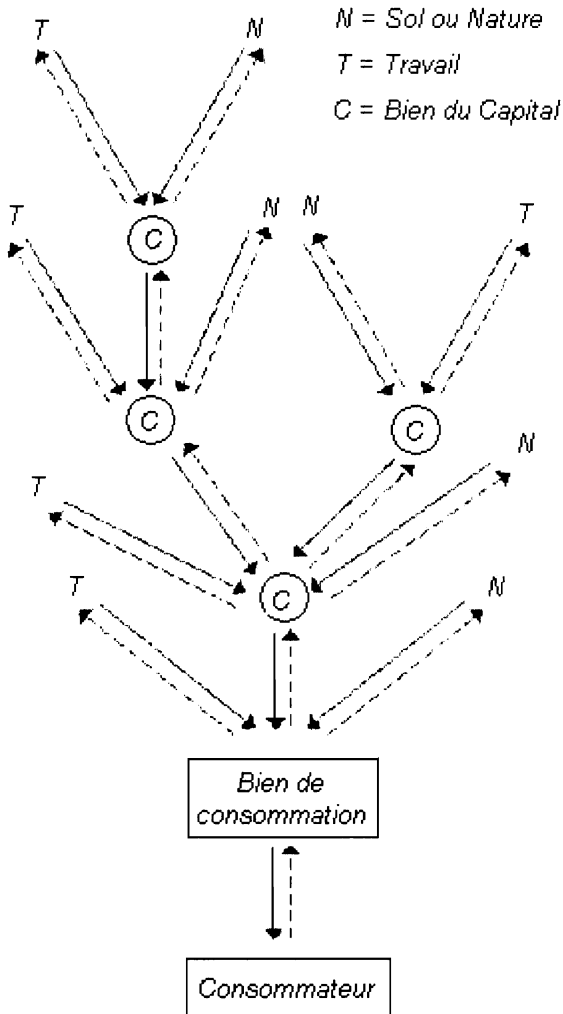


Figure 32 : Stades du processus de production pour le consommateur final

Les flèches en trait plein indiquent le mouvement des *biens* lors des échanges, lorsque des facteurs sont achetés par les producteurs à chaque

stade, transformés en bien du capital d'ordre inférieur puis revendus à des producteurs d'ordre inférieur. Les flèches en pointillés dans la direction opposée indiquent le mouvement de la *monnaie* au cours de ces mêmes échanges. Le producteur d'un bien du capital emploie la monnaie qu'il possède pour acheter des facteurs de production. Il utilise alors ces facteurs qu'il possède désormais pour produire, avec le louage de services de main-d'œuvre, un bien du capital d'ordre inférieur qu'il possède jusqu'à ce qu'il puisse le vendre contre de la monnaie à un autre producteur. Le producteur d'un bien de consommation passe par le même processus, sauf que sa vente finale contre de la monnaie est faite au consommateur final.

Appelons désormais *capitalistes* les producteurs qui utilisent leur monnaie pour *investir* dans l'achat de facteurs (soit directement, soit en les louant). Les capitalistes produisent et possèdent ensuite les biens du capital des divers stades, les échangeant contre de la monnaie jusqu'à ce que les produits atteignent les consommateurs. Ceux qui participent au processus productif sont donc les capitalistes et les vendeurs de sol et de services de travail. Les capitalistes sont les seuls à *dépenser de la monnaie pour des biens de production* et on peut ici les appeler à ce titre « les producteurs ».

Il est évident qu'une caractéristique majeure du processus de production est que chaque individu doit produire en *anticipant* la vente de son produit. Tout investissement dans la production est effectué en anticipant une vente ultérieure à des producteurs d'ordre inférieur et finalement aux consommateurs.

Il est clair que le consommateur doit posséder de la monnaie dans ses encaisses afin de la dépenser en biens de consommation et que, de même, le producteur doit disposer au départ de monnaie pour investir dans les facteurs. D'où le consommateur tire-t-il la monnaie ? Comme nous l'avons vu plus haut, il peut l'obtenir sous forme de cadeaux ou par la vente de biens produits auparavant, mais il doit en dernière analyse l'avoir obtenue de la vente de certains services productifs. Le lecteur peut étudier les destinations finales des flèches en pointillés : ce sont les vendeurs de services de main-d'œuvre et de services fonciers. Ces travailleurs et propriétaires fonciers utilisent la monnaie ainsi obtenue pour acheter les produits finals du système de production. Les capitalistes-producteurs perçoivent également un revenu à chaque stade du processus de production. Évidemment, les principes gouvernant ces revenus nécessitent une étude attentive, qui sera entreprise plus bas. On peut noter ici que les revenus nets revenant aux propriétaires des biens du capital ne sont pas simplement le résultat de la contribution de ces biens à la production car ils sont à leur tour les produits d'autres facteurs.

Et où les *producteurs* acquièrent-ils donc la monnaie qu'ils investissent ? Il est clair qu'ils l'obtiennent des mêmes sources et d'elles seules. A partir du revenu acquis dans la production les individus peuvent, en plus d'acheter des biens de consommation, acheter des facteurs de production et participer au processus productif comme producteurs d'un bien qui n'est pas simplement leur propre service de travail. Afin d'obtenir la monnaie pour l'investissement, un individu doit dès lors *épargner de la monnaie* en réduisant les dépenses de consommation qu'il pourrait faire. Cette monnaie épargnée va tout d'abord dans ses encaisses et est ensuite *investie* dans l'achat de facteurs, dans l'attente d'une vente ultérieure du bien produit. Il est évident que l'investissement ne peut venir que de fonds épargnés par des individus renonçant à de possibles dépenses de consommation. Les producteurs réduisent leurs dépenses de consommation, épargnent leur monnaie et « entrent dans les affaires » en investissant leurs fonds dans des facteurs qui leur donneront des produits dans l'avenir.¹²

Ainsi, alors que tout homme doit dépenser une part de son revenu monétaire dans la consommation, certains décident de devenir producteurs du capital ou de biens de consommation et d'épargner de la monnaie pour investir dans les facteurs requis. Le revenu de chaque personne peut être dépensé en consommation, en investissement dans la production de biens ou en ajout à ses encaisses monétaires. Pour toute période et pour tout individu, *son revenu monétaire = ses dépenses de consommation + ses dépenses d'investissement + les ajouts à ses encaisses monétaires - les retraits de ses encaisses monétaires*. (Les dépenses d'investissement peuvent être définies comme la somme des dépenses monétaires faites dans l'investissement en facteurs de production.)

Prenons le cas hypothétique de M. Fred Jones et de sa « balance des paiements » de novembre 1961. Supposons que son revenu issu de diverses sources au cours de ce mois soit de 50 onces. Il décide de dépenser, durant ce mois, 18 onces en biens de consommation, d'ajouter 2 onces à ses encaisses monétaires et d'investir les 30 onces restantes dans une « affaire », pour la production d'un bien donné. Il faut souligner que cette affaire peut concerner la production de n'importe quel bien : il pourrait s'agir d'une aciérie, d'une ferme ou d'un magasin de vente de chaussures au détail. Ce pourrait être l'achat de blé à une saison de l'année en prévision de la vente à une autre saison. Tous ces exemples sont des entreprises productives car dans chaque cas un bien est produit, c'est-à-dire que les biens avancent d'un pas dans leur marche vers le

¹² Les producteurs pourraient aussi emprunter les fonds épargnés par d'autres mais l'ensemble du processus de prêt et d'emprunt est omise dans cette section afin de clarifier l'analyse. Les prêts seront analysés dans un chapitre ultérieur.

consommateur ultime. Comme l'investissement est toujours fait en anticipant une vente ultérieure, les investisseurs participent également à *l'entrepreneuriat*, à l'entreprise.

Supposons que Jones dépense les fonds épargnés en investissant dans une usine de papier. Son bilan revenu-dépenses pour le mois de novembre peut apparaître comme celui donné par le diagramme ci-dessus. Ces chiffres sont bien entendu purement donnés dans le but d'illustrer une situation possible ; il y a d'innombrables autres illustrations ; il pourrait par exemple y avoir un retrait de monnaie des encaisses monétaires pour permettre de plus grands investissements.

Novembre 1961 — Fred Jones

<i>Revenus</i>	<i>Dépenses</i>
Vente de terrains : 20 onces	Nourriture : 7 onces
Vente d'un bâtiment : 30 onces	Vêtements : 4 onces
	Logement : 4 onces
<hr style="width: 30%; margin-left: 0;"/>	Distractions : 3 onces
Total : 50 onces	<i>Total des dépenses de consommation :</i> 18 onces
	Machines à papier : 12 onces
	Pulpe de bois : 10 onces
	Services de travail : 8 onces
	<i>Total des dépenses d'investissement :</i> 30 onces
	<i>Ajout aux encaisses monétaires :</i> 2 onces
	<hr style="width: 30%; margin-left: 0;"/>
	Total : 50 onces

Les dépenses d'investissement sont toujours faites en anticipation d'une vente future. Des facteurs sont achetés et transformés en produit et ce produit est alors vendu par l'entrepreneur contre de la monnaie. « L'homme d'affaires » effectue ses dépenses en espérant être capable de vendre le produit à un certain prix et à une certaine date future. Supposons que Jones fasse l'investissement de 30 onces dans l'espoir de pouvoir transformer ses facteurs en produit (du papier dans ce cas) et de vendre le produit pour 40 onces à une certaine date de novembre 1962. Si ce calcul se montre correct, il réussira à vendre le papier à 40 onces à cette date et le bilan de son revenu inclura, pour toute période compre-

nant cette date de novembre 1962, « 40 onces obtenues de la vente de papier. »

Il est évident que toutes choses égales par ailleurs un investisseur essaiera de retirer le plus grand revenu net possible de son investissement, tout comme, avec les mêmes réserves, tout un chacun essaie de tirer le plus grand revenu des autres types de vente. Si Jones est confronté à des possibilités d'investissement pour ses 30 onces dans différentes branches ou processus de production possibles, et qu'il s'attend à ce que l'une lui rapporte 40 onces par an, une autre 37 onces, une autre 34, etc., Jones choisira l'investissement promettant le plus grand rendement. Une différence cruciale entre un homme en tant qu'entrepreneur et en tant que consommateur est donc que dans le deuxième cas il n'y a pas d'incitation à avoir des exportations plus importantes que les importations. Les importations d'un homme sont ses achats de biens de consommation et constituent par conséquent les buts de son activité. Les biens qu'il importe sont une source de satisfaction pour lui. Au contraire l'homme d'affaires « importe » uniquement des biens de production, qui par définition n'ont pas d'usage direct pour lui. Il ne peut en tirer de bénéfice qu'en les vendant, ou en vendant leur produit, et ses importations sont donc de simples moyens nécessaires à ses « exportations » ultérieures. Il essaiera donc d'obtenir le plus grand revenu net ou, dit autrement, d'obtenir le plus grand excédent d'exportations par rapport aux importations. Plus son revenu d'homme d'affaires est élevé, plus le propriétaire de l'affaire sera capable de dépenser (c'est-à-dire d'importer) les biens de consommation qu'il désire.

Il est toutefois clair que l'homme, *considéré comme un tout*, n'a aucun désir particulier d'exporter davantage qu'il n'importe ou d'avoir une « balance commerciale favorable ». Il essaie d'exporter plus qu'il n'importe pour les *biens de production* de son affaire ; puis il utilise cet excédent pour le dépenser en *importations de biens de consommation* afin de satisfaire ses désirs personnels. Au total il peut, comme M. Brown plus haut, choisir d'accroître ses encaisses monétaires ou de les diminuer, selon ce qu'il considère comme adapté et le plus désirable.¹³ Prenons comme exemple M. Jones, après qu'il se soit installé dans son affaire. Sur une certaine période il peut décider de retirer cinq onces de ses encaisses monétaires. Même s'il essaie de faire de son mieux pour tirer le plus grand revenu net de son affaire, et ainsi d'augmenter ses en-

¹³ C'est en partie une confusion entre l'action *totale* de l'individu et son action en tant qu'homme d'affaires qui a conduit certains auteurs à extrapoler le comportement de l'homme d'affaires pour en conclure que les « nations » sont dans une situation « meilleure » si « elles » exportent davantage qu'« elles » n'importent.

caisses autant que possible à partir de *cette source*, il peut fort bien décider au total de réduire ses encaisses. Ainsi :

Fred Jones

<i>Revenus</i>	<i>Dépenses</i>
De son affaire : 150 onces	Dans son affaire, en facteurs de production (biens de production) : 100 onces
	En biens de consommation : 55 onces
	155 onces
	Retrait des encaisses monétaires : 5 onces

7. Maximisation du revenu et allocation des ressources

Nous avons vu que, dans une économie monétaire, *toutes choses égales par ailleurs*, les hommes essaieront d'obtenir le revenu monétaire le plus élevé possible : si ce sont des investisseurs, ils essaieront d'obtenir le plus grand rendement net ; s'ils vendent leurs services sous forme de travail, ils les vendront pour le prix le plus élevé. Plus leur revenu monétaire est élevé, plus ils disposeront de monnaie pour leurs dépenses en biens de consommation. Avant que nous ne procédions à une analyse plus approfondie de l'économie monétaire, il est important d'examiner la clause « toutes choses égales par ailleurs », la clause *ceteris paribus*.

Au premier chapitre nous avons étudié la vérité selon laquelle les hommes, dans toute action, essaient d'obtenir le plus grand avantage possible, c'est-à-dire d'atteindre la fin située au point le plus haut sur leur échelle de valeur. Ceci a également été appelé essayer de « maximiser le revenu psychique ». Il s'agit d'une vérité praxéologique, d'une loi générale valant pour toute action humaine, sans aucune restriction de quelque ordre que ce soit. Or l'instauration de l'échange indirect, ou d'une économie monétaire, permet à tout un chacun d'obtenir un grand nombre de biens de consommation qu'il ne pouvait pas obtenir, ou à peine, dans l'isolement ou par le biais du troc. Comme nous l'avons démontré dans ce chapitre, ces biens de consommation sont acquis en produisant et en vendant un bien en contrepartie de la marchandise monétaire puis en utilisant la monnaie pour les acheter. Cependant, malgré ce développement, *il est totalement faux de dire que tous les biens peuvent être achetés et vendus sur le marché*. Certains biens peuvent être obtenus de cette façon ; d'autres ne le peuvent pas. Comme nous l'avons expli-

qué au chapitre 2, certains biens ne peuvent pas être séparés d'une personne et ne peuvent donc pas être échangés. Ils ne peuvent pas rentrer dans le tissu monétaire ; ils ne peuvent être ni achetés ni vendus pour de la monnaie. Ce fait ne signifie pas que les individus les méprisent ou les révèrent pour cette raison. Pour certains la plupart des biens de consommation inéchangeables sont très précieux et occupent une place élevée sur leur échelle de valeur. Pour d'autres ces biens signifient peu de choses, comparés aux biens de consommation qu'ils peuvent acheter par l'échange. Le classement sur son échelle de valeur dépend entièrement du choix volontaire de la part de chaque individu. Il n'y a pas de sens à accuser la « monnaie » des tendances qu'ont certaines personnes à donner une grande valeur aux biens échangeables par rapport à certains biens non échangeables. Il n'existe aucune force dans l'économie monétaire qui oblige les gens à faire de tels choix ; la monnaie permet simplement aux hommes d'augmenter énormément leur acquisition de biens échangeables. Mais l'existence du marché laisse le soin à chacun de décider quelle valeur il donnera à la monnaie et aux biens qu'elle pourra acheter, par rapport aux autres biens inéchangeables.

En réalité l'existence de l'économie monétaire a l'effet inverse. Comme, ainsi que nous l'enseigne la loi de l'utilité, l'utilité marginale d'une unité d'un bien diminue quand sa quantité augmente, et que l'instauration de la monnaie conduit à un accroissement formidable de la quantité de biens échangeables, il est évident que cette grande quantité permet aux hommes de jouir des biens inéchangeables dans une mesure bien plus grande qu'il n'aurait autrement été le cas. *Le fait même que les biens de consommation échangeables soient plus abondants permet à chaque individu de jouir davantage des biens non échangeables.*

Il y a de nombreux exemples possibles de classifications des biens échangeables et non échangeables sur une échelle de valeur. Supposons qu'un homme possède un bout de terrain contenant un monument historique auquel il accorde un grand prix pour des raisons esthétiques. Supposons aussi qu'il ait une offre de vente de cette propriété contre une certaine somme de monnaie, tout en sachant que l'acheteur a l'intention de détruire le monument et de l'utiliser dans d'autres buts. Pour décider de vendre ou de ne pas vendre la propriété, il doit comparer la valeur qu'a à ses yeux le fait de conserver le monument intact par rapport à celle qu'ont pour lui les biens de consommation qu'il pourra finalement acheter avec la monnaie. Ce qui l'emportera dépend de la constitution de l'échelle de valeur de l'individu à cet instant particulier. Mais il est évident qu'une plus grande abondance des biens de consommation déjà à sa disposition tendra à faire monter pour lui la valeur du bien esthétique (inéchangeable) par rapport à la somme de monnaie offerte. Par consé-

quent, contrairement à l'accusation courante selon laquelle l'instauration d'une économie monétaire tend à conduire les hommes à diminuer l'importance des biens non échangeables, l'effet est précisément l'inverse. Une personne démunie est bien moins susceptible de préférer un bien non échangeable à un bien échangeable qu'une personne dont le « niveau de vie » est élevé en termes de ce dernier.¹⁴

Des exemples comme ceux-ci ont une grande importance pour l'action humaine mais peu d'importance pour le reste du présent volume, qui s'occupe principalement de l'analyse du marché dans le cadre d'un système d'échange indirect. Dans la présente étude des échanges monétaires — la subdivision de la praxéologie connue sous le nom de *catalaxie* — on ne pourrait pas dire grand-chose de plus sur ce sujet. D'autres exemples de choix de ce type sont toutefois plus importants pour la catalaxie. Prenons le cas d'un homme faisant face à trois offres d'achat pour les services de son travail, l'une pour un revenu monétaire de 30 onces par mois, une autre à 24 onces et la troisième à 21 onces. Dans ce cas — et nous sommes revenus ici au problème initial de cette section — l'homme choisira clairement d'accepter l'offre à 30 onces, à condition que les facteurs psychiques, ou plus précisément les facteurs non échangeables, soient « égaux » pour les différentes possibilités. Si l'homme est indifférent aux différences de conditions de travail entre les trois offres, alors aucun facteur autre que le revenu monétaire et le loisir n'entre en jeu et, s'il travaille, il choisira le revenu de 30 onces. D'un autre côté il peut fort bien apprécier très différemment le travail en lui-même et les différentes conditions ; ainsi le travail rapportant 30 onces peut être proposé par une entreprise, ou pour un type de travail, qu'il n'aime pas. Ou le poste offert à 24 onces peut avoir des qualités positives que l'homme aime beaucoup. Nous avons vu au premier chapitre que la valeur donnée au travail a pour base non seulement le bénéfice monétaire mais aussi le goût pour ou le dégoût envers le travail lui-même. Les valeurs qu'un homme attache au travail en soi sont des biens positifs ou négatifs non échangeables, parce qu'ils sont pour l'agent inséparablement liés au travail lui-même. Ils peuvent être mis en balance face à des

¹⁴ Les termes de biens « non échangeables » (ou « inéchangeables ») et « échangeables » sont bien supérieurs aux termes « idéaux » et « matériels ». La deuxième classification se trompe sur deux points, en plus d'échouer à faire comprendre la différence essentielle entre les deux types de bien. En premier lieu, comme il a été dit plus haut, il y a de nombreux biens échangeables qui sont des services intangibles et non des biens tangibles. Deuxièmement, bon nombre des biens non échangeables ayant de la valeur aux yeux de certaines personnes seraient difficilement considérées comme « idéaux » par d'autres, de sorte qu'un terme moins connoté est nécessaire.

considérations monétaires mais ne peuvent pas être éliminés par l'échange ou ignorés. Ainsi, dans le cas précédent, en plus du revenu monétaire possible, l'homme doit peser les « biens de consommation » non échangeables attachés aux différents emplois sur son échelle de valeur. Ce qu'il pèse, fondamentalement, ce sont deux « paquetages » d'utilités : (a) l'utilité de 30 onces par mois plus un travail qu'il considère comme étant un commerce immoral ou dans un environnement déplaisant, face à (b) l'utilité de 24 onces par mois plus un travail dans un emploi qu'il aime. Le choix sera fait conformément à l'échelle de valeur de chaque individu ; un homme peut choisir le poste à 30 onces et un autre celui à 24 onces. Le fait qui importe à la catallaxie est qu'un homme choisit toujours un paquetage « *revenu monétaire plus autres facteurs psychiques* » et qu'il ne maximisera son revenu monétaire que si les facteurs psychiques sont neutres vis-à-vis de ses choix. S'ils ne le sont pas, alors ces facteurs doivent toujours être gardés en tête par l'économiste.

Un autre exemple similaire est le cas d'un investisseur potentiel. Supposons qu'un investisseur soit face au choix d'investir la monnaie qu'il a épargnée dans différents projets de production possibles. Il peut, par exemple, investir 100 onces, avec la perspective de rapporter un rendement net de 10 % par an dans un projet ; 8 % dans un deuxième et 6 % dans un troisième. Les autres facteurs psychiques non échangeables étant égaux, il tendra à investir dans la ligne dont il attend le plus grand bénéfice monétaire net — dans ce cas celle à 10 %. Supposons cependant qu'il ait un profond dégoût pour le produit qui offrirait un rendement de 10 % alors qu'il aime beaucoup le processus et le produit promettant un rendement de 8 %. Ici encore, chaque possibilité d'investissement porte en elle un facteur psychique positif ou négatif inséparable. Le plaisir dans la production d'un produit et à l'opposé le déplaisir engendré par la production de l'autre sont des *biens de consommation non échangeables*, positifs ou négatifs, que l'agent doit comparer lorsqu'il décide où faire son investissement. Il ne comparera pas seulement 10 % face à 8 % mais « 10 % plus un processus de production et un produit détestés » à « 8 % plus un processus de production très agréable ». La possibilité qu'il choisira dépend de son échelle de valeur. Ainsi, dans le cas de l'entreprise tout comme dans celui du travail, nous devons dire que l'entrepreneur tendra à choisir le choix maximisant son revenu monétaire à venir, à *condition* que les autres facteurs non échangeables soient neutres concernant les diverses possibilités. Dans tous les cas, tout homme agira bien entendu pour maximiser son revenu *psychique* sur son échelle de

valeur, qui contient tous les biens, échangeables comme inéchangeables.¹⁵

En décidant du cours qui maximisera son revenu psychique, l'homme tient par conséquent compte de tous les facteurs qui importent, qu'ils soient échangeables ou non. En se demandant s'il doit ou non travailler, et dans quel emploi, il doit également prendre en compte le bien de consommation désiré de manière quasi universelle : le loisir. Supposons que, sur la base du rendement monétaire et des valeurs non échangeables qui y sont attachées, le travailleur de l'exemple ci-dessus choisisse de travailler pour le poste à 24 onces. Au fur et à mesure où il continue de travailler à ce poste, l'utilité marginale du salaire monétaire qu'il touche par unité de temps (que ce soit 25 onces par mois ou $\frac{1}{4}$ once par heure, etc.) diminuera. L'utilité marginale de la monnaie tendra à baisser au fur et à mesure que la monnaie sera acquise, car la monnaie est un bien. Dans la mesure où la monnaie est désirée pour un usage non monétaire (comme des ornements) ou pour être ajoutée aux encaisses monétaires (voir plus loin pour une analyse des composantes de la demande de monnaie), une augmentation de son stock fera baisser son utilité marginale. Dans la mesure où la monnaie est désirée pour l'achat de biens de consommation, « une once » de biens de consommation verra également son utilité diminuer au fur et à mesure que de nouvelles onces sont acquises. La première once de monnaie dépensée en biens de consommation remplira les désirs les plus hauts placés sur l'échelle de valeur de la personne, l'once dépensée suivante les désirs classés à la deuxième place, etc. (Ceci ne sera bien sûr pas vrai pour un bien coûtant plus d'une once, mais cette difficulté peut être éliminée en augmentant la taille des unités monétaires de sorte qu'elles soient homogènes quant à ce qu'elles peuvent acheter.) L'unité marginale du revenu monétaire tend par conséquent à diminuer quand le revenu augmente.

Par ailleurs, à mesure que le travail augmente, le stock d'unités de loisir diminue et l'utilité marginale du loisir augmente. Comme nous l'avons vu au premier chapitre, le travail tend à être offert jusqu'à ce que l'utilité marginale tirée du travail ne dépasse plus l'utilité marginale du loisir sur l'échelle de valeur de l'individu. Dans une économie monétaire, le travail cesse quand l'utilité marginale du revenu monétaire additionnel touché par unité de temps n'est plus supérieure à l'utilité margi-

¹⁵ La croyance des économistes classiques, en particulier John Stuart Mill, ainsi que de leurs critiques, selon laquelle l'économie doit postuler un mytique « homme économique », qui ne s'intéresse qu'à percevoir un revenu monétaire, est donc totalement erronée.

nale du loisir auquel on renonce en travaillant pendant ce temps additionnel.¹⁶

L'homme alloue ainsi son temps entre loisirs et travail productif, entre travail pour de l'argent et travail pour des articles inéchangeables, etc., conformément au principe de la maximisation de son revenu psychique. En choisissant entre travail et loisir il compare les avantages marginaux du travail aux avantages marginaux du loisir.

Pareillement, l'homme en tant qu'investisseur potentiel doit comparer non seulement les avantages et les inconvénients, monétaires et autres, de chaque investissement possible, mais aussi du fait d'investir ou non. *Tout homme doit allouer ses ressources monétaires dans trois directions, et trois seulement : dans les dépenses de consommation, dans les dépenses d'investissement et dans l'augmentation de ses encaisses monétaires.* Supposons que pour l'investisseur mentionné plus haut le projet à 10 % ait la plus grande utilité sur son échelle de valeur, tous les facteurs étant pris en compte. Mais il doit alors décider : Doit-il finalement investir, ou doit-il acheter des biens de consommation maintenant, ou accroître ses encaisses monétaires ? L'avantage marginal de l'investissement sera le rendement monétaire possible, comparé aux utilités ou désutilités non échangeables en jeu. L'avantage d'un rendement monétaire sera qu'il aura davantage de monnaie, dans le futur, qu'il ne pourrait en dépenser en biens de consommation. S'il a 100 onces de monnaie maintenant et les investit, dans un an il pourrait avoir 110 onces qu'il pourrait dépenser en biens de consommation. D'un autre côté, ce qui milite le plus contre un investissement, comme expliqué au premier chapitre, est le fait de la préférence temporelle, le fait qu'il abandonne une consommation possible *dans le présent*. Si nous supposons qu'une once de monnaie achètera la même quantité de biens qu'une once l'année prochaine (hypothèse qui sera levée dans des chapitres ultérieurs), alors une once de monnaie aujourd'hui aura toujours *plus* de valeur qu'une once dans un an, simplement parce que la jouissance *d'un bien donné* est toujours préférée dès que possible. Par conséquent, en décidant d'investir ou de ne pas investir, il doit mettre en balance le rendement *supplémentaire* et son désir de consommer au moment présent plutôt que dans le futur. Il doit décider : si je donne plus de valeur à 100 onces aujourd'hui qu'à 100 onces dans un an, est-ce que je donne plus ou moins de valeur à 100 onces au-

¹⁶ Bien entendu le résultat concret diffère selon l'individu et l'*unité de temps* retenue. En termes de revenu horaire le point auquel le travail s'arrête peut venir assez vite ; en termes de revenu par an il peut ne jamais venir. Autrement dit, quel que soit son revenu monétaire par heure, il s'arrêtera vraisemblablement de travailler après un certain nombre d'heures alors qu'il ne prendra probablement une année sabbatique que si son revenu annuel est substantiel.

jour d'hui qu'à 110 onces dans un an ? Il décidera conformément à son échelle de valeur. De même, il doit comparer chacune de ses possibilités à l'utilité marginale de l'augmentation de ses encaisses monétaires (en quoi cela consiste sera étudié plus loin).

Ainsi, chaque unité de la marchandise monétaire du stock d'un individu (des ressources monétaires qu'il possède) est toujours allouée aux trois catégories d'usage possible, conformément à son échelle de valeur. Plus il alloue de monnaie à la consommation, plus basse sera l'utilité marginale des biens consommés. Chaque unité supplémentaire dépensée sera consacrée à des biens désirés de manière moins urgente. Et chaque unité supplémentaire dépensée de cette façon diminuera le stock de biens d'investissement et les encaisses monétaires dont il dispose, et augmentera par conséquent, conformément à la loi de l'utilité, l'utilité marginale perdue dans chacun de ces usages. Cela sera pareillement vrai pour chacun des autres usages : plus il dépense de monnaie pour un usage, moins l'utilité marginale de ce dernier sera élevée, et plus l'utilité marginale des biens auxquels il renonce sera grande. Tout homme allouera ses ressources monétaires selon les mêmes principes d'après lesquels l'agent hypothétique allouait son stock de chevaux au premier chapitre ; chaque unité sera utilisée en faveur de la fin la plus utile non encore atteinte. C'est en accord avec ces principes — la maximisation de son revenu psychique — que tout homme allouera son stock monétaire. En conformité avec son échelle de valeur, chaque homme jugera les utilités marginales respectives que chaque unité monétaire peut obtenir dans chaque usage, et l'allocation de ses dépenses monétaires que révèle sa balance des paiements sera déterminée par ces jugements.

Tout comme, pour ce qui concerne la catégorie générale des dépenses d'investissement, il existe différents projets laissant entendre différents rendements, il existe une variété innombrable de biens de consommation dans la catégorie générale « consommation ». Selon quels principes un homme alloue-t-il ses dépenses entre les nombreux types de biens de consommation disponibles ? D'après des principes exactement similaires. Sa première unité de monnaie dépensée en biens de consommation le sera pour le bien satisfaisant la fin revêtant la valeur la plus élevée, l'unité suivante pour la fin la plus élevée suivante, etc. Chaque bout d'un bien de consommation acheté diminue l'utilité marginale de ce bien pour notre homme et augmente l'utilité de tous les autres biens mis de côté. Encore une fois, un homme allouera ses ressources monétaires au sein de la catégorie « consommation » en répartissant chaque unité monétaire vers le bien ayant l'utilité marginale la plus haut placée sur son échelle de valeur. L'évaluation des utilités marginales relatives détermine l'allocation de ses dépenses monétaires. Il est évident que nous pouvons

éliminer les mots « au sein de la catégorie 'consommation' » dans l'avant-dernière phrase, pour arriver à la règle qui gouverne toute allocation monétaire d'un homme dans et entre les catégories.

Notre analyse peut désormais être encore généralisée davantage. Tout homme, à tout instant, possède une certaine quantité de biens utiles, une certaine quantité de *ressources*, d'*actifs*. Ces ressources peuvent comprendre non seulement de la *monnaie* mais aussi des *biens de consommation*, des *biens de production non personnels* (sol et biens du capital), de l'*énergie personnelle* et du *temps*. Il allouera *chacune* de ces ressources selon les mêmes principes que lorsqu'il allouait de la monnaie — de sorte que chaque unité aille à l'usage ayant l'utilité marginale potentielle la plus haute sur son échelle de valeur.

Nous devons remarquer ici que la vente de services de travail personnel n'est pas toujours faite à un « employeur » investisseur qui achète ces services contre de l'argent pour essayer ensuite de vendre le produit qui en résulte. Dans de nombreux cas l'homme qui investit travaille aussi directement à la production du produit. Parfois l'investisseur dépense les fonds épargnés en facteurs de production et embauche quelqu'un d'autre pour diriger les opérations de production. D'autres fois l'investisseur passe également son temps de travail sur les détails du processus de production. Il est clair qu'il s'agit tout autant de « travail » que dans le cas du travail d'un employé qui ne possède pas et ne vend pas le produit.

Quels sont les principes qui décideront si un investisseur potentiel utilisera son travail dans le cadre de son propre investissement productif (c'est-à-dire qu'il sera « son propre patron ») ou s'il n'investira que son argent en vendant son travail ailleurs comme employé ? A l'évidence ce sera à nouveau le principe du plus grand avantage psychique à attendre de l'action. Supposons ainsi que Jones ait trouvé ce qu'il considère comme étant le meilleur projet d'investissement, et le plus rémunérateur, qu'il estime devoir lui rapporter un revenu monétaire net de 150 onces pour l'année à venir, à condition qu'il ne travaille pas sur le projet lui-même et qu'il embauche d'autres personnes pour le diriger et le gérer. Il estime aussi que, s'il devait s'occuper lui-même de la direction au lieu d'embaucher un dirigeant pour ce faire, il serait capable d'obtenir de ce projet un revenu supplémentaire de 50 onces par an. En faisant participer son propre travail, le revenu net du projet serait de 200 onces par an. Ce chiffre sera d'autant plus élevé qu'il sera plus doué pour la direction que l'homme qu'il remplace, et d'autant plus bas qu'il sera comparativement moins doué que lui. Dans ce cas le revenu net de 200 onces comprendra un revenu d'investissement de 150 onces et un revenu du travail de direction de 50 onces. Qu'il retienne ou non cette possibilité dépend (en mettant le loisir de côté) de ce qu'il puisse ou non vendre son travail

pour un revenu plus élevé ailleurs. Ce « revenu plus élevé » sera bien entendu exprimé en termes de revenu psychique mais si l'on fait l'hypothèse que dans ce cas les facteurs non échangeables sont neutres, alors le « revenu le plus élevé » sera le revenu monétaire le plus élevé. Si, *ceteris paribus*, Jones peut gagner 60 onces comme employé pour un autre producteur investisseur, alors il prendra ce travail et embauchera quelqu'un d'autre pour diriger son investissement. Son revenu monétaire total sera alors : 150 onces issues du projet plus 60 onces issues de la vente de ses services de travail à un producteur, soit 210 onces. Bien sûr, si des facteurs psychiques non échangeables jouent dans l'autre sens, avec par exemple une forte préférence pour être son propre patron, alors il se peut qu'il accepte le revenu à 200 onces.

Il ressort clairement de cette discussion que le concept habituel de travailleur productif, qui se limite à un homme travaillant dans les champs ou sur une chaîne de montage, est totalement fallacieux. Les travailleurs sont tous ceux qui dépensent leur travail dans le processus de production. Ce travail est dépensé contre un revenu monétaire (qui peut avoir moins de poids que d'autres facteurs psychiques). Si le service de travail est vendu à un employeur investisseur qui possède le bien final produit par les facteurs complémentaires, il pourrait être effectué dans toutes les tâches nécessaires, de celle de terrassier à celle de président d'une compagnie. D'un autre côté, le revenu du travail peut résulter de « l'auto-emploi » de l'entrepreneur investisseur. Ce type de travailleur est aussi le propriétaire du produit final et le revenu monétaire net de sa vente du produit comprendra le revenu de son travail tout comme le revenu qu'il tire de l'argent investi. Plus l'entreprise et le processus de production seront grands et complexes, plus le développement d'un talent de direction spécialisé tendra à être grand, et donc moins forte sera la tendance de l'entrepreneur à s'auto-employer. Plus l'entreprise sera petite, et plus les méthodes de production seront directes, plus il est vraisemblable que l'auto-emploi sera la règle.

Nous avons jusqu'ici traité spécifiquement des principes d'allocation du travail et de la monnaie. Les autres ressources échangeables qu'un homme peut posséder (et ce sont les ressources *échangeables* auxquels s'intéresse la catallaxie) sont les biens de consommation et les biens de production non personnels (le sol et les biens du capital).

Les biens de consommation du stock d'un individu sont les biens *durables*. Les biens et les services non durables auront disparu lors de leur consommation. Or, comme nous l'avons vu au chapitre 2, tout bien peut avoir une *valeur d'usage direct* pour son propriétaire, une *valeur d'échange* ou encore un mélange des deux. A tout moment, tout propriétaire d'un bien de consommation doit juger d'après son échelle laquelle,

de la valeur d'échange du bien ou de sa valeur d'usage direct, est la plus grande. Dans une économie monétaire le problème de la valeur d'échange est simplifié, car ce sera l'échange contre de la *monnaie* qui sera particulièrement important. L'utilité sur l'échelle de valeur de la plus grande valeur d'usage direct sera comparée à l'utilité de la somme monétaire que le bien pourra procurer par le biais de l'échange. Supposons par exemple que M. Williams possède une maison ; il détermine qu'il pourrait la vendre pour 200 onces d'or. Il compare alors sur son échelle de valeur le classement de l'usage direct par rapport à la valeur d'échange. Il pourrait ainsi avoir trois possibilités d'usage direct pour la maison (a) y vivre ; (b) y vivre une partie de l'année et y laisser vivre son frère le reste du temps ; (c) y vivre une partie de l'année, sans que son frère n'y vienne, et il peut les comparer entre elles et à la valeur d'échange comme suit :

Échelle de valeur de Williams

Classement

1. Usage direct (a).
2. Échanger le bien contre 200 onces de monnaie.
3. Usage direct (b).
4. Usage direct (c).

Dans ce cas Williams décidera de vivre dans la maison et de ne pas la vendre. Sa décision sera déterminée uniquement par son échelle de valeur ; quelqu'un d'autre pourrait mettre l'échange au-dessus de l'usage direct et donc vendre la maison contre de l'argent.

Il est évident qu'il est toujours vrai que pour tout *bien donné*, le vendeur essaiera d'obtenir un prix monétaire aussi élevé que possible. La preuve de cette assertion est analogue à la démonstration donnée au chapitre 2 du fait que le vendeur d'un bien donné essaie toujours d'obtenir le prix le plus élevé, hormis qu'ici les marchés sont simplifiés en n'étant constitués que d'échange contre de la *monnaie* et que c'est donc le *prix monétaire* qui importe. *Le revenu monétaire qu'un homme percevra de la vente d'un bien sera toujours égal au prix monétaire de la vente multiplié par la quantité d'unités du bien.* Ainsi, s'il vend une maison au prix monétaire de 200 onces par maison, le revenu monétaire total procuré par son bien sera de 200 onces. Son désir de vendre au prix le plus élevé ne signifie pas, bien entendu, qu'il vendra *toujours* à ce prix. Le prix monétaire le plus élevé d'un bien peut encore être inférieure à la valeur psychique qu'a pour lui l'usage direct, comme c'était le cas pour Williams. Il est possible, cependant, que si le prix monétaire de la vente de la maison était monté à 250 onces la valeur d'échange de celle-ci se

serait classée au-dessus de « l'usage direct (a) » et qu'il aurait vendu la maison.

Il est clair que si le possesseur du bien de consommation est aussi le producteur initial, l'usage direct sera pour lui pratiquement nul. Le producteur spécialisé qui fabrique et est propriétaire de maisons, de postes de télévision ou de machines à laver se retrouve avec une valeur d'usage de ce stock pratiquement inexistante pour lui. Pour lui la valeur d'échange est le seul facteur important et son intérêt se trouve *uniquement* dans la maximisation de son revenu monétaire à partir du stock et donc dans l'obtention des prix monétaires les plus élevés pour la vente de chaque bien. Les facteurs non échangeables qui pourraient sembler importants à l'investisseur ou au travailleur potentiel d'une certaine branche de production seront négligeables pour le producteur disposant déjà d'un stock de biens, car il a déjà pris les facteurs non échangeables en compte lorsqu'il a fait son investissement initial ou son choix de métier originel. Ainsi, pour le producteur d'un bien de consommation la façon de maximiser son revenu psychique à partir de son revenu est de tirer le prix monétaire le plus élevé possible de la vente.

Quand un propriétaire vendra-t-il le bien, et quand louera-t-il ses services ? Il est clair qu'il choisira la solution dont il croit qu'elle lui rapportera le plus grand revenu monétaire ou, plus précisément, le revenu monétaire ayant la plus grande valeur présente.

Qu'en est-il du propriétaire d'un stock de *biens de production non personnels* ? Comment allouera-t-il ces biens pour obtenir le plus grand revenu psychique ? En premier lieu il est clair que, par définition, les biens de production ne peuvent pas avoir de valeur d'usage direct pour lui en tant que biens de consommation. Mais ils peuvent fort bien avoir une valeur d'usage direct en tant que *biens de production*, c'est-à-dire en tant que facteurs de production dans l'avancement d'un produit dans le processus de transformation en biens de consommation. Pour tout stock donné d'un bien de production, ou pour toute unité de ce stock, il se peut qu'il y ait une valeur d'échange, une valeur d'usage dans la transformation en un autre produit ayant une valeur d'échange, ou les deux. Il est également vrai pour le propriétaire des biens de production que les facteurs non échangeables joueront généralement un rôle négligeable. Le fait qu'il ait déjà investi et peut-être travaillé à produire ou à acheter ces biens signifie qu'il a déjà tenu compte des valeurs psychiques positives ou négatives du travail lui-même. En outre, dans une économie d'échange indirect, ce n'est que l'échange des biens produits contre de l'argent qui importe, car il y a très peu de possibilités de troc. Le propriétaire de biens de production cherche donc à savoir si les biens lui rapporteront un revenu monétaire plus élevé s'il les échange directement contre

de la monnaie ou s'il les transforme via la production en produit « d'ordre inférieur » pour vendre ensuite ce dernier contre de la monnaie.

Comme exemple des choix auxquels fait face le propriétaire de biens de production, prenons Robertson. Ce dernier a investi dans les facteurs suivants, qu'il possède par conséquent :

10 unités du bien de production *X*
 5 unités du bien de production *Y*
 6 unités du bien de production *Z*

Il sait, grâce à ses connaissances techniques, qu'il peut transformer ces unités de facteurs coopératifs *X*, *Y* et *Z* en 10 unités d'un produit final *P*. (Les diverses « unités » sont, bien sûr, de pures unités physiques des divers biens et sont par conséquent totalement incommensurables entre elles.) Il estime être capable de vendre ces unités de *P* pour 15 onces chacune, ce qui donne un revenu monétaire total de *150 onces*.

Il constate par ailleurs qu'il pourrait vendre (ou revendre) les facteurs directement contre de la monnaie, sans les transformer lui-même en *P*, comme suit :

10 unités de <i>X</i> à 6 onces d'or l'unité (le prix monétaire de <i>X</i>), soit un revenu monétaire par la vente du stock de <i>X</i> de :	<i>60 onces</i>
5 unités de <i>Y</i> à 9 onces d'or l'unité, soit un revenu monétaire par la vente du stock de <i>Y</i> de :	<i>45 onces</i>
6 unités de <i>Z</i> à 4 onces d'or l'unité, soit un revenu monétaire par la vente du stock de <i>Z</i> de :	<i>24 onces</i>

Le revenu monétaire total qu'il touche de la vente du stock de chaque bien de production séparément et directement est de *129 onces*. Robertson doit cependant également tenir compte des dépenses monétaires qu'il devrait faire pour se procurer des services de travail afin d'aider à cette transformation. Dans une économie libre il ne peut pas posséder un stock de travailleurs. Si ses dépenses en main-d'œuvre sont inférieures à *21 onces*, il lui sera rentable de transformer les facteurs et de vendre le produit *P* pour *150 onces* ; si les dépenses de main d'oeuvre nécessaires sont supérieures à *21 onces* il sera plus rentable pour lui de vendre les biens de production directement contre de la monnaie.

Dans chacune de ces ventes possibles, il est bien entendu de l'intérêt du propriétaire de pouvoir vendre au prix le plus élevé possible, ce qui lui rapporte le plus haut revenu monétaire pour chacun des biens.

Supposons maintenant que Robertson ait décidé de s'engager dans la production et possède désormais dans son stock 10 unités de *P*. Il n'existe pas de perspective qu'il s'engage immédiatement dans la fabri-

cation d'un autre produit. Par conséquent il ne reste qu'une possibilité à ce propriétaire — vendre le produit contre de l'argent, au prix le plus élevé qu'il puisse obtenir. Toutefois, dans les cas où P est durable, il dispose encore de l'option de retarder la vente s'il pense que le prix monétaire sera plus élevé dans le futur et à condition que ce prix plus élevé compense l'inconvénient pour lui de devoir attendre (sa préférence temporelle) et les dépenses de stockage de P jusqu'à la vente.

Le propriétaire d'un bien de production, que ce soit d'un produit ou d'un facteur, peut le louer s'il ne vend pas la totalité du bien. Pour que cela soit possible, bien sûr, le bien doit être relativement durable. Ici encore, comme dans le cas d'un bien de consommation, le propriétaire décidera de vendre directement le bien ou de louer ses services pendant un certain temps, conformément à ce qui, selon lui, lui rapportera le revenu monétaire le plus élevé (plus précisément la plus grande valeur actualisée).

Nous avons ainsi analysé les actions du propriétaire d'un stock de biens de consommation ou de biens de production lorsqu'il essaie d'atteindre les fins qui ont le plus de valeur pour lui, c'est-à-dire lorsqu'il essaie de maximiser son revenu psychique. Les facteurs non échangeables sont généralement pour lui d'une importance négligeable car ils ont déjà été escomptés lorsque l'investissement a été fait. Si nous mettons de côté la valeur du bien de consommation durable dans son usage direct pour certains propriétaires, le but des propriétaires sera de maximiser le revenu monétaire qu'ils tirent du stock de ce bien. Comme le revenu monétaire issu de la vente d'un bien est le prix monétaire du bien multiplié par la quantité vendue, cela veut dire que les vendeurs essaieront de tirer le plus grand prix monétaire de leur stock.

Nous pouvons à ce point, au moins brièvement, commencer à répondre à la question sur laquelle nous n'avions pas d'informations au chapitre 2 : Étant donné le comportement du propriétaire d'un stock, qu'est-ce qui détermine la *taille* de ce stock de biens ? Il est maintenant évident qu'en dehors du cas de l'énergie personnelle, ces biens doivent avoir été *préalablement produits par quelqu'un* (ou préalablement trouvés et transformés dans le cas de purs facteurs naturels). Cette production ancienne avait été entreprise par le propriétaire actuel ou alors dans le passé par quelqu'un d'autre auprès de qui il a acquis ce stock, par le biais de l'échange ou en cadeau. L'investissement passé doit avoir été effectué pour la raison que nous avons vue plus haut : l'espoir d'un rendement monétaire futur de l'investissement, compensant le sacrifice de devoir attendre pour consommer dans le futur au lieu de le faire tout de suite. Cet investisseur précédent espérait pouvoir être capable de vendre le bien contre un revenu monétaire plus élevé que les dépenses monétaires né-

cessaires en facteurs de production. Prenons par exemple Robertson, avec un stock de 10 unités de *P*. Comment a-t-il acquis ce stock ? En investissant de l'argent pour acheter les facteurs ayant assuré sa production, puis en le produisant, dans l'espoir de faire un certain bénéfice monétaire net, c'est-à-dire dans l'attente que le revenu monétaire tiré de la vente de *P* soit supérieur aux dépenses monétaires investies dans les divers facteurs. Mais comment le stock précédemment produit des facteurs *X*, *Y* et *Z* est-il apparu ? Par le même processus. Divers investisseurs s'étaient engagés dans la production de ces facteurs en espérant un revenu monétaire net de leur investissement (un revenu monétaire total de l'investissement supérieur à la somme des dépenses monétaires). Cette décision d'investissement rend compte de l'existence de l'ensemble de tous les biens de production et de tous les biens de consommation durables d'une communauté à n'importe quel instant. De plus, le stock de facteurs purement naturels a lui été acquis par la découverte et l'utilisation de facteurs auparavant inutilisés dans un processus de production, et ce de la part de leurs propriétaires ou de quelqu'un avant eux. Le stock de marchandise monétaire est le résultat, comme pour celui des biens de consommation ou des biens de production, d'une décision d'investissement d'un producteur investisseur, qui espérait que son revenu monétaire soit supérieur à ses dépenses monétaires. Par ailleurs, le *stock d'énergie personnelle* possédé par tout un chacun est inhérent à sa nature d'être humain.

Nous avons ainsi analysé chaque type de ressource échangeable qu'une personne peut posséder, ce qui gouverne l'usage qu'il en fait en vue de maximiser son revenu psychique et dans quelle mesure cette maximisation comprend une tentative de maximisation du revenu monétaire à partir de cette ressource. En analysant les déterminants du revenu monétaire d'une vente, nous avons vu qu'il s'agit de la quantité et du prix monétaire, et nous avons vu à l'instant comment les quantités en jeu dans le « stock donné » d'un bien peuvent être prises en compte. Ce qui reste pourtant inexpliqué, ce sont les prix monétaires. Tout ce que nous savons d'eux jusqu'ici est que le *vendeur* d'un bien — bien de consommation ou de production, ou encore service de travail — souhaite le vendre pour *un prix aussi élevé que possible*. La présence de biens non échangeables sur l'échelle de valeur du propriétaire peut modifier cette règle mais en général ces changements ne seront importants que pour des vendeurs de services de main-d'œuvre.

Nous avons jusqu'à présent étudié l'homme en tant « qu'alloueur », que vendeur, d'un bien donné. Mais qu'en est-il de l'homme en tant qu'*acheteur* d'un bien ? (Et nous revenons ici à la discussion des premières parties de ce chapitre.) En tant qu'acheteur il utilise la monnaie pour

des dépenses d'investissement et de consommation. Lors de notre analyse des dépenses de consommation d'un individu, nous avons vu qu'il se décidait en fonction de ce que vaut « une unité monétaire » des biens. Mais qu'est-ce qui détermine ce que doit être la valeur de cette unité pour notre individu ? Quelle est la valeur d'une once d'or d'oeufs, de chapeaux, de beurre, etc. ? Ceci ne peut se déterminer que par le *prix monétaire* que l'acheteur devrait payer pour avoir le bien. Si quelqu'un peut acheter des oeufs à 1/10 d'once la douzaine, alors la valeur d'une once est de 10 douzaines d'oeufs. Il est dès lors évident que l'homme, en sa qualité d'acheteur de biens de consommation avec de la monnaie, essaiera d'acheter chaque bien particulier *au prix monétaire le plus bas possible*. Pour quelqu'un qui possède de l'argent et qui essaie d'acheter des biens de consommation, il est clair que plus les prix monétaires des biens qu'il cherche à acheter sont bas, *plus son revenu psychique est grand* ; car plus il peut acheter de biens, plus il pourra faire de choses avec le même montant de monnaie. L'acheteur cherchera par conséquent les prix monétaires les plus bas pour les biens qu'il achète.

Ainsi, *ceteris paribus*, le revenu psychique d'un homme qui vend en échange de monnaie est maximisé par la vente du bien au prix le plus élevé possible et le revenu psychique d'un homme qui achète avec de la monnaie est maximisé par l'achat du bien au prix le plus bas possible.

Résumons maintenant les résultats de l'analyse de ce chapitre. Nous avons vu comment le moyen d'échange commun émerge sur le marché à partir de l'échange direct ; nous avons noté le réseau des échanges avec et contre de la monnaie dans une économie d'échange indirect ; nous avons décrit comment chaque individu fait montre d'un type de revenus et de dépenses monétaires. Nous avons ensuite étudié ce qui entre en jeu dans la maximisation de son revenu psychique au sein d'une économie monétaire, comment ce principe dirige les actions des gens dans leurs diverses fonctions — de propriétaires de différents types de ressources, de travailleurs ou d'investisseurs. Nous avons vu dans quelle mesure cette poursuite des fins ayant le plus de valeur implique la maximisation du revenu monétaire dans les divers cas et dans quelle mesure elle ne l'implique pas. Nous avons fini par conclure que cette maximisation du revenu psychique conduit toujours le vendeur d'un bien à chercher le prix le plus élevé pour celui-ci et le vendeur d'un bien à chercher le prix le plus bas, avec des exceptions comme le travailleur refusant un prix monétaire plus élevé pour son travail en raison des conditions non échangeables associées au travail, ou comme l'investisseur qui décline un revenu potentiellement plus grand pour aller dans une branche de la production qu'il préfère pour elle-même. Ces exceptions mises de côté, suivre la règle « Acheter le moins cher et vendre le plus cher » conduit à

satisfaire les fins ayant le plus de valeur pour chaque individu, que ce soit en tant que consommateur ou en tant que producteur.

Bien que nous sachions qu'un homme essaie de maximiser son revenu psychique, et par conséquent son revenu monétaire, *ceteris paribus*, nous ne savons toujours pas ce qui détermine le revenu monétaire qu'il obtient. Nous savons que les valeurs non échangeables sont simplement déterminées par les échelles de valeur de chacun. Mais bien que nous sachions que, *ceteris paribus*, un homme vendra un service ou un bien pour un prix et un revenu monétaire plus élevés plutôt que pour un prix et un revenu plus bas, nous ne savons pas encore ce qui fait que les prix monétaires sont ce qu'ils sont. Qu'est-ce qui détermine les prix monétaires des biens de consommation, des services de travail, des biens du capital ou des facteurs naturels ? Qu'est-ce qui détermine le prix monétaire de la totalité d'un bien durable et celui des services « loués » ? Et, avec l'importance énorme de l'investissement comme déterminant du stock existant de tout bien, qu'est-ce qui détermine la marge entre le revenu monétaire brut tiré des biens et les dépenses monétaires des facteurs nécessaires pour les produire ? Ce n'est que l'anticipation de cette marge entre le revenu monétaire tiré de la vente du produit et les dépenses monétaires en facteurs qui donne naissance à l'investissement et à la production. Et quelles sont, s'il y en a, les relations qui tendent à s'établir entre les divers prix ?

Pour le dire autrement, toute action humaine utilise des ressources rares pour essayer d'arriver aux fins non encore atteintes et ayant le plus de valeur, c'est-à-dire pour tenter de maximiser le revenu psychique. Nous avons vu que c'est ce que font les individus isolés ainsi que les individus pratiquant l'échange direct — bien que ceux-ci ne peuvent exister que dans une mesure très limitée. Nous avons vu comment ils le font, à bien plus grande échelle, dans une économie monétaire ; et nous avons vu que les composantes de la maximisation psychique spécifiques à l'économie monétaire sont, en définitive, les valeurs non échangeables, les quantités de biens en stock et les prix monétaires pour lesquels ces biens peuvent s'échanger sur le marché. Nous avons expliqué les effets des valeurs non échangeables et avons brièvement indiqué comment se détermine la quantité du stock existant de chaque bien. Nous devons maintenant étudier le problème classique de l'analyse de l'échange indirect : *la détermination des prix monétaires*. L'analyse des prix monétaires permettra en outre d'étudier les raisons et les déterminants de « la marge » entre le revenu monétaire brut issu des ventes et les dépenses en facteurs, marge qui pousse les gens à investir dans la production du stock.

4

Prix et consommation

1. Les prix monétaires

Nous avons vu l'énorme importance du prix monétaire des biens dans une économie d'échange indirect. Le revenu monétaire du producteur ou du travailleur et le revenu psychique du consommateur dépendent de la configuration de ces prix. Comment sont-ils déterminés ? Dans cette recherche, nous pouvons largement utiliser presque tout ce qui a été dit au chapitre 2. Nous y avons vu comment les différents prix d'un bien, exprimés en fonction des autres, sont déterminés dans le cas de l'échange direct. La raison ayant conduit à consacrer tant d'importance à un état de choses qui ne peut exister que de manière très limitée était qu'une analyse similaire peut être appliquée au cas de l'échange indirect.

Dans une société de troc, les *marchés* qui établissaient les prix (en supposant que le système pouvait marcher) étaient les innombrables marchés d'un bien contre tous les autres. Avec l'instauration d'une économie monétaire, le *nombre* de marchés nécessaires est considérablement réduit. Une grande partie des biens s'échangent contre la marchandise monétaire et cette dernière s'échange contre une grande variété de biens. Pour tout marché (à l'exception de cas isolés de troc) la marchandise monétaire constitue dès lors l'un des deux éléments.

En dehors des prêts et des titres (qui seront pris en compte plus loin), les types d'échange suivants sont réalisés contre de la monnaie :

D'anciens biens de consommation	contre de la monnaie
De nouveaux biens et services	contre de la monnaie
Des biens du capital	contre de la monnaie

Des services de travail	contre de la monnaie
Des facteurs naturels	contre de la monnaie

Pour des biens durables, chaque unité peut être vendue *in toto*, ou elle peut être louée pour ses services pendant une certaine durée.

Rappelons-nous maintenant qu'au chapitre 2 le prix d'un bien, tel qu'exprimé en fonction d'un autre, est la quantité de cet autre bien divisée par la quantité du premier lors de l'échange. Si, dans un certain échange, 150 barriques de poisson ont été échangées contre trois chevaux, alors le prix des chevaux en termes de poisson, le « prix-en-poisson des chevaux », était dans cet échange de 50 barriques de poisson par cheval. Supposons maintenant que, dans une économie monétaire, trois chevaux s'échangent contre 15 onces d'or (la monnaie). Le *prix monétaire* des chevaux dans cet échange est de *cinq onces par cheval*. Le prix monétaire d'un bien dans un échange est par conséquent la quantité d'unités d'or divisée par la quantité d'unités de ce bien, ce qui se traduit par un rapport numérique.

Pour illustrer comment les prix monétaires peuvent être calculés pour tout échange, supposons que les échanges suivants soient effectués :

15 onces d'or	contre	3 chevaux
5 onces d'or	contre	100 barriques de poisson
1/8 d'once d'or	contre	2 douzaines d'œufs
24 onces d'or	contre	3 heures du travail de <i>X</i>

Les prix monétaires de ces divers échanges étaient :

15 onces / 3 chevaux	=	5 onces / cheval
5 onces / 100 barriques de poisson	=	1/20 d'once / barrique
1/8 once / 2 douzaines d'œufs	=	1/16 once / 1 douzaine d'œufs
24 onces / 8 heures de travail de <i>X</i>	=	3 onces / heure de travail de <i>X</i>

Les derniers rapports de chaque ligne représentent les prix monétaires des unités des biens échangés.

Il est évident que, la monnaie étant utilisée dans tous les échanges, les prix monétaires servent de *dénominateur commun* à tous les rapports d'échange. Ainsi, avec les prix monétaires ci-dessus, tout le monde peut calculer que si un cheval s'échange contre cinq onces et qu'une barrique

de poisson s'échange contre 1/20 d'once, alors un cheval peut, indirectement, s'échanger contre 100 barriques de poisson, ou contre 80 douzaines d'oeufs, ou contre 100 minutes du travail de X , etc. Au lieu d'une myriade de marchés isolés pour tout couple de deux biens, chaque bien s'échange contre de la monnaie et les rapports d'échange entre deux biens quelconques peuvent être facilement trouvés en observant leurs prix monétaires. Il faut souligner ici que ces rapports d'échange ne sont qu'hypothétiques et ne peuvent être estimés que grâce aux échanges contre de la monnaie. Ce n'est qu'au travers de l'usage de la monnaie que nous pouvons estimer de manière hypothétique ces « rapports de troc », et ce n'est que par le biais des échanges intermédiaires contre de la monnaie qu'un bien peut finalement être échangé contre l'autre au rapport hypothétique.¹ De nombreux auteurs se sont égarés en croyant que la monnaie pourrait d'une certaine façon faire abstraction de la formation des prix monétaires et que l'analyse pourrait décrire avec précision les choses « comme si » des échanges avaient vraiment lieu par le biais du troc. La monnaie et les prix monétaires intervenant dans tous les échanges, il ne peut être fait abstraction de la monnaie dans l'analyse de la formation des prix au sein d'une économie d'échange indirect.

Tout comme pour l'échange direct, il existera toujours sur le marché une tendance à ce qu'*un prix monétaire unique s'établisse pour chaque bien*. Nous avons vu que la règle de base est que chaque vendeur essaie de vendre son bien au prix monétaire le plus élevé possible et que chaque acheteur tente d'acheter au prix le plus bas possible. Les actions des acheteurs et des vendeurs tendront toujours et rapidement à instaurer à tout instant un prix unique sur le marché. Si le prix marchand « en vigueur » pour 100 barriques de poisson est par exemple de 5 onces — c'est-à-dire si les vendeurs et les acheteurs croient pouvoir vendre et acheter le poisson qu'ils désirent à cinq onces pour 100 barriques — alors aucun acheteur ne paiera 6 onces et aucun vendeur n'acceptera 4 onces pour le poisson. Une action semblable sera en oeuvre pour tous les biens du marché, établissant la règle selon laquelle tout bien homogène tendra à être acheté et vendu à un prix monétaire particulier à tout instant, et ce pour l'ensemble de la société de marché.

Quelles sont alors les forces qui déterminent le niveau auquel ce prix monétaire uniforme de chaque bien tendra à s'établir ? Nous verrons bientôt que, comme il a été démontré au chapitre 2, les déterminants de ce

¹ Les exceptions sont les échanges directs qui pourraient être faits entre deux biens sur la base de leur rapport d'échange hypothétique sur le marché. Ces échanges sont cependant relativement rares et de peu d'importance, et ils dépendent du prix monétaire des deux biens.

prix sont les échelles de valeur individuelles, exprimées au travers de l'offre et de la demande.

Nous devons nous rappeler que, lors de la détermination du « prix-en-poisson des chevaux » dans l'échange direct du poisson contre des chevaux, le « prix-en-chevaux du poisson » était déterminé au même moment. Pour les échanges d'une économie monétaire qu'est donc le « prix-en-biens de la monnaie » et comment est-il déterminé ?

Étudions la liste précédente des échanges typiques contre de la monnaie. Ces échanges établissent les prix monétaires de quatre biens différents sur le marché. Invertissons le processus et divisons les quantités de biens par la quantité de monnaie intervenant dans l'échange. Ceci nous donne :

cheval / 1 once ; 20 barriques de poisson / 1 once ; 6 douzaines d'oeufs / 1 once ; 100 minutes de travail de X / 1 once

Ce type de liste, ou de « vecteur », continue de même pour tous les nombreux échanges effectués contre de la monnaie. *L'inverse du prix monétaire d'un bien nous donne le « prix-en-biens » de la monnaie exprimée en fonction de ce bien particulier.* La monnaie est en un certain sens le seul bien qui demeure, pour autant que l'on s'intéresse à ses prix, dans la même situation que les biens l'étaient dans un régime de troc. Dans le troc chaque bien disposait d'*autant* de prix marchands en vigueur *que de biens* dans lesquels on les exprimait : prix-en-poisson des oeufs, prix-en-chevaux des films, etc. Dans une économie de marché, tout bien autre que la monnaie n'a plus désormais qu'un *seul* prix de marché exprimé en termes de monnaie. La monnaie, à l'opposé, possède encore un vecteur presque infini de « prix-en-biens » exprimant le « prix-en-biens de la monnaie ». La totalité du vecteur nous donne le « prix-en-biens de la monnaie ». Car si nous prenons en compte la totalité du vecteur des prix-en-biens, nous savons ce qu'une once de monnaie achètera en termes de toute combinaison souhaitée de biens, c'est-à-dire que nous savons ce que sera cette « valeur d'une once » de monnaie (qui intervient tant dans les décisions des consommateurs).

Vu autrement nous pouvons dire que le prix monétaire d'un bien révèle ce que sera son « pouvoir d'achat » sur le marché. Supposons qu'un homme possède 200 barriques de poisson. Il estime que le prix du marché en vigueur du poisson est de 6 onces pour 100 barriques et qu'il peut par conséquent vendre les 200 barriques à 12 onces. Le « pouvoir d'achat » de 100 barriques sur le marché est de six onces de monnaie. De même, le pouvoir d'achat d'un cheval peut être de cinq onces, etc. *Le pouvoir d'achat du stock d'un bien est égal à la quantité de monnaie qu'il peut « acheter » sur le marché* et est donc déterminé directement par le prix monétaire qu'il peut avoir. De fait, *le pouvoir d'achat d'une*

unité de toute quantité d'un bien est égal à son prix monétaire. Si le prix monétaire d'une douzaine d'oeufs (l'unité) est de 1/8 d'once d'or, alors le pouvoir d'achat d'une douzaine d'oeufs est aussi de 1/8 d'once. De même, le pouvoir d'achat d'un cheval était, ci-dessus, de 5 onces ; ou encore celui d'une heure du travail de X était de 3 onces, etc.

Pour tout bien autre que la monnaie le pouvoir d'achat de son unité est donc identique au prix monétaire qu'elle peut avoir sur le marché. *Quel est le pouvoir d'achat de l'unité monétaire ?* A l'évidence le pouvoir d'achat, par exemple, d'une once d'or ne peut être étudié qu'en liaison avec l'ensemble de *tous* les biens qu'une once pourrait acheter ou aider à acheter. *Le pouvoir d'achat de l'unité monétaire consiste en un vecteur composé de tous les prix-en-biens particuliers de l'unité dans la société.*² Il consiste en un énorme vecteur du type indiqué plus haut : 1/5 de cheval par once ; 20 barriques de poisson par once ; 16 douzaine d'oeufs par once ; etc.

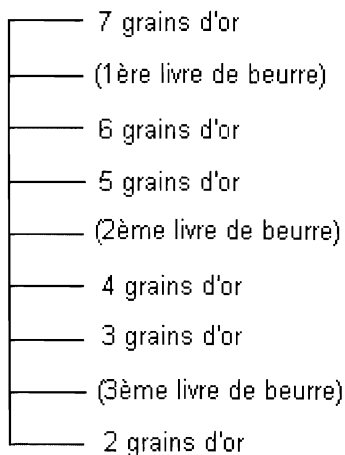
Il est évident que la marchandise monétaire et les déterminants de son pouvoir d'achat introduisent une complication dans l'offre et la demande du chapitre 2 et qu'il convient de l'étudier ; il ne peut pas s'agir d'une simple duplication de l'offre et de la demande d'une situation de troc, car la position de l'offre et de la demande de monnaie est unique. Avant d'étudier le « prix » de la monnaie et ses déterminants, nous devons tout d'abord faire un long détour et étudier la détermination des prix monétaires de tous les autres biens dans l'économie.

2. La détermination des prix monétaires

Prenons tout d'abord un bien typique et analysons les déterminants de son prix monétaire sur le marché. (Le lecteur pourra se reporter ici à l'analyse plus détaillée du prix au chapitre 2.) Prenons un bien homogène, le beurre de qualité A, s'échangeant contre de la monnaie.

² De nombreux auteurs interprètent le « pouvoir d'achat de l'unité monétaire » comme étant une sorte de « niveau des prix », entité mesurable consistant en une espèce de moyenne de « tous les biens combinés ». Les plus grands économistes classiques ne partageaient pas cette position fallacieuse : « Quand nous parlons de la valeur de la monnaie ou du niveau des prix sans précision supplémentaire, ces termes se réfèrent au vecteur des prix, à la fois des marchandises et des services, dans son entier et sans faire intervenir une quelconque moyenne statistique. » (Jacob Viner, *Studies in the Theory of International Trade* [New York: Harper & Bros., 1937], p. 314) Voir aussi Joseph A. Schumpeter, *History of Economic Analysis* (New York : Oxford University Press, 1954), p. 1094.

Le prix monétaire est déterminé par des actions décidées conformément aux échelles de valeur individuelles. Par exemple, l'échelle de valeur d'un acheteur typique peut avoir l'allure suivante :



Les quantités entre parenthèses sont celles que la personne ne possède pas mais dont elle envisage l'ajout à sa propriété ; les autres sont celles qu'elle a déjà en sa possession. Dans ce cas *le prix monétaire maximum d'achat* de l'acheteur pour sa première livre de beurre est de six grains d'or. Pour tout prix du marché inférieur ou égal à six grains il échangera ces grains contre le beurre ; à un prix du marché de sept grains ou plus il n'effectuera pas l'achat. Son prix d'achat maximum pour la deuxième livre de beurre sera considérablement plus faible. Ceci est toujours vrai et provient de la loi de l'utilité ; quand il ajoute des livres de beurre à ce qu'il possède, l'utilité marginale de chaque livre diminue. Inversement, quand il se départit de grains d'or, l'utilité marginale que représente pour lui chaque grain restant augmente. Ces deux forces obligent le prix d'achat maximum d'une unité supplémentaire à diminuer lorsque la quantité achetée augmente.³ A partir de cette échelle de valeur nous pou-

³ Les valeurs tabulées sont simplifiées pour des raisons pratiques et ne sont pas strictement correctes. En effet, supposons que l'homme ait déjà payé six grains pour une once de beurre. Lorsqu'il décide d'acheter ou non une autre livre de beurre, son classement de *toutes* les unités de monnaie augmente, car il dispose désormais d'un stock monétaire plus réduit qu'auparavant. Nos tabulations ne dépeignent donc pas pleinement la hausse de l'utilité marginale de la monnaie quand celle-ci est dépensée. Toutefois, la correction *renforce* plus qu'elle ne modifie notre conclusion selon laquelle le prix maximum de la demande baisse lorsque la quantité augmente, car nous voyons qu'il baissera encore plus que nous ne l'avons décrit.

vons construire la *demande* de l'acheteur, la quantité de chaque bien qu'il consommera pour chaque prix monétaire du marché. Nous pouvons aussi tracer sa courbe de demande sous forme graphique. La demande individuelle de l'acheteur étudié plus haut est donnée dans le tableau 6.

Tableau 6

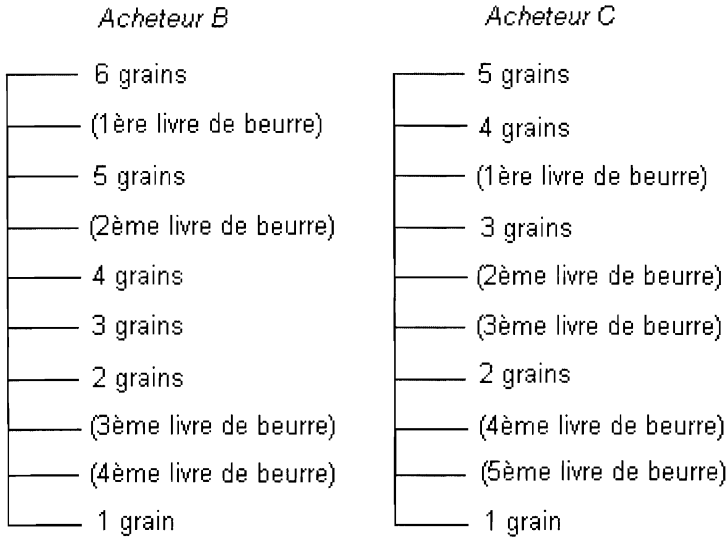
Prix du marché	Quantité demandée (achetée)
Grains d'or par livre de beurre	Livres de beurre
8	0
7	0
6	1
5	1
4	2
3	2
2	3
1	3

Nous remarquons qu'en raison de la loi de l'utilité une courbe de demande individuelle doit être, quand le prix hypothétique baisse, soit « verticale » soit dirigée vers la droite (c'est-à-dire que lorsque le prix baisse la quantité demandée doit être constante ou supérieure) et non vers la gauche (la quantité demandée ne doit pas baisser).

S'il s'agit de la configuration nécessaire de la demande de tout acheteur, il est clair que l'existence de plus d'un acheteur tendra fortement à *renforcer* ce comportement. Il n'existe que deux classifications possibles des échelles de valeur de personnes différentes : soit elles sont identiques soit elles diffèrent. Dans le cas extrêmement peu probable où toutes les échelles de valeur seraient identiques entre elles (extrêmement peu probable en raison de l'immense variété des évaluations faites par les êtres humains), alors, par exemple, les acheteurs *B*, *C*, *D*, etc. auront la même échelle de valeur et par conséquent la même demande individuelle que l'acheteur *A* qui vient d'être décrit. Dans ce cas la forme de la courbe de demande globale du marché (somme des courbes de demande des acheteurs individuels) sera identique à la courbe de l'acheteur *A*, hormis le fait que les quantités globales seront naturellement bien plus grandes. A coup sûr les échelles de valeur des acheteurs différeront presque toujours, ce qui signifie que les prix d'achat maximums pour une livre de beurre différeront. Il en résulte que, lorsque le prix du marché baisse, de plus en plus d'acheteurs arriveront sur le marché pour venir se procurer les différentes unités. Cet effet accentue grandement la nature décrois-

sante (partant à droite quand le prix baisse) de la courbe de demande globale du marché.

Comme exemple de la formation de la demande globale du marché à partir des échelles de valeurs individuelles, prenons comme acheteur *A* celui qui a été décrit plus haut et imaginons deux autres acheteurs sur le marché, *B* et *C*, ayant les échelles de valeur suivantes :



A partir de ces échelles de valeur nous pouvons construire leur demande individuelle (tableau 7). Notons que, parmi les différentes demandes individuelles, aucune ne pourra jamais être dirigée vers la gauche quand le prix hypothétique baisse [être croissante].

Tableau 7

Acheteur B		Acheteur C	
Prix (Grains/livre)	Quantité demandée (Livres de beurre)	Prix (Grains/livre)	Quantité demandée (Livres de beurre)
7	0	5	0
6	0	4	0
5	1	3	1
4	2	2	3
3	2	1	5
2	2		
1	4		

Nous pouvons maintenant additionner les demandes individuelles de *A*, *B* et *C* en une *demande globale du marché*. La demande du marché indique la quantité totale du bien qui sera achetée par l'ensemble des acheteurs du marché pour tout prix monétaire de ce bien. La demande du marché pour les acheteurs *A*, *B* et *C* est donnée dans le tableau 8.

Tableau 8

Demande globale du marché

Prix	Quantité demandée
8	0
7	0
6	1
5	2
4	4
3	5
2	8
1	12

La figure 33 est une représentation graphique de ces demandes individuelles et de leur somme sous forme de demande globale du marché.

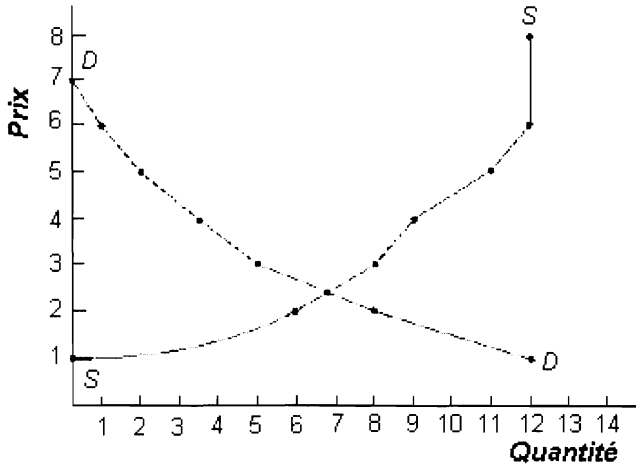
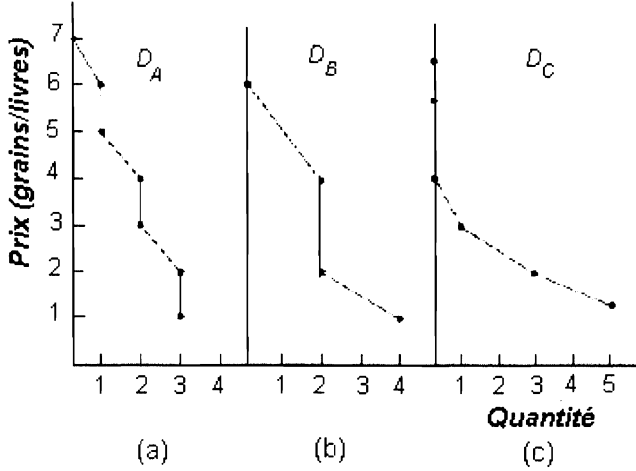
Les principes de la formation de l'offre globale du marché sont similaires, bien que les forces causales se trouvant derrière les échelles de valeur ne soient pas les mêmes.⁴ Chaque offreur classe chaque unité à vendre ainsi que le montant de monnaie à obtenir dans l'échange sur son échelle de valeur. L'échelle de valeur d'un vendeur peut ainsi être la suivante :

Vendeur X

—	(7 grains)
—	(6 grains)
—	6 ^{ème} livre de beurre
—	(5 grains)
—	5 ^{ème} livre de beurre
—	4 ^{ème} livre de beurre
—	(4 grains)
—	3 ^{ème} livre de beurre
—	(3 grains)
—	2 ^{ème} livre de beurre
—	1 ^{er} livre de beurre
—	(2 grains)
—	(1 grain)

⁴ Sur l'offre globale du marché, cf. Friedrich von Wieser, *Social Economics* (Londres : George Allen & Unwin, 1927), pp. 179–184.

Si le prix du marché était de deux grains d'or ce vendeur ne vendrait pas de beurre puisque même la première livre de beurre de son stock se situe plus haut sur son échelle de valeur que l'acquisition des deux grains. A un prix de trois grains il vendrait deux livres, chacune se situant en-dessous de trois grains sur son échelle de valeur. Au prix de quatre grains il vendrait trois livres, etc.

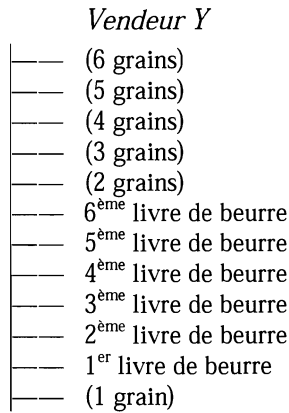


$$\text{Demande du marché} = D_A + D_B + D_C$$

$$\text{Offre du marché} = S_X + S_Y$$

Figure 33 : Effet de la cumulation des courbes de demande et d'offre

Il est évident que, quand le prix hypothétique baisse, la courbe d'offre individuelle doit être soit verticale soit dirigée vers la gauche, c'est-à-dire qu'un prix plus bas doit entraîner une offre inférieure ou égale, jamais plus grande. Ceci équivaut bien sûr à dire que quand le prix *augmente* la courbe d'offre doit être verticale ou dirigée à droite [courbe croissante]. C'est à nouveau la loi de l'utilité qui en est la raison : à mesure que le vendeur se sépare de son stock, l'utilité marginale de celui-ci tend à augmenter tandis que l'utilité marginale de la monnaie acquise tend à baisser. Bien entendu, si l'utilité marginale du stock est nulle pour le vendeur et que pour lui l'utilité marginale de la monnaie ne diminue que lentement quand il en obtient, la loi peut ne pas modifier la quantité qu'il offre durant son intervention sur le marché, de sorte que la courbe d'offre peut être presque intégralement verticale. Un offreur *Y* peut ainsi avoir l'échelle de valeur suivante :



Ce vendeur sera disposé à vendre toutes les unités de son stock au-dessus du prix minimal de un grain. Sa courbe d'offre aura la forme donnée par la figure 34.

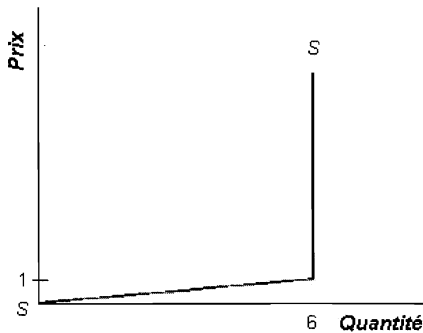


Figure 34 : Courbe d'offre du vendeur *Y*

Dans le cas du vendeur X son prix de vente minimum était de trois grains pour la première et la deuxième livre de beurre, de quatre grains pour la troisième, de cinq grains pour la quatrième et la cinquième livre et de six grains pour la sixième livre. Le prix de vente minimum du vendeur Y pour la première et toutes les autres livres de beurre était d'un grain. En aucun cas toutefois la courbe d'offre ne peut se diriger vers la droite quand le prix diminue ; c'est-à-dire qu'en aucun cas un prix plus bas ne peut conduire à ce que davantage d'unités soient offertes.

Imaginons, pour les besoins de l'exposé, que les offreurs de beurre du marché soient uniquement X et Y avec les échelles de valeur données précédemment. Leurs offres individuelles et l'offre globale du marché sont données dans le tableau 9.

Tableau 9

Prix	Quantité offerte		
	X	Y	Marché
8	6	6	12
7	6	6	12
6	6	6	12
5	5	6	11
4	3	6	9
3	2	6	8
2	0	6	6
1	0	0	0

La courbe du marché correspondante est illustrée par la figure 33.

Nous constatons que *l'intersection* des courbes d'offre et de demande globales du marché, c'est-à-dire le prix auquel les quantités offerte et demandée sont égales, s'effectue ici en un point situé *entre* deux prix. Ceci est obligatoire à cause du manque de *divisibilité* des unités ; si, par exemple, une unité d'un grain est indivisible, il est impossible d'introduire un prix intermédiaire et *le prix d'équilibre du marché* sera de 2 *ou* de 3 grains. Ce sera la meilleure approximation que l'on puisse faire d'un prix auquel le marché serait *parfaitement* en équilibre, c'est-à-dire auquel les offreurs et les demandeurs potentiels seraient tous satisfaits. Supposons toutefois que l'unité monétaire puisse être divisée et que le prix d'équilibre vaille, par exemple, deux grains et demi. Cela facilitera l'exposé de la formation des prix mais constituera encore une hypothèse réaliste, car l'une des caractéristiques importantes de la marchandise monétaire est précisément sa *divisibilité* en petites unités pouvant être échangées sur le marché. C'est cette divisibilité de l'unité monétaire

qui nous permet de tracer des lignes continues entre les points de l'offre et de la demande.

Le prix monétaire du marché tendra à s'établir au prix d'équilibre — dans ce cas à deux grains et demi. A un prix plus élevé la quantité offerte serait plus grande que la quantité demandée ; il en résulterait qu'une partie de l'offre ne pourrait pas être vendue et que les vendeurs sous-enchériraient sur le prix afin de vendre leur stock. Comme il ne peut persister qu'un seul prix sur le marché, et que les acheteurs cherchent toujours à obtenir le plus grand avantage, le résultat en serait une baisse générale du prix jusqu'au point d'équilibre. A l'inverse, si le prix se situait en-dessous de deux grains et demi, il se trouverait des acheteurs potentiels dont les demandes à ce prix demeureraient insatisfaites. Ces demandeurs surenchériraient sur le prix et, avec des vendeurs à la recherche du plus haut prix possible, le prix du marché monterait jusqu'au point d'équilibre. Ainsi, le fait que les hommes poursuivent la plus grande utilité déclenche des forces qui établissent le prix monétaire à un certain point d'équilibre, auquel de nouveaux échanges tendront à se faire. Le prix monétaire restera au point d'équilibre pour les nouveaux échanges du bien, *jusqu'à ce que* l'offre ou la demande change. Les changements des conditions de l'offre ou de la demande établissent un nouveau prix d'équilibre, vers lequel le marché tendra de nouveau à se diriger.

Le niveau du prix d'équilibre dépend de la configuration de l'offre et de la demande, et les causes de celles-ci feront plus loin l'objet d'un examen plus approfondi.

Le stock d'un bien est la quantité totale existante de ce bien. Une partie sera offerte dans des échanges, le reste étant *mis en réserve*. Rappelons que pour chaque prix hypothétique l'ajout de la demande d'achat et de la demande *de rétention* de l'offreur donne la *demande totale de détention* de la part des deux groupes.⁵ La demande totale de détention inclut la demande échangée par les non propriétaires actuels et la demande de rétention des propriétaires actuels. Comme la courbe d'offre est soit verticale, soit croît lorsque le prix augmente, la demande de rétention baissera ou sera inexistante pour une hausse du prix. Dans les deux cas la demande totale de rétention augmente quand le prix baisse.

Quand il y a hausse de la demande de rétention, l'augmentation de la demande totale de détention est encore plus forte — la courbe est bien plus élastique — que la courbe de demande habituelle en raison de l'addition de la composante correspondant à la demande de rétention.⁶

⁵ Le lecteur est renvoyé à la partie « Le stock et la demande totale de détention » du chapitre 2, pp. 137-142.

⁶ S'il n'y a pas de demande de rétention de la part des vendeurs, alors la demande totale de détention est *identique* à la demande habituelle.

Ainsi, plus le prix du marché d'un stock est élevé, moins l'envie de le garder en réserve sera grande sur le marché et plus grande sera l'envie de le vendre. A l'inverse plus le prix d'un bien est bas sur le marché, plus l'envie de le posséder sera grande et moins l'envie de le vendre sera importante.

Une caractéristique de la courbe de demande totale est que son intersection avec le stock physique disponible se fait *toujours* au même prix d'équilibre que celui de l'intersection de l'offre et de la demande. Les courbes de demande totale et du stock conduiront donc au même prix d'équilibre du marché que l'autre approche, bien que la quantité échangée ne soit pas indiquée par ces courbes. Elles montrent cependant que, puisque les unités d'un stock existant doivent toujours être possédées par quelqu'un, le prix du marché d'un bien tend à être tel que la demande globale de détention du stock soit égale au stock lui-même. Le stock se trouvera ainsi entre les mains des possesseurs les plus capables, les plus désireux de l'avoir. Ce sont ceux qui désirent demander le plus pour le stock. Le propriétaire qui serait tout juste disposé à vendre son stock si le prix montait légèrement est le *possesseur marginal* : le non propriétaire qui achèterait si le prix baissait un peu est le *non possesseur marginal*.⁷

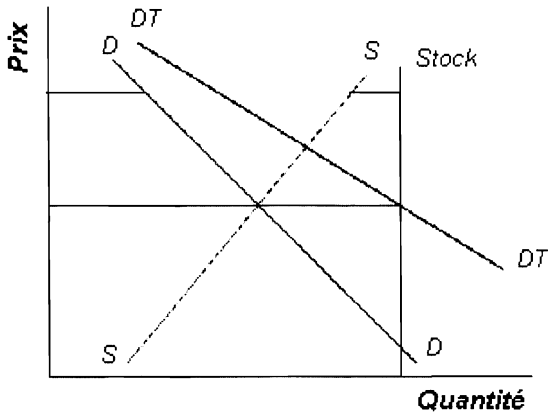


Figure 35 : Courbes d'offre, de demande, de demande totale et de stock

⁷ La preuve que les deux ensembles de courbes aboutissent toujours au prix d'équilibre est la suivante : Soit, pour tout prix : D la quantité demandée, S la quantité offerte, K la quantité de stock existant et T la demande totale de détention. Il est toujours vrai, par définition, que :

$$S = K - R$$

$$T = D + R$$

Or au prix d'équilibre, à l'intersection de S et de D , S est évidemment égale à D . Mais si $S = D$, alors $T = K - R + R$, soit $T = K$.

La figure 35 est une représentation des courbes d'offre [S], de demande [D], de demande totale [DT] et du stock.

La courbe de demande totale se compose de la demande plus l'offre de rétention ; les deux sont dirigées vers la droite quand les prix baissent [sont décroissantes]. Le prix d'équilibre est le même pour l'intersection des courbes S et D et pour celles de DT et du stock.

S'il n'y a pas de demande de rétention, la courbe d'offre sera verticale et égale au stock. Dans ce cas le graphique devient similaire à celui de la figure 36.

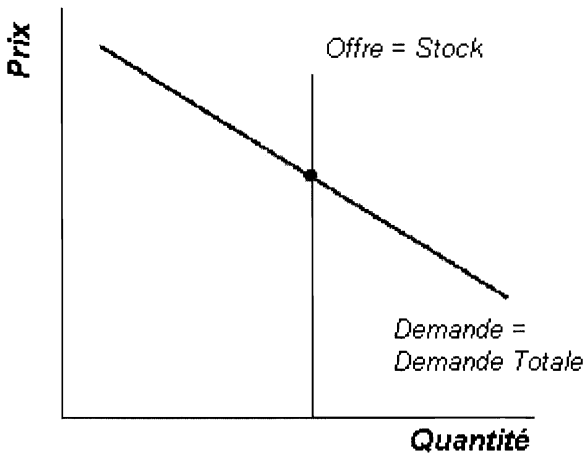


Figure 36 : Effet de l'absence d'une demande de rétention

3. La détermination de l'offre et de la demande

Tout prix monétaire d'un bien sur le marché est par conséquent déterminé par l'offre et la demande des acheteurs et des vendeurs individuels, et leur action tend à instaurer un prix d'équilibre uniforme sur le marché au point d'intersection, point qui ne change que lorsque l'offre ou la demande change.⁸ Survient alors la question : Quels sont les déterminants de la demande et de l'offre elles-mêmes ?

⁸ Bien entendu, ce prix d'équilibre peut être un *intervalle* plutôt qu'un simple prix dans les cas où il existe un écart entre les évaluations de l'acheteur marginal et celles du vendeur marginal. Voir l'analyse d'un acheteur et d'un vendeur au chapitre 2, plus haut, pp. 107-110. Dans ce genre de cas rares, où il doit y avoir en général très peu d'acheteurs et très peu de vendeurs, il existe un inter-

En premier lieu l'analyse de la spéculation du chapitre 2 peut être appliquée directement au cas du prix monétaire. Il n'est nul besoin de répéter cette analyse.⁹ Il suffit de dire pour résumer que, dans la mesure où le prix d'équilibre est correctement anticipé par les spéculateurs, l'offre et la demande refléteront le fait suivant : au-dessus du prix d'équilibre les demandeurs achèteront moins qu'ils ne l'auraient fait sinon à cause de leur anticipation d'une future baisse du prix monétaire ; en dessous de ce prix ils achèteront davantage en raison de l'anticipation d'une hausse du prix monétaire. De même les vendeurs achèteront davantage à un prix dont ils pensent qu'il baissera rapidement. L'effet général de la spéculation est de rendre plus élastiques les courbes d'offre et de demande, c'est-à-dire de les déplacer de DD à $D'D'$ et de SS à $S'S'$ sur la figure 37. Plus les gens se livreront à une spéculation (correcte) de ce type, plus les courbes seront élastiques et, par conséquent, plus le prix d'équilibre sera atteint rapidement.

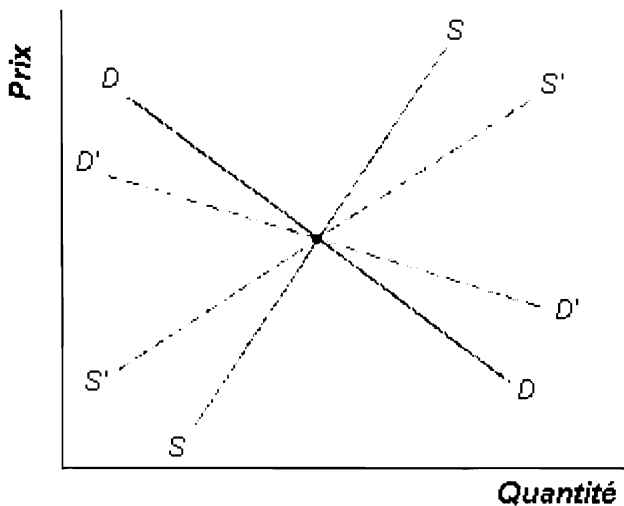


Figure 37 : Effet de la spéculation sur les courbes d'offre et la demande

valle au sein duquel le marché est en équilibre en tout point et il y a de la place pour faire jouer ses « talents de négociateur ». Toutefois, dans les nombreux marchés de l'économie monétaire, même un acheteur et un vendeur ont de grandes chances d'aboutir à un prix déterminé unique ou alors un intervalle très étroit entre le prix d'achat maximum de l'un et le prix de vente minimum de l'autre.

⁹ Voir le chapitre 2 ci-dessus, pp. 130-137.

Nous avons vu que les erreurs prépondérantes de la spéculation tendent inexorablement à s'auto-corriger. Si la demande et l'offre spéculatives ($D'D' - S'S'$) n'estiment pas de façon majoritaire le prix d'équilibre correct et se coupent donc en un autre point, il devient alors vite évident que ce prix n'équilibre pas réellement le marché. Si le prix d'équilibre obtenu à partir de l'offre et de la demande spéculatives n'est pas identique au point correspondant à l'offre et à la demande débarrassées de leurs éléments spéculatifs, le marché tendra à nouveau à faire conduire le prix (et la quantité vendue) jusqu'au véritable point d'équilibre. Car si l'offre et la demande spéculatives établissent le prix des oeufs à deux grains et que les valeurs sans spéculation l'auraient établi à trois grains, il y a un excédent de la quantité demandée par rapport à la quantité offerte à deux grains et les surenchères des acheteurs conduiront au bout du compte à faire monter le prix à trois grains.¹⁰

En mettant dès lors la spéculation de côté, retournons à l'offre de l'acheteur. Supposons qu'il classe sur son échelle de valeur l'unité d'un bien au-dessus d'un certain nombre d'onces d'or. Quelles peuvent être les *sources* possibles de sa *demande du bien* ? En d'autres termes quelles peuvent être pour lui les sources de l'utilité du bien ? Il n'y a que trois sources d'utilité qu'un bien peut avoir pour quelqu'un.¹¹ L'un d'eux est (a) *l'anticipation d'une vente ultérieure* de ce même bien à un prix monétaire plus élevé. Il s'agit de la demande spéculative, fondamentalement éphémère — une voie utile pour découvrir les facteurs de la demande plus fondamentaux. Cette demande vient juste d'être analysée. La deuxième source de la demande est (b) l'utilisation directe comme bien de consommation ; la troisième source est (c) l'utilisation directe comme bien de production. La source (b) ne peut s'appliquer qu'aux biens de consommation ; la source (c) qu'aux biens de production. Les premiers sont consommés directement ; les seconds sont utilisés dans le processus de production et sont transformés, avec d'autres facteurs complémentaires, en biens du capital inférieurs, qui sont alors vendus contre de la monnaie. La troisième source s'applique ainsi seulement aux producteurs investisseurs lors de leurs achats de biens de production ; la deuxième

¹⁰ Ce point et l'analyse du chapitre 2 réfutent l'accusation faite par certains auteurs expliquant que la spéculation serait « sa propre justification », qu'elle déformerait les effets des facteurs sous-jacents de l'offre et de la demande en tendant à établir des prix de pseudo-équilibre sur le marché. C'est le contraire qui est vrai : les erreurs de la spéculation concernant l'estimation des facteurs sous-jacents sont auto-correctrices et l'anticipation tend à instaurer plus rapidement le véritable prix de marché d'équilibre.

¹¹ Comparez cette analyse avec celle de l'échange direct, chapitre 2, plus haut, pp. 160-161.

vient des consommateurs. Si nous mettons de côté la source spéculative temporaire, (b) est la source des demandes individuelles pour tous les biens de consommation et (c) est la source des demandes pour tous les biens de production.

Qu'en est-il pour le *vendeur* du bien de consommation ou de production — pourquoi demande-t-il de la monnaie en échange ? Le vendeur demande de la monnaie pour l'utilité marginale qu'elle a pour lui et parce qu'il classe pour cette raison la monnaie acquise au-dessus de la possession des biens qu'il vend. Les composantes et les déterminants de l'utilité de la monnaie seront analysés dans une section ultérieure.

L'acheteur d'un bien le demande ainsi à cause de sa valeur d'usage direct dans la consommation ou dans la production ; le vendeur demande de la monnaie en raison de son utilité marginale dans l'échange. Ceci n'épuise cependant pas la description des composantes des courbes d'offre et de demande du marché car nous n'avons pas encore expliqué le classement du bien sur l'échelle de valeur du vendeur, ni celui de la monnaie sur celle de l'acheteur. Quand un vendeur garde son stock au lieu de le vendre, quelle est la source de sa *demande de rétention* du bien ? Nous avons vu que la quantité d'un bien retenu est à tout moment la quantité de stock que le vendeur refuse de vendre au prix en vigueur. Il y a deux sources à la demande de rétention de la part du vendeur : (a) l'anticipation d'une vente ultérieure à un prix plus élevé ; il s'agit là du facteur spéculatif analysé plus haut ; et (b) l'usage direct du bien par le vendeur. Ce second facteur est rarement applicable aux biens de production car le vendeur a fabriqué le bien de production en vue de le vendre et n'est habituellement pas immédiatement prêt pour l'utiliser directement dans un processus de production supplémentaire. Dans certains cas, toutefois, cette possibilité d'usage direct dans un processus de production supplémentaire existe. Par exemple, un producteur de pétrole brut peut le vendre ou peut, si le prix monétaire passe sous un certain seuil minimum, l'utiliser dans sa propre usine pour produire de l'essence. Dans le cas de biens de consommation, que nous traitons ici, l'utilisation directe est également possible, en particulier dans le cas de la vente d'un ancien bien de consommation utilisé auparavant par le vendeur — comme une vieille maison, une peinture, etc. Toutefois, avec le grand développement de la spécialisation de l'économie monétaire, ces cas deviennent rares.

Si nous mettons de côté (a) comme facteur temporaire et nous rendons compte que (b) est rarement présent dans le cas des biens de consommation ou de production, il devient évident que beaucoup de courbes d'offre du marché tendront à prendre une allure presque verticale. Dans un tel cas, *après* que l'investissement a été fait dans la pro-

duction et que le stock de biens est disponible, le producteur désirera souvent le vendre au prix qu'il peut obtenir, aussi bas puisse être le prix du marché. Ceci n'équivaut bien entendu nullement à dire que *l'investissement dans la production future* sera fait si le vendeur *anticipe* un prix monétaire très bas pour la vente du produit. Dans ce dernier cas le problème est de déterminer combien investir *à présent* dans la production d'un bien qui sera produit et vendu plus tard *dans le futur*. Dans le cas de la courbe d'offre globale du marché, qui aide à établir le prix d'équilibre au jour le jour, nous traitons d'un stock déjà existant et donné et d'une demande de rétention de ce stock. Dans le cas de la production, au contraire, nous traitons des décisions d'investissement concernant la quantité de stock à produire pour une période à venir. Ce que nous avons analysé, c'était la courbe d'offre du marché. Le problème du vendeur est *que faire avec le stock existant* de biens déjà produits. Le problème de la production sera traité aux chapitres 5 et suivants.

Une autre situation pouvant se produire sur le marché est celle d'un ancien acheteur revenant sur le marché pour y revendre un bien. Pour qu'il soit capable de le faire il est évident que le bien doit être *durable*. (Un concert de violon est par exemple si peu durable qu'il ne peut pas être revendu par les auditeurs qui l'achètent.) Le stock total existant du bien sera alors égal à la nouvelle offre des producteurs *plus* la demande de rétention des producteurs *plus* l'offre proposée par les anciens possesseurs *plus* la demande de rétention des anciens possesseurs (c'est-à-dire la quantité que conservent les anciens acheteurs). La courbe d'offre du marché des anciens possesseurs augmentera avec les prix ou sera verticale ; et la courbe de demande de rétention des anciens possesseurs augmentera ou restera constante quand les prix baisseront. Dit autrement leurs offres auront un comportement similaire à leurs homologues chez les producteurs. La courbe d'offre globale du marché sera obtenue simplement en additionnant les courbes d'offre des producteurs et des anciens possesseurs. La demande totale de détention sera égale à la demande des acheteurs plus la demande de rétention (si elle existe) des producteurs et des anciens possesseurs.

Si le bien est constitué de fauteuils Chippendale, qui ne peuvent plus être produits, les courbes d'offre du marché sont *identiques* aux courbes d'offre des anciens possesseurs. Il n'y a plus de production nouvelle et plus d'ajouts au stock.

Il est clair que plus la proportion de l'ancien stock par rapport à la production nouvelle est grande, toutes choses égales par ailleurs, plus l'importance de l'offre des anciens possesseurs tendra à prendre de l'importance par rapport à celle des nouveaux producteurs. L'ancien stock

stock aura tendance à être d'autant plus important que le bien sera durable.

Il y a un type de bien de consommation dont la courbe d'offre sera traitée dans une section ultérieure centrée sur le travail et les revenus. Il s'agit des *services personnels*, comme les services d'un médecin, d'un avocat, d'un violoniste de concert, d'un domestique, etc. Ces services, comme nous l'avons signalé plus haut, sont bien entendu non durables. Le vendeur y met immédiatement un terme à l'issue de leur production. N'étant pas des objets matériels comme les « marchandises », ils représentent l'émanation directe des efforts de l'offreur lui-même, qui les produit instantanément quand il le décide. La courbe d'offre dépend de sa décision de produire ou de ne pas produire — d'offrir ou de ne pas offrir — ses efforts personnels, et non de la vente d'un stock déjà produit. Il n'existe pas de « stock » dans ce domaine, car les biens disparaissent immédiatement dans la consommation après avoir été produits. Il est évident que le concept de « stock » ne peut s'appliquer qu'à des objets tangibles. Le prix des services personnels est toutefois déterminé par l'intersection des forces de l'offre et de la demande, tout comme dans le cas des biens tangibles.

Pour tous les biens l'établissement du prix d'équilibre tend à conduire à un *état de repos*, à une cessation des échanges. Après que le prix est établi, les ventes se déroulent jusqu'à ce que le stock se retrouve entre les mains des possesseurs les plus capables, conformément aux échelles de valeur. Là où une nouvelle production continue, le marché tendra cependant à être *continu* en raison de l'arrivée du nouveau stock des producteurs venant sur le marché. Cet afflux modifie l'état de repos et prépare le terrain à de nouveaux échanges, avec des producteurs désirant vendre leur stock et des consommateurs désireux d'acheter. A l'inverse, quand la totalité du stock est figé et qu'il n'y a plus de nouvelle production, l'état de repos a des chances de devenir important. Tout changement du prix ou tout nouvel échange résultera d'un changement des évaluations, c'est-à-dire d'un changement de la position relative de la monnaie et du bien sur les échelles de valeur d'au moins deux individus du marché, ce qui les poussera à entreprendre de nouveaux échanges du bien contre de la monnaie. Bien sûr, là où les évaluations évoluent, comme elles le font presque toujours dans un monde changeant, les marchés concernant l'ancien stock seront à nouveau continus.¹²

Un exemple de ce type rare de bien pour lequel le marché peut être intermittent au lieu de continu est celui des fauteuils Chippendale, dont le stock est très limité et dont le prix est relativement élevé. Le stock est

¹² Voir le chapitre 2, plus haut, p. 142-144.

toujours distribué entre les possesseurs les plus désireux de les avoir et les échanges peuvent ne pas être fréquents. A chaque fois que l'un des collectionneurs en vient à donner à son Chippendale une valeur inférieure à une certaine somme de monnaie et qu'un autre collectionneur donne plus de valeur à l'acquisition du mobilier qu'à cette somme, qu'il possède, alors l'échange a des chances de se faire. La plupart des biens, même ceux qui ne peuvent plus être reproduits, connaissent cependant un marché animé et continu en raison du changement continu des évaluations et du grand nombre de participants sur le marché.

En somme, les acheteurs décident acheter des biens de consommation aux différents prix (en mettant de côté les facteurs spéculatifs déjà analysés) en raison de leur *demande de biens pour un usage direct*. Ils décident de *s'abstenir d'acheter* en raison de leur *demande de rétention de monnaie*, qu'ils préfèrent conserver plutôt que de dépenser sur ce bien. Les vendeurs offrent les biens, dans tous les cas, en raison de leur *demande de monnaie*, et les cas où ils gardent une partie du stock pour eux-mêmes sont dus (en dehors de la spéculation sur la hausse du prix) à leur demande du bien en vue d'un usage direct. Les facteurs généraux qui déterminent l'offre et la demande de tous les biens de consommation, par *tous les individus du marché*, sont ainsi les comparaisons entre la valeur sur leurs échelles de leur demande du bien pour un usage direct et leur demande de monnaie, que ce soit pour la conserver ou pour se la procurer par l'échange. Bien que nous discuterons plus en profondeur des décisions de production et d'investissement plus loin, il est évident que les décisions d'investir sont dues à la demande d'un revenu monétaire attendu *dans le futur*. Une décision de *ne pas* investir, comme nous l'avons vu précédemment, est due à une demande concurrentielle d'utilisation du stock monétaire *dans le présent*.

4. Les avantages de l'échange

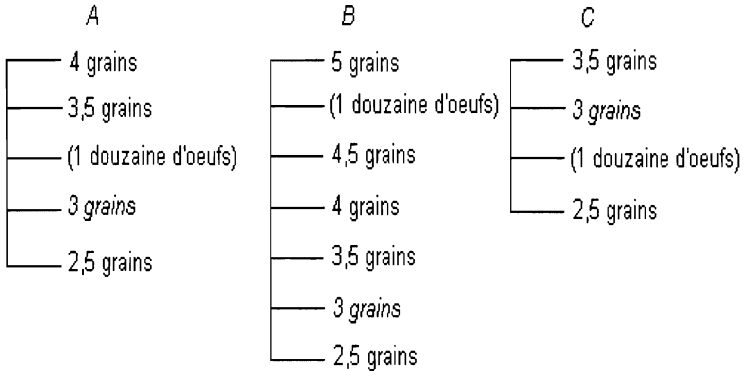
Comme dans le cas considéré au chapitre 2, les vendeurs participant à la vente au prix d'équilibre sont les vendeurs rendus les plus capables, les plus pressés, par leur échelle de valeur. De même, ce seront les acheteurs les plus capables, ou les plus pressés, qui achèteront le bien au prix d'équilibre. Avec un prix de deux grains et demi d'or par livre de beurre, les vendeurs seront ceux pour qui deux grains et demi d'or valent plus qu'une livre de beurre et les acheteurs seront ceux pour qui l'évaluation se fait dans l'autre sens. Ceux qui sont exclus de la vente ou de l'achat par leur propre échelle de valeur sont les acheteurs et les vendeurs les « moins capables » ou les « moins pressés », que l'on peut

appeler « submarginaux ». L'acheteur « marginal » et le vendeur « marginal » sont ceux qui ont une demande ou une offre leur permettant tout juste de rester sur le marché. Le vendeur marginal est celui dont le prix de vente minimum est juste de deux grains et demi : un prix de vente légèrement plus bas l'écarterait du marché. L'acheteur marginal est celui dont le prix d'achat maximum est juste de deux grains et demi : un prix légèrement plus élevé l'écarterait du marché. D'après la loi de l'uniformité du prix, tous les échanges sont faits au prix d'équilibre (une fois celui-ci établi), c'est-à-dire à un prix situé entre les évaluations de l'acheteur marginal et celles du vendeur marginal, avec dans ce cas l'offre, la demande et leur intersection qui déterminent le point marginal. Il est clair, de par la nature de l'action humaine, que tous les acheteurs tireront avantage (ou décident qu'ils tireront avantage) de l'échange. Ceux qui s'abstiennent d'acheter le bien ont décidé qu'ils seraient perdants en effectuant l'échange. Ces propositions valent pour tous les biens.

Certains auteurs ont attaché beaucoup d'importance à ce « surplus psychique » remporté dans l'échange par les acheteurs et les vendeurs les plus capables et des tentatives ont été faites pour mesurer ou comparer ces « surplus ». L'acheteur qui aurait acheté la même quantité à quatre grains retire évidemment un bénéfice subjectif du fait qu'il peut l'acheter à deux grains et demi. Il en va de même pour le vendeur qui aurait accepté de vendre le même montant contre deux grains. Le surplus psychique de l'acheteur ou du vendeur « supramarginal » ne peut toutefois pas être opposé ou comparé à celui de l'acheteur ou du vendeur marginal. Il faut en effet se souvenir que l'acheteur ou le vendeur marginal perçoit aussi un surplus psychique : il tire avantage de l'échange car sinon il ne l'aurait pas fait. Les échelles de valeur de chaque individu sont *purement ordinales*, et il n'existe aucun moyen d'aucune sorte pour mesurer la distance entre les classements ; en fait tout concept de distance de ce genre est fallacieux. Il n'y a donc aucune façon d'effectuer des comparaisons interpersonnelles et des mesures, et aucun base pour dire qu'une personne bénéficie subjectivement davantage qu'une autre.¹³

Nous pouvons illustrer l'impossibilité de mesurer l'utilité ou le bénéfice de la façon suivante. Supposons que le prix de marché d'équilibre des oeufs se soit établi à trois grains la douzaine. Voici les échelles de valeurs de certains acheteurs et acheteurs potentiels parmi d'autres :

¹³ Nous pouvons, dans certaines situations, faire de telles comparaisons en tant qu'historiens, en utilisant un jugement imprécis. Nous ne pouvons cependant pas en faire autant comme praxéologues ou économistes.



Les prix monétaires sont divisés en unités d'un demi grain ; pour simplifier chaque acheteur est supposé n'envisager que l'achat d'une unité — une douzaine d'oeufs. *C* est à l'évidence un acheteur submarginal ; il est juste exclu de l'achat parce que les trois grains sont situés plus haut sur son échelle de valeur que la douzaine d'oeufs. *A* et *B* effectueront cependant l'échange. *A* est un acheteur marginal : il est juste capable de faire l'échange. *A* un prix de trois grains et demi il serait exclu du marché, en raison des classements sur son échelle de valeur. *B*, au contraire, est un acheteur supramarginal : il achèterait la douzaine d'oeufs même si le prix grimpeait à quatre grains et demi. Mais pouvons-nous dire que *B* tire *d'avantage* de bénéfice de son achat que *A* ? *Non, nous ne le pouvons pas*. Chaque échelle de valeur, comme expliqué plus haut, est purement ordinale, est une question de classement. Même si *B* préfère les oeufs à quatre grains et demi et que *A* préfère trois grains et demi aux oeufs, nous ne disposons toujours d'aucun critère pour comparer les deux surplus. Tous ce que nous pouvons dire est qu'*au-dessus* du prix de trois grains *B* tire un surplus psychique de l'échange tandis que *A* devient submarginal, sans aucun surplus. Mais même si nous faisons l'hypothèse pendant un instant que le concept de « distance » entre deux classements a un sens, pour autant que nous le sachions, le surplus de *A* par rapport à trois grains peut lui procurer une utilité subjective bien plus grande que le surplus de *B* par rapport à trois grains, même si ce dernier est également un surplus par rapport à quatre grains et demi. Il ne peut y avoir de comparaisons interpersonnelles d'utilités et les classements relatifs de la monnaie et des biens sur les différentes échelles de valeur ne peuvent pas être utilisés pour effectuer ce genre de comparaisons.

Les auteurs qui ont vainement tenté de mesurer les bénéfices psychiques dans l'échange se sont concentrés sur le « surplus du consommateur ». La plupart des tentatives récentes essaient de baser leurs mesures sur le prix qu'un homme aurait payé pour le bien s'il avait été confronté

à la possibilité d'en être privé. Ces méthodes sont totalement erronées. Le fait que *A* aurait tout aussi bien pu acheter un costume à 80 grains d'or qu'au prix du marché de 50 grains tandis que *B* n'aurait pas acheté le costume si le prix avait été de 52 grains ne permet, comme nous l'avons vu, aucune mesure de surplus psychique et ne nous permet pas non plus de dire que le bénéfice de *A* était d'une quelconque façon « plus grand » que celui de *B*. Le fait que, même si nous pouvions identifier les acheteurs marginaux et supramarginaux, nous ne pourrions jamais affirmer que le bénéfice de l'un est supérieur à celui de l'autre, constitue une raison convaincante pour rejeter toutes les tentatives de mesure du surplus du consommateur ou d'autres surplus psychiques.

Il y a plusieurs autres erreurs méthodologiques fondamentales dans une telle procédure. En premier lieu les échelles de valeur individuelles sont ici séparées de l'action concrète. Or l'économie traite des aspects universels de l'action réelle, pas des ruminations psychologiques intérieures de l'agent. Nous déduisons l'existence d'une échelle de valeur spécifique sur la base de l'*acte réel* ; nous n'avons aucune connaissance de la partie de l'échelle de valeur qui n'est pas révélée par l'action effective. La question de savoir combien l'on paierait si l'on était menacé d'être privé de la totalité du stock d'un bien est une question purement théorique n'ayant aucun lien avec l'action humaine. Comme toutes les autres constructions elle n'a pas sa place dans l'économie. De plus, ce concept particulier est un retour à l'erreur de l'économie classique consistant à traiter de la quantité totale d'un bien comme si elle était pertinente pour l'action individuelle. Il faut comprendre que seules les unités *marginales* sont importantes vis-à-vis de l'action et qu'il n'existe aucune relation déterminée entre l'utilité marginale d'une unité et l'utilité de la totalité du stock.

Il est vrai que l'utilité totale d'un stock augmente avec sa taille. Ceci peut se déduire de la nature même d'un bien. Dix unités d'un bien seront classées plus haut que quatre unités sur l'échelle de valeur de l'individu. Mais ce classement est sans rapport aucun avec le classement de l'utilité de *chaque unité* quand le stock est de 4, 9, 10 ou toute autre quantité. Ceci est vrai quelle que soit la taille de l'unité. Nous pouvons seulement affirmer la relation ordinale triviale, c'est-à-dire que cinq unités auront plus d'utilité qu'une unité et que la première unité aura une utilité plus grande que la seconde, la troisième, etc. Mais il n'y a pas de méthode précise permettant de relier l'utilité unitaire à l'utilité de « l'ensemble ». ¹⁴ L'utilité totale n'a en fait de sens, en tant que concept

¹⁴ Pour en savoir davantage sur ces sujets, voir Rothbard, « Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics, » pp. 224-143. Voir aussi Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 38-47.

réal et pertinent et non en tant que concept hypothétique, que lorsque des décisions effectives doivent être prises concernant la totalité du stock. Mais dans ce cas il s'agit encore d'une *utilité marginale*, la taille de la marge ou de l'unité étant alors la totalité du stock.

L'absurdité de la tentative de mesure du surplus du consommateur serait apparue bien plus clairement si nous avions considéré, comme nous pouvions logiquement le faire, *tous* les biens de consommation d'un coup et avions essayé de mesurer d'une façon ou d'une autre l'indubitable « surplus du consommateur » provenant du fait que la production permettant l'échange existe. Ceci n'a jamais été essayé.¹⁵

5. L'utilité marginale de la monnaie

A. Le consommateur

Nous n'avons pas encore expliqué un problème très important : le classement de la monnaie sur les diverses échelles de valeur individuelles. Nous savons que le classement des unités de biens sur ces échelles est déterminé par le classement relatif des utilités marginales des unités. Dans le cas du troc il était clair que les classements relatifs résultaient des évaluations par les gens de l'importance marginale des usages directs des divers biens. Dans le cas d'une économie monétaire, toutefois, la valeur d'usage direct de la marchandise monétaire est éclipsée par sa valeur d'échange.

Au premier chapitre, section 5 sur la loi de l'utilité marginale, nous avons vu que l'utilité marginale d'une unité d'un bien est déterminée de la façon suivante : (1) si l'unité est en possession de l'agent, l'utilité marginale de l'unité est égale à la valeur classée qu'il donne à la fin ou à l'usage le moins important qu'il devrait *abandonner* en perdant cette unité ; ou (2) si l'unité n'est pas encore en sa possession l'utilité marginale de l'*ajout* de l'unité est égale à la valeur de la fin la plus importante à laquelle elle peut servir. Sur cette base un individu alloue son stock de diverses unités d'un bien d'abord à ses usages les plus importants, puis à

¹⁵ Il est intéressant de noter que ceux qui essaient de mesurer le surplus du consommateur écartent explicitement la prise en compte de l'ensemble de *tous* les biens ou d'un bien qui serait « important » dans le budget du consommateur. Une telle attitude est pratique mais illogique et passe sur les difficultés fondamentales de l'analyse. Elle est toutefois typique de la tradition marshallienne en économie. Pour une déclaration explicite faite par un grand marshallien actuel, voir D.H. Robertson, *Utility and All That* (Londres : George Allen & Unwin, 1952), p. 16.

ses usages moins importants, alors qu'il renonce à ses usages les *moins* importants en premier. Or nous avons vu au chapitre 3 comment tout un chacun alloue son stock de monnaie entre les divers usages. La marchandise monétaire permet de nombreux usages différents et ce nombre se multiplie d'autant plus que l'économie monétaire, la division du travail et la structure du capital sont développées et avancées. Il faut prendre toutes les décisions concernant les nombreux biens de consommation, les nombreux projets d'investissement, la consommation du moment par comparaison avec les rendements accrus espérés dans le futur, ainsi qu'avec l'ajout à ses encaisses monétaires. Nous disons que tout individu alloue chaque unité de marchandise monétaire d'abord à son usage le plus important, puis à l'usage le plus important suivant, etc., déterminant ainsi l'allocation de la monnaie entre tous les usages et occasions de dépense possibles. L'usage le moins important est abandonné en premier, comme pour toute autre marchandise.

Nous ne cherchons pas ici à explorer tous les aspects de l'analyse de l'utilité marginale de la monnaie, en particulier les décisions portant sur les encaisses monétaires, qui doivent être laissés pour plus tard. Nous nous intéressons ici à l'utilité marginale de la monnaie dans ce qu'elle a de pertinent pour les décisions de consommation. Tout homme est un consommateur et l'analyse s'applique donc à tous ceux qui prennent part au tissu de l'échange monétaire.

Quand il alloue successivement les unités entre les différentes possibilités de dépense, le consommateur souhaite allouer chacune à l'usage qui a le plus de valeur parmi ceux auxquels elle peut contribuer. Son *revenu psychique* est l'utilité marginale — la valeur de l'usage le plus important qui sera satisfait. Son *coût psychique* est l'usage le plus important suivant auquel il faut renoncer — l'usage qui doit être sacrifié afin d'obtenir la fin la plus importante. L'utilité la mieux classée à laquelle on *renonce* est donc définie comme étant le *coût* de toute action.

L'utilité qu'une personne tire ou espère tirer d'un acte d'échange est l'utilité marginale de l'ajout du bien acheté, c'est-à-dire l'usage le plus important des unités acquises. L'utilité à laquelle il renonce est l'utilité la plus élevée qu'il aurait pu tirer des unités du bien qu'il cède dans l'échange. Quand il s'agit d'un consommateur achetant un bien, l'utilité marginale de l'ajout est l'usage présentant la plus grande valeur parmi ceux auxquels il pourrait consacrer les unités du bien ; c'est le revenu psychique qu'il attend de l'échange. De l'autre côté, ce à quoi il renonce est l'usage des unités monétaires qu'il « vend » ou abandonne. Son *coût* est donc la valeur de l'usage le plus important [hormis l'échange effectué

NdT] qu'il aurait pu faire de la monnaie.¹⁶ Tout homme cherche par l'action à obtenir un revenu psychique supérieur à son coût psychique, et donc à faire un profit psychique ; ceci vaut également pour les achats du consommateur. Une erreur est révélée quand son choix se montre être erroné et qu'il comprend qu'il aurait mieux fait de retenir l'autre possibilité d'action, celle à laquelle il a renoncé.

Mais, au fur et à mesure que le consommateur augmente ses achats d'un bien, l'utilité marginale que le bien ajouté a pour lui doit *diminuer*, conformément à la loi de l'utilité marginale. Inversement, au fur et à mesure qu'il abandonne des unités d'un bien en les vendant, l'utilité marginale que ce bien a pour lui augmente, conformément à cette même loi. Il doit au bout du compte arrêter d'acheter le bien parce que l'utilité marginale du bien auquel il renonce devient plus grande que l'utilité marginale du bien acheté. Ceci est clairement le cas pour les biens directs, mais qu'en est-il de la monnaie ?

Il est évident que la monnaie n'est pas seulement un bien utile quelconque mais est l'un des plus utiles dans une économie monétaire. Elle est utilisée comme intermédiaire dans pratiquement tous les échanges. Nous avons vu que l'une des activités les plus importantes d'un homme est l'allocation de son stock de monnaie entre les divers usages souhaités. Il est par conséquent évident que *la monnaie obéit à la loi de l'utilité marginale tout comme n'importe quelle autre marchandise*. La monnaie est une marchandise divisible en unités homogènes. De fait, l'une des raisons de choisir une marchandise comme monnaie est sa divisibilité en unités homogènes relativement petites. La première unité de monnaie sera allouée à l'usage le plus important et ayant le plus de valeur pour un individu ; la deuxième unité sera allouée à l'usage ayant la deuxième plus grande valeur, etc. Toute unité de monnaie qu'il faut donner sera abandonnée en sacrifiant l'usage ayant la valeur la plus faible parmi ceux qu'elle satisfaisait ou aurait pu satisfaire auparavant. Il est par conséquent vrai pour la monnaie, comme pour toute autre marchandise, que *quand son stock augmente, son utilité marginale diminue ; et que quand son stock diminue, son utilité marginale pour la personne augmente*.¹⁷ Son utilité marginale, en cas d'ajout d'une unité, est égale au classement de la fin la plus importante que l'unité monétaire peut atteindre ; et son utilité marginale a une valeur égale à la fin la plus importante *qui devrait être sacrifiée* si l'unité était abandonnée.

Quelles sont les diverses fins auxquelles la monnaie peut contribuer ? Ce sont : (a) les usages non monétaires de la marchandise monétaire

¹⁶ Voir le chapitre 2 plus haut, p. 137.

¹⁷ Pour une discussion plus approfondie de ce sujet, voir l'annexe A sur « L'utilité marginale de la monnaie ».

(telle que l'utilisation de l'or comme ornement) ; (b) les dépenses en de nombreux types différents de biens de consommation ; (c) l'investissement dans diverses combinaisons possibles de facteurs de production et (d) l'augmentation des encaisses monétaires. Chacune de ses grandes catégories d'usage comprend un grand nombre de types et de quantités de biens, et chaque possibilité particulière est classée sur l'échelle de valeur de l'individu. Il est clair que les usages des biens de consommation sont de procurer une satisfaction immédiate des désirs de l'individu et qu'ils sont ainsi immédiatement classés sur son échelle de valeur. Il est également clair que lorsque la monnaie est utilisée dans des buts non monétaires elle devient elle-même un bien de consommation direct au lieu d'un moyen d'échange. L'investissement, que nous discuterons plus en détail ultérieurement, vise un niveau de consommation future plus élevé en investissant dans des biens du capital dans le présent.

Quelle est l'utilité de conserver ou d'augmenter ses encaisses monétaires ? Cette question sera explorée au cours de chapitres ultérieurs mais nous pouvons déclarer ici que le désir de conserver des encaisses monétaires vient d'une *incertitude* fondamentale concernant le bon moment pour faire ses achats, qu'il s'agisse de biens du capital ou de consommation. Jouent également un rôle important l'*incertitude* fondamentale concernant l'échelle de valeur future de l'individu elle-même et le désir de conserver des encaisses monétaires sous la main pour satisfaire les changements qui pourraient survenir. L'incertitude est en fait un trait fondamental de l'action humaine et celle qui concerne les changements de prix et d'échelle de valeur est un aspect de cette incertitude fondamentale. Si un individu anticipe par exemple une hausse du pouvoir d'achat de l'unité monétaire dans l'avenir proche, il tendra à repousser ses achats jusqu'à ce jour et augmentera dès lors ses encaisses monétaires. Inversement s'il anticipe une baisse du pouvoir d'achat il tendra à acheter davantage tout de suite et fera baisser ses encaisses monétaires. Un exemple de l'incertitude générale est le désir typique d'un individu de conserver une certaine quantité de liquidités sous la main « pour les mauvais jours » ou en cas d'urgence nécessitant une dépense imprévue de fonds quelque part. Le fait qu'il « se sente plus rassuré » dans ce cas démontre que la valeur de la monnaie n'existe pas seulement quand elle participe à des échanges ; en raison de son caractère échangeable sa simple *possession* entre les mains d'un individu rend un service à ce dernier.

Le fait que la monnaie présente dans les encaisses monétaires rende un service démontre l'erreur qu'il y a à distinguer comme le font certains auteurs entre la monnaie « en circulation » et la monnaie « thésaurisée de manière stérile ». Premièrement toute monnaie se trouve toujours dans

les encaisses de quelqu'un. Elle ne se « déplace » jamais dans une mystérieuse « circulation ». Elle est dans les encaisses monétaires de *A* puis, quand *A* achète des oeufs à *B*, est transférée dans les encaisses monétaires de *B*. Deuxièmement, quelle que soit la durée pendant laquelle une unité monétaire reste dans les encaisses de quelqu'un, elle lui rend un service et n'est jamais thésaurisée de manière « stérile ».

Quelle est l'utilité marginale et le coût associé à un acte d'échange concernant la consommation ? Quand un consommateur dépense cinq grains d'or pour une douzaine d'oeufs, ceci veut dire qu'il prévoit que le meilleur usage des cinq grains d'or est l'acquisition de la douzaine d'oeufs. Ceci constitue pour lui l'utilité marginale d'un ajout de cinq grains. Cette utilité est le revenu psychique prévu de l'échange. Quel est alors le « coût d'opportunité » ou, plus simplement le « coût », de l'échange, c'est-à-dire la meilleure possibilité perdue ? C'est l'usage qui a la plus grande valeur qu'il aurait pu faire sinon des cinq grains d'or. Il peut s'agir de l'une des possibilités suivantes, de fait celle qui sera la mieux placée sur son échelle de valeur : (a) une dépense pour un autre bien de consommation ; (b) une utilisation de la marchandise monétaire dans des buts de consommation directe ; (c) une dépense d'investissement en facteurs de production visant à accroître le revenu monétaire et la consommation dans le futur ; (d) une augmentation des encaisses monétaires. Il convient de remarquer que puisque ce coût se réfère à une décision portant sur l'utilité marginale, quelle que soit sa taille, il s'agit aussi du « coût marginal » de la décision. Ce coût est subjectif et est classé sur l'échelle de valeur de l'individu.

La nature du coût, ou utilité perdue, d'une décision de dépense monétaire pour un bien de consommation particulier, est évidente dans le cas où le coût correspond à la valeur qui aurait pu être tirée d'un autre acte de consommation. Quand le coût est le renoncement à un investissement, ce qui est perdu est alors l'augmentation future attendue de la consommation, exprimée en termes de taux de préférence temporelle de l'individu, que nous étudierons plus en détail plus loin. En tout cas, quand un individu achète un bien particulier, comme des oeufs, plus il continue à en acheter, plus l'utilité marginale que chaque ajout successif d'une unité a pour lui sera basse. Ceci est bien entendu conforme à la loi de l'utilité marginale. Inversement, plus il dépense d'argent pour les oeufs, plus l'utilité marginale perdue sera grande en ce qui peut être son deuxième bien préféré — par exemple du beurre. Ainsi, plus il dépense en oeufs, moins l'utilité marginale qu'il tire des oeufs sera grande, et plus le coût marginal de l'achat des oeufs, c'est-à-dire la valeur à laquelle il doit renoncer, sera élevé. Au bout d'un moment le second finit par devenir supérieur à la première. Quand cela se produit et que le coût

marginal de l'achat des oeufs devient plus grand que l'utilité marginale de l'ajout du bien, il modifie ses achats pour se procurer du beurre et le même processus recommence. Quel que soit son stock de monnaie, les dépenses de consommation d'un individu viennent en premier et les dépenses pour chaque bien suivent la même loi. Dans certains cas le coût marginal d'un bien de consommation est un investissement dans une certaine branche et l'homme se mettra à investir une partie de son argent en facteurs de production. Cet investissement continuera jusqu'à ce que son coût marginal, en termes de consommation ou d'encaisses monétaires perdues, devienne supérieur à la valeur actualisée du rendement espéré. Parfois le valeur la plus élevée est une augmentation du niveau des encaisses monétaires, et celle-ci se poursuivra jusqu'à ce que l'utilité marginale découlant de cet usage devienne inférieure au coût marginal associé à un autre choix. Le stock monétaire d'un individu est alloué de cette façon entre les usages qui ont le plus de valeur.

Les demandes individuelles sont construites de cette manière pour tout bien de consommation et les demandes du marché sont déterminées par la somme des demandes individuelles sur le marché. Les stocks de tous les biens de consommation étant donnés (cette *donnée* sera analysée dans les chapitres suivants), leur prix de marché est par là même déterminé.

On pourrait penser, et de nombreux auteurs l'on cru, que la monnaie a permis ici de mesurer et de rendre comparables les utilités des différents individus. Elle n'a cependant rien fait de tel. L'utilité marginale de la monnaie diffère d'une personne à l'autre, tout comme l'utilité marginale d'un autre bien. Le fait qu'une once de monnaie puisse acheter divers biens sur le marché et que de telles occasions puissent être ouvertes à tous ne nous donne aucune information quant à la façon dont les gens classent ces différentes combinaisons de biens. *Il n'y a pas de mesure ou de comparaison dans le domaine des valeurs ou des rangs d'un classement.* La monnaie ne permet que de comparer des *prix*, en instaurant des prix monétaires pour chaque bien.

Il pourrait sembler que le processus de classement et de comparaison sur les échelles de valeur effectué par chaque individu ait établi et déterminé le prix des biens de consommation sans qu'il y ait besoin d'analyse supplémentaire. Le problème n'est toutefois pas aussi simple. La fuite devant les difficultés en jeu ou le fait de les négliger a pollué l'économie pendant de nombreuses années. Dans un système de troc il n'y aurait aucune difficulté analytique. Tous les biens de consommation possibles seraient classés et comparés par chaque individu, les demandes de chacun en termes d'un autre seraient établies, etc. Les utilités relatives établiraient les demandes individuelles et on ajouterait celles-ci pour obtenir

la demande du marché. Mais dans une économie monétaire une grande difficulté analytique apparaît.

Pour déterminer le prix d'un bien nous analysons la demande du marché pour ce bien ; celle-ci dépend à son tour des demandes individuelles ; ces dernières sont à leur tour déterminées par le classement par l'individu de la valeur des unités de biens et des unités de monnaie, étant données les diverses possibilités d'utilisation de la monnaie ; *mais ces dernières possibilités dépendent à leur tour des prix existants pour les autres biens*. Une demande hypothétique d'oeufs doit supposer que les prix monétaires du beurre, des vêtements, etc. soient donnés. *Mais comment, dès lors, les échelles de valeur et les utilités peuvent-elles être utilisées pour expliquer la formation des prix monétaires, si ces valeurs et ces utilités elles-mêmes dépendent de l'existence de prix monétaires ?*

B. La régression monétaire

Il est évident que ce problème crucial de *circularité* (X dépend de Y , alors que Y dépend de X) n'existe pas seulement pour les décisions des consommateurs mais aussi pour toute décision d'échange dans une économie monétaire. Considérons ainsi le cas du vendeur du stock d'un bien de consommation. Étant donnée une offre de prix monétaire, il doit décider de vendre les unités de son stock ou de les conserver. La décision de vendre en échange de monnaie est due à l'usage qu'il pourrait faire de la monnaie. La monnaie lui servirait pour ses besoins les plus importants et ceci déterminera la valeur qu'il attribuera à la monnaie — son utilité marginale en cas d'ajout d'une unité. Mais *l'utilité marginale pour le vendeur d'un ajout de monnaie au stock se fonde sur le fait qu'il s'agit déjà de monnaie* et qu'elle permet d'obtenir les autres biens que le vendeur achètera — biens de consommation comme facteurs de production. L'utilité marginale pour le vendeur dépend donc aussi de l'existence préalable de prix monétaires pour les divers biens de l'économie.

Il en va de même, pour le travailleur, le propriétaire foncier, l'investisseur ou le propriétaire d'un bien du capital : quand ils vendent leurs services ou leurs biens, la monnaie a une utilité marginale d'ajout, qui est une condition nécessairement préalable à leur décision de vendre les biens et qui est donc un déterminant de leur courbe d'offre du bien contre de la monnaie. Or cette utilité marginale dépend toujours de l'existence préalable d'un vecteur de prix monétaires. Le vendeur d'un bien quelconque en échange de monnaie classe par conséquent l'utilité marginale de la monnaie qu'il veut obtenir par rapport à l'utilité marginale de détention du bien ou du service. Quiconque dépense de la monnaie pour acheter un bien ou un service évalue l'utilité marginale pour lui de la conservation de cette monnaie par rapport à l'utilité marginale de l'acquisition du bien. Ces échelles de valeur des divers vendeurs et

acheteurs déterminent les offres et les demandes individuelles et par là tous les prix monétaires ; mais afin de classer la monnaie et les biens sur son échelle de valeur, la monnaie doit *déjà* posséder une utilité marginale pour chacun, et cette utilité marginale *doit* être basée sur la préexistence de prix monétaires pour les différents biens.¹⁸

La solution à ce problème crucial de circularité a été fournie par le professeur Ludwig von Mises, avec sa remarquable théorie de la régression monétaire.¹⁹ La théorie de la régression monétaire peut être expliquée en examinant la période prise en compte dans chaque partie de notre analyse. Définissons un « jour » comme la période juste suffisante pour déterminer le prix du marché de chaque bien dans la société. Le jour *J*, le prix monétaire de chaque bien est alors déterminé par les interactions des offres et des demandes de monnaie et du bien des acheteurs

¹⁸ Il est vrai que celui qui envisage d'acquérir ou de céder de la monnaie s'intéresse bien entendu en premier lieu à son pouvoir d'achat futur et à la future structure des prix. Mais il ne peut pas former de jugement sur le futur pouvoir d'achat de la monnaie autrement qu'en regardant sa configuration dans le passé immédiat. (Mises, *Human Action*, p. 407 [*L'Action humaine*, pp. 430–431].)

¹⁹ Voir Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 97–123 et *Human Action*, pp. 405–408 [*L'Action humaine*, pp. 428–432]. Voir aussi Schumpeter, *History of Economic Analysis*, p. 1090. Ce problème a empêché le développement de la science économique jusqu'à ce que Mises en fournisse la solution. L'incapacité à le résoudre avait conduit de nombreux économistes à désespérer de jamais construire une analyse économique satisfaisante des prix monétaires. Ils furent conduits à abandonner l'analyse fondamentale des prix monétaires et à séparer totalement le prix des biens de ses composantes monétaires. En prenant cette option erronée, ils supposèrent que les prix individuels étaient entièrement déterminés comme dans le cas du troc, sans composantes monétaires, pendant que l'offre et la demande de monnaie déterminaient une création imaginaire appelé « niveau général des prix ». Les économistes commencèrent à se spécialiser de manière séparée pour certains dans une « théorie des prix » faisant totalement abstraction des véritables fonctions de la monnaie, pour d'autres dans une « théorie monétaire » faisant abstraction des prix individuels et ne traitant que d'un mytique « niveau des prix ». La première s'intéressait uniquement à un prix particulier et à ses déterminants ; la seconde uniquement à « l'économie dans son ensemble » sans la relier à ses composantes individuelles — ces théories étant respectivement appelées « microéconomie » et « macroéconomie ». En réalité de telles prémisses fallacieuses conduisirent inévitablement à des conclusions erronées. Il est certainement légitime et nécessaire pour l'économie, quand elle cherche à analyser la réalité, d'isoler les différents domaines sur lesquels concentrer l'analyse au fur et à mesure où celle-ci se fait ; mais il est illégitime de falsifier la réalité dans cette séparation et de sorte que l'analyse finale n'offre pas un tableau correct des parties individuelles et de leurs interactions.

et des vendeurs de ce jour-là. Chaque acheteur et chaque vendeur classe la monnaie et le bien en question conformément à leur utilité marginale relative pour lui. Par conséquent, le prix monétaire à la *fin* du jour J est déterminé par les utilités marginales de la monnaie et du bien telles qu'elles existaient au *début* du jour J . Mais l'utilité marginale de la monnaie est basée, comme nous l'avons vu plus haut, sur le vecteur *préexistant* des prix monétaires. La monnaie est demandée et considérée comme utile en raison des prix monétaires *déjà existants*. Le prix d'un bien le jour J est donc déterminé par l'utilité marginale du bien ce jour J et par l'utilité marginale de la monnaie le jour J , cette dernière dépendant à son tour du prix des biens le jour $J - 1$.

L'analyse économique des prix monétaires n'est donc *pas* circulaire. Si les prix aujourd'hui dépendent de l'utilité marginale de la monnaie aujourd'hui, cette dernière dépend des prix monétaires *hier*. Ainsi, dans chaque prix monétaire d'un jour donné, il se trouve une *composante temporelle* de sorte que ce prix est partiellement déterminé par les prix monétaires de la veille. Ceci ne signifie *pas* que le prix des oeufs aujourd'hui est en partie déterminé par le prix des oeufs hier, que le prix du beurre aujourd'hui dépend de celui du beurre la veille, etc. Au contraire, la composante temporelle essentielle à chaque prix particulier aujourd'hui est le *vecteur total* du prix monétaire de tous les biens la veille et, bien entendu, l'évaluation de l'unité monétaire qui en découle pour les individus de la société. Si nous étudions cependant le *vecteur total* des prix du jour, une composante temporelle essentielle de sa détermination est le vecteur total des prix de la veille.

La composante temporelle se situe purement du côté monétaire des facteurs déterminants. *Dans une société de troc il n'y a pas de composante temporelle* dans les prix du jour. Lorsque des chevaux sont échangés contre du poisson, les individus du marché jugent des utilités marginales uniquement sur la base des usages directs des marchandises. Ces usages directs sont immédiats et ne requièrent aucun prix préexistant sur le marché. Les utilités marginales des biens directs, comme les chevaux ou le poisson, n'ont donc aucune composante temporelle préalable. Il n'y a par conséquent aucun problème de circularité dans un système de troc. Dans ce type de société, si tous les marchés précédents et la connaissance des prix précédents disparaissaient d'une certaine façon ou d'une autre, il y aurait bien sûr une période initiale de confusion quand chaque individu consulterait son échelle de valeur et essaierait d'estimer celles des autres, mais il ne serait pas très difficile de rétablir très rapidement les marchés d'échange. Le cas est différent avec une économie monétaire. Puisque l'utilité marginale de la marchandise monétaire dépend des prix monétaires préexistants, une disparition des marchés existants et de

la connaissance des prix monétaires rendrait impossible le rétablissement direct d'une économie monétaire. L'économie serait détruite et renvoyée à un état de troc très primitif, après quoi une économie monétaire ne pourrait se rétablir que lentement au niveau qu'elle avait connue auparavant.

On peut à ce stade poser la question : Étant donné qu'il n'y a pas de circularité dans la détermination des prix monétaires, le fait que les causes *remontent* pour partie dans le passé ne repousse-t-il pas tout simplement les composantes inexpliquées sans fin en arrière ? Si les prix d'aujourd'hui sont partiellement déterminés par les prix d'hier, et que ceux d'hier le sont par ceux d'avant-hier, etc., la régression n'est-elle pas infinie et une partie de la détermination des prix ne reste-t-elle pas inexpliquée ?

La réponse est que la régression n'est pas infinie et la clé de son point d'arrêt réside dans la distinction qui vient d'être faite entre les conditions d'une économie monétaires et celles d'un état de troc. Rappelons que l'utilité de la monnaie est constituée de *deux* éléments majeurs : l'utilité de la monnaie comme moyen d'échange et l'utilité de la marchandise monétaire dans son usage direct de marchandise (comme l'utilisation d'or pour des ornements). Dans une économie monétaire, après que la marchandise monétaire s'est pleinement développée comme moyen d'échange, son utilisation comme intermédiaire tend largement à éclipser son usage direct dans la consommation. La demande d'or comme monnaie dépasse de loin sa demande en bijouterie. Ce dernier usage et la demande associée continuent toutefois d'exister et d'exercer une certaine influence sur la demande totale de la marchandise monétaire.

Dans une économie monétaire l'utilité marginale de l'or et donc sa demande participent tous les jours à la détermination de tous les prix monétaires. L'utilité marginale de l'or et sa demande aujourd'hui dépendent du vecteur des prix monétaires existants hier, qui dépend à son tour de l'utilité marginale de l'or et de sa demande hier, etc. Mais, au fur et à mesure que nous remontons le temps, nous devons finalement arriver au point initial où les gens commençaient juste à utiliser l'or comme moyen d'échange. Considérons le *premier* jour où les gens sont sortis d'un système de troc pur et ont commencé à utiliser l'or comme moyen d'échange. Ce jour-là, le prix monétaire, ou plutôt le prix en or, de tout autre bien dépendait pour partie de l'utilité marginale de l'or. Cette utilité marginale de l'or avait une *composante temporelle*, à savoir le vecteur précédent des prix en or, déterminés par le troc. Dit autrement, lorsque l'or a pour la première fois commencé à être utilisé comme moyen d'échange, son utilité marginale en tant que tel dépendait de l'existence du vecteur précédent des prix-or établis par le biais du *troc*. Mais si nous

remontons un jour plus tôt, *au dernier jour du troc*, le prix-or des divers biens de ce jour, comme tous les autres prix, n'avait *aucune* composante temporelle. Il était uniquement déterminé, comme tous les autres prix du troc, par l'utilité marginale de l'or et des autres biens ce jour-là, et l'utilité marginale de l'or, comme il n'était utilisé *que* pour la consommation directe, n'avait *aucune* composante temporelle.

La détermination des prix monétaires (prix-or) est donc entièrement expliquée, sans circularité ni régression infinie. La demande d'or intervient dans tout prix-or, et la demande d'or d'aujourd'hui, dans la mesure où il est utilisé comme *moyen d'échange*, possède une composante temporelle, étant basé sur le vecteur des prix-or d'hier. Cette composante temporelle remonte jusqu'au dernier jour du troc, veille du jour où l'or a commencé à être utilisé comme moyen d'échange. L'or n'avait ce jour-là aucune utilité en tant que moyen d'échange : la demande d'or concernait uniquement son usage direct et par conséquent la détermination des prix-or de ce jour et de tous les jours précédents ne comportaient aucune composante temporelle.^{20,21}

La représentation causale-temporelle de la régression peut être illustrée par le diagramme de la figure 38. Les jours consécutifs sont numérotés 1, 2, 3, etc., et, pour chaque période, les flèches indiquent les facteurs causaux sous-jacents qui déterminent le prix-or des biens sur le marché. A chaque période le prix-or des biens est fondamentalement déterminé par les utilités marginales relatives de l'or et des autres biens sur les échelles de valeur individuelles, et les utilités marginales sont basées sur les prix-or durant la période précédente. Cette composante temporelle, indiquée par une flèche, remonte en arrière jusqu'à la période du troc, lorsque l'or n'était utilisé que dans des buts de consommation ou de production directs et non comme moyen d'échange. A ce point il n'y a plus de dépendance temporelle par rapport à des prix-or précédents et la flèche

²⁰ Au fur et à mesure que nous remontons le temps et que nous nous approchons de la période initiale du troc, la part de l'usage de l'or pour motif d'échange dans la demande d'or devient relativement plus faible par rapport à son usage direct, jusqu'à ce que finalement, le dernier jour du troc, elle disparaisse totalement, la composante temporelle disparaissant avec elle.

²¹ Il faut remarquer que ce point d'arrêt crucial de la régression n'est *pas* la cessation de l'usage de l'or comme « monnaie » mais la cessation de son usage comme *moyen d'échange*. Il est clair que le concept de moyen d'échange « généralisé » (de monnaie) n'est pas important ici. Tant que l'or est utilisé comme moyen d'échange, les prix-or continueront à posséder une composante temporelle. Il est bien sûr vrai que pour une marchandise utilisée comme moyen d'échange *limité* seul un vecteur limité de prix a besoin d'être pris en compte pour juger de son utilité.

che temporelle disparaît. Sur ce diagramme, un système de troc prévaut les jours 1, 2 et 3, et l'or est utilisé comme moyen d'échange à partir du jour 4.

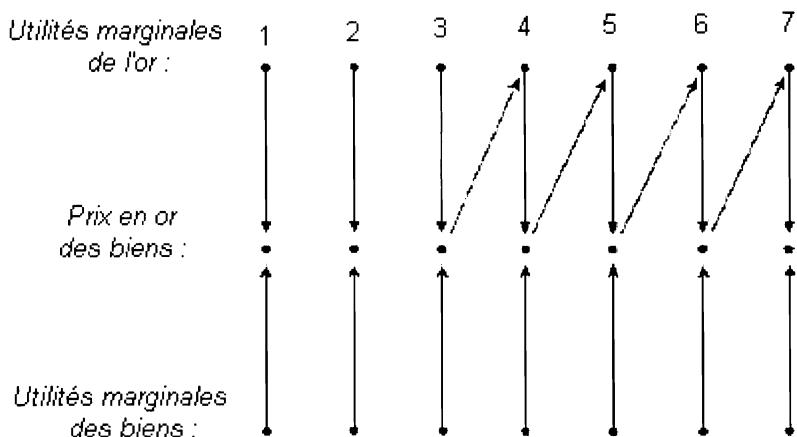


Figure 38 : Diagramme causal-temporel de la régression monétaire

L'un des résultats importants de la théorie de la régression est d'établir le fait que la monnaie doit naître de la manière décrite au chapitre 3, c'est-à-dire qu'elle doit se développer à partir d'une marchandise déjà demandée pour son usage direct, la marchandise étant ensuite utilisée comme moyen d'échange de plus en plus général. La demande d'un bien comme moyen d'échange doit être fondée sur un vecteur déjà existant de prix exprimés en termes d'autres biens. Un moyen d'échange ne peut par conséquent survenir que selon notre description précédente et le diagramme associé ; il ne peut sortir que d'une marchandise déjà utilisée directement dans une situation de troc, et ayant donc déjà un vecteur de prix en termes des autres biens. La monnaie doit se développer à partir d'une marchandise ayant un pouvoir d'achat déjà existant, comme l'avaient l'or et l'argent. Elle ne peut pas être créée à partir de rien par un quelconque et soudain « contrat social » ou par décret du gouvernement.

Par ailleurs, il ne découle pas de cette analyse que si une monnaie existante en venait à perdre ses usages directs elle ne pourrait plus être utilisée comme monnaie. Ainsi, si l'or, après être devenu monnaie, perdait soudain sa valeur pour les ornements ou ses usages industriels, il ne perdrait pas nécessairement sa caractéristique de monnaie. Une fois qu'un moyen d'échange est devenu une monnaie, les prix monétaires continuent à s'établir. Si le jour J l'or perdait ses usages directs, il y au-

rait encore des prix monétaires existant établis le jour $J - 1$, et ces prix formeraient la base de l'utilité marginale de l'or le jour J . De même, les prix monétaires déterminés ainsi ce jour J formeraient la base de l'utilité marginale de la monnaie le jour $J + 1$. A partir de J l'or pourrait être demandé pour sa seule valeur d'échange, et plus du tout pour son usage direct. Par conséquent, alors qu'il est absolument nécessaire qu'une monnaie naisse en tant que marchandise ayant des usages directs, il n'est pas absolument nécessaire que les usages directs continuent après que la monnaie s'est établie.

Les prix monétaires des biens de consommation ont été maintenant totalement expliqués en termes d'échelles de valeur individuelles et ces échelles de valeur ont été expliquées jusqu'au contenu des évaluations subjectives de la valeur d'usage de chaque bien. L'économie ne s'intéresse pas au contenu spécifique de ces fins, mais cherche à expliquer les divers phénomènes de l'action basés sur n'importe quelles fins données. Son rôle dans ce domaine est par conséquent parfaitement rempli en faisant remonter ces phénomènes aux évaluations subjectives des biens utiles.²²

C. Utilité et coûts

Nous pouvons résumer les réflexions sur l'utilité et les coûts dans les décisions des acheteurs et des vendeurs de biens de consommation — ou

²² Le professeur Patinkin critique Mises pour avoir prétendument basé le théorème de la régression sur l'idée que l'utilité marginale de la monnaie se référerait à l'utilité marginale des biens contre lesquels la monnaie est échangée plus qu'à l'utilité marginale de détention de la monnaie, et il accuse Mises de défendre de manière incohérente cette seconde approche dans une partie de sa *Théorie de la monnaie et du crédit*. En réalité le concept d'utilité marginale de la monnaie se réfère *bien* chez Mises à l'utilité de la *détention* de monnaie et ce que dit Mises à propos du théorème de régression porte sur autre chose, à savoir que l'utilité marginale de détention est elle-même basée sur le fait préalable que la monnaie s'échange contre des biens, c'est-à-dire qu'elle est basée sur les prix monétaires préalables des biens. Il devient ainsi nécessaire de briser cette circularité — au moyen du théorème de la régression. En résumé le prix des biens doit exister *pour* qu'il y ait une utilité marginale de détention de la monnaie. Dans sa propre théorie, Patinkin essaie très faiblement de justifier la circularité, en disant que dans l'analyse du marché (« expérience » du marché) il part de l'utilité, et que dans l'analyse de l'utilité il part des prix (« expérience » individuelle), mais il demeure qu'il est inextricablement pris dans un piège circulaire qu'une méthodologie de cause à effet (au contraire d'un modèle mathématique de détermination mutuelle) aurait rapidement révélé. Don Patinkin, *Money, Interest, and Prices* (Evanston, Ill.: Row, Peterson & Co., 1956), pp. 71-72, 414.

plutôt des acheteurs et vendeurs potentiels (cf. chapitre 2, p. 137) — comme suit :

Vendeur

Revenu : Utilité marginale de l'ajout des unités monétaires = rang de l'usage potentiel ayant le plus de valeur

Coût :

Soit : (1) L'utilité marginale du bien dans son usage direct — usage le mieux classé devant être sacrifié

Soit : (2) L'utilité marginale de détention en vue d'une vente future à un prix plus élevé

(L'alternative la plus élevée dans son échelle de valeurs.)

Si aucun de ces coûts n'est présent, la vente se fait sans coût.

Acheteur

Revenu : Utilité marginale de l'ajout des unités du bien = rang de l'usage direct ayant le plus de valeur

Coût : Utilité marginale des unités monétaires — rang de l'usage ayant la plus grande utilité et devant être sacrifié en effectuant l'échange

Le but de l'agent est toujours de retirer un profit psychique d'une action en faisant en sorte que son revenu marginal dépasse son coût marginal. Ce n'est qu'une fois la décision prise, l'action entreprise, et les conséquences évaluées, que l'agent peut savoir si sa décision était correcte, c'est-à-dire si son revenu psychique a véritablement été supérieur au coût. Il est possible que son coût se révèle plus grand que son revenu et que par conséquent il ait perdu dans l'échange.

Il est pratique de distinguer les deux points de vue desquels l'agent juge son action comme *ex ante* et *ex post*. *Ex ante* représente sa position quand il doit décider du cours d'une action ; c'est la réflexion qui compte et qui importe pour l'action humaine. C'est l'agent réfléchissant aux diverses possibilités et aux conséquences de chacune. *Ex post* est l'enregistrement de son observation des résultats de l'action passée. C'est le jugement de ses actions passées et de leurs résultats. Ainsi, *ex ante* il choisira toujours le cours le plus avantageux dans son action et fera toujours un profit psychique, le revenu excédant le coût. *Ex post* il peut avoir gagné ou perdu dans l'action. Le revenu peut dépasser ou non le coût, en fonction de sa qualité d'entrepreneur lorsqu'il a décidé de son action initiale. Il est clair que ses jugements *ex post* sont principalement utiles pour lui quand il s'agit de peser le pour et le contre dans ses réflexions *ex ante* pour une action future.

Supposons qu'un consommateur final achète un produit et se rende compte par la suite qu'il s'est trompé dans cet achat et que le bien n'a que peu ou pas de valeur pour lui. Un individu pourrait ainsi acheter un gâteau et constater qu'il ne l'aime pas du tout. *Ex ante* l'utilité (espérée) du gâteau était plus grande que l'utilité marginale de la monnaie cédée au cours de l'achat ; *ex post* il se rend compte qu'il a commis une erreur et que s'il devait le refaire il n'achèterait pas le gâteau. L'achat était de la responsabilité du consommateur et il doit accepter la perte comme le profit résultant de ses transactions volontaires. Bien entendu, personne ne peut revivre le passé, mais on peut utiliser ses connaissances, par exemple pour éviter d'acheter à nouveau un tel gâteau. Il devrait être évident que le gâteau, une fois acheté, peut avoir peu ou aucune valeur même si l'individu a payé à l'origine plusieurs grains d'or pour se le procurer. Le *coût* du gâteau était l'utilité marginale perdue des trois grains d'or payés pour lui. Mais ce coût payé *dans le passé* ne peut pas conférer de valeur au gâteau *maintenant*. Cela semble évident et pourtant l'économie a toujours souffert d'avoir négligé cette vérité, en particulier au dix-neuvième siècle, sous la forme de diverses théories expliquant la valeur par les « coûts ». Ces théories des coûts affirmaient que la valeur des biens leur était conférée par les coûts ou les sacrifices effectués pour les obtenir par le passé. Il est au contraire clair que la valeur ne peut être conférée à un bien que par les désirs des individus voulant les utiliser directement dans le *présent* ou par l'espoir de les vendre à de tels individus dans le *futur*.²³

Nous pouvons modifier l'histoire de l'acheteur ci-dessus en prenant le cas où cet acheteur n'est pas un consommateur final mais plutôt un acheteur spéculateur anticipant une hausse future du prix. Dans ce cas un revenu plus élevé pour lui constituera l'utilité marginale d'une détention en vue d'une vente future à un prix supérieur, prix auquel il retranchera les coûts de stockage.

D. Planification et gamme de choix

Il devrait être évident que l'instauration de la monnaie élargit énormément la liste des choix ouverts à chacun. La liste des usages possibles pouvant être satisfaits par les unités monétaires est bien plus grande que

²³ Comme le dit Wicksteed : « Les efforts sont régulés par les valeurs anticipées, mais les valeurs ne sont pas contrôlées par les efforts précédents, » et « La valeur de ce que vous avez n'est pas affecté par la valeur de ce que vous avez abandonné ou cédé afin de l'obtenir. Mais la mesure des avantages auxquels vous acceptez de renoncer afin d'obtenir une chose est déterminée par la valeur que vous en attendez lorsque vous l'aurez. » (Wicksteed, *Common Sense of Political Economy*, I, p. 93 et 89).

le nombre des usages que peuvent rendre des biens individuels. Des chevaux ou des maisons peuvent être consacrés à plusieurs usages, des matières premières à de nombreux domaines de la production mais la monnaie peut être consacrée à des dépenses pour *tout* type de bien échangeable dans la société, qu'il s'agisse d'une marchandise tangible ou d'un service intangible, d'un bien de consommation, du capital ou naturel, ou encore d'un titre sur ces biens. La monnaie sert à grandement élargir la gamme des choix et devient elle-même un *moyen* clé à allouer entre les fins possibles ayant la plus grande valeur.²⁴

Il pourrait être utile de voir à ce stade ce que chaque personne fait dans l'action. Tout individu cherche toujours à allouer les moyens à celles de ses fins qui ont le plus de valeur, en fonction de leur classement sur son échelle de valeur. Ses actions en général, et ses actions *dans l'échange* en particulier, sont toujours le résultat de certaines attentes de sa part, attentes du cours le plus favorable qu'il pourrait suivre. Il suit toujours la voie dont il *s'attend* à ce qu'elle lui rapporte la fin disponible la mieux classée à un certain moment du futur (qui peut parfois être si proche qu'il en est presque immédiat), et lui rapporte par conséquent un profit psychique de l'action. S'il se montre avoir agi de manière erronée, de sorte qu'un autre choix d'action lui aurait rapporté un revenu psychique plus grand, alors il a subi une perte. *Ex ante* il apprécie sa situation, présente et future, choisit entre ses évaluations, essaie d'obtenir celles qui ont le plus de valeur grâce à son « expérience » et choisit ensuite d'entreprendre des actions sur la base de ces *plans*. Ces plans sont ses décisions concernant l'action future, basées sur son classement des fins et sur ses connaissances supposées de la façon de les atteindre. Tout individu est par conséquent constamment en train de *planifier*. Cette planification peut aller d'un investissement impressionnant dans une nouvelle usine d'acier jusqu'à la décision d'un petit garçon de dépenser deux centimes pour acheter un bonbon, mais il s'agit néanmoins d'une planification.²⁵ Il est donc faux d'affirmer qu'une société de marché libre est « non planifiée » ; au contraire, chaque individu planifie pour lui-même.

²⁴ Nous verrons plus loin, au chapitre 11, que la monnaie, une fois établie sur le marché, est le seul bien à ne pas conduire à un bénéfice général quand sa quantité est augmentée.

²⁵ « Planifier » ne signifie pas nécessairement que l'individu ait réfléchi longuement et intensément sur une décision et sur l'action qui s'ensuit. Il peut avoir pris sa décision presque instantanément. Il s'agit pourtant encore d'une action planifiée. Comme toute action a un but et n'est pas un simple réflexe, il doit toujours y avoir eu, avant l'action, une décision d'agir ainsi que des évaluations. Il y a donc toujours planification.

Mais le fait que les plans individuels ne semblent pas coordonnés ne conduit-il pas au « chaos » ? Au contraire. Premièrement le système de l'échange coordonne les plans individuels en faisant faire un bénéfice aux *deux* parties de chaque échange. Deuxièmement le coeur de cet ouvrage est consacré à une explication et à une analyse des principes et de l'ordre qui déterminent les divers phénomènes de l'échange dans une économie monétaire : prix, production, dépenses, etc. Loin d'être chaotique, la structure de l'économie monétaire présente un tableau complexe, systématique et peut être déduit de l'existence fondamentale de l'action humaine et de l'échange indirect.²⁶

6. Les relations entre les prix des biens de consommation

Ainsi à tout instant, le consommateur est confronté aux prix monétaires déjà existant des divers biens de consommation du marché. Sur la base de son échelle d'utilité, il détermine le classement des diverses unités des différents biens et de la monnaie, et ces classements déterminent combien d'argent il dépensera pour chacun des biens. En particulier, *il dépensera de la monnaie sur chaque bien particulier jusqu'à ce que l'utilité marginale de l'ajout d'une unité du bien cesse d'être supérieure à l'utilité marginale que son prix monétaire a pour lui*. Telle est la loi de l'action du consommateur dans une économie de marché. Quand il dépense de l'argent pour un bien, l'utilité marginale des nouvelles unités diminue alors que l'utilité marginale de la monnaie cédée augmente, jusqu'à ce qu'il cesse de dépenser pour ce bien. Dans les cas où l'utilité marginale d'une seule unité du bien est inférieure à l'utilité marginale de son prix monétaire, l'individu n'achètera pas du tout ce bien. De cette façon les demandes individuelles sont déterminées pour chaque bien et par conséquent aussi les demandes globales du marché pour l'ensemble des acheteurs. La position de la demande du marché détermine ce que sera le prix du marché dans le futur immédiat. Ainsi, si nous considérons l'action comme divisée en périodes constituées de « jours », alors les acheteurs individuels établissent leurs classements et leurs demandes sur la base des prix existant à la fin du jour 1, et ces demandes déterminent ce que seront les prix à la fin du jour 2.

Le lecteur est renvoyé maintenant à la discussion du chapitre 2, sections 9 et 10. L'analyse qui y vaut pour des conditions de troc s'applique

²⁶ L'économie « doit en tout cas comprendre et impliquer une étude de la façon dont les membres [...] de la société géreront spontanément leurs propres ressources et des relations qu'ils entretiendront spontanément entre eux. » Wicksteed, *Common Sense of Political Economy*, I, 15–16.

tout aussi bien aux prix monétaires. A la fin de chaque jour les demandes (ou plutôt les demandes totales) et le stock existant ce jour établissent le prix d'équilibre du marché du jour. Dans une économie monétaire, ces facteurs déterminent les prix monétaires des différents biens pour ce jour-là. L'analyse des changements du prix d'un bien, effectuée au chapitre 2, est directement applicable ici. Dans une économie monétaire les marchés les plus importants sont naturellement continus car des biens continuent d'être produits chaque jour. Les changements de l'offre et de la demande ou les changements de la demande totale et de la quantité en stock ont exactement les mêmes effets que dans une économie de troc. Un accroissement de la demande totale du marché par rapport au jour précédent tend à faire monter le prix monétaire du jour ; une augmentation du stock disponible tend à faire baisser le prix, etc. Comme pour le troc, le stock de chaque bien, à la fin de chaque jour, a été transféré vers les mains des possesseurs les plus empressés.

Jusqu'ici nous nous sommes concentrés sur la détermination du prix monétaire de chaque bien de consommation, sans consacrer beaucoup d'attention aux relations entre ces prix. Les interrelations devraient cependant être claires. Les biens disponibles sont classés, ainsi que la possibilité de conserver la marchandise monétaire dans ses encaisses, sur les échelles de valeur individuelles. Puis, conformément aux classements et à la loi de l'utilité, l'individu alloue ses unités monétaires vers les usages ayant le plus de valeur : les divers biens de consommation, l'investissement dans divers facteurs et l'augmentation de ses encaisses. Repoussons la question de la distribution choisie entre consommation et investissement et celle de l'augmentation des encaisses monétaires à des chapitres ultérieurs, et étudions uniquement les relations entre les prix des biens de consommation.

La loi des relations entre les biens de consommation est : *Plus il existe de substituts disponibles à un bien donné, plus les demandes individuelles et globales de ce bien tendront à être élastiques.* De par la définition d'un « bien », deux biens ne peuvent pas être de « parfaits substituts » l'un pour l'autre, car si les consommateurs les considéraient comme totalement identiques ils ne formeraient par définition qu'un seul bien. *Tous* les biens de consommation sont, par ailleurs, des substituts *partiels* les uns des autres. Quand un homme range sur son échelle de valeur la myriade de biens disponibles et qu'il compare les utilités décroissantes de chacun, il les traite tous comme des substituts partiels les uns des autres. Tout changement de rang d'un bien modifie obligatoirement les classements de tous les autres biens, car tous ces classements sont ordinaux et relatifs. Un prix plus élevé pour un bien (à cause par exemple d'une diminution du stock produit) tendra à déplacer la de-

mande des consommateurs de ce bien vers d'autres biens de consommation, et leurs demandes tendront donc à croître. Inversement une augmentation du stock et une baisse consécutive du prix d'un bien tendra à déplacer la demande des consommateurs vers celui-ci et à faire baisser les demandes pour les autres biens (plus pour certains que pour d'autres, bien sûr).

C'est une erreur de penser que seuls des biens techniquement similaires constituent des substituts les uns aux autres. Plus les consommateurs dépensent d'argent pour le porc, moins ils en ont à dépenser pour du boeuf, ou plus ils dépensent en voyages moins ils ont à dépenser en postes de télévision. Supposons qu'une réduction de son offre face monter le prix du porc sur le marché ; il est clair que la quantité demandée ainsi que le prix du boeuf seront affectés par ce changement. *Si la demande de porc est plus qu'unitairement élastique dans cet intervalle*, alors le prix plus élevé fera que moins d'argent sera dépensé en porc et que davantage de monnaie tendra à être transférée vers un substitut comme le boeuf. Les demandes de boeuf augmenteront et le prix du boeuf tendra à monter. Inversement, si la demande de porc est *inélastique*, les consommateurs dépenseront davantage d'argent en porc et le résultat sera une baisse de la demande de boeuf et donc de son prix. De telles relations de substitution valent toutefois jusqu'à un certain degré pour tous les biens, puisque tous ces biens sont des substituts entre eux ; en effet chaque bien participe à une compétition pour obtenir le stock de monnaie des consommateurs. Bien sûr certains biens sont des substituts plus « proches » que d'autres et les relations entre eux seront plus fortes qu'entre les autres. L'étroitesse de la substitution dépend cependant de circonstances particulières de la part du consommateur et de ses préférences plus que d'une similitude technique.

Ainsi, les biens de consommation, dans la mesure où ils sont des substituts entre eux, sont reliés comme suit : Quand le stock de *A* augmente et que le prix de *A* baisse en conséquence, (1) *si* la demande de *A* est élastique il y aura une tendance à la baisse des demandes de *B*, *C*, *D*, etc., et donc à une baisse consécutive de leur prix ; (2) *si* la demande de *A* est inélastique il y aura une hausse des demandes de *B*, *C*, *D*, etc., et donc à une hausse consécutive de leur prix ; (3) *si* la demande a une élasticité exactement neutre (unitaire), de sorte que la quantité de monnaie dépensée pour *A* ne change pas, il n'y aura aucun effet sur les demandes et les prix des autres biens.

A mesure que l'économie se développe et que la civilisation prospère il y a une grande expansion du type des biens disponibles et donc du nombre des biens pouvant être substitués les uns aux autres. Il existe par conséquent une tendance à ce que les demandes des divers biens de

consommation deviennent davantage élastiques, bien qu'elles continueront à varier entre très élastique et très inélastique. Dans la mesure où la multiplication des substituts tend à rendre les courbes de demande élastiques, le premier type d'interaction tendra à prédominer. De plus, lorsque de *nouveaux* types de biens entrent sur le marché, il est clair qu'ils retireront une partie de la demande monétaire à d'autres produits substituts et engendreront donc le premier type de réaction.

Les relations de substitution des biens de consommation ont été présentées de manière fort convaincante dans ce passage de Philip Wicksteed :

Il est suffisamment évident que lorsqu'une femme va au marché sans savoir si elle achètera ou non de nouvelles pommes de terre, ou des poulets, le prix auquel elle les trouve et auquel elle peut les avoir peut la déterminer dans un sens ou dans l'autre [...]. Le prix est en effet la première et la plus évidente indication de la nature des possibilités auxquelles elle renonce si elle effectue un achat envisagé. Mais il est presque aussi évident que non seulement le prix de ces choses particulières mais aussi le prix d'un grand nombre d'autres choses affecteront le problème. Si les vieilles pommes de terre, bonnes et saines peuvent être obtenues à bas prix, celle qui fait ses courses sera moins disposée à payer un prix élevé pour les nouvelles, parce qu'il existe une autre possibilité disponible à de bonnes conditions [...]. Si la ménagère envisage de faire honneur à un petit rassemblement de voisins en apportant quelques poulets pour leur faire plaisir au souper, il est possible qu'elle puisse les traiter avec le respect qu'il convient, sans que ce soit avec distinction, en les remplaçant par quelques livres de morue. Et dans ce cas non seulement le prix des poulets mais aussi celui de la morue tendra à intervenir dans son choix. [...]

Mais de quoi dépend l'importance ... [qu'à la différence de prix entre le poulet et la morue] ? Probablement de la différence du prix de choses qui n'ont pas de lien évident avec le poulet ou la morue. Un père ou une mère peuvent avoir des ambitions pour l'éducation ou la réussite de leurs enfants, et être prêts à réduire leurs dépenses d'autres biens afin de leur faire plaisir. De tels parents peuvent être prêts à accepter [...] de recevoir leurs invités de façon moins somptueuse que ne le demande l'usage, et dans le même temps payer des leçons de français ou de violon à leurs enfants. Dans ces cas la question de savoir s'il faut acheter de nouvelles ou d'anciennes pommes de terre, ou d'offrir à ses amis du poulet ou de la morue, ou ni l'un ni l'autre, peut être affectée par

les conditions permettant de donner des leçons de français ou de musique d'une qualité satisfaisante.²⁷

Alors que tous les biens de consommation sont en concurrence entre eux pour s'attirer les achats du consommateur, certains biens sont également *complémentaires*. Il s'agit de biens dont les usages sont étroitement associés par les consommateurs, de sorte que les mouvements de leur demande sont susceptibles d'être fortement liés. Un exemple de biens de consommation complémentaires nous est donné par les *clubs de golf* et les *balles de golf*, deux biens dont les demandes tendent à augmenter et diminuer ensemble. Dans ce cas, par exemple, une augmentation de l'offre de balles de golfs tendra à causer une *chute* de leur prix, qui tendra à faire monter la demande de *clubs de golf* ainsi que d'augmenter la quantité de balles de golf demandée. Ceci tendra à *faire monter* le prix des clubs de golfs. Ainsi, quand deux biens sont *complémentaires*, lorsque le stock de *A* augmente et que le prix de *A* baisse par conséquent, la demande de *B* augmente et son prix tend à *monter*. Comme la baisse du prix d'un bien augmentera toujours la quantité demandée du bien (en raison de la loi de la demande), ceci stimulera toujours la demande du bien complémentaire et tendra ainsi à faire monter son prix.²⁸ Pour que cet effet se produise l'élasticité de la demande du bien original n'a pas d'importance.

Résumons ces relations entre les biens de consommation :

Biens substituables

Si le stock de *A* augmente et que le prix de *A* baisse, et que la *courbe de demande* de *A* est :

- Inélastique* : La demande et le prix de *B, C, D, ... augmentent*
- Élastique* : La demande et le prix de *B, C, D, ... baissent*
- Neutre* : Aucun effet sur *B, C, D, ...*

Biens complémentaires

Si le stock de *A* augmente et que le prix de *A* baisse : la courbe de demande et le prix de *B, C, D, ... augmentent*.

(A moins que la courbe de demande de *A* ne soit verticale et où alors il n'y a aucun effet.)

Tous les biens sont substituables entre eux, alors que peu sont complémentaires. Quand ils sont aussi complémentaires, alors l'effet com-

²⁷ Wicksteed, *Common Sense of Political Economy*, I, 21–22.

²⁸ L'exception correspond aux cas où la courbe de demande du bien est directement verticale et où il n'y aura alors aucun effet sur le bien complémentaire.

plémentaire se mélangera avec l'effet de substitution et la nature de chaque cas particulier sera déterminée selon l'effet qui sera le plus fort.

Cette discussion des relations entre biens de consommation n'a traité que de l'effet des changements du côté du *stock*, du côté de l'offre. Les effets sont différents quand le changement se produit dans la *demande* au lieu de la quantité en stock. Supposons que la demande du marché du bien *A* *augmente* — se déplace vers la droite. Cela signifie que, pour tout prix hypothétique, la quantité achetée de *A*, et donc la quantité de monnaie dépensée pour *A*, *augmente*. Mais, étant donnée l'offre (le stock) de monnaie dans la société, cela veut dire qu'il y aura des baisses dans les demandes d'un ou de plusieurs autres biens.²⁹ Davantage de monnaie dépensée sur le bien *A*, pour un stock monétaire donné, signifie qu'on en dépensera moins pour les biens *B*, *C*, *D*... Les courbes de demande de ces derniers biens « se déplacent vers la gauche » et le prix de ces biens *diminue*. Par conséquent l'effet de substituabilité de tous les biens entre eux est qu'une demande plus forte de *A*, résultant d'une *hausse* du prix de *A*, conduira à une demande plus faible et à des prix en baisse pour les biens *B*, *C*, *D*... Nous pouvons saisir cette relation plus pleinement en nous rendons compte que les demandes sont déterminées par les échelles de valeur individuelles et qu'une hausse de l'utilité marginale d'une unité de *A* signifie nécessairement une baisse relative de l'utilité des autres biens de consommation.

Dans la mesure où deux biens sont complémentaires, un autre effet tend à se produire. S'il y a une augmentation de la demande de clubs de golf, il est probable qu'elle sera accompagnée par une augmentation de la demande de balles de golf car les deux sont déterminées par un désir relatif plus grand de jouer au golf. Quand les changements proviennent du côté de la demande, les prix des biens complémentaires tendent à monter et à baisser ensemble. Dans ce cas nous ne devrions pas dire que la hausse de la demande de *A* a conduit à une hausse de la demande du bien complémentaire *B*, puisque les deux hausses étaient dues à une demande accrue du « paquet » de consommation dans lequel les deux biens sont intimement liés.

Nous pouvons désormais résumer les deux ensembles de relations entre les biens de consommation, pour des changements du stock et de la demande (la demande de rétention des offreurs peut être omise ici puisque cet élément spéculatif tend vers des estimations correctes du déterminant fondamental : la demande du consommateur).

²⁹ Nous omettons ici l'analyse du cas où l'augmentation de la demande résulte d'une baisse des encaisses monétaires et/ou d'une baisse de l'investissement.

Le tableau 10 indique les réactions des autres biens, *B, C, D*, aux changements des déterminants du bien *A*, dans la mesure où ces biens lui sont substituables ou complémentaires. Un signe « + » veut dire que le prix des autres biens réagit dans la *même* direction que le prix du bien *A* ; un signe « - » veut dire que le prix des autres biens réagit dans la direction *opposée*.

Tableau 10

Changement du prix de *B, C, D, ...*

Si <i>A</i> et le bien sont :	Changement du stock de <i>A</i>		Changement de la demande de <i>A</i>
Substituables	+	si la demande de <i>A</i> est <i>élastique</i>	-
	-	si la demande de <i>A</i> est <i>inélastique</i>	
	0 (rien)	si la demande de <i>A</i> est <i>unitaire</i>	
Complémentaires	-		+

Dans certains cas, un *ancien* stock d'un bien peut être évalué différemment du *nouveau* et peut par conséquent devenir un bien séparé. Ainsi, alors que de vieux clous bien conservés peuvent être considérés comme le même bien que des clous nouvellement produits, une vieille Ford ne sera pas considérée comme identique à une nouvelle. Il y aura cependant bel et bien une relation étroite entre les deux biens. Si l'offre de nouvelles Fords baisse et que leurs prix montent, les consommateurs tendront à transférer leur achat vers de vieilles Fords, tendant ainsi à faire monter le prix de ces dernières. Ainsi, une ancienne et une nouvelle marchandise techniquement similaires tendent à être de très proches substituts l'une de l'autre, leurs demandes et leurs prix tendant à être étroitement liés.

On a beaucoup écrit, dans la littérature économique traitant de la théorie de la consommation, en partant de « l'hypothèse » que chaque bien de consommation est désiré indépendamment des autres biens. En réalité, comme nous l'avons vu, les désirs portant sur divers biens sont par nécessité interdépendants, car tous sont rangés sur les échelles de valeur des consommateurs. Les utilités de chacun des biens sont relatives les unes par rapport aux autres. Ces valeurs classées des biens et de la

monnaie permettent la formation des demandes individuelles puis de la demande globale en monnaie de chaque bien.

7. Le prix et les services des biens durables

Pourquoi un homme achète-t-il un bien de consommation ? Comme nous l'avons vu au chapitre premier, un bien de consommation est désiré et recherché parce que l'agent croit qu'il servira à satisfaire ses désirs les plus pressés, ce qui lui permettra d'atteindre les fins auxquelles il accorde de la valeur. En d'autres termes le bien a de la valeur en raison des *services* qu'on s'attend à ce qu'il procure. Les marchandises tangibles comme la nourriture, les vêtements, les maisons, etc., et les services personnels intangibles, comme l'écoute médicale et les représentations de concert, sont dès lors similaires dans la vie du consommateur. Les deux sont évalués par le consommateur en fonction des services qu'ils lui rendent en satisfactions. Tout type de bien de consommation rapportera une certaine quantité de *services par unité de temps*. Ceux-ci peuvent être qualifiés de *services unitaires*. Quand ils sont échangeables ces services peuvent être vendus individuellement. Par ailleurs, quand un bien est une marchandise physique et est durable, il peut être intégralement vendu au consommateur, possédant ainsi en eux une accumulation de nombreux services unitaires attendus dans le futur. Quelles sont les relations entre les marchés et les prix des services unitaires et ceux du bien durable dans sa totalité ?

Toutes choses égales par ailleurs, il est évident qu'un bien *plus* durable a davantage de valeur qu'un bien *moins* durable parce qu'il représente davantage de services unitaires futurs. Supposons ainsi qu'il y ait deux postes de télévision, tous deux identiques quant au service offert au téléspectateur, mais que *A* ait une durée de vie attendue de cinq ans et *B* de dix ans. Bien que le service soit identique, *B* a deux fois plus de services à offrir que *A* au consommateur. Dès lors, sur le marché, le prix de *B* tendra à valoir deux fois le prix de *A*.³⁰

Pour des biens non durables le problème de la vente séparée du service du bien d'une part et du bien lui-même d'autre part n'existe pas. Comme ils offrent des services pendant une période relativement brève, ils sont presque toujours vendus comme un tout. Le beurre, les oeufs, les

³⁰ Strictement parlant ce n'est pas exact et la réserve importante à apporter est donnée ci-dessous. Comme, en raison de la préférence temporelle, les services actuels valent plus que les mêmes services dans le futur, et que ceux du futur proche valent plus que ceux du futur lointain, le prix de *B* vaudra moins que deux fois le prix de *A*.

céréales, etc., sont vendus dans leur totalité, avec tous leurs services. Peu de gens imagineraient de « louer » des oeufs. Les services personnels, à l'inverse, ne sont jamais vendus comme un tout car il n'est pas possible de faire respecter de force les contrats d'esclavage sur un marché libre. Personne n'achète ainsi un médecin, un avocat ou un pianiste à vie, pour lui rendre des services à volonté sans paiement supplémentaire. Les services personnels sont donc toujours vendus en unités séparées.

Le problème de décider si des services doivent être vendus séparément ou dans leur totalité avec le bien survient dans le cas de biens durables comme les maisons, les pianos, les smokings, les postes de télévision, etc. Nous avons vu qu'on ne vend pas les biens sous la forme d'une classe entière, mais en unités homogènes distinctes du stock : on ne vend par exemple pas « le pain » ou « les oeufs » mais « des miches de pain » ou « des douzaines d'oeufs ». Dans la présente analyse un bien peut être vendu soit comme unité physique complète — une maison, un poste de télévision, etc. — soit sous la forme d'unités de service pendant une période. Cette vente d'unités de service d'un bien durable est appelée *location* [*to rent = louer*] du bien. Le prix de l'unité de service est appelée le *loyer* ou la *rente*.

Comme le bien lui-même est seulement un paquet d'unités de services attendus, il est justifié de baser notre analyse sur *l'unité de service*. Il est clair que la demande et le prix d'une unité de service d'un bien de consommation seront exactement déterminés selon les mêmes principes que ceux énoncés dans la précédente analyse de ce chapitre.

Un bien durable possède en lui des unités de services qui s'accumuleront pendant une période. Supposons ainsi qu'une maison ait une durée de vie attendue de 20 ans. Imaginons que la location annuelle de cette maison ait un prix sur le marché, déterminé par l'offre et la demande du marché, de 10 onces d'or. Quel sera alors le prix de la maison elle-même sur le marché si on la vendait ? Comme le revenu de location annuel est de 10 onces (et qu'on s'attend à ce que cela continue), l'acheteur de la maison touchera un montant de 20×10 , soit 200 onces en revenus de location à venir. Le prix de la totalité de la maison tendra inexorablement à être égal à la valeur actualisée de ces 200 onces. Supposons ici pour simplifier qu'il n'y ait pas de phénomène de préférence temporelle et que la valeur actualisée des 200 onces soit donc égale à 200 onces. Dans ce cas le prix de la maison dans sa totalité tendrait à valoir 200 onces.

Supposons que le prix de marché de la maison dans sa totalité soit de 180 onces. Dans ce cas il y aura une ruée pour acheter la maison car il y a un profit monétaire à faire en achetant à 180 onces puis en la louant pour un revenu total de 200 onces. Cette action est similaire aux spécula-

teurs achetant un bien et espérant le revendre plus cher. A l'inverse, les propriétaires actuels de telles maisons (ou de *la* maison s'il n'y en a pas d'autres que le marché estime être le même bien) seront très réticents à vendre à ce prix car il est bien plus rentable de la louer que de la vendre. Ainsi, dans ces conditions, il y aura pour ce type de maison à vendre une demande considérablement plus grande que l'offre quand le prix est de 180 onces. La surenchère de la demande tendra à faire monter le prix vers 200 onces. Supposons au contraire que le prix se situe au-dessus de 200 onces. Dans ce cas il y aura pénurie de la demande d'achat, car il serait meilleur marché de louer que de payer la somme nécessaire pour l'acheter. A l'inverse les possesseurs préféreront nettement vendre la maison plutôt que la louer puisque le prix de vente est avantageux. L'excès de l'offre sur la demande au prix de 200 onces poussera le prix à la baisse jusqu'au point d'équilibre.

Ainsi, alors que tout type de prix de marché est déterminé comme dans les sections précédentes du présent chapitre, le marché détermine également les *relations* entre les prix. Nous avons vu qu'il existe un lien précis entre le prix des services unitaires d'un bien de consommation durable et le prix du bien dans sa totalité. Si ce lien est perturbé ou ne s'applique pas à un moment donné, les actions des individus du marché tendront à l'établir parce des possibilités de gains monétaires existent jusqu'à ce qu'il soit instauré et parce que l'action effectuée pour faire un tel bénéfice tend inévitablement à éliminer l'occasion. Il s'agit d'un cas « d'arbitrage », dans le même sens que lors de l'établissement du prix *unique* d'un bien sur le marché. S'il existe deux prix pour un bien, les gens courront acheter sur le marché le moins cher et pour en vendre davantage sur le marché le plus cher, jusqu'à ce que le jeu de l'offre et de la demande sur chaque marché établisse un prix « d'équilibre » et fasse disparaître les occasions d'arbitrage. Dans le cas d'un bien durable et de ses services il y a une *relation d'équilibre entre les prix*, que le marché tend à établir. *Le prix sur le marché du bien dans sa totalité est égal à la valeur actualisée (présente) de la somme des (futurs) revenus de location ou prix de location qu'on en attend.*

Les futurs revenus de location attendus ne sont bien sûr pas forcément une simple extrapolation des prix de location actuels. En fait, comme les prix changent sans cesse, il sera presque toujours vrai que les prix de location changeront dans le futur. Quand une personne achète un bien durable, elle achète ses services pour une durée s'étendant dans le futur ; elle s'intéresse par conséquent davantage aux taux *futurs* qu'aux taux *présents* ; elle prend simplement ces derniers comme guide possible pour

l'avenir.³¹ Imaginons maintenant que les individus du marché estiment en général que les loyers de cette maison seront pour la prochaine décennie, ou à peu près, plus bas qu'à présent. Le prix de la maison ne sera pas de 20×10 onces, mais d'un montant proportionnellement plus bas.

Nous allons à ce stade définir le « prix du bien dans sa totalité » comme sa *valeur capitalisée* [*capital value*] sur le marché, même s'il y a un risque [en anglais, NdT] de confusion possible avec le concept de « bien du capital » [*capital good*]. La valeur capitalisée d'un bien (que ce soit un bien de consommation, un bien du capital ou un facteur naturel) est le prix monétaire auquel il se vend, en tant que bien durable, à l'instant présent sur le marché. Le concept s'applique aux biens durables qui rendront des services dans le futur.³² La valeur capitalisée d'un bien de consommation tend à être égale à la valeur présente (actualisée) de la somme des loyers unitaires attendus.

La valeur capitalisée est à tout instant basée sur des anticipations concernant le prix des loyers futurs. Que se passe-t-il quand ces anticipations sont erronées ? Supposons par exemple que le marché s'attende à ce que le prix des loyers de cette maison augmente les prochaines années et fasse par conséquent monter la valeur capitalisée à plus de 200 onces. Imaginons de plus qu'au contraire, en réalité, le prix de location baisse. Cela signifie que la valeur capitalisée initiale du marché avait surestimé le revenu locatif de la maison. Ceux qui avaient vendu la maison à 250 onces, par exemple, ont gagné tandis que ceux qui ont acheté la maison afin de la louer ont perdu dans la transaction. Ainsi, ceux qui avaient mieux prévu que les autres font un bénéfice, alors que les mauvais prévisionnistes se retrouvent perdants suite à leurs transactions spéculatives.

Il est évident que de tels profits monétaires ne proviennent *pas* de prévisions seulement correctes *mais de prévisions plus correctes que celles des autres*. Si tous les individus avaient prévu correctement, alors la valeur capitalisée initiale aurait été inférieure à 200 onces, par exemple de 150 onces, prenant en compte la future baisse des prix locatifs. Dans ce cas aucun profit monétaire n'aurait eu lieu.³³ Il devrait être clair

³¹ Il faut garder à l'esprit que, strictement parlant, il n'existe pas de prix « présent » établi par le marché. Quand quelqu'un considère le prix d'un bien, il considère que le prix qui a été consenti dans la dernière transaction enregistrée sur le marché. Le prix « présent » est toujours en réalité le prix historique du passé le plus immédiat (disons il y a une demi-heure). Ce qui intéresse l'agent, c'est ce que seront les divers prix à divers instants de l'avenir.

³² A propos des différents usages du terme de « valeur », voir l'annexe B, « De la valeur », ci-dessous.

³³ Les concepts de profit et de perte monétaires ainsi que leur relation vis-à-vis de la capitalisation seront étudié plus loin.

que les gains et les pertes sont les conséquences de l'action librement entreprise des gagnants et des perdants eux-mêmes. Celui qui a acheté un bien pour le louer à ce qui se révèle être une valeur capitalisée excessive ne peut s'en prendre qu'à lui-même pour avoir été optimiste quand au rendement monétaire de son investissement. Celui qui vend à une valeur capitalisée plus élevée que le revenu locatif final est récompensé de sa sagacité par le biais des décisions volontairement prises par toutes les parties. Et puisque les prévisionnistes à succès sont de fait récompensés, et que les mauvais sont pénalisés, en proportion respectivement de leurs bons et de leurs mauvais jugements, le marché tend à établir et à maintenir une qualité de prévision aussi bonne qu'il est humainement possible.

La relation d'équilibre entre la valeur capitalisée sur le marché et la somme des loyers futurs *attendus* est un équilibre au jour le jour, que le marché tend toujours à établir. Il est analogue à l'*équilibre quotidien* du prix d'un bien établi par l'offre et la demande sur le marché. D'un autre côté la relation d'équilibre entre valeur capitalisée actuelle et loyers futurs *effectifs* n'est qu'une tendance à long terme suscitée par l'encouragement que le marché donne aux prévisionnistes à succès. Cette relation est celle d'un équilibre *final*, similaire aux prix d'*équilibre final* qui fixent le but vers lequel tendent les prix quotidiens. L'étude de la valeur capitalisée et des prix locatifs réclame une analyse supplémentaire par l'offre et la demande. La détermination du prix locatif unitaire ne présente aucun problème. La détermination du prix de la valeur capitalisée nécessite cependant d'être modifiée pour tenir compte de cette dépendance envers et de la relation avec le prix de location. La *demande* d'un bien durable sera désormais non seulement une demande d'usage direct mais *aussi*, de la part d'autres personnes, *une demande d'investissement par le biais d'une location future*. Si quelqu'un sent que le prix du marché d'une valeur capitalisée d'un bien est inférieur au revenu qu'il peut obtenir par une location future, il achètera le bien et entrera sur le marché de la location comme offreur. De même, la *demande de rétention* du bien complet ne se fera pas seulement en vue d'une utilisation directe ou d'une spéculation du prix à la hausse, mais *aussi* dans le but de louer le bien plus tard. Si le possesseur d'un bien durable croit que le prix de vente (la valeur capitalisée) est inférieur à ce qu'il peut obtenir en le louant, il retiendra son offre et louera le bien. La valeur capitalisée du bien sera telle qu'elle permettra de liquider la totalité du stock et que le total de toutes ces demandes du bien sera en équilibre. La demande de rétention des acheteurs sera due, comme avant, à leur demande de rétention de monnaie, alors que les vendeurs du bien dans sa totalité et de services unitaires demanderont de la monnaie en échange.

Dit autrement, pour tout bien de consommation, les possesseurs ont le choix entre le consommer directement ou le vendre contre de l'argent. Dans le cas des biens de consommation durables les possesseurs peuvent faire l'une des choses suivantes avec le bien : l'utiliser directement, le vendre dans sa totalité, ou *le louer* — en vendant ses unités de service tout au long d'une période. Nous avons déjà vu que si l'utilisation directe se trouve la mieux placée sur son échelle de valeur, l'individu utilise le bien et ne met pas son stock sur le marché. Si le vendre en totalité est la meilleure solution suivant son échelle de valeur, il entre sur le marché « capitalisé » du bien en tant qu'offreur. Si le louer est la meilleure solution d'après son échelle de valeur, alors il entre sur le marché « locatif » du bien en tant qu'offreur. Laquelle des deux possibilités occupera la place la plus élevée sur son échelle de valeur dépend de son estimation de l'option qui lui rapportera le revenu monétaire le plus élevé. L'allure des courbes d'offre des marchés capitalisé et locatif sera soit croissante soit verticale, car plus le revenu attendu est grand, moins grande sera la quantité réservée à l'usage direct. Il est clair que les offres des deux marchés sont inter-connectées. Elles tendront à parvenir à un équilibre quand la relation des prix d'équilibre s'établit entre eux.

De même les non possesseurs d'un bien devront à tout moment choisir entre (a) ne pas l'acheter et conserver leur argent, (b) l'acheter franchement et (c) le louer. Ils choisiront la voie la plus haut située sur leur échelle de valeur, laquelle dépend partiellement de leur demande de monnaie et de leur estimation du type d'achat qui sera le moins cher. S'ils décident d'acheter, ils achèteront sur ce qu'ils estiment être le marché le moins cher ; ils peuvent ensuite utiliser le bien directement ou le revendre sur le marché le plus cher. Ainsi, si la valeur capitalisée de la maison est de 200 onces et qu'un acheteur estime que le total des prix de location sera de 220, il achètera la totalité du bien à 200 et pourra après cela soit l'utiliser directement soit entrer sur le marché locatif en tant qu'offreur afin de gagner les 220 onces attendues. Ce dernier choix dépend à nouveau de son échelle de valeur. Il s'agit d'un autre exemple de l'action d'arbitrage déjà expliquée et l'effet est de connecter les courbes de demande de ces deux types de marchés pour les biens durables.

Il faut noter ici que dans certains cas le contrat de location lui-même prend les contours d'un contrat capitalisé et intègre l'estimation de rendements futurs. Tel est le cas avec un contrat de location à *long terme*. Supposons que *A* prévoit de louer une maison à *B* pour 30 ans, à un prix annuel donné. Dès lors, au lieu de changer continuellement, le prix de location est *fixé* par le contrat initial. Ici encore l'offre et la demande sont établies en fonction des diverses estimations individuelles concernant les évolutions changeantes des divers autres loyers pour le même type de

bien. S'il y a ainsi deux maisons identiques et que l'on s'attend à ce que la somme de loyers variables de la maison *A* pendant les 30 ans à venir soit de 300 onces, alors le prix de location à long terme de la maison *B* tendra à s'établir à 10 onces par an. Ici encore, il existe un lien similaire entre les marchés. *Le prix des loyers à long terme signés aujourd'hui tendra à être égal à la valeur actualisée de la somme des loyers fluctuants attendus pour des biens identiques.* Si l'analyse générale est que la somme des loyers sera de 360 onces, il y aura alors une forte demande de locations à long terme à 300 onces et une offre réduite de location à ce prix, jusqu'à ce que le prix de location à long terme soit arrivé à 12 onces par an, et que les sommes soient alors identiques. Ici aussi l'incertitude toujours présente quant à l'avenir conduit les prévisionnistes les plus capables à gagner et les moins capables à perdre.³⁴

En réalité la préférence temporelle existe et la valeur présente (actualisée) des futurs loyers sera toujours plus faible que la somme de ces loyers. S'il n'en était pas ainsi la valeur capitalisée des biens très durables, ne s'usant que de manière imperceptible, serait presque infinie. Un bien immobilier dont on attend qu'il dure et qu'il soit demandé pendant des centaines d'années aurait un prix de vente presque infini. La raison pour laquelle il n'en est pas ainsi est que la *préférence temporelle* escompte les biens futurs conformément à la durée prise en compte. Comment on arrive au taux de préférence temporelle sera vu plus tard. Ce qui suit est toutefois une illustration de l'effet de la préférence temporelle sur la valeur capitalisée d'un bien. Imaginons un bien durable, prévu pour durer 10 ans et ayant un valeur locative attendue de 10 onces par an. Si le taux de la préférence temporelle est de 10 % par an, alors les loyers futurs et leur valeur actualisée sont les suivantes :

Années	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Loyers attendus	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
Valeur actualisée*	9,0	8,1	7,3	6,7	6,0	5,4	4,9	4,4	4,0	3,6

Somme des valeurs actualisées = 59,4 onces = valeur capitalisée, par rapport à une somme de 100 onces de loyers futurs.

Au fur et à mesure que la date s'éloigne dans le futur, l'escompte composé devient plus fort, réduisant à la fin la valeur actualisée à un montant négligeable.

³⁴ Cf. Fetter, *Economic Principles*, pp. 158-160.

* En supposant que le paiement de la première année se fait dans un an à compter d'aujourd'hui.

Il est important de comprendre que le facteur de préférence temporelle ne conduit *pas* à des profits ou à des pertes monétaires comme le fait une prévision relativement correcte d'une situation incertaine. Si le taux de préférence temporelle est de 10 %, acheter le bien mentionné plus haut à 59,4 onces, le conserver et le louer pendant 10 ans pour toucher 100 onces ne constitue *pas* un profit monétaire. La monnaie présente bénéficiait d'une prime par rapport à la monnaie future et ce que cet homme a reçu était simplement le montant du revenu futur que le marché avait évalué à 59,4 onces de monnaie présente.

Nous pouvons en général résumer l'action des entrepreneurs dans le domaine des biens de consommation durables en disant qu'ils tendront à *investir* dans l'achat total de biens durables (déjà existants) quand ils croient que la valeur capitalisée actuelle du bien sur le marché est inférieure à la somme des revenus locatifs futurs (escomptés par la préférence temporelle) qu'ils percevront. Ils vendront ce type de biens intégralement s'ils pensent que la valeur capitalisée présente est supérieure à la somme escomptée des futurs revenus de la location. Les meilleurs prévisionnistes feront des profits, les moins bons subiront des pertes. Dans la mesure où les prévisions sont correctes ces occasions « d'arbitrage » tendront à disparaître.

Biens que nous ayons analysé les profits et les pertes d'arbitrage des entrepreneurs dans le cas de la vente par rapport à la location, nous devons encore découvrir pleinement les lois gouvernant les revenus entrepreneuriaux — revenus que les producteurs cherchent à obtenir au cours du processus de production. Ce problème sera analysé dans des chapitres ultérieurs.³⁵

8. Comparaisons de bien-être et satisfactions ultimes du consommateur

Parce que nous nous focalisons sur l'analyse de l'action de l'homme dans une économie monétaire, il ne faudrait pas penser que les vérités générales présentées au premier chapitre ne seraient plus valables. Au contraire, au premier chapitre elles étaient appliquées à des situations isolées du type de celle de Crusoë parce que nous partons logiquement de ces situations pour pouvoir être capables d'analyser les relations plus complexes de l'économie monétaire. Les vérités formulées dans ce pre-

³⁵ Pour une analyse de la valeur des biens durables, voir le brillant traitement qui se trouve dans Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, pp. 339–357 ; Fetter, *Economic Principles*, pp. 111–121 et Wicksteed, *Common Sense of Political Economy*, I, 101–111.

mier chapitre sont toutefois toujours applicables, non seulement au travers des conséquences logiques appliquées au tissu monétaire, mais également directement à toutes les situations de l'économie monétaire où la monnaie n'intervient pas.

Il y a un autre sens dans lequel l'analyse du premier chapitre est directement applicable à une économie monétaire. Nous pouvons nous intéresser prioritairement à l'analyse de l'échange en partant de l'allocation de la monnaie par le consommateur en direction des usages ayant la plus grande valeur pour lui — sur la base des échelles de valeur individuelle. Nous ne devons cependant pas oublier le but *ultime* des dépenses monétaires du consommateur. Ce but est l'usage effectif des biens achetés pour atteindre les fins auxquelles ils donnent la plus haute valeur. Ainsi, pour les buts de l'analyse du *marché*, une fois que Jones a acheté trois livres de beurre, nous ne nous intéressons plus au beurre (en supposant qu'il n'y ait aucune chance que Jones revienne sur le marché pour revendre le beurre). Nous qualifions la vente de beurre au détail de vente *d'un bien de consommation parce qu'il s'agit de sa dernière vente contre de la monnaie au cours de la production de beurre*. Le bien est dès lors entre les mains du consommateur final. Le consommateur a pesé le pour et le contre de l'achat sur son échelle de valeur et a décidé de l'effectuer.

Strictement parlant nous ne devons jamais perdre de vue que cet achat par le consommateur n'est *pas* le point d'arrêt du beurre quand nous envisageons l'action humaine dans sa totalité. Le beurre doit être transporté jusqu'à la maison de notre homme. Puis Jones alloue les unités de beurre aux usages ayant le plus de valeur : un toast beurré, du beurre dans un gâteau, du beurre sur un petit pain au lait, etc. Pour utiliser le beurre dans un gâteau ou un sandwich, par exemple, Mme Jones cuit le gâteau ou prépare le sandwich puis le met sur la table où Jones le mange. Nous pouvons voir que l'analyse du premier chapitre reste vraie, en ce que les biens utiles — chevaux, beurre ou n'importe quoi d'autre — dans les mains du consommateur sont alloués conformément à leur utilité vers les usages où ils ont le plus de valeur. Nous pouvons également voir qu'en réalité le *beurre qui est vendu pour la dernière fois contre de la monnaie* n'était pas un bien de consommation mais un *bien du capital* — bien que d'un ordre inférieur à tous ceux des stades de production précédents. Des biens du capital sont produits, devant encore être combinés avec d'autres facteurs en vue de fournir le bien de consommation — le bien qui apporte finalement la satisfaction ultime au consommateur. D'un point de vue praxéologique complet, le beurre ne devient un bien de consommation que lorsqu'il est effectivement mangé ou « consommé » autrement par le consommateur ultime.

Du pur point de vue de la praxéologie — analyse formelle de l'action humaine sous tous ses aspects — il est inacceptable de qualifier le bien dans sa dernière vente au détail au consommateur de « bien de consommation ». Du point de vue de la subdivision de la praxéologie couvrant l'économie traditionnelle — celui de la catallaxie, science des échanges monétaires — il est toutefois pratique d'appeler « bien de consommation » le bien à son dernier stade de vente au détail. C'est la dernière étape du bien dans le tissu monétaire — le dernier point, dans la plupart des cas, où les producteurs peuvent investir de l'argent dans des facteurs. Qualifier le bien à ce dernier stade monétaire de « bien de consommation » est acceptable, pourvu que nous soyons conscients des réserves précédentes. Nous devons toujours nous rappeler que sans les étapes finales et l'allocation finale des consommateurs, l'ensemble du processus d'échange monétaire perdrait toute *raison d'être* [en français dans le texte]. L'économie ne peut pas se permettre d'écarter le stade final de la consommation simplement parce qu'elle se passe au-delà de l'univers monétaire ; c'est le but et la fin finals des transactions monétaires des individus dans la société.

Faire bien attention à ce point dissipera de nombreuses confusions. Il y a ainsi la question du revenu du consommateur. Au chapitre 3 nous avons analysé le revenu monétaire des consommateurs et l'objectif universel qu'est la maximisation du revenu psychique et avons indiqué dans une certaine mesure la relation entre les deux. Tout le monde essaie de maximiser ce dernier, qui comprend sur son échelle de valeur une grande quantité de biens de consommation, à la fois échangeables et non échangeables. Les biens échangeables font généralement partie de l'univers monétaire et peuvent par conséquent être achetés contre de l'argent, alors que les biens non échangeables ne peuvent pas l'être. Nous avons indiqué certaines des conséquences du fait que c'est le revenu *psychique* et non le revenu *monétaire* qui est maximisé, et comment cela introduit des réserves concernant la dépense d'efforts de travail et l'investissement en biens de production. Il est également vrai que le revenu psychique, étant purement subjectif, ne peut pas être mesuré. De plus, du point de vue de la praxéologie, nous ne pouvons même pas comparer de manière ordinaire le revenu psychique ou l'utilité d'une personne avec ceux d'une autre. Nous ne pouvons pas dire que le revenu (ou « l'utilité ») de *A* est plus grand que celui de *B*. Nous pouvons — au moins théoriquement — mesurer les revenus monétaires en additionnant les montants du revenu monétaire que touche chacun, mais ceci ne revient absolument pas à mesurer le revenu psychique. En outre, cela ne donne pas, comme l'on pourrait peut-être le croire, d'indication exacte sur la quantité de services que chaque individu obtient des seuls biens de consommation *échangeables*.

bles. Un revenu de 50 onces d'or une année peuvent ne pas signifier, et ne signifieront vraisemblablement pas, pour lui la même chose en termes de services rendus par des biens échangeables qu'un revenu de 50 onces une autre année. Le pouvoir d'achat de la monnaie en termes des autres biens change continuellement et il n'y a aucune façon de mesurer ces changements.

Nous pouvons bien entendu porter, comme historiens plus que comme économistes, des jugements imprécis en comparant le revenu « réel » au lieu du revenu monétaire au cours de certaines périodes. Ainsi, si Jones a perçu un revenu de 1000 onces une année et de 1200 l'année suivante et que les prix ont en général monté pendant l'année, le « revenu réel » de Jones en termes de biens achetables par la monnaie a considérablement moins monté que le revenu monétaire nominal, et a peut-être même baissé. Toutefois, comme nous le verrons plus loin, il n'existe pas de méthode précise permettant de mesurer ou même d'identifier le pouvoir d'achat de la monnaie et ses changements.

Même si nous nous confinons à une seule et même période, les revenus monétaires ne sont pas un guide infallible. Il y a par exemple de nombreux biens de consommation qui peuvent être obtenus *à la fois* par le biais d'un échange monétaire et à l'extérieur de la sphère de la monnaie. Jones peut ainsi dépenser 18 onces par mois en nourriture, en loyer et en ménage alors que Smith ne dépense que neuf onces par mois. Ceci ne veut pas nécessairement dire que Jones obtient deux fois plus de services que Smith. Il se peut que Jones vive dans un hôtel qui lui offre ces services en échange de monnaie. Smith peut quant à lui être marié et obtenir ainsi les services de cuisine et de ménage en dehors de la sphère monétaire. Le revenu psychique que tire Smith de ces services peut être égal ou supérieur à celui de Jones malgré des dépenses monétaires plus réduites.

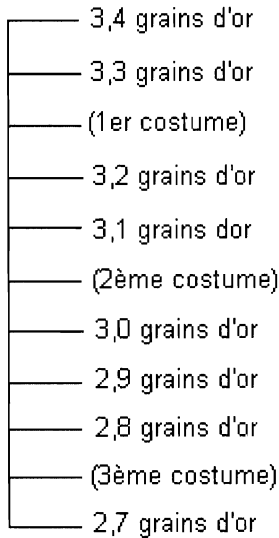
Nous ne pouvons toujours pas mesurer les revenus psychiques en nous limitant aux biens de la sphère monétaire. *A* et *B* peuvent vivre dans le même type de maison, mais comment l'observateur-économiste pourrait-il en déduire que les deux retirent la même quantité de satisfactions de cette maison ? A l'évidence les degrés de satisfaction seront probablement différents mais la simple existence du revenu ou de la propriété n'offre aucune indication quant au signe ou à l'ampleur de cette différence.

Il s'ensuit que la loi de l'utilité marginale décroissante de la monnaie ne s'applique qu'aux évaluations de *chaque individu*. Il ne peut être question de comparaisons de cette utilité entre différentes personnes. Nous ne pouvons donc pas affirmer, comme l'ont fait certains auteurs, qu'un dollar supplémentaire procure moins de satisfactions à Rockefeller

qu'à un pauvre. Si Rockefeller devenait soudainement pauvre, chaque dollar vaudrait alors plus pour lui qu'il ne le vaut maintenant ; de même, si le pauvre devenait soudainement riche, son échelle de valeur restant la même, chaque dollar vaudrait moins pour lui que maintenant. Mais ceci est loin d'être équivalent à tenter de comparer les satisfactions ou les évaluations subjectives de différents individus. Il est certainement possible qu'un Rockefeller tire plus de satisfactions des services de chacun de ses dollars qu'un individu pauvre mais très ascétique.

9. Quelques sophismes à propos de l'utilité

Une doctrine couramment soutenue par certains auteurs à propos de l'utilité est que le consommateur agit toujours de façon à ce que l'utilité marginale que chaque bien a pour lui soit *égale* au prix de ce bien. Pour comprendre cette thèse, examinons l'échelle de préférence de M. Jones envisageant l'achat d'un ou de plusieurs costumes (et nous supposons que chaque costume est de la même qualité — est le même « bien »). Supposons que son échelle de valeur soit la suivante :



Et supposons aussi que le prix du marché soit de 2,9 grains le costume. Jones n'achètera pas un ou trois costumes mais deux. *Il achètera jusqu'à la dernière unité où, pour lui, l'utilité marginale décroissante du*

*costume est supérieure à l'utilité marginale croissante de la monnaie.*³⁶ Ceci est évident. Maintenant, si un auteur présente l'exposé en termes de biens hautement divisibles, comme le beurre, et en termes de petites unités de monnaie, comme des pennies, il est facile de sauter sans réfléchir à la conclusion que le consommateur agira pour tout bien de façon à rendre égales, au prix du marché, l'utilité marginale de la somme de monnaie et celle du bien. Il devrait toutefois être clair qu'il n'y a jamais « d'égalisation » de ce genre. Dans le cas du costume, le classement du deuxième costume se situe considérablement au-dessus du rang des 2,9 grains. Il n'y a donc pas égalisation. Même dans le cas des biens les plus divisibles il y aura encore une *différence de rang*, et non une égalité, entre les deux utilités. Quelqu'un peut acheter 11 onces de beurre à 10 centimes l'once jusqu'à ce qu'il n'y ait plus rien sur son échelle de valeur entre la 11ème once et les 10 cents ; mais il n'y aurait toujours pas *égalité*, mais *différence de rang*, la dernière once achetée se classant plus haut que la dernière somme de monnaie dépensée. Bien sûr, le consommateur essaie de dépenser son argent de sorte que les deux soient aussi proches l'une de l'autre que possible, mais elles ne peuvent jamais être égales.

De plus l'utilité marginale de chaque bien particulier, après que les achats ont été effectués, diffère par son rang de celle de toutes les autres. Prenons ainsi un grain d'or comme unité monétaire à étudier. Disons que les prix de marché donnés des différents biens sont les suivants :

- oeufs — 1 douzaine par grain ;
- beurre — 1 livre par grain ;
- pain — 1 miche par grain ;
- sucre — 1 pain par grain.

Chaque individu achètera alors chacune de ces marchandises jusqu'au dernier point où l'utilité marginale de l'unité dépasse l'utilité marginale d'un grain d'or. Pour l'un ceci peut correspondre à l'achat de cinq livres de beurre, de trois miches de pain, de deux pains de sucre, etc. Ceci voudrait dire qu'une sixième livre de beurre ou une quatrième miche de pain aurait une utilité marginale plus faible qu'un grain d'or cédé. Cependant l'utilité marginale de chaque bien différera encore par son rang de celle de tout autre et ne sera jamais égale à celle d'un autre.

Une autre doctrine, encore plus étrange, considère qu'à l'équilibre le rapport des utilités marginales des différents biens est égal au rapport de leurs prix. Sans entrer en détail dans la manière dont les auteurs arrivent à cette conclusion, nous pouvons nous apercevoir clairement de son ab-

³⁶ Nous mettons ici de côté les changements possibles de classement résultant de l'augmentation de l'utilité de la monnaie, ce qui compliquerait les choses de manière inutile.

surdité, car les utilités ne sont pas des quantités et ne peuvent donc pas être divisées.

Ces erreurs proviennent d'un sophisme apparenté : l'idée qu'un individu agira de façon à *rendre égales* les utilités de chaque bien pour chacun de ses usages. Appliqué à la monnaie ceci entraînerait que l'unité marginale d'une unité monétaire soit égale pour toutes les dépenses de tout un chacun. Ceci est faux, car nous avons vu à l'instant que les utilités marginales des différents biens ne sont pas rendues égales. Les unités successives d'un bien sont allouées à la fin la plus désirée, puis à la deuxième satisfaction la plus désirée, etc. S'il existe plusieurs utilisations du bien, chacune permettant de dépenser plusieurs unités, l'utilité marginale d'une unité dans un usage continue de baisser à mesure que le stock augmente. Au fur et à mesure que les biens sont achetés, l'utilité marginale de chacun d'eux diminue et un individu peut allouer son argent d'abord au premier usage, puis à un autre, puis revenir ensuite à nouveau au premier usage. Il n'y a toutefois aucun cas d'égalisation des utilités marginales.

Le dogme de l'égalisation des utilités marginales est peut-être le mieux illustré par le passage suivant, écrit par celui qui a peut-être inauguré cet argument :

Soit s la totalité du stock d'un bien et permettons lui deux usage distincts. Nous pouvons alors noter x_1 et y_1 les deux quantités appropriées à ces usages, la condition étant que $x_1 + y_1 = s$. On peut faire comme si l'individu utilisait successivement de petites quantités du bien ; or la nature humaine tend inévitablement à choisir la voie qui apparaît comme offrant le plus grand bénéfice sur le moment. Ainsi, si l'individu reste satisfait de la distribution qu'il a faite, il s'ensuit qu'aucune modification ne lui apporterait davantage de plaisir ; ce qui revient à dire qu'un incrément du bien lui apporterait exactement autant d'utilité dans un usage que dans un autre. Soit u_1 et u_2 les incréments d'utilité qui pourraient respectivement provenir de la consommation d'un incrément du bien des deux différentes façons. Quand la distribution est terminée nous devrions avoir : $u_1 = u_2$ [...]. Le même raisonnement [...] s'appliquera évidemment à n'importe quel couple d'usages et donc à tous les usages simultanément, de sorte que nous obtenons une série de $n-1$ équations, n étant le nombre de manières d'utiliser le bien. Le résultat général est que le bien, s'il est consommé par un être parfaitement sage, doit être consommé en produisant le maximum d'utilité.³⁷

³⁷ W. Stanley Jevons, *The Theory of Political Economy* (3ème édition ; Londres : Macmillan & Co., 1888), pp. 59-60.

Les principales erreurs consistent ici à concevoir l'utilité comme une certaine quantité, fonction donnée d'un incrément du bien, et de traiter le problème en termes d'infiniment petits. Les deux procédures sont fallacieuses. Les utilités ne sont pas des quantités mais des rangs et les quantités successives d'un bien qui sont utilisées correspondent toujours à des unités discrètes et non à des unités infiniment petites. Si les unités sont discrètes, le rang de chacune diffère de celui de toutes les autres et il ne peut être question de les rendre égaux.

Beaucoup d'erreurs commises au cours de discussions sur l'utilité proviennent de l'hypothèse que ce serait une certaine sorte de quantité, mesurable au moins en principe. Lorsque nous nous référons à la « maximisation » de l'utilité par le consommateur, par exemple, nous ne parlons *pas* d'un stock donné ou d'une quantité donnée de quelque chose qu'il faudrait maximiser. Nous parlons de la *position ayant le rang le plus élevé* sur l'échelle de valeur de l'individu. C'est de même l'hypothèse d'un infiniment petit, ajouté à la croyance en une utilité qui serait une quantité, qui conduit à l'erreur consistant à traiter l'utilité marginale comme la dérivée mathématique de l'intégrale « utilité totale » des différentes unités d'un bien. En réalité il n'existe pas de relation de ce type et il ne peut exister de chose comme « l'utilité totale », mais uniquement une utilité marginale d'une unité *plus grande*. La taille de l'unité dépend de sa pertinence vis-à-vis d'une action particulière.³⁸

Ceci illustre l'un des graves dangers de la méthode mathématique en économie, car cette méthode porte en elle le biais de l'hypothèse de continuité, de pas infiniment petits. La plupart des auteurs de textes économiques considèrent cette hypothèse comme une fiction inoffensive et potentiellement très utile et soulignent son grand succès dans le domaine de la physique. Ils oublient les énormes différences entre le monde de la physique et celui de l'action humaine. Le problème n'est pas simplement d'acquérir les outils de mesure microscopiques que la physique a développés. La différence cruciale tient à ce que la physique traite d'objets inanimés qui *se déplacent* mais n'*agissent* pas. Les mouvements de ces objets peuvent être étudiés comme étant gouvernés par des lois précises et quantitativement déterminées, pouvant être soigneusement exprimées sous la forme de fonctions mathématiques. Comme ces lois décrivent précisément des trajectoires données du mouvement, il n'y a aucun risque du tout à introduire des hypothèses simplificatrices de continuité et de pas infiniment petits.

³⁸ Voir l'annexe A ci-dessous, « L'utilité marginale décroissante de la monnaie », et Rothbard, « Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics. »

Les êtres humains ne se déplacent toutefois pas de cette façon : ils agissent de manière intentionnelle, en utilisant des moyens pour parvenir à leurs fins. La recherche des causes de l'action humaine est dès lors radicalement différente de la recherche des lois du mouvement des objets physiques. En particulier l'être humain ne peut pas se représenter un pas infiniment petit : ce dernier n'a donc aucun sens pour lui et n'est pas pertinent vis-à-vis de son action. Si, par exemple, une once d'un bien représente la plus petite unité que les êtres humains prendront en compte, alors l'once est l'unité fondamentale et nous ne pouvons pas faire comme ça l'hypothèse de continuité en parlant de petites fractions d'une once.

Le problème crucial de la théorie de l'utilité, que les auteurs mathématiciens négligent, est celui de *la taille de l'unité*. Avec l'hypothèse de continuité ceci n'est pas un problème du tout : cela pourrait difficilement en être un car l'unité envisagée sur le plan mathématique est infiniment petite et n'a donc littéralement *pas de taille*. Dans une analyse praxéologique de l'action humaine, ceci devient toutefois une question fondamentale. La taille de l'unité à prendre en compte dépend de la situation, et dans chacune des différentes situations cette unité devient l'unité *marginale*. Il n'existe rien d'autre qu'une simple relation d'ordre entre les utilités des unités de tailles différentes.

La tendance à traiter le problème de l'action humaine en termes d'égalité d'utilités ou de pas infiniment petits est également visible dans les récents écrits sur les « courbes d'indifférence ». Presque tout l'édifice contemporain de l'économie mathématique, en matière de théorie de la consommation, a été construit sur cette hypothèse « d'indifférence ». Sa base réside dans le traitement de grandes classes de combinaisons de deux biens, vis-à-vis desquelles l'individu est indifférent quand il doit les évaluer. En outre, les différences entre elles sont infiniment petites, de sorte que l'on peut tracer des courbes dérivables et des tangentes. L'erreur fondamentale est que « *l'indifférence* » *ne peut pas constituer une base pour l'action*. Si un individu était véritablement indifférent entre deux possibilités, il ne pourrait pas choisir entre elles et le choix ne pourrait ainsi pas être révélé par l'action. Nous nous intéressons à l'analyse de l'action humaine. Toute action démontre un choix basé sur la préférence : la préférence pour l'une des possibilités par rapport aux autres. Le concept d'indifférence n'a donc aucun rôle à jouer en économie ou dans une autre science praxéologique. S'il importe peu à quelqu'un d'utiliser 5,1 ou 5,2 onces de beurre, par exemple, parce que l'unité est trop petite pour qu'il en tienne compte, alors il n'y aura pas d'occasion d'action pour lui dans cette alternative. Il utilisera le beurre en le comptant en nombre d'unités d'onces et non en nombres d'unités

de dixièmes d'once. Il n'y a pour la même raison pas d'infiniment petits dans l'action humaine. Les seuls pas à envisager sont ceux qui comptent pour les êtres humains ; ils seront dès lors toujours finis et discrets.

L'erreur du raisonnement se basant sur « l'indifférence » est l'incapacité à apprécier le fait qu'un problème important dans le domaine de la *psychologie* peut n'avoir aucune importance dans le cadre de la *praxéologie* où se situe l'économie. La psychologie traite du *comment* ou du pourquoi un individu établit ses échelles de valeur, et à ce sujet il importe de savoir si cet individu est décidé ou au contraire enclin à être « indifférent » vis-à-vis de diverses alternatives. La praxéologie, quant à elle, est une science logique basée sur l'existence de l'action en soi ; elle cherche à expliquer et à interpréter l'action réelle dans son sens universel plus que dans son contenu concret. Son analyse des échelles de valeur est donc une déduction faite à partir de la nature de l'action humaine et non un essai spéculatif sur le fonctionnement interne de l'esprit. Il importe par conséquent peu à la praxéologie de savoir si un homme, devant se décider entre *A* et *B*, fait son choix de manière résolue et assurée ou s'il prend sa décision en jouant à pile ou face. Il s'agit d'un problème relevant de la psychologie ; la praxéologie ne s'occupe que du fait qu'il choisit par exemple *A* plutôt que *B* et que *A* est donc classé plus haut que *B* sur son échelle de préférence. La théorie de l'utilité ne se soucie pas de la psychologie ni du fonctionnement interne de l'esprit, mais fait partie d'une science distincte basée sur les implications logiques de la simple existence de l'action.

La praxéologie n'est pas non plus basée sur la psychologie béhavioriste. En fait, dans la mesure où la praxéologie aborde la psychologie, ses principes sont opposés à ceux du béhaviorisme. Comme nous l'avons vu, loin de simplement observer l'action comme nous observons et notons les mouvements des pierres, la praxéologie se base sur une distinction fondamentale entre l'action humaine et le mouvement de la matière non organique, à savoir que l'action humaine a pour *motif* d'atteindre certaines fins. Des moyens et des ressources sont utilisés pour parvenir à ces fins. Loin de laisser l'esprit hors du tableau la praxéologie repose fondamentalement sur l'axiome de base de l'action, action causée et mise en oeuvre par les esprits humains. La praxéologie ne s'intéresse toutefois ni au contenu de ces fins, ni à la manière d'y parvenir, ni à leur classement : elle s'occupe uniquement de l'analyse des implications logiques de l'existence de ces fins.

Certains auteurs, en séparant de manière artificielle les échelles de valeur de l'action réelle, sont allés jusqu'à essayer de découvrir les courbes d'indifférence des gens au moyen de questionnaires. Ces tentatives, en plus d'être critiquables du fait que l'indifférence n'est pas praxéologi-

quement valable, ne parviennent pas à comprendre que les échelles de valeur peuvent changer et changent continuellement, et que de tels questionnaires n'ont par conséquent pas leur place en économie. L'économie ne s'intéresse pas aux échelles de valeur fournies en réponse aux questionnaires mais aux valeurs en jeu dans l'action réelle. Comme le fait remarquer Ludwig von Mises, à propos de toutes ces tentatives de séparation des échelles de valeur de l'action :

[...] l'échelle de valeur n'est rien d'autre qu'un outil de pensée fabriqué ad hoc. L'échelle de valeur ne se manifeste que dans l'agir réel ; elle ne peut être discernée que par observation de l'agir réel. Il n'est par conséquent pas admissible de la mettre en contraste avec l'agir réel et de s'en servir comme référence pour apprécier les actions réelles.³⁹

Comme l'indifférence n'est pas pertinente vis-à-vis de l'action humaine, il s'ensuit que les deux termes d'une alternative ne peuvent pas occuper le même rang sur l'échelle de valeur d'un individu. S'ils étaient véritablement classés au même rang, alors ils ne pourraient pas constituer les termes d'une alternative et n'auraient donc pas d'effet sur l'action. Ainsi, non seulement les possibilités sont classées de manière ordinale sur l'échelle de valeur de tout homme, mais en outre elles sont classées sans qu'il y ait d'*ex aequo*, c'est-à-dire que chaque possibilité a un rang différent.

La célèbre illustration utilisée par les théoriciens de l'indifférence pour démontrer l'importance de l'indifférence pour l'action humaine est le cas de l'âne de Buridan. Il s'agit de la fable d'un âne qui se tient affamé à distance égale de deux bottes de foin également appétissantes, ou assoiffé à égale distance de deux points d'eau. Comme les deux bottes ou les deux sources sont également attirantes sur tous les points, l'âne ne peut choisir aucune d'elle et doit donc mourir de faim ou de soif. Cet exemple est supposé prouver la grande importance de l'indifférence pour l'action et donc constituer une indication quant à la manière dont

³⁹ Mises, *Human Action*, p. 102 [*L'Action Humaine*, p. 108]. Le docteur Bernardelli dit à juste titre : Si quelqu'un me demande *in abstracto* si l'amour de mon pays est plus grand que mon désir de liberté, je suis quelque peu perdu pour répondre, mais si je dois effectivement faire un choix entre un voyage dans mon pays et le danger de perdre ma liberté, le classement des intensités de mon désir devient parfaitement clair. (Harro F. Bernardelli, « What has Philosophy to Contribute to the Social Sciences, and to Economics in Particular? » *Economica*, novembre 1936, p. 451). Voir aussi notre analyse du « surplus du consommateur » dans la section 4 ci-dessus.

l'indifférence est *révélée* dans l'action. Ajoutant à la confusion, Schumpeter qualifie cet âne de « parfaitement rationnel ». ⁴⁰

Il est en premier lieu difficile de concevoir un âne ou une personne qui pourrait être *moins* rationnel. Il n'est pas confronté à *deux* possibilités mais à *trois*, la troisième étant de dépérir là où il est. Même sur les propres bases des partisans de l'indifférence cette troisième possibilité sera classée plus bas que les deux autres sur l'échelle de valeur de l'agent. Il ne choisira *pas* de mourir de faim ou de soif.

Si les sources d'eau de gauche et de droite sont également attirantes, et qu'il ne peut trouver aucune raison de préférer l'une à l'autre, l'âne ou l'homme permettra à la chance pure de décider, par exemple en lançant une pièce de monnaie. Mais il doit se décider et se décidera en faveur de l'une des deux possibilités. Encore une fois nous ne nous intéressons qu'à la préférence *révélée à travers le choix* et non à la *psychologie* des préférences. Si la pièce lancée a indiqué la source d'eau de gauche, alors cette dernière s'est retrouvée au bout du compte placée plus haut sur l'échelle de valeur de l'agent, ainsi que cela a été révélé lorsque l'agent s'y est dirigé. Loin de constituer une preuve de l'importance de l'indifférence, le cas de l'âne de Buridan est une excellente démonstration du fait que l'indifférence ne joue aucun rôle dans l'analyse de l'action humaine.

Une autre façon d'essayer de justifier l'analyse d'indifférence est de supposer qu'un homme, Jones, choisit chacune des deux possibilités *A* et *B* environ 50 % du temps, quand les occasions se répètent. Ce changement démontrerait prétendument que Jones serait véritablement indifféremment par vis-à-vis des deux possibilités. Mais qu'elle est la conclusion logique ? A l'évidence c'est que dans certains cas *A* a été *préféré* à *B* sur l'échelle de valeur de Jones et que dans les autres les positions ont été inversées de sorte que *B* a été *préféré* à *A*. *En aucun cas* il n'y a eu indifférence entre les deux possibilités. Ce changement du choix indique un changement dans l'échelle de préférence et non une indifférence sur une échelle de valeur constante. Bien entendu, si nous traitions de psychologie, nous pourrions discuter de l'intensité des préférences et être d'accord pour dire que l'homme, en raison de sa personnalité sous-jacente, était relativement indifférent plutôt que fortement décidé en ce qui concerne les deux possibilités. Mais en faisant de la praxéologie nous ne nous intéressons pas au contenu concret de ses échelles de valeur, ni à sa personnalité sous-jacente. Nous ne nous intéressons qu'aux échelles de valeur telles que révélées par le choix.

⁴⁰ Schumpeter, *History of Economic Analysis*, pp. 94 (note) et 1064.

Annexe A : L'utilité marginale décroissante de la monnaie

Certains auteurs, tout en admettant la validité de la loi de l'utilité marginale décroissante pour tous les autres biens, nient la possibilité de l'appliquer à la monnaie. Ainsi, par exemple, un homme peut allouer chaque once de monnaie à ses usages préférés. Supposons toutefois qu'il prenne 60 onces d'or pour acheter une automobile. L'acquisition de la 60^{ème} once, qui lui permet d'acheter l'auto, aura alors bien plus de valeur que l'acquisition de la 58^{ème} ou de la 59^{ème} once, qui ne lui permettraient pas de le faire.

Cet argument comporte un malentendu identique à celui de l'argument sur « l'utilité marginale croissante des oeufs » discuté au premier chapitre.⁴¹ Nous avons alors vu qu'il est erroné de prétendre que, parce qu'un quatrième oeuf lui permet de faire un gâteau qu'il ne pourrait pas obtenir avec les trois premiers, l'utilité marginale des oeufs a augmenté. Nous avons vu qu'un « bien » et, par conséquent, « l'unité » d'un bien sont définis par la quantité, quelle qu'elle soit, permettant aux différentes unités d'offrir *une même quantité de services*. Cette dernière expression est le concept clé. Le quatrième oeuf ne rend pas la même quantité de services que le premier oeuf et n'est donc pas interchangeable avec lui : on ne peut par conséquent pas prendre comme *unité* un *oeuf unique*. Les unités d'un bien doivent être homogènes quant aux services rendus et ce n'est qu'à de telles unité que s'applique la loi de l'utilité.

La situation est analogue dans le cas de la monnaie. Les services potentiellement rendus par la marchandise monétaire résident dans son utilisation au cours de l'échange plus que dans son utilisation directe. Par conséquent, une « unité » de monnaie, en ce qui concerne les échelles de valeur individuelles, doit être telle qu'elle soit homogène avec toute autre unité en valeur d'échange. Si une autre once permet l'achat d'une automobile et que ce point est important pour le cas étudié, alors « l'unité » de la monnaie marchandise qu'il faut prendre n'est pas une once mais 60 onces.

La seule chose qu'il faille dès lors faire, pour tenir compte et expliquer les « discontinuités » résultant de possibles achats coûteux, c'est de faire *varier la taille de l'unité monétaire* pour laquelle s'appliquent la loi de l'utilité ainsi que les préférences et les choix.⁴² C'est exactement ce que tout le monde fait en pratique. Supposons ainsi qu'un homme réfléchisse sur ce qu'il va faire de 60 onces d'or. Imaginons, pour simplifier,

⁴¹ Voir chapitre 1, pp. 73–74.

⁴² Cf. l'excellente analyse concernant les tailles des unités dans Wicksteed, *Common Sense of Political Economy*, I, pp. 96–101 et 84.

qu'il ait la possibilité de diviser les 60 onces en unités de cinq onces. Ceci constitue, dirons-nous, la possibilité *A*. Dans ce cas il décide de répartir chacune des cinq onces conformément aux utilités les plus élevées de son échelle de valeur. Les premières cinq onces seront allouées à ou dépensées pour l'usage ayant le plus de valeur *parmi ceux que cinq onces peuvent satisfaire* ; les cinq onces suivantes iront à l'usage ayant la deuxième plus grande valeur, etc. A la fin, les cinq dernières onces (la douzième unité) seront allouées à l'usage ayant la douzième plus grande valeur. Mais notre homme est toutefois confronté à la possibilité *B*. Cette dernière consiste à dépenser la totalité des 60 onces pour un usage unique, qui sera celle occupant la place la plus élevée sur son échelle de valeur. Il s'agira de l'usage unique le mieux classé d'une *unité* de 60 onces de monnaie. Finalement, pour décider quel sera la choix qu'il fera, l'homme compare l'utilité de l'usage unique le mieux classé pour la somme totale de 60 onces (disons l'achat d'une voiture) avec l'utilité du « paquet » — la dépense de cinq onces pour *a*, de cinq onces pour *b*, etc. Comme l'homme connaît sa propre échelle de préférence — sinon il ne pourrait jamais choisir la moindre action — il n'est pas plus délicat de supposer qu'il peut classer l'utilité du paquet global par rapport à l'utilité de l'achat d'une voiture que de supposer qu'il peut classer les usages de chacune des cinq onces. Autrement dit, il considère une unité de 60 onces et détermine quelle possibilité se classe le plus haut sur son échelle de valeur : l'achat de la voiture ou une certaine distribution d'unités de cinq onces (ou d'une autre taille). En tout cas les 60 onces sont distribuées vers ce que chaque individu croit être leur meilleur usage et l'on peut dire la même chose pour chacune de ses décisions d'échange monétaire.

Nous devons souligner ici qu'il n'existe pas de relation numérique — en dehors de la pure relation ordinaire de rang — entre les utilités marginales des diverses unités de cinq onces et les utilités des unités de 60 onces, et ceci est vrai y compris pour la combinaison « paquet » que nous avons envisagée. Tout ce que nous avons dit, c'est que l'utilité des 60 onces sera clairement plus élevée que n'importe quelle utilité d'une *unité* de cinq onces. Mais il n'y a aucune façon de déterminer de différence numérique. Que le classement de l'utilité de ce *paquet* soit plus ou moins élevé que celui de l'utilité de l'achat d'une voiture, ne peut en outre être déterminé que par l'individu lui-même.

Nous avons répété à plusieurs reprises que l'utilité est uniquement classée et jamais mesurable. Il n'existe aucune relation numérique entre l'utilité des grandes et des petites unités d'un bien. Il n'y a pas non plus de relation numérique entre l'utilité d'une unité et celles de plusieurs unités de même taille. Il n'y a par conséquent aucun moyen possible

d'additionner ou de combiner les utilités marginales en vue de former une certaine sorte « d'utilité totale » ; cette dernière ne peut être que l'utilité *marginale* d'une unité de grande taille, et il n'y a pas de relation numérique entre celle-ci et les utilités des petites unités.

Comme le dit Ludwig von Mises :

On ne peut parler à juste titre de valeur qu'en ce qui concerne les actes spécifiques d'appréciation. [...] On ne peut parler de valeur totale qu'en se référant au cas particulier d'un individu [...] devant choisir entre les quantités totales disponibles de certains biens économiques. Comme tout autre acte d'évaluation, c'est un tout en soi. [...] Quand un stock est évalué dans sa totalité, son utilité marginale, c'est-à-dire l'utilité de sa dernière unité disponible, coïncide avec son utilité totale puisque la totalité du stock est une quantité indivisible.⁴³

Il y a ainsi deux lois de l'utilité, découlant toutes deux des conditions apodictiques de l'action humaine : la première, qui dit qu'*étant donnée la taille de l'unité d'un bien, l'utilité (marginale) de chaque unité décroît au fur et à mesure que le stock d'unités augmente* et la seconde, qui dit que *l'utilité (marginale) d'une unité d'une certaine taille est supérieure à l'utilité (marginale) d'une unité de plus petite taille*. La première est la loi de l'utilité marginale décroissante. La seconde a été appelée la loi de l'utilité totale croissante. La relation entre les deux et entre les unités considérées par chacune d'elles est purement une relation de rang, c'est-à-dire ordinale. Ainsi quatre oeufs (ou livres de beurre ou onces d'or) valent plus sur une échelle de valeur que trois oeufs, qui valent à leur tour plus que deux oeufs, deux oeufs valant plus qu'un oeuf, etc. Ceci illustre la seconde loi. Le premier oeuf vaudra plus qu'un deuxième oeuf, qui vaudra plus qu'un troisième oeuf, etc. Ceci illustre la première loi. Mais il n'y a pas de relation arithmétique entre les unités en dehors de ces classements.⁴⁴

Le fait que les unités d'un bien doivent être homogènes vis-à-vis des services rendus signifie, dans le cas de la monnaie, que le vecteur donné des prix monétaires reste constant. Les services rendus par une unité de monnaie tiennent à sa valeur d'usage direct et plus particulièrement à sa

⁴³ Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 46–47. Voir aussi Harro F. Bernardelli, « The End of the Marginal Utility Theory » *Economica* (mai 1938), pp. 205–207 ; et Bernardelli, « A Reply to Mr. Samuelson's Note » *Economica* (février 1939), pp. 88–89.

⁴⁴ Il faut garder en tête que les termes « total » et « marginal » n'ont pas la même signification, ni la même relation mutuelle, qu'en mathématique. « Total » est ici une autre forme de « marginal ». L'incapacité à le comprendre a constitué le fléau de l'économie depuis l'époque de Jevons et de Walras.

valeur d'échange, qui dépend de son pouvoir d'achat par rapport à une myriade de biens différents. Nous avons vu lors de notre étude de la régression monétaire et de l'utilité marginale de la monnaie que l'évaluation et l'utilité marginale de la marchandise monétaire reposent sur une structure déjà existante de prix monétaires pour divers biens. Il est clair que, pour toute application de la loi précédente, les prix monétaires ne peuvent pas changer dans l'intervalle. S'ils le font et que, par exemple, la cinquième unité de monnaie soit évaluée à un rang plus élevé que la quatrième unité en raison d'un changement des prix monétaires entre-temps, alors les « unités » ne rendent plus des services égaux et ne peuvent plus être considérées comme homogènes.

Comme nous l'avons vu plus haut, ce pouvoir qu'a l'unité monétaire d'acheter plusieurs quantités de divers biens est appelé le *pouvoir d'achat de l'unité monétaire*. Ce pouvoir d'achat de la monnaie réside dans le *vecteur* de tous les prix monétaires du marché à un instant donné, exprimés en termes de prix des biens par unité de monnaie. Comme nous l'avons vu plus haut avec le théorème de régression, le pouvoir d'achat de l'unité monétaire d'aujourd'hui est déterminé par les utilités marginales qu'ont aujourd'hui la monnaie et les biens, telles qu'exprimées par les demandes, tandis que l'utilité marginale possédée par la monnaie aujourd'hui dépend directement du pouvoir d'achat de la monnaie hier.⁴⁵

Annexe B : De la valeur

L'économie a fait un usage si grand du terme « valeur » qu'il serait peu pratique de l'abandonner maintenant. Il existe cependant une confusion indubitable parce que ce terme est utilisé de nombreuses façons différentes. Il est plus important de faire la distinction entre l'usage subjectif du terme, au sens d'*évaluation* (de jugement de valeur) et de préférence, et l'usage « objectif », au sens de *pouvoir d'achat* ou de prix du marché. Jusqu'à ce chapitre la « valeur » a été utilisée dans ce livre pour parler du processus d'évaluation subjectif et individuel consistant à classer les biens sur des « échelles de valeur » individuelles.

Dans ce chapitre le terme de « valeur capitalisée » se rapporte au pouvoir d'achat d'un bien durable en termes de monnaie sur le marché. Si une maison peut être vendue sur le marché pour 250 onces d'or, alors sa « valeur capitalisée » est de 250 onces. La différence entre ceci et le type de valeur subjectif est apparent. Quand un bien est évalué de ma-

⁴⁵ Pour une analyse plus approfondie du pouvoir d'achat de la monnaie ainsi que de l'offre et de la demande de monnaie, voir le chapitre 11 sur « La monnaie et son pouvoir d'achat ».

nière subjective, il est classé par quelqu'un par rapport aux autres biens sur son échelle de valeur. Quand un bien est « évalué » au sens où l'on cherche à connaître sa valeur capitalisée, l'évaluateur *estime* à combien le bien pourrait être vendu en termes monétaires. Ce type d'activité est connu sous le nom d'*estimation* et doit être distingué de l'évaluation subjective. Si Jones dit : « Je devrais être capable de vendre cette maison la semaine prochaine à 250 onces, » il « estime » son pouvoir d'achat, ou sa « valeur d'échange objective », à 250 onces d'or. Il ne classe alors pas la maison et l'or sur sa propre échelle de valeur mais estime le prix monétaire de la maison à une date future. Nous verrons plus loin que l'estimation est un point fondamental pour tout le système économique d'une économie d'échange indirect. Non seulement la location et la vente des biens de consommation reposent sur l'estimation et sur l'espoir de profits monétaires, mais il en va de même pour l'activité de tous les producteurs qui investissent, qui constituent la clé de voûte de tout le système productif. Nous verrons que le terme de « valeur capitalisée » s'applique non seulement aux biens de consommation durables mais aussi à tous les facteurs de production non humains — c'est-à-dire au sol et aux biens du capital, seuls ou au sein de divers agrégats. L'utilisation et l'achat de ces facteurs repose sur l'estimation par les entrepreneurs de leur rendement final sous la forme de revenus monétaires sur le marché, et nous verrons que leur valeur capitalisée sur le marché tendra également à être égale à la somme escomptée de leurs futurs rendements monétaires.⁴⁶

⁴⁶ A propos de l'estimation et de l'évaluation, cf. Mises, *Human Action*, pp. 328-330 [*L'Action humaine*, pp. 349-351].

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION.....	III
PRÉFACE DE L'AUTEUR À L'ÉDITION DE 1993.....	IX
1 LES FONDEMENTS DE L'ACTION HUMAINE.....	1
1. LE CONCEPT D'ACTION	1
2. LES PREMIÈRES CONSÉQUENCES DE CE CONCEPT	2
3. AUTRES CONSÉQUENCES : LES MOYENS.....	7
4. AUTRES CONSÉQUENCES : LE TEMPS	11
5. AUTRES CONSÉQUENCES.....	15
A. <i>Fins et valeurs</i>	15
B. <i>La loi de l'utilité marginale</i>	18
6. LES FACTEURS DE PRODUCTION : LA LOI DES RENDEMENTS.	28
7. LES FACTEURS DE PRODUCTION : CONVERTIBILITÉ ET ÉVALUATION	32
8. LES FACTEURS DE PRODUCTION : TRAVAIL CONTRE LOISIR..	36
9. LA FORMATION DU CAPITAL	39
10. L'ACTION EN TANT QU'ÉCHANGE	59
ANNEXE A : PRAXÉOLOGIE ET ÉCONOMIE	60
ANNEXE B : DES FINS ET DES MOYENS	64
2 L'ÉCHANGE DIRECT	65
1. LES TYPES D'ACTION INTERPERSONNELLE : LA VIOLENCE ...	65
2. LES TYPES D'ACTION INTERPERSONNELLE : L'ÉCHANGE VOLONTAIRE ET LA SOCIÉTÉ CONTRACTUELLE.....	70
3. L'ÉCHANGE ET LA DIVISION DU TRAVAIL.....	78
4. LES TERMES DE L'ÉCHANGE.....	85
5. LA DÉTERMINATION DES PRIX : LE PRIX D'ÉQUILIBRE.....	88
6. L'ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE.....	106
7. LA SPÉCULATION, L'OFFRE ET LA DEMANDE.....	110

8. LE STOCK ET LA DEMANDE TOTALE DE DÉTENTION	116
9. LES MARCHÉS CONTINUS ET LES CHANGEMENTS DE PRIX ..	121
10. SPÉCIALISATION ET PRODUCTION DU STOCK.....	131
11. LES TYPES DE BIENS ÉCHANGEABLES.....	138
12. PROPRIÉTÉ : L'APPROPRIATION DE LA TERRE VIERGE	145
13. LA PROTECTION CONTRE L'INVASION DE LA PROPRIÉTÉ ..	150
3 L'ÉCHANGE INDIRECT	159
1. LES LIMITES DE L'ÉCHANGE DIRECT	159
2. L'ÉMERGENCE DE L'ÉCHANGE INDIRECT	161
3. QUELQUES CONSÉQUENCES DE L'ÉMERGENCE DE LA MONNAIE.....	165
4. L'UNITÉ MONÉTAIRE.....	167
5. REVENU MONÉTAIRE ET DÉPENSES MONÉTAIRES	169
6. LES DÉPENSES DES PRODUCTEURS	176
7. MAXIMISATION DU REVENU ET ALLOCATION DES RESSOURCES	182
4 PRIX ET CONSOMMATION.....	199
1. LES PRIX MONÉTAIRES	199
2. LA DÉTERMINATION DES PRIX MONÉTAIRES	203
3. LA DÉTERMINATION DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE	213
4. LES AVANTAGES DE L'ÉCHANGE.....	219
5. L'UTILITÉ MARGINALE DE LA MONNAIE.....	223
A. <i>Le consommateur</i>	223
B. <i>La régression monétaire</i>	229
C. <i>Utilité et coûts</i>	235
D. <i>Planification et gamme de choix</i>	237
6. LES RELATIONS ENTRE LES PRIX DES BIENS DE CONSOMMATION	239
7. LE PRIX ET LES SERVICES DES BIENS DURABLES.....	246
8. COMPARAISONS DE BIEN-ÊTRE ET SATISFACTIONS ULTIMES DU CONSOMMATEUR.....	253
9. QUELQUES SOPHISMES À PROPOS DE L'UTILITÉ.....	257
ANNEXE A : L'UTILITÉ MARGINALE DÉCROISSANTE DE LA MONNAIE.....	265
ANNEXE B : DE LA VALEUR.....	268
TABLE DES MATIÈRES.....	271

Achévé d'imprimer
sur les presses d'ICN
64300 Orthez
Cité du livre
Septembre 2007

La vertu essentielle de ce livre est d'être une analyse méthodique et compréhensible de l'Economie

Ludwig von Mises 1962

Le présent ouvrage est l'un des plus grands traités d'économie. Véritable somme des principes économiques, il examine tous les sujets traditionnels de cette science : choix, échange, monnaie, consommation, production, distribution, cycles, organisation industrielle et politique économique. Il propose une discussion des grandes approches contemporaines et fournit une critique de fond de la modélisation en micro-économie et macro-économie.

L'auteur nous fait comprendre que la science économique n'est pas une simple « boîte à outils » intellectuelle dans laquelle se juxtaposent des modèles et hypothèses souvent sans rapport, voire contradictoires. Elle est la science des lois économiques – des relations invariables entre cause et effet dans les actions individuelles et dans les rapports sociaux. Ces lois admettent une description exacte, cohérente et systématique. *L'Homme, l'Économie et l'État* en fournit la preuve.

Guido Hülsmann 2007

Ce Tome I traite des Concepts de base, de la théorie des prix, de la monnaie et de la consommation

Murray Rothbard a reçu son doctorat en sciences économiques de l'Université de Columbia en 1956. Il a été professeur d'économie au Polytechnic Institute of Brooklyn ainsi qu'à l'Université du Nevada. Il est l'auteur de livres importants tels que *America's Great Depression* ; *Man, Economy and State : A Treatise on Economic Principles* ; *Power and Market : Government and the Economy* ; *The Panic of 1819: Reactions and Policies* ; *For a New Liberty* ; *The Ethics of Liberty* ; *Conceived in Liberty (en 4 tomes)* ; *The Logic of Action* ; *The History of Economic Thought, an Austrian Perspective* ; *A History of Money and banking in the United States* ; *The Mystery of Banking* et *La Monnaie et le Gouvernement*.

Prix 25 euros

Institut Charles Coquelin – 2006

Email : edschcoq@noos.fr

Site : www.freewebs.com/institutcharlescoquelin/

Murray N. ROTHBARD

**L'HOMME
L'ÉCONOMIE
& L'ÉTAT**

**Traduit par
Hervé de Quengo**

**Édition en cinq tomes
sous la direction du Professeur Guido Hülsmann**

TOME II

CONTENANT LES CHAPITRES 5 - 9

**Préface de Renaud Fillieule
Maître de Conférences à l'Université de Lille II**

**INSTITUT CHARLES COQUELIN
PARIS**

Murray N. ROTHBARD

**L'HOMME
L'ÉCONOMIE
& L'ÉTAT**

**Traduit par
Hervé de Quengo**

**Édition en cinq tomes
sous la direction du Professeur Guido Hülsmann**

TOME II

CONTENANT LES CHAPITRES 5 - 9

**Préface de Renaud Fillieule
Maître de Conférences à l'Université de Lille II**

**INSTITUT CHARLES COQUELIN
PARIS**

Remerciements

Les Editions Charles Coquelin tiennent à remercier Hervé de Quengo pour la traduction et la numérisation de cet ouvrage, ainsi que pour les conseils judicieux qu'il a généreusement fournis.

Elles remercient également le Professeur Guido Hülsmann pour avoir conçu cette édition en cinq tomes et avoir su mobiliser une équipe de jeunes chercheurs pour la réaliser.

Nous remercions également pour leurs préfaces Renaud Fillieule, Maître de Conférence à l'Université de Lille II, Nikolay Gertchev, Economiste à la Commission Européenne de Bruxelles, Laurent Carnis, Chercheur associé au Centre d'Economie de la Sorbonne et Xavier Méra, Chercheur indépendant, Paris ; pour ses relectures et nombreux conseils Guillaume Vuillemeys ; pour sa coordination éditoriale le Professeur Philippe Nataf et pour son autorisation de publication le Mises Institute.

Cet ouvrage est publié par les Editions Charles Coquelin

Dépôt légal du Tome II : 4^{ème} trimestre 2007

I.S.B.N. : 2-915909-12-8

Charles Coquelin (1802-1852)

Surtout connu pour son fameux Dictionnaire de l'Economie Politique, Charles Coquelin a contribué de façon décisive au progrès de la science économique au 19ème siècle.

Né à Dunkerque le 25 novembre 1802, il fait ses études au lycée de Douai et part terminer à Paris ses études de Droit. Avocat inscrit au barreau, il décide de se consacrer à l'Economie Politique. Il écrit deux livres sur l'industrie du lin dans laquelle, à l'instar de J.B. Say, il a travaillé quelques années, Essai sur la filature mécanique du lin et du chanvre (1840) et Un nouveau traité complet de la filature du lin et du chanvre (1846).

Il donne d'excellents articles économiques à une série de revues telles que Les Annales du Commerce, Le Temps, Le Monde, Le Droit, Le Libre Echange, Jacques Bonhomme, La Revue des Deux Mondes et le Journal des Economistes et publie deux autres ouvrages consacrés aux banques, Des banques en France (1840) et Du crédit et des banques (1848). Puis Gilbert Guillaumin lui confie la tâche difficile de diriger l'édition du Dictionnaire de l'Economie Politique.

Sa contribution la plus originale et la plus durable concerne l'analyse de la conjoncture économique. Vingt-quatre ans avant Clément Juglar celui-ci lui succéda au Journal des Economistes, il constate l'aspect « récurrent » et « périodique » des crises commerciales.

Il explique que ces crises à caractère industriel et périodique ne sont pas inhérentes au système du libre marché, mais au contraire qu'elles trouvent leur source dans l'intervention de l'Etat en matière monétaire. En attribuant des privilèges et des monopoles exclusifs à certaines banques, celui-ci perturbe les acteurs économiques par des fluctuations intempestives du crédit bancaire. De là provient le double défaut de la création d'injustices et de l'instabilité conjoncturelle.

Fondé le 3 mars 1984, l'Institut Charles Coquelin a pour but de faire connaître non pas telle ou telle œuvre de cet auteur mais l'ensemble de ses contributions et l'influence considérable qu'elles eurent sur la théorie moderne de la monnaie, du crédit et de la conjoncture. Ses analyses l'amènèrent, dans sa recherche de la prospérité pour tous, à demander le libre-échange, une profonde réforme du droit des sociétés menant à l'extension des investissements, et donc à la croissance économique, ainsi que la suppression des privilèges et monopoles exclusifs freinant et perturbant l'industrie bancaire. Libre-échange, droit des sociétés et liberté d'établissement des banques, telles furent inlassablement ses demandes. Huit ans après sa mort, survenue brutalement le 12 août 1852, elles furent largement adoptées (1859-63) et ouvrirent à la France le progrès économique que la Grande Bretagne connaissait déjà depuis longtemps.

L'Institut Charles Coquelin publiera les ouvrages des principaux économistes antérieurs ou contemporains de Charles Coquelin ainsi que les travaux modernes qui prolongent et complètent ses analyses.

L'Institut remercie à l'avance ceux qui apporteront critiques, commentaires et suggestions.

Site : www.freewebs.com/institutcharlescoquelin/

E-mail : edschcoq@noos.fr (envoi de bons de commande par e-mail sur demande)

Editions Charles Coquelin

Ouvrages déjà parus

- Ludwig von Mises, *La Bureaucratie*, 2003
Jacques de Guenin, *Attac ou l'intoxication de personnes de bonne volonté*, 2004
Gérard Minart, *Jean-Baptiste SAY (1767-1832) Maître et pédagogue de l'École française d'économie politique libérale*, 2005
Henry Hazlitt, *L'économie politique en une leçon*, 2006
Ludwig von Mises, *Les problèmes fondamentaux de l'économie politique*, 2006
Ludwig von Mises, *Politique économique*, 2006
Jacques de Guenin, *Logique du libéralisme*, 2006
Murray Rothbard, *La Monnaie et le gouvernement*, 2006
Ludwig von Mises, *Le Libéralisme*, 2006
Murray N. Rothbard, *L'Homme, l'Economie et l'Etat (Tomes I et II)*

Collection Débats

- Jean-Luc Migué, *Santé publique, santé en danger*, (conçu par l'Institut Turgot), 2005
Florence Guernalec, *Panorama de la pensée unique* 2006

Ouvrages à paraître

- Jésus Huerta de Soto *L'École Autrichienne marché et créativité entrepreneuriale*
Murray N. Rothbard, *L'Homme, l'Economie et l'Etat* (en cinq tomes)
Ludwig von Mises, *Le Fondement ultime de la science économique*
Gérard Minart, Actualité de Jacques Rueff, *Le Plan de redressement 1958*
Ludwig von Mises, *La théorie de la monnaie et du crédit*
Gustave de Molinari, *Ultima verba*
Boris Brutzkus, *U.R.S.S. terrain d'expériences économiques*
Charles Coquelin, *Les Crises Commerciales*
Ludwig von Mises, *Le Socialisme*
Ludwig Charles Coquelin, *Les Crises Commerciales*
von Mises, *L'Action Humaine*
Gustave de Molinari, *Economie de l'Histoire, Théorie de l'Evolution*
Dictionnaire de l'économie politique Edité par Ch. Coquelin et G. Guillaumin

Les Œuvres complètes de Ludwig von Mises

- La Théorie de la Monnaie et du Crédit* (1924, [1912])
Nation, Etat et Economie (1919)
Le Socialisme (1938, [1922])
***Le Libéralisme* (1964, 1985 [1927])**
Stabilisation monétaire et politique cyclique (1928)
Critique de l'interventionnisme (1929)
***Les Problèmes fondamentaux de l'économie politique* (2006, [1933])**
Les Illusions du protectionnisme et de l'autarcie (1938)
Souvenirs d'Europe (1978, [1940])
L'Interventionnisme (1940)
Le Gouvernement omnipotent (1947, [1944])
***La Bureaucratie* (2003, [1944])**
Le Chaos du planisme (1947)
Notes sur le mouvement coopératif (1947)
L'Action humaine (1985, [1949])
Planifier la liberté et autres essais (1980, [1952])
La Mentalité anti-capitaliste (1956)
Théorie et Histoire (1957)
Les Débuts historiques de l'École économique autrichienne (1962)
Le Fondement ultime de la science économique (1962)
Le Choc des intérêts de groupe et autres essais (1978)
***Politique économique* (2006, [1979])**
Monnaie, méthode et marché (1990)
Liberté économique et interventionnisme (1990)

Les titres en gras indiquent les traductions déjà publiées par les Editions Charles Coquelin

Murray N. ROTHBARD

**L'HOMME
L'ÉCONOMIE
& L'ÉTAT**

**Traduit par
Hervé de Quengo**

**Édition en cinq tomes
sous la direction de Guido Hülsmann**

TOME II

CONTENANT LES CHAPITRES 5 - 9

**Préface de Renaud Fillieule
Maître de Conférences à l'Université de Lille II**

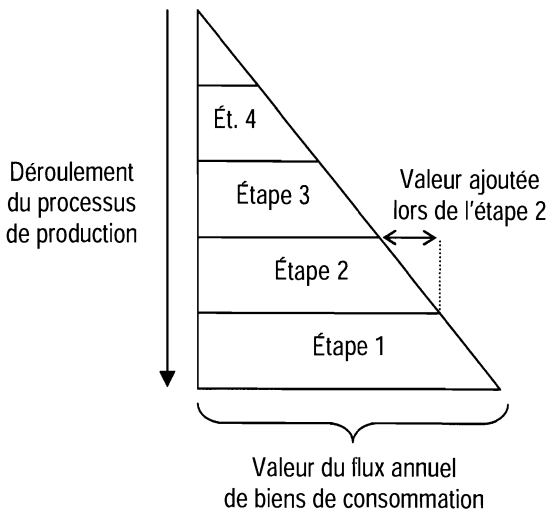
**INSTITUT CHARLES COQUELIN
PARIS**

Préface

La capacité de Rothbard à concilier l'intelligence du propos avec le souci pédagogique est bien connue. Cette partie de son traité, qui est consacrée à *l'étude de la production en économie de marché*, ne fait pas exception à la règle. La richesse du contenu, la pertinence des éclaircissements conceptuels, la force des argumentations théoriques et méthodologiques en font un point de passage obligé pour parvenir à une connaissance approfondie – peut-être même à une connaissance tout court – de l'école autrichienne. Il est évidemment impossible de passer en revue l'ensemble de ce contenu dans une brève préface. Nous devons donc nous contenter d'indiquer les principaux thèmes abordés par Rothbard, la façon dont il les développe ou les renouvelle tout en restant dans le cadre de la tradition autrichienne, et les différences profondes qui le séparent à la fois de l'économie néo-classique standard et de la macroéconomie keynésienne.

Dans les présentations standard, la théorie de la production commence en général par un développement plus ou moins long sur la notion de fonction de production de la firme, où l'on nous explique que la relation entre la quantité de bien produite et les quantités des facteurs utilisés peut être conçue comme une fonction mathématique f . S'ensuivent les inévitables illustrations à l'aide des fonctions de production dites de « Cobb-Douglas », $f(x_1, x_2) > x_1^a x_2^{1-a}$, idéales pour bien faire comprendre à l'étudiant en économie qu'il n'a pas intérêt à négliger les mathématiques s'il veut décrocher son diplôme ! Dans les cours de macroéconomie, ces fonctions de production sont transposées au niveau du système global, et la production totale Q est conçue comme une fonction mathématique F de la quantité totale de capital K et de la quantité totale de travail L , $Q = F(K, L)$, par exemple là aussi une fonction de Cobb-Douglas, $Q > AK^a L^{1-a}$.

La démarche de Rothbard n'a rien de commun avec ces présentations usuelles. Solidement ancrée dans la tradition autrichienne, elle aborde la théorie de la production à partir du concept mengero-hayekien de *structure de production* (Menger 1976 [1871], Hayek 1975 [1931]). Son point de départ n'est donc pas la firme mais le système productif pris dans sa globalité. L'école autrichienne est souvent associée, et à juste titre, au paradigme subjectiviste en science sociale. Elle peut donc être perçue de l'extérieur comme une école essentiellement microéconomique. Cette perception est pourtant trompeuse car l'école autrichienne dispose d'une théorie macroéconomique très élaborée, dont l'un des concepts centraux est justement celui de structure de production. Un système économique est un système d'actions qui combinent des facteurs originaires, c'est-à-dire des facteurs non produits comme le travail et les ressources naturelles, pour produire, après toute une série d'étapes intermédiaires, des biens de consommation finale. Cette conception de la production comme série d'étapes successives a été inaugurée par Menger, qui avait remarquablement bien défini et analysé les relations de complémentarité entre les biens appartenant à des étapes différentes, en montrant par exemple que la valeur des biens des étapes antérieures (plus éloignées de la consommation finale) dépendait de celle des biens des étapes postérieures (plus proches de la consommation finale). Hayek s'est inspiré d'une représentation graphique de Jevons pour illustrer la structure de production sous la forme d'un triangle rectangle dont l'hypoténuse mesure la valeur ajoutée à chaque étape de production (somme de l'intérêt sur investissement et du prix des facteurs originaires).



Le concept hayekien de structure de production n'est pas facile à saisir, mais l'exposé qu'en offre Rothbard est tout simplement magistral. Sa présentation est l'une des plus complètes et certainement la plus pédagogique qui ait été faite à ce jour, avec un exposé très progressif et très détaillé¹. Il commence par analyser un système économique où les facteurs de production sont tous spécifiques et où les étapes sont intégrées verticalement dans un processus unique, puis il introduit l'épargne capitaliste, puis la convertibilité des facteurs, et enfin il tient compte des étapes de production successives au cours desquelles sont produits puis vendus les biens intermédiaires qui vont avec le temps servir à transformer les facteurs originaires en biens de consommation finale.

Dans la tradition de Böhm-Bawerk, Rothbard met très fortement l'accent sur la nature *temporelle* de la production. Produire prend du temps, et les épargnants capitalistes qui ont fourni l'investissement de départ récupèrent au terme de chaque étape de production un revenu d'intérêt qui correspond à la différence de prix (positive à l'équilibre) entre les produits et les facteurs qui ont servi à les produire. On est ici très loin de la présentation standard de la production, où l'intérêt est considéré comme un coût (alors qu'il constitue en fait un revenu de la production), et où le temps n'intervient que pour distinguer les ajustements de court et de long terme (comme si la dimension temporelle s'évanouissait dès lors que le système parvenait à l'équilibre). Rothbard définit chaque étape de production comme un *marché du temps* où s'échangent des biens présents (les quantités de monnaie épargnées par les capitalistes) contre des biens futurs (les quantités de monnaie qui seront obtenues en vendant les produits qui seront disponibles au terme de l'étape de production considérée). Sa théorie de l'intérêt est donc une « théorie de l'échange » qui s'inspire directement de celle qui avait été élaborée par Böhm-Bawerk (1959 [1889], p. 287)². Mais, là encore, il approfondit, détaille et étoffe le raisonnement initié par son illustre prédécesseur, en remontant jusqu'aux préférences intertemporelles des agents qui permettent de définir une offre de monnaie présente (demande de monnaie future), une demande de monnaie présente (offre de monnaie

¹ Les textes de Skousen (1990) et de Reisman (1996, p. 673-862) sont eux aussi fort complets, mais beaucoup plus tardifs, et quoi qu'il en soit ne peuvent remplacer celui de Rothbard pour approcher la notion de structure de production.

² Böhm-Bawerk a élaboré trois théories de l'intérêt : (a) une théorie de la préférence pour le présent, reprise par Fetter (1915), par von Mises (1985 [1949]), et dans une certaine mesure aussi par Rothbard, (b) une théorie de l'échange, reprise et développée par Rothbard, et (c) une théorie productiviste formalisée mathématiquement par Wicksell (1970 [1893]) et généralisée par Hayek (1941).

future), et un taux d'intérêt d'équilibre qui égalise ces quantités offertes et demandées³. Il est important de remarquer que Rothbard, dans la lignée de von Mises (1985 [1949], p. 553) et de Hayek (1941, p. 266), rejette explicitement la théorie standard du marché des fonds prêtables comme théorie fondamentale de l'intérêt. Cette dernière a pourtant été adoptée comme seule théorie de l'intérêt par un certain nombre d'économistes contemporains de l'école autrichienne⁴.

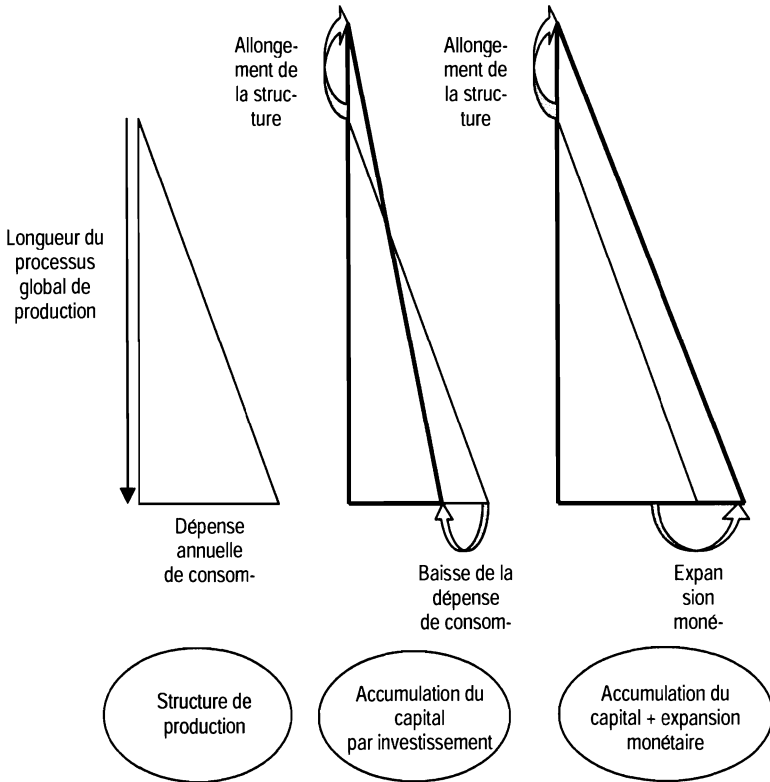
Rothbard commence son analyse de la *dynamique de l'économie de marché* par la notion d'entrepreneuriat. La section qu'il lui consacre est très brève, ce qui peut surprendre quand on connaît la grande place que ce concept occupe aujourd'hui dans l'école autrichienne (sous l'influence de Kirzner 1973, 1997). Dans la tradition de Knight (1921) et de von Mises, il défend une conception de l'entrepreneur comme spéculateur qui essaye d'anticiper les variations de prix face un avenir incertain. Sous l'effet de changements imprévus dans les goûts et les ressources, certains facteurs de production perdent de la valeur et d'autres en gagnent. La fonction entrepreneuriale consiste à tenter d'anticiper ces variations de valeur pour acheter des facteurs et les affecter à la production des biens pour lesquels l'écart entre le prix de vente et le coût de production sera le plus élevé possible. L'entrepreneur qui a correctement anticipé ces changements de valeur obtient un profit (un revenu monétaire en excès du revenu d'intérêt), celui qui s'est trompé subit une perte. En surenchérissant pour acheter les facteurs sous-évalués et en sous-enchérissant pour vendre les facteurs sur-évalués, l'entrepreneur exerce un rôle équilibrant puisque ses actions tendent à faire disparaître les profits et à résorber les pertes. Les entrepreneurs sont donc les agents qui réorganisent sans cesse l'emploi des facteurs de production en réponse aux changements récurrents de préférences et de disponibilité des ressources, et en vue de satisfaire les consommateurs.

La plus grande part de son étude de la dynamique porte sur l'accumulation du capital et repose à nouveau sur la notion de structure de production. Il analyse l'effet d'un investissement net (au niveau macroéconomique) résultant d'une baisse de la préférence pour le présent. Le modèle de base est emprunté à Hayek (1975 [1931]), mais Rothbard le complète en expliquant que lors d'un investissement net la somme de tous les profits entrepreneuriaux monétaires surpasse la

³ Cette théorie de l'intérêt qui repose exclusivement sur la préférence temporelle des agents (en anglais *pure time preference theory*, *PTPT*) a par exemple été commentée par Garrison (1988), Pellighar (1996) et Lewin (1997).

⁴ Par exemple par Skousen (1990), Horwitz (2000) et Garrison (2001). Sur la place de la théorie du marché des fonds prêtables dans le paradigme autrichien, voir Fillieule (2006).

somme de toutes les pertes monétaires⁵. Il laisse aussi entendre que l'excédent de profit agrégé est égal au montant de l'investissement net, mais sans le démontrer algébriquement⁶. Si les agents économiques décident de consommer moins et d'épargner davantage, la structure de production va donc se déformer : sa base va se réduire (la dépense de consommation va baisser) et sa longueur va augmenter (de nouvelles étapes de production vont apparaître en amont du processus de production). L'allongement de la structure permet d'utiliser des forces et des ressources naturelles qui seraient inaccessibles si le processus de production était plus court, et permet donc d'accroître la production globale.



⁵ Von Mises avait énoncé un résultat similaire, mais en raisonnant sur les profits et pertes réels, et non pas monétaires (1985 [1949], p. 320). Hayek (1975 [1931]) n'évoque pas ce point.

⁶ Pour une démonstration de ce résultat sur un exemple de structure, voir Reisman (1996, p. 744-746).

Il est étonnant de constater que certains économistes ultérieurs de l'école autrichienne ont proposé des représentations différentes et vraisemblablement erronées du processus d'accumulation. Skousen (1990, p. 235) et Garrison (2001, p. 54) illustrent parfois (mais pas toujours) l'accumulation du capital par une structure qui se dilate à la fois en largeur et en longueur. Or, la dilatation en largeur (augmentation de la dépense de consommation) s'explique ici par des causes monétaires, soit par une augmentation de l'offre de monnaie, soit par une baisse de la demande de monnaie. Rothbard a très logiquement exclu ces interférences monétaires dans un raisonnement « toutes choses égales par ailleurs ».

L'accumulation du capital dans la tradition autrichienne est donc très simple à représenter et à visualiser, mais la compréhension de ce processus nécessite la maîtrise préalable de tout un cadre conceptuel. Le texte de Rothbard est le plus clair qu'il m'ait été donné de lire pour parvenir à cette compréhension. Ses raisonnements s'appuient sur le modèle macroéconomique de la structure de production, mais il n'y a pas de déconnexion entre le niveau du système et le niveau des acteurs : ce sont des changements dans les décisions puis les actes de consommation et d'épargne qui déclenchent la déformation de la structure, et des actions entrepreneuriales de recherche du profit qui conduisent à réallouer les facteurs convertibles vers les étapes plus éloignées jusqu'à ce que la nouvelle structure d'équilibre soit atteinte. Les canons de l'individualisme méthodologique sont bien respectés.

Au-delà de son intérêt intrinsèque, ce modèle d'accumulation permet de bien mettre en évidence les spécificités du paradigme autrichien. La représentation macroéconomique standard du capital par une variable homogène K apparaît comme trompeuse : l'accumulation du capital ne doit pas être conçue comme une simple augmentation de la quantité K d'un facteur de production homogène, mais plutôt comme une recombinaison de la structure intertemporelle de la production. Rothbard explique fort bien aussi que la mesure de la richesse par le Produit national brut (PNB) est très superficielle. Le PNB étant la somme des valeurs ajoutées et de l'investissement net, il ne prend pas en compte la production des biens intermédiaires, et conduit donc à négliger la majeure partie de l'investissement qui est requis pour maintenir la structure de production. Assimiler la production de richesses au PNB revient à exagérer l'importance de la consommation dans l'analyse de la conjoncture, et à sous-estimer le rôle de l'investissement. Le Produit national soi-disant « brut » est en fait plus proche d'une mesure « nette » de la production

de richesse⁷. Enfin, à la suite de Hayek (1939 [1929]), Rothbard montre que le « paradoxe de l'épargne » n'en est pas un : il est faux d'affirmer, comme le fait la vulgate keynésienne, que l'épargne enrichit l'individu mais appauvrit la collectivité. La baisse de la consommation globale qui accompagne l'augmentation de l'épargne-investissement ne va pas provoquer un collapsus économique puisque les pertes subies dans les étapes proches de la consommation sont plus que compensées par les profits réalisés dans les étapes éloignées. L'accroissement du désir d'épargner n'entraînera donc pas un appauvrissement généralisé mais au contraire un enrichissement puisque la structure va s'allonger et que cette recombinaison intertemporelle la rendra plus productive.

Après la théorie de la structure de production (statique et dynamique) et la théorie de l'intérêt, la troisième et dernière grande théorie abordée par Rothbard dans son étude de la production est celle des *prix et revenus des facteurs*. Il procède en deux étapes, en commençant par évoquer les prix des facteurs de production en général, puis en se concentrant sur les prix des deux grands types de facteurs originaires, le travail et la terre. Comment les prix des facteurs en général sont-ils déterminés ? Cette question fondamentale n'est pas traitée de façon satisfaisante dans les manuels standard de théorie des prix : les modèles d'équilibre partiel reposent, soit sur l'hypothèse que les prix des facteurs de production sont fixes, soit sur l'hypothèse qu'ils varient de façon arbitraire⁸ ; les modèles d'équilibre général proposent une analyse purement fonctionnelle dans laquelle les prix sont tous simultanément et mutuellement déterminés, mais sans que l'on sache par quel processus, par quelle combinaison d'actions cet équilibre général est atteint. Rothbard rejette formellement ces deux types de démarches au profit de la démarche causale qui est typique de l'école autrichienne depuis Menger, et qui repose sur les principes du marginalisme et de l'imputation. La valeur des facteurs convertibles leur est imputée à la marge par la valeur de leurs produits (dans les différents processus où ils sont utilisés), et en fin de compte par la valeur des biens de consommation finale qu'ils contribuent à produire. Roth-

⁷ Ce point très important a été développé par Skousen (1990, p. 191-192) qui a forgé le concept de GNO (*Gross National Output*) pour désigner la production annuelle brute de richesse d'un pays. Reisman (1996, chap. 15) a consacré un chapitre entier, extrêmement détaillé, à ce point que Rothbard traite en deux pages.

⁸ Varian (1984, p. 37), dans son manuel standard, énonce très clairement ces deux hypothèses et traite successivement les deux cas correspondants : il étudie les fonctions de coûts dans le cas où les prix des facteurs sont fixes puis dans le cas où ils sont variables, et dans ce dernier cas sans nous dire pourquoi ils varient.

bard ajoute un principe böhm-bawerkien d'escompte qui permet de tenir compte de la durée du processus de production dans lequel le facteur est utilisé : plus le processus est long, plus la valeur du produit doit être élevée pour justifier l'emploi de ce facteur. Je ne suis pas certain que sa théorie des prix des facteurs en général soit pleinement satisfaisante (il est impossible ici de développer ce point⁹), mais quoi qu'il en soit il faut lui reconnaître le très grand mérite de tenter de donner une réponse systématique à une question essentielle.

Rothbard étudie ensuite plus en détail les deux grands types de facteurs originaires, travail et terre, en se plaçant comme von Mises avant lui dans la tradition unificatrice de Fetter (1915) : il applique le concept de « loyer » (*rent*) aussi bien à la terre (place au sol) qu'au travail. Le principe de détermination du prix de ces deux types de facteurs est en effet le même, et le salaire est donc bien le prix de location d'une certaine durée de travail. La principale différence entre les deux sortes de facteurs est que la terre peut être capitalisée : la totalité de ses utilisations futures peut être achetée en une fois pour un prix égal à la valeur actualisée du flux de ses revenus futurs anticipés. La totalité des services d'un travailleur (courants et futurs) ne peut en revanche pas être achetée d'un coup, sauf dans une société qui pratique l'esclavage. Une autre distinction entre les deux types de facteurs, mais Rothbard précise bien qu'il s'agit d'une distinction empirique et non pas apodictique, est que la terre est plus abondante que le travail. Il existe donc, dans la situation historique qui est celle de l'humanité, de la terre non utilisée (sous-marginale) dont la valeur est nulle, ce qui n'est pas le cas du travail. Mais si, dans le contexte particulier qui est le nôtre, le travail est toujours rare (supra-marginal), comment expliquer le phénomène du chômage ? La section que Rothbard consacre au « problème du chômage » est brève et percutante, et il y fait preuve de sa verve scientifico-pédagogique si caractéristique. Nous laissons le lecteur la découvrir, en indiquant seulement que ses considérations sont bien éloignées des présentations standard qui cherchent, sans jamais y parvenir de façon convaincante, à attribuer le chômage involontaire de masse au fonctionnement du marché.

Répetons-le, nous n'avons pu donner ici qu'une mince idée de la richesse de cette partie du traité de Rothbard. Son ouvrage doit être lu at-

⁹ L'un des problèmes qui me semblent se poser est le suivant. La quantité globale produite a vraisemblablement un impact sur le taux d'intérêt (car elle a un impact sur les choix intertemporels des agents). Il ne paraît donc pas entièrement correct de procéder comme le fait Rothbard en faisant varier la quantité d'un facteur et en escomptant son revenu marginal à partir *du* taux d'intérêt, puisque lorsque la quantité du facteur varie, le produit global varie et le taux d'intérêt aussi.

tentivement, et bien sûr dans son entier, par toutes celles et tous ceux qui souhaitent se familiariser avec les concepts, théories et méthodes de l'école autrichienne d'économie. Cette traduction attendue peut et doit jouer un rôle important dans la diffusion de la pensée autrichienne auprès des lecteurs francophones.

Que l'on me permette de clore cette préface par une note plus personnelle. À l'issue de mon cursus universitaire en économie, je me suis aperçu – et de plus en plus nettement avec le temps – que ces études ne m'avaient pas permis d'acquérir les bases de la discipline. Les divers enseignements (micro, macro, économie des organisations) se contredisaient sur des points cruciaux, les questions essentielles – progrès et stagnation économiques, chômage, inflation, crises – n'étaient pas abordées de front mais plutôt escamotées derrière des modèles dont la scientificité semblait se réduire à leur formalisme mathématique. Bref, j'ai dû me rendre à l'évidence : si je souhaitais pouvoir comprendre le monde économique qui nous entoure, je devais chercher ailleurs. Mais pourquoi chez les « Autrichiens » ? Je les avais découverts par l'intermédiaire de la philosophie politique et des travaux épistémologiques de Hayek. *L'Action humaine* de von Mises étant d'un abord un peu difficile, et plutôt destinée à des lecteurs plus avancés, je me suis naturellement tourné vers le traité de Rothbard qui ne suppose aucune connaissance préalable puisqu'il reprend les concepts et les théories de leur présentation initiale jusqu'à leurs applications les plus poussées. Et là où plusieurs années d'études universitaires avaient échoué, même si elles ne m'ont pas été inutiles, quelques mois seulement d'une fréquentation assidue de *Homme, économie, et État* ont suffi à m'enseigner l'économie. À m'enseigner, non pas des modèles emmurés dans des hypothèses étroites et changeant au gré des modes mathématiques ou du succès institutionnel de tel ou tel auteur, mais des principes de raisonnement généraux et robustes permettant de saisir les lignes de force du fonctionnement d'une économie de marché sans se perdre dans des détails ésothériques, et surtout sans se tromper sur l'essentiel. J'espère que cette traduction offrira à de nombreux lecteurs la possibilité de découvrir, comme j'ai pu le faire, cette économie autrichienne qui se caractérise par son souci de cohérence, par l'étendue des déductions qu'elle opère à partir d'un petit nombre de principes solidement argumentés, et par la rationalité et la pertinence des critiques qu'elle adresse aux paradigmes concurrents.

Renaud Fillieule
Lille
Juillet 2007

Bibliographie

- Böhm-Bawerk, Eugen von (1959 [1889]) *Positive Theory of Capital*, 4^e éd., South Holland, Ill., Libertarian Press.
- Fetter, Frank (1915) *Economic Principles*, New York, The Century Co.
- Fillieule, Renaud (2006) « La théorie du marché des fonds prêtables et le paradigme autrichien », communication au *Austrian Research Seminar* de Guido Hülsmann, Université de Paris II, février 2006, 19 p.
- Garrison, Roger (1988) « Professor Rothbard and the Theory of Interest », in *Man, Economy, and Liberty : Essays in Honor of Murray N. Rothbard*, Walter Block and Llewellyn H. Rockwell, Jr. (éd.), Auburn, Al., Ludwig von Mises Institute, p. 44-55.
- Garrison, Roger (2001) *Time and Money. The Macroeconomics of the Capital Structure*, Londres, Routledge.
- Hayek, Friedrich A. (1939 [1929]) « The "Paradox" of Saving », in *Profits, Interest and Investment*, Londres, George Routledge and Sons, p. 199-263.
- Hayek, Friedrich A. (1941) *The Pure Theory of Capital*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Hayek, Friedrich A. (1975 [1931]) *Prix et production*, Paris, Calmann-Lévy.
- Horwitz, Steven (2000) *Microfoundations and Macroeconomics. An Austrian Perspective*, Londres, Routledge.
- Kirzner, Israel M. (1973) *Competition and Entrepreneurship*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Kirzner, Israel M. (1997) *How Markets Work : Disequilibrium, Entrepreneurship and Discovery*, Londres, The Institute of Economic Affairs.
- Knight, Frank (1921) *Risk, Uncertainty, and Profit*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Lewin, Peter (1997) « Rothbard and Mises on Interest : An Exercise in Theoretical Purity », *Journal of the History of Economic Thought*, vol. 19, p. 141-159.
- Menger, Carl (1976 [1871]) *Principles of Economics*, New York, New York University Press.
- Mises, Ludwig von (1985 [1949]) *L'action humaine. Traité d'économie*, Paris, PUF.
- Pellengahr, Ingo (1996) *The Austrian Subjectivist Theory of Interest. An Investigation into the History of Thought*, Francfort, Peter Lang.
- Reisman, George (1996) *Capitalism. A Treatise on Economics*, Ottawa, Ill., Jameson Books.
- Skousen, Mark (1990) *The Structure of Production*, New York, New York University Press.

Varian, Hal R. (1984) *Microeconomic Analysis*, 2^e éd., New York, Norton.

Wicksell, Knut (1970 [1893]) *Value, Capital and Rent*, New York, Augustus M. Kelley.

5

Production : la structure

1. Quelques principes fondamentaux de l'action

L'analyse des activités de production — des actions conduisant au bout du compte à obtenir des biens de consommation — est très compliquée pour une économie de marché monétaire complexe. Il vaut donc mieux résumer maintenant certains des principes fondamentaux les plus applicables qui ont été formulés au premier chapitre. Dans ce chapitre nous n'avons appliqué ces principes qu'à une économie du type de celle de Robinson Crusoe. En réalité, ils sont toutefois applicables à n'importe quel type d'économie et constituent les clés indispensables de l'analyse de l'économie moderne complexe. Certains de ces principes fondamentaux sont :

1. Chaque individu agit de façon à ce que le revenu psychique, ou l'utilité, qu'il attend de son action dépasse son coût psychique. Ce dernier est l'utilité perdue de la meilleure possibilité restante qu'il aurait pu adopter avec les moyens disponibles. Revenu et coût psychiques sont tous deux purement subjectifs et propres à l'individu. Comme toute action traite des unités du stock d'un bien, nous pouvons parler de ces jugements subjectifs comme d'une utilité marginale et d'un coût marginal, l'adjectif *marginal* se rapportant à l'action en cours.

2. Chaque personne agit dans l'instant *présent*, sur la base des échelles de valeur du moment, afin d'obtenir *dans le futur* les résultats finals qu'elle *anticipe*. Chaque individu agit par conséquent en vue de parvenir à une certaine situation satisfaisante dans l'avenir. Chacun possède un horizon temporel de dates futures vers lesquelles ses actions sont diri-

gées. Il utilise les *moyens* existants actuels, en fonction de ses idées techniques, pour atteindre ses objectifs dans le futur.

3. Chaque personne préfère et essaiera de parvenir à satisfaire une fin donnée à l'instant présent plutôt que dans le futur. C'est la loi de la préférence temporelle.

4. Tous les biens sont répartis par chaque individu conformément à l'utilité qu'ils ont pour lui. Un stock d'unités d'un bien est alloué tout d'abord aux usages qui ont le plus de valeur, puis aux usages suivants par ordre de valeur. La définition d'un *bien* dit qu'il consiste en une quantité interchangeable d'une ou de plusieurs unités. Chaque unité aura par conséquent toujours la même valeur que toutes les autres. Si une unité d'un stock est cédée ou abandonnée, ce sera *l'usage ayant la plus faible valeur* qui sera abandonné. La valeur de chaque unité du stock d'un bien est donc égale à l'utilité de celui de ses usages actuels qui a le moins de valeur. Cette utilité marginale diminue au fur et à mesure que le stock de chaque bien augmente. L'utilité marginale de *l'ajout* d'une unité au stock est égale à l'utilité d'une unité dans l'usage correspondant à la plus grande valeur suivante, c'est-à-dire à *celle des fins non encore satisfaites qui possède le plus de valeur*. Ceci nous donne la loi de l'utilité marginale et la loi de l'allocation des biens.

5. Dans la combinaison technique des facteurs de production permettant d'obtenir un produit, quand l'un des facteurs varie et que les autres restent constants, il existe un point optimal — un point correspondant à la quantité moyenne maximum produite par le facteur. C'est la loi des rendements. Elle est basée sur l'existence même de l'action humaine.

6. Et nous savons par le chapitre 2 que le prix de tout bien du marché tendra à être *uniforme* sur le marché. Le prix est déterminé par l'offre et la demande, qui sont elles-mêmes déterminées par les échelles de valeur des individus du marché.

2. L'économie en rotation constante

L'analyse des activités de production dans une économie de marché monétaire est une affaire fort complexe. Une explication de ces activités, en particulier de la détermination des prix et donc du rendement des facteurs, de l'allocation des facteurs et de la formation du capital, ne peut être développée qu'en utilisant la construction intellectuelle de *l'économie en rotation constante*.

Cette construction se développe comme suit : nous nous rendons compte que le monde réel de l'action est un monde de changement continu. Les échelles de valeur individuelles, les idées techniques et les

quantités de moyens disponibles changent sans cesse. Ces changements poussent continuellement l'économie dans différentes directions. Les échelles de valeur changent et la demande des consommateurs se transfère d'un bien vers un autre. Les idées techniques changent et les facteurs sont utilisés de manières différentes. Ces deux types de changement ont des effets différents sur les prix. Les préférences temporelles changent, avec certains effets sur le taux d'intérêt et la formation du capital. Le point crucial est le suivant : avant que les effets d'un changement ne se soient totalement dissipés d'autres changements interviennent. Ce que nous devons toutefois analyser, en utilisant le raisonnement, est ce qui se serait passé si aucun changement ne se produisait. Dit autrement, que se passerait-il si les échelles de valeur, les idées techniques et les ressources restaient constantes ? Qu'arriverait-il alors aux prix, à la production et à leurs relations ? Les valeurs, la technique et les ressources, quelle que soit leur forme, restent constantes. Dans ce cas l'économie tend vers un état de choses qui est en *rotation constante*, c'est-à-dire que les mêmes activités tendent à se répéter toujours de la même façon. Les taux de production de chaque bien restent constants, tous les prix restent constants, le chiffre total de la population reste constant, etc. Ainsi, si les valeurs, la technique et les ressources demeurent constantes, nous avons deux états successifs : (a) la période de transition vers l'économie en rotation constante, ne connaissant plus de changements et (b) la ronde continue de l'économie en rotation constante elle-même. Ce dernier stade est l'état d'*équilibre final*. Il convient de le distinguer des prix d'équilibre du marché qui sont établis chaque jour par l'interaction de l'offre et de la demande. *L'état d'équilibre final est celui vers lequel l'économie tend à tout instant*. Si nos *données* — valeurs, technique et ressources — restent constantes, l'économie se dirigerait vers la position d'équilibre final et y resterait. Dans la vie réelle les données changent cependant tout le temps et par conséquent, avant d'arriver à un point d'équilibre final l'économie doit changer de cap, et se diriger vers une autre position d'équilibre final.

Ainsi la position d'équilibre final change sans arrêt et par conséquent aucune position de ce genre n'est jamais atteinte en pratique. Mais même si l'on n'y parvient jamais, cette position a une véritable importance. En premier lieu elle est comme le lapin mécanique chassé par un chien. Il n'est jamais atteint en pratique et change sans cesse mais il explique la direction vers laquelle court le chien. Deuxièmement la complexité du système du marché est telle que nous ne pouvons pas analyser le prix des facteurs et les revenus dans un monde de changement continu à moins d'avoir au préalable analysé leur détermination dans un monde en rotation constante où il n'y a pas de changement et où les conditions données

peuvent exercer pleinement leurs effets. A ce stade de l'étude nous ne nous intéressons certainement pas aux jugements éthiques associés à notre savoir. Nous n'attachons aucun mérite éthique à la position d'équilibre. Il s'agit d'un concept visant à expliquer de manière scientifique l'activité humaine.

Le lecteur pourrait se demander pourquoi un concept « irréaliste » comme la position d'équilibre est acceptable alors que nous avons déjà émis et émettront encore de fortes réserves contre l'usage de diverses prémisses irréalistes et anti-réalistes en économie. Par exemple, comme nous le verrons, la théorie de la « concurrence pure et parfaite », tellement dominante chez les auteurs actuels, est basée sur des prémisses impossibles. La théorie est ensuite étudiée à partir de ces hypothèses et est non seulement appliquée au monde réel, mais encore utilisée de fait comme base éthique, qui sert à critiquer les « déviations » de la réalité par rapport à cette théorie. Les concepts de « classes d'indifférence » ou de pas infiniment petits sont d'autres exemples d'hypothèses fausses utilisées comme base pour des structures théoriques hautement élaborées. Le concept d'une économie en rotation constante, quand on l'utilise avec précaution, est toutefois à l'abri de ces critiques. C'est en effet une force omniprésente, puisque c'est le but vers lequel le système réel se dirige sans cesse, la *position de repos finale*. A cette position de repos et pour un état donné de la technologie et des ressources, tous les individus, sur la base de leurs véritables échelles de valeur du moment, atteindraient les situations les plus élevées possibles sur ces échelles. Ce concept possède dès lors une importance légitime et réaliste.

Nous devons cependant toujours nous rappeler que si l'équilibre final est le but vers lequel se dirige l'économie à tout instant, les changements de données modifient cette position et donc la direction du mouvement. Par conséquent, *rien, dans un monde dynamique, ne confère la moindre supériorité éthique à la position d'équilibre final*. En fait, comme des besoins restent insatisfaits (sinon il n'y aurait plus d'action), une telle position sans changement serait fort malencontreuse, car elle impliquerait qu'aucune satisfaction de besoins supplémentaire ne serait possible. En outre nous devons nous souvenir qu'une situation d'équilibre final, bien qu'elle ne puisse jamais exister, tend à être le *résultat* de l'activité marchande et n'est en aucun cas la *condition* de cette activité. Un nombre bien trop élevé d'auteurs, par exemple, ayant remarqué que les pertes et les profits des entrepreneurs seraient nuls dans l'économie en rotation constante, en ont conclu que ceci doit être la *condition* de toute activité légitime du marché. Il peut difficilement y avoir de vision plus erronée du marché ou de plus grand abus du concept d'équilibre.

Un autre danger de l'utilisation de ce concept est qu'il est purement statique et essentiellement hors du temps, conditions qui le rendent trop bien adapté à l'usage des mathématiques. Les mathématiques reposent sur des *équations*, qui dépeignent les relations mutuelles entre deux « fonctions » (ou davantage). En elles-mêmes, bien entendu, ces procédures mathématiques n'ont pas d'importance car elles n'établissent aucune relation causale. Elles ont une grande importance en physique, par exemple, parce que cette science traite de certaines régularités observées du mouvement des particules de matière, que nous devons considérer comme non motivées. Ces particules se déplacent conformément à certaines lois quantitatives, exactes et précisément observables. Les mathématiques sont indispensables pour formuler les lois reliant ces variables et pour élaborer des explications théoriques des phénomènes observés. Dans l'action humaine la situation est totalement différente, pour ne pas dire diamétralement opposée. Tandis qu'en physique les relations causales ne peuvent être supposées que de manière hypothétique et vérifiées ultérieurement de manière approximative en se référant à des régularités précises et observables, en praxéologie nous *connaissons* la force causale qui est à l'œuvre. Cette force causale est l'action humaine, le comportement *motivé*, intentionnel, dirigé vers certaines fins. Les aspects universels de ce comportement peuvent être analysés par la logique. Nous ne traitons pas de relations « fonctionnelles » et quantitatives entre les variables, mais de la raison et de la volonté humaines conduisant à une certaine action, qui n'est pas « déterminable » ou réductible à des forces extérieures. De plus, comme les données de l'action humaine sont toujours changeantes, il n'existe pas de relations précises, quantitatives, dans l'histoire humaine. En physique les relations quantitatives, ou lois, sont constantes : elles sont considérées comme valables à tout instant de l'histoire humaine, passée, présente ou future. Dans le domaine de l'action humaine il n'existe pas de constantes quantitatives de ce type. Il n'y a pas de relations constantes valables pour les différentes périodes de l'histoire humaine. Les seules « lois naturelles » (si nous pouvons utiliser ce qualificatif démodé mais parfaitement légitime pour ce genre de régularités constantes) de l'action humaine sont *qualitatives* et non *quantitatives*. Ce sont précisément, par exemple, les lois dégagées par la praxéologie et l'économie — le fait de l'action, l'usage des moyens pour parvenir à des fins, la préférence temporelle, l'utilité marginale décroissante, etc.¹

¹ Une autre différence est celle dont nous avons déjà discuté : les mathématiques, et le calcul en particulier, reposent en grande partie sur des hypothèses de pas infiniment petits. De telles hypothèses peuvent être parfaitement légitimes dans un domaine où l'on étudie le comportement de la matière, qui n'a pas de

Les équations mathématiques ne sont ainsi adéquates et utiles que lorsqu'il existe des relations quantitatives constantes entre des variables non motivées. Elles sont singulièrement inadéquates en praxéologie et en économie. Dans ces derniers domaines c'est l'analyse verbale et logique de l'action et de ses processus au cours du temps qui constitue la méthode adéquate. Il n'est pas surprenant que les principaux efforts des « économistes mathématiciens » se soient dirigés vers la description de l'état d'équilibre final au moyen d'équations. Car dans cet état, comme les activités ne font que se répéter, il semble y avoir davantage de place pour une description des conditions au moyen d'équations fonctionnelles. Au mieux ces équations ne peuvent cependant pas faire plus que décrire cet état d'équilibre.

En plus de ne rien ajouter à que peut faire la logique verbale, violant ainsi le principe scientifique du *rasoir d'Occam* — qui veut que la science soit aussi simple et claire que possible — un tel usage des mathématiques comporte de graves erreurs et défauts en lui-même. En premier lieu il ne peut pas décrire le *chemin* que prend l'économie pour s'approcher de la position d'équilibre final. Cette tâche ne peut être accomplie que par l'analyse verbale et logique de l'action causale des êtres humains. Il est évident que cette tâche est la plus importante car c'est cette analyse qui importe pour l'action humaine. L'action emprunte un chemin et ne peut être décrite par un monde en rotation constante, ne connaissant aucun changement. Le monde est incertain et nous verrons bientôt que nous ne pouvons même pas poursuivre l'analyse d'une économie statique, en rotation constante, jusqu'à ses dernières conclusions logiques. L'hypothèse d'une économie en rotation constante n'est qu'un outil auxiliaire pour nous permettre d'analyser la véritable action. Comme les mathématiques sont moins mal adaptées à un état statique, les auteurs mathématiciens ont eu tendance à s'occuper de cet état, nous offrant un tableau particulièrement trompeur du monde de l'action. En définitive les équations mathématiques de l'économie en rotation constante ne décrivent qu'une situation statique, hors du temps.² Elles diffè-

motivations. Mais l'*action humaine* écarte les pas infiniment petits précisément parce qu'ils *sont* infiniment petits et n'ont donc aucun effet sur les êtres humains. C'est pourquoi l'action étudiée par l'économie doit toujours se produire sous forme de pas discrets et finis. Il est donc incorrect de dire qu'une telle hypothèse peut tout aussi bien être faite dans l'étude de l'action humaine que dans celle des particules de la physique. Dans l'action humaine nous pouvons dire que de telles hypothèses sont non seulement irréalistes mais même *anti-réalistes*.

² Les économistes mathématiciens, ou « économétriciens » ont essayé sans succès pendant des années d'analyser le chemin menant à l'équilibre en plus des

rent de manière drastique des équations mathématiques de la physique, qui décrivent un *processus se déroulant dans le temps* ; c'est précisément par cette description de relations constantes et quantitatives lors du *mouvement* des éléments que les mathématiques rendent leur plus grand succès aux sciences de la nature. Mais que la situation est différente en économie, où les mathématiques ne peuvent au mieux que décrire de manière inadéquate un résultat final situé hors du temps !³

L'usage du concept mathématique de « fonction » est particulièrement inadéquat dans une science de l'action humaine. D'une part l'action elle-même n'est *pas* une fonction de quoi que ce soit, car une « fonction » implique une régularité et une détermination précises, uni-

conditions de l'équilibre elles-mêmes. L'économétricien F. Zeuthen a récemment admis que de telles tentatives étaient vouées à l'échec. Tout ce que les mathématiques peuvent décrire, c'est le point d'équilibre final. Voir les remarques de F. Zeuthen à la 16ème réunion européenne de la Société d'économétrie, dans *Econometrica*, avril 1955, pp. 199-200.

³ Pour une brillante critique de l'usage des mathématiques en économie, voir Mises, *Human Action*, pp. 251, 347-354, 697-699, 706-711 [*L'Action humaine*, pp. 264-265, 368-376, 737-739, 747-752]. Voir aussi Mises, « Comments about the Mathematical Treatment of Economic Problems, » *Studium Generale* VI, 2 (1953), (Springer Verlag : traduction en anglais [non publiée] de Helena Ratzka) ; Niksa, « Role of Quantitative Thinking in Modern Economic Theory » ; Ischboldin, « Critique of Econometrics » ; Paul Painlevé, « The Place of Mathematical Reasoning in Economics » in Louise Sommer, éd., *Essays in European Economic Thought* (Princeton, N.J.: D. Van Nostrand, 1960), pp. 120-132 ; et Wieser, *Social Economics*, pp. 51 et suivantes.

Pour une discussion de la méthode logique en économie, voir Mises, *Human Action* et l'ouvrage négligé de J.E. Cairnes, *The Character and Logical Method of Political Economy* (2ème éd. ; Londres : Macmillan & Co., 1888). Voir aussi Marian Bowley, *Nassau Senior and Classical Economics* (New York : Augustus M. Kelley, 1949), pp. 55-65. Si des mathématiques sont utilisées dans le présent traité, ce n'est qu'en conformité avec les lignes tracées par Cairnes :

« Je n'ai aucune envie de nier qu'il peut être possible d'employer des diagrammes géométriques ou des formules mathématiques dans le but d'exposer des doctrines économiques *obtenues par d'autres voies*. [...] Ce que je cherche à nier est la doctrine avancée par le professeur Jevons et d'autres auteurs — à savoir que la connaissance économique pourrait être augmentée par de tels moyens ; que les mathématiques pourraient être utilisées pour développer la vérité économique, comme elles ont été utilisées pour développer la vérité en mécanique et en physique, et à moins de montrer que les sensations mentales peuvent être exprimées sous des formes quantitatives précises, ou que les phénomènes économiques ne dépendent pas de ces sensations, je suis incapable de voir comment cette conclusion pourrait être évitée. » (Cairnes, *Character and Logical Method of Political Economy*, pp. iv-v)

ques et mécaniques. Par ailleurs les mathématiques des équations simultanées, qui traitent en physique de trajectoires non motivées, soulignent la détermination mutuelle. Dans l'action humaine la force causale connue de l'action détermine au contraire de manière unilatérale les résultats. Cette grossière erreur d'optique des auteurs enclins au traitement mathématique pour l'étude de l'action humaine s'est manifestée lors d'une attaque continuelle contre Eugen Böhm-Bawerk, l'un des plus grands économistes de tous les temps, par le professeur George Stigler :

[...] or le postulat de la continuité de l'utilité et des fonctions de demande (qui n'est irréaliste que de façon mineure et est essentielle au traitement analytique) n'est jamais fait. Une faiblesse plus importante se constate dans l'incapacité de Böhm-Bawerk à comprendre certains éléments parmi les plus essentiels de la théorie économique moderne, à savoir les concepts de détermination mutuelle et d'équilibre (développés par l'usage de la théorie des équations simultanées). La détermination mutuelle est rejetée en faveur du vieux concept de cause et d'effet.⁴

La « faiblesse » que l'on voit ici n'est pas celle de Böhm-Bawerk mais celle de ceux qui, à l'instar du professeur Stigler, ont en vain et de manière fallacieuse essayé de construire l'économie sur le modèle de la physique mathématique et plus particulièrement de la mécanique classique.⁵

⁴ George J. Stigler, *Production and Distribution Theories* (New York : Macmillan & Co., 1946), p. 181. Sur l'attaque par Carl Menger du concept de détermination mutuelle et sur sa critique de l'économie mathématique en général, voir T.W. Hutchison, *A Review of Economic Doctrines, 1870-1929* (Oxford : The Clarendon Press, 1953), pp. 147-148, et l'intéressant article d'Emil Kauder, « Intellectual and Political Roots of the Older Austrian School, » *Zeitschrift für Nationalökonomie* XVII, 4 (1958), p. 412 et suivantes.

⁵ Stigler ajoute une note de bas de page au paragraphe précédent, destinée à porter le *coup de grâce* [en français dans le texte] à Böhm-Bawerk : « Böhm-Bawerk n'était pas familier des mathématiques. » Stigler, *Production and Distribution Theories*. Les mathématiques, il faut le comprendre, sont uniquement les serviteurs de la logique et de la raison et non leurs maîtres. La « familiarité » avec les mathématiques n'est pas plus nécessaire pour comprendre leur inutilité et l'impossibilité de les appliquer aux sciences de l'action humaine que, par exemple, la « familiarité » avec les techniques agricoles n'est essentielle pour savoir qu'elles ne sont pas applicables à bord d'un paquebot sur l'océan. En réalité, le fait d'être familier des mathématiques sans avoir prêté suffisamment d'attention à l'épistémologie des sciences de l'action humaine a des chances de conduire à des résultats malheureux quand on les applique à ces dernières, comme le présent exemple le démontre. La grandeur de Böhm-Bawerk en tant qu'économiste n'a pas besoin d'être défendue à ce jour. Pour un hommage déli-

Pour revenir au concept d'une économie en rotation constante, l'erreur des économistes mathématiciens est de le traiter comme une situation réelle et même idéale, alors qu'il est un simple concept intellectuel nous permettant d'analyser le marché et les activités humaines sur celui-ci. Il est indispensable parce qu'il constitue le but, certes constamment changeant, de l'action et de l'échange ; d'un autre côté les données ne peuvent jamais rester stables pendant suffisamment longtemps pour qu'il puisse exister. Nous ne pouvons pas concevoir de manière parfaitement cohérente un état de choses ne connaissant ni changement ni incertitude, et donc sans action. L'état de rotation constante serait par exemple incompatible avec l'existence de la monnaie, qui est précisément l'intermédiaire au centre de toute la structure de l'échange. En effet la marchandise monétaire n'est demandée et détenue que parce qu'elle est plus commercialisable que les autres marchandises, c'est-à-dire parce que son détenteur a davantage de certitudes de pouvoir l'échanger. Dans un monde où les prix et les demandes demeurent perpétuellement les mêmes, une telle demande de monnaie serait inutile. La monnaie n'est demandée et détenue que parce qu'elle donne une plus grande assurance de trouver un marché et en raison des incertitudes concernant les demandes de la personne dans l'avenir proche. Si tout le monde connaissait par exemple précisément ses dépenses pour la totalité de son avenir — et ceci serait le cas dans un système en rotation constante — il n'y aurait aucune raison de conserver des encaisses monétaires. Elles seraient investies de sorte que la monnaie soit remboursée du montant exact nécessaire le jour de la dépense. Mais si personne ne désire détenir de monnaie il n'y aurait plus de monnaie et plus de système de prix monétaires. La totalité du marché monétaire s'arrêterait. L'économie en rotation constante est ainsi irréaliste parce qu'elle ne peut pas être établie dans la réalité et parce que nous ne pouvons même pas concevoir de manière cohérente qu'elle le soit. Mais l'idée d'une économie en rotation constante est indispensable pour analyser la véritable économie ; en faisant l'hypothèse d'un monde où tous les changements ont épuisé leurs effets, nous pouvons analyser les orientations du changement réel.

cat rendu à Böhm-Bawerk, voir Joseph A. Schumpeter, « Eugen von Böhm-Bawerk, 1851–1914 » dans *Ten Great Economists* (New York : Oxford University Press, 1951), pp. 143–90. Pour une dépréciation purement affirmative et non étayée de la stature de Böhm-Bawerk en tant qu'économiste, voir la recension par Howard S. Ellis de l'ouvrage de Schumpeter dans le *Journal of Political Economy*, octobre 1952, p. 434.

3. La structure de production : un monde de facteurs spécifiques

La question de la *spécificité* des facteurs est cruciale pour comprendre le processus de production, c'est un problème que nous avons abordé au premier chapitre. Un facteur *spécifique* est un facteur qui n'est adapté qu'à la production d'un seul produit. Un facteur *purement non spécifique* serait un facteur pareillement adapté à la production de tous les produits possibles. Il est clair que tous les facteurs ne peuvent pas être purement non spécifiques, car dans ce cas tous les facteurs seraient purement interchangeables, c'est-à-dire qu'il n'y aurait besoin que d'un seul facteur. Même l'existence d'un seul facteur purement non spécifique est inconcevable si nous considérons à juste titre « l'adaptation à la production » en termes de *valeur* et non en termes *techniques*.⁶ En fait, si nous analysons le concept, nous trouvons qu'il n'y a pas de sens à dire qu'un facteur est « également adapté » en termes purement techniques, car il n'y a pas moyen de comparer les quantités physiques d'un produit avec un autre. Si X peut aider à produire trois unités de A ou deux unités de B , il nous est impossible de comparer ces unités. Seules les *évaluations* des consommateurs permettent d'établir une hiérarchie des biens évalués, leur interaction conduisant aux prix des biens de consommation. Les facteurs (relativement) non spécifiques sont alors alloués vers les produits auxquels les consommateurs ont donné le plus de valeur. Il est difficile de concevoir un bien qui serait purement non spécifique et de valeur égale dans tous les processus de production. Notre distinction majeure est ainsi entre le facteur *spécifique*, qui ne peut être utilisé que dans une ligne de production, et le facteur *non spécifique* (possédant un degré variable de convertibilité), qui peut être utilisé dans plus d'un processus de production.

Imaginons maintenant pendant un instant un monde où tous les biens ne seraient produits *qu'avec* plusieurs facteurs *spécifiques*. Dans ce monde, qui est concevable bien que très improbable, chaque personne, chaque bout de terrain, chaque bien du capital, seraient nécessairement et irrévocablement associé à la production d'un produit particulier. Il n'y aurait pas d'usage possible d'un bien en dehors de la ligne de production où il se trouve. Dans l'ensemble du monde productif il y aurait ainsi peu ou pas de « problèmes économiques », c'est à dire de problèmes d'allocation de moyens rares entre différentes fins possibles. Certes les

⁶ La littérature économique a connu une grande confusion par la faute de certains auteurs traitant des problèmes de théorie de la production en termes de technique et non d'évaluation. Pour un excellent article sur ce problème, cf. Lionel Robbins, « Remarks upon Certain Aspects of the Theory of Costs, » *Economic Journal*, mars 1934, pp. 1-18.

consommateurs devraient encore allouer leurs ressources monétaires rares vers les biens de consommation qu'ils préfèrent. Dans la sphère non marchande tout un chacun — ici encore comme consommateur — devrait allouer son temps et son énergie entre les satisfactions procurées par les divers biens. Il y aurait encore, dans la sphère de la production de biens échangeables, *une* allocation que chacun ferait, à savoir combien d'heures consacrer au travail et combien aux loisirs. Mais il n'y aurait pas de problème pour savoir dans *quel* domaine travailler, quoi faire de tel bout de terrain ou comment allouer les biens du capital. L'emploi des facteurs dépendrait entièrement de la demande des consommateurs vis-à-vis du produit final.

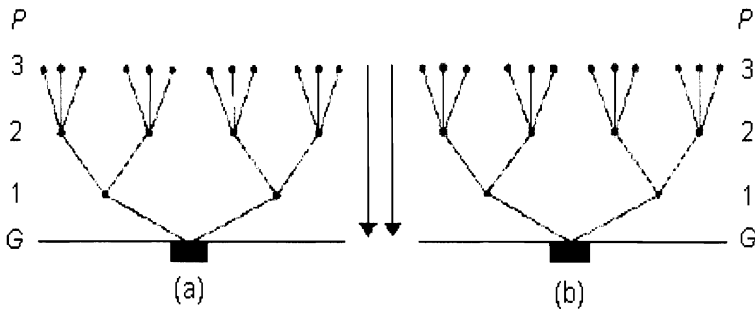


Figure 39 : Structure de production dans un monde de facteurs purement spécifiques

La structure de la production d'un tel monde de facteurs purement spécifiques serait du genre de celle donnée par la figure 39. Sur ce diagramme nous voyons deux biens de consommation typiques, *A* et *B*. Chacun, dépeint par un rectangle plein en bas du diagramme, est produit par la coopération des facteurs du rang immédiatement supérieur, désignés par *P1*, qui sont les biens de production du premier ordre. Les *biens du capital* du premier ordre sont à leur tour produits à l'aide de la coopération de différents facteurs, ceux-ci étant du deuxième ordre, etc. Le processus continue logiquement vers le haut jusqu'à ce que les biens du capital soient entièrement produits à partir des facteurs sol et travail, bien que ce stade ne soit pas indiqué sur le diagramme. Les traits relient les points pour indiquer le lien causal des facteurs. Sur le diagramme, tous les facteurs sont purement *spécifiques*, car aucun bien n'est utilisé à différents stades du processus ou pour différents biens. La flèche du centre indique la direction causale de l'effort, des biens de production des rangs les plus élevés jusqu'aux biens de consommation, via les biens de pro-

duction de rangs intermédiaires. A chaque stade le travail utilise des facteurs naturels pour produire des biens du capital et les biens du capital sont à nouveau combinés avec du travail et des facteurs naturels, transformés en biens du capital d'ordres de plus en plus bas, jusqu'à l'obtention des biens de consommation.

Maintenant que nous avons tracé la direction de l'effort productif, nous devons tracer la direction du revenu monétaire. C'est la direction opposée, allant des consommateurs aux producteurs. Les consommateurs achètent le stock d'un bien de consommation à un prix déterminé sur le marché, apportant aux producteurs un certain revenu. Parmi les problèmes cruciaux de la théorie de la production il y en a deux qui sont la méthode par laquelle le revenu est alloué et le problème corollaire de la détermination du prix des facteurs de production. Étudions tout d'abord uniquement le stade le « plus bas » de la production, celui qui crée le produit *final*. A ce stade de nombreux facteurs, supposés tous spécifiques, coopèrent pour produire le bien de consommation. Il y a trois types de facteurs : le travail, la nature originelle et les biens du capital produits.⁷ Supposons qu'un certain jour les consommateurs achètent une certaine quantité d'un bien *X* à disons 100 onces d'or. Étant donnée la quantité du bien vendu, le *prix* de la quantité totale est égal au revenu (brut) obtenu par la vente du bien. Comment ces 100 onces seront-elles allouées aux facteurs de production ?

En premier lieu nous devons faire une hypothèse à propos de la *propriété* du bien de consommation juste avant qu'il ne soit vendu. Il est évident que ce ou ces propriétaires seront les récipiendaires *immédiats* du revenu de 100 onces d'or. Disons qu'au stade final il y avait sept facteurs participant à la production : deux types de travail, deux types de sol et trois types de biens du capital. Il y a deux possibilités quant à la propriété finale du produit (*avant* qu'il ne soit vendu au consommateur) : (a) tous les propriétaires de ces facteurs possèdent conjointement le produit final ; ou (b) le propriétaire de chacun des facteurs vend les services de son facteur à quelqu'un d'autre et ce dernier (qui peut lui-même contri-

⁷ Nous devons nous empresser d'ajouter que ceci ne signifie *pas* que nous adoptions la vieille erreur classique qui considèrerait chacun de ces groupes de facteurs comme homogène. Ils sont clairement hétérogènes quand il s'agit de leur donner un prix, et sont traités comme tels dans l'action humaine. Seul le même bien, homogène vis-à-vis de l'évaluation humaine, est traité comme un « facteur » commun et tous les facteurs sont traités pareillement — quant à leur contribution au revenu — par les producteurs. Les catégories « sol, travail et biens du capital » sont toutefois essentielles pour analyser plus en profondeur les problèmes de la production et en particulier pour analyser divers rendements et la relation entre le temps et la production.

buer à un facteur) vend le bien à une date ultérieure au consommateur. Bien que la deuxième solution représente le cas presque universel, il sera pratique de commencer par analyser la première solution.

Ceux qui possèdent le produit final, quelle que soit la solution retenue, sont des « capitalistes », car ils sont les propriétaires des biens du capital. Il vaut cependant mieux réserver l'usage du terme « capitalistes » à ceux qui ont épargné un capital monétaire leur permettant d'acheter des facteurs. Ceci ne se produit par définition pas dans la première solution, où les propriétaires des facteurs possèdent conjointement les produits. Le terme « propriétaire-du-produit » suffit à désigner le propriétaire du capital, quelle que soit la solution adoptée. Les propriétaires-du-produit sont également des « entrepreneurs » puisqu'ils assurent la majeure partie de la charge entrepreneuriale d'ajustement aux conditions incertaines du futur. Les qualifier seulement « d'entrepreneurs » fait cependant courir le danger d'oublier qu'ils sont aussi des capitalistes ou des propriétaires-du-produit et qu'ils continueraient d'accomplir cette fonction y compris dans une économie en rotation constante.

4. Propriété conjointe du produit par les propriétaires des facteurs

Prenons tout d'abord le cas d'une propriété conjointe par les propriétaires de tous les facteurs en coopération.⁸ Il est clair que les 100 onces d'or reviennent aux propriétaires conjointement. Décidons maintenant de manière purement arbitraire qu'un total de 80 onces revient aux propriétaires des biens du capital et qu'un total de 20 onces va aux propriétaires des facteurs du travail et des facteurs naturels. Il est évident que, quelle que soit l'allocation, elle sera conforme, sur un marché libre, à l'accord contractuel volontaire de chacun des propriétaires concernés. Or il est clair qu'il existe une différence importante entre ce qui se passe pour le revenu monétaire du *travailleur* et du *propriétaire foncier* d'une part, et pour le revenu monétaire du propriétaire de *biens du capital* de l'autre. En effet les biens du capital doivent à leur tour être produits par du travail, des ressources naturelles et d'autres biens du capital. Par conséquent, alors que celui qui contribue par son énergie « laborieuse » per-

⁸ Il faut comprendre que les « facteurs de production » comprennent *tous* les services faisant avancer le produit jusqu'au stade de la consommation. Des services comme les « coûts de commercialisation », la publicité, etc. sont ainsi des services productifs tout aussi légitimes que n'importe quel autre facteur. L'erreur consistant à séparer artificiellement les « coûts de production » et les « coûts de vente » a été réfutée de manière précise par Mises, *Human Action*, p. 319 [*L'Action humaine*, p. 340].

sonnelle (ce qui comprend bien entendu l'énergie des activités de direction de la même façon que l'énergie de ceux que le langage populaire qualifie de « travailleurs ») réalise un bénéfice pur, le propriétaire des biens de production a auparavant dépensé de l'argent pour produire ou acheter les facteurs qu'il possède.

Il est dès lors évident que, comme seuls les facteurs de production peuvent toucher un revenu du consommateur, *le prix du bien de consommation — c'est-à-dire le revenu issu du bien de consommation — est égal à la somme des prix revenant aux facteurs qui le produisent, c'est-à-dire qu'il est égal au revenu que perçoivent les facteurs.* Dans le cas d'une propriété conjointe c'est un truisme puisqu'un seul facteur peut toucher un revenu de la vente d'un bien. Cela équivaut à dire que 100 onces sont égales à 100 onces.

Mais qu'en est-il des 80 onces que nous avons alloué de manière arbitraire aux propriétaires des biens du capital ? A qui reviennent-ils au bout du compte ? Comme nous avons supposé dans cet exemple de propriété conjointe que tous les produits sont possédés par les propriétaires de facteurs, il s'ensuit également que les biens du capital, qui sont eux aussi des produits, sont *eux-mêmes* possédés de manière conjointe par les facteurs du deuxième rang de la production. Disons que chacun des trois biens du capital a été produit par la coopération de cinq facteurs : deux types de travail, un type de sol et deux types de biens du capital. Tous les propriétaires de ces facteurs possèdent conjointement les 80 onces. Disons que chaque bien du capital du premier ordre a touché la somme suivante :

Bien du capital *A* : 30 onces
 Bien du capital *B* : 30 onces
 Bien du capital *C* : 20 onces

Le revenu de chaque bien du capital sera alors possédé par les cinq propriétaires des facteurs du deuxième rang de la production.

Il est clair que, sur le plan conceptuel, *personne, en dernière analyse, ne perçoit un revenu en tant que propriétaire d'un bien du capital.* Comme chaque bien du capital se réduit analytiquement en facteurs du travail et en facteurs naturels originels, il est évident qu'aucune somme de monnaie ne peut revenir au propriétaire d'un bien du capital. La totalité des 100 onces doit au bout du compte être allouée exclusivement au travail et aux propriétaires de facteurs naturels. Les 30 onces revenant aux propriétaires du bien du capital *A* seront ainsi allouées aux cinq propriétaires de facteurs (du deuxième rang) alors que les quatre onces, par exemple, qui reviennent aux biens du capital du troisième rang participant à la production du bien *A* seront à leur tour allouées au travail, au

sol et aux biens du capital du quatrième rang, etc. En définitive la totalité de la monnaie est allouée au travail et aux facteurs naturels, et à eux uniquement. Le diagramme de la figure 40 illustre ce processus.

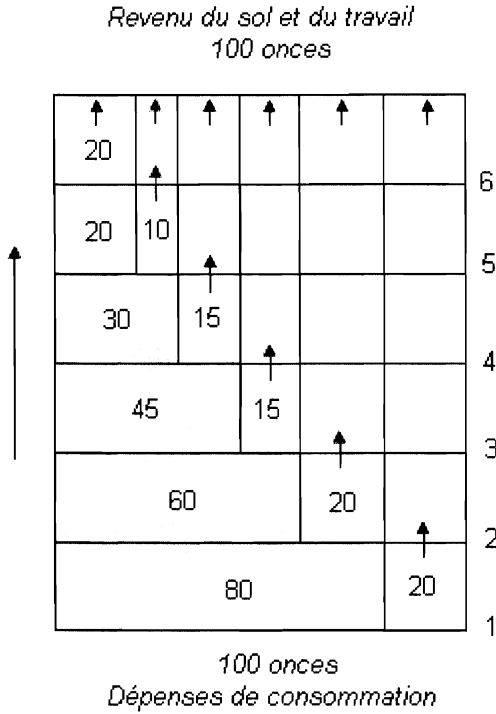


Figure 40 : Revenu revenant aux facteurs de production

En bas du diagramme nous voyons que 100 onces d'or sont transférées des consommateurs aux producteurs. Une partie de cette somme va aux propriétaires de biens du capital, une partie aux propriétaires fonciers et une partie aux propriétaires du travail. (La proportion allant à chaque groupe est arbitraire dans cet exemple et n'a pas d'importance pour l'analyse.) Le montant revenant aux propriétaires de biens du capital est inclus dans la partie *grisée* du diagramme et le montant revenant à la fois au travail et aux propriétaires de ressources naturelles est inclus dans la partie claire. Dans le premier bloc du bas, les 20 onces touchées par les propriétaires du sol et des facteurs du travail est marquée avec une flèche dirigée vers le haut, suivie par une flèche similaire en haut du diagramme, la ligne du haut désignant la monnaie reçue au bout du compte par les propriétaires des divers facteurs. La largeur de la ligne du haut (100 onces) doit être égale à celle de la ligne du bas (100 onces), car

la monnaie perçue par les propriétaires des facteurs doit être égale à la monnaie dépensée par les consommateurs.

En remontant à la ligne 2, nous suivons le parcours des 80 onces qui sont revenues aux propriétaires des biens du capital du premier ordre. Nous supposons que 60 onces reviennent aux propriétaires de biens du capital du deuxième ordre et que 20 onces vont aux facteurs du deuxième ordre du travail et des biens de la nature. A nouveau la zone claire des 20 onces est marquée avec une flèche dirigée vers le haut désignant la perception ultime de la monnaie par les propriétaires de ces facteurs, et une marque similaire est placée sur la ligne du haut du diagramme. Le même processus se répète au fur et à mesure que nous remontons de plus en plus haut dans l'ordre de biens du capital. A chaque point, bien entendu, le montant touché par les propriétaires de biens du capital devient plus faible parce que de plus en plus de monnaie est allée aux propriétaires du travail et de facteurs naturels. A la fin, au stade le plus haut possible, la totalité des 20 onces touchées par les propriétaires de biens du capital revient aux seuls facteurs du sol et du travail, puisque nous devons au bout du compte parvenir au stade où aucun bien du capital n'a encore été produit et où seuls restent le travail et la nature. Le résultat est que les 100 onces sont finalement toutes allouées aux zones claires, aux facteurs du sol et du travail. La grande flèche vers le haut, à gauche du diagramme, représente le mouvement général vers le haut du revenu monétaire.

Au truisme voulant que le revenu issu de la vente du bien de consommation soit égal aux dépenses des consommateurs sur ce bien, nous pouvons ajouter un truisme analogue pour chaque stade de la production, à savoir que *le revenu issu de la vente d'un bien du capital est égal au revenu perçu par les facteurs qui l'ont produit.*

Dans le monde que nous avons étudié, où tous les produits, à tous les stades, sont possédés conjointement par les propriétaires de leurs facteurs, il est clair que le travail est *d'abord* effectué au stade le plus élevé. Les propriétaires du sol et du travail *investissent* leur sol et leur travail pour produire le bien du capital de l'ordre le plus élevé (dans ce cas du cinquième ordre) ; puis ces propriétaires passent le bien aux propriétaires du travail et du sol du stade suivant : ces derniers produisent le bien du capital du quatrième ordre, qui coopère à son tour avec les facteurs du travail et du sol de ce stade pour produire le bien de l'ordre inférieur, etc. Au bout du compte le stade le plus bas est atteint et les facteurs finals

coopèrent pour produire le bien de consommation. Ce dernier est alors vendu aux consommateurs.⁹

Dans le cas d'une propriété conjointe il n'y a donc pas de classe distincte des propriétaires de biens du capital. Tous les biens du capital produits sont possédés conjointement par les propriétaires des facteurs du sol et du travail qui participent à sa production ; les biens du capital de l'ordre inférieur suivant sont possédés par les propriétaires des facteurs du sol et du travail du stade inférieur suivant, ainsi que par les propriétaires ayant coopéré auparavant, etc. Au final, la totalité de la structure des biens du capital participant à une ligne de production est possédée conjointement par les propriétaires du sol et du travail : il n'y a pas de groupe séparé constitué de propriétaires.¹⁰

Il est évident que le processus de production prend du *temps* et que plus il est complexe plus il lui en faudra. Pendant ce temps tous les facteurs ont dû travailler sans percevoir la moindre rémunération : ils ont dû travailler uniquement dans l'*attente* d'un revenu *futur*. Leur revenu est uniquement touché à une date bien plus tardive.

Le revenu qui serait touché par ces facteurs, dans un monde de facteurs purement spécifiques, dépend entièrement de la demande des consommateurs vis-à-vis du produit final. Si les consommateurs dépendent 100 onces sur ce bien, alors les facteurs toucheront conjointement 100 onces. S'ils dépendent 500 onces, les facteurs toucheront ce montant. S'ils ne dépendent rien du tout sur ce produit et que les producteurs ont fait l'énorme erreur entrepreneuriale de fabriquer un produit que les consommateurs n'achètent pas, les facteurs touchent exactement zéro. Le revenu monétaire conjoint perçu par les propriétaires des facteurs fluctue *pari passu* avec la demande des consommateurs vis-à-vis du produit.

Une question surgit naturellement à ce point de l'exposé : Que se passe-t-il pour les propriétaires de facteurs ne rapportant rien ? Doivent-ils « mourir d'inanition » ? Sur le plan fondamental, nous ne pouvons pas répondre à cette question pour des personnes concrètes, car l'économie démontre des vérités portant sur les revenus « fonctionnels » de la production, et non sur la totalité des revenus d'une personne donnée. En d'autres termes un individu particulier peut connaître un rende-

⁹ Concernant la structure de la production, voir Wieser, *Social Economics*, pp. 47 et suivantes.

¹⁰ En pratique une ou plusieurs personnes peuvent être les propriétaires de n'importe quel facteur. Les facteurs originels pourraient ainsi aussi être possédés de manière conjointe par plusieurs personnes. Ceci ne modifierait pas notre analyse. Le seul changement serait que les propriétaires conjoints d'un facteur devraient allouer le revenu de ce facteur selon les termes d'un contrat volontaire. Mais le type d'allocation resterait le même.

ment nul sur ce bien tout en percevant en même temps un revenu substantiel de la propriété d'un autre bout de terrain. Dans les cas où il n'existe pas de propriété de ce type ailleurs, l'individu peut poursuivre une production isolée ne lui rapportant aucun revenu monétaire ou peut, s'il a accumulé des encaisses monétaires, acheter des biens en diminuant ses encaisses. En outre s'il possède de telles encaisses, il peut investir dans la terre, dans des biens du capital ou dans une organisation productive qui les possède, et ce dans une autre branche de la production. Son travail, d'après nos hypothèses, est un facteur spécifique mais son *argent* peut être utilisé dans toutes les branches de la production.

Supposons que nous prenions le pire cas possible — un homme ne possédant pas d'encaisses monétaires, sans biens du capital et dont le travail est un facteur *spécifique* d'un produit peu ou pas demandé par le consommateur.¹¹ N'est-ce pas vraiment là l'exemple d'un individu déboussolé par l'existence du marché et la spécialisation qui y prévaut ? En se soumettant à la loi du consommateur n'a-t-il pas mis en péril son bonheur et son existence ? Même en accordant que les gens choisissent un marché, ce choix ne peut-il pas se révéler tragique pour beaucoup ?

La réponse est qu'il n'y a absolument aucune base à ces condamnations du processus de marché. Car même dans ce cas impossible l'individu n'est pas dans une position moins enviable que celle qu'il aurait connu dans l'isolement ou dans une économie de troc. Il peut toujours revenir à l'isolement s'il constate qu'il ne peut pas parvenir à ses fins par l'intermédiaire du processus de marché. Le fait même que nous considérions qu'une telle possibilité est ridicule démontre les énormes avantages que le marché confère à tout le monde. De fait, empiriquement, nous pouvons certainement dire que sans le marché moderne et développé, et en revenant à l'isolement, l'immense majorité des individus ne pourraient pas obtenir assez de biens échangeables pour pouvoir simplement vivre. Ce choix reste cependant toujours ouvert à tous ceux qui, pour quelque raison que ce soit, préfèrent l'isolement volontaire aux très grands bénéfices que le système du marché permet d'obtenir. Par conséquent les critiques faites à l'encontre du système du marché par des râleurs sont certainement déplacées et erronées. Toute personne ou tout groupe, dans un marché sans entrave, est libre de quitter le marché social à tout moment et de se réfugier dans une autre forme d'arrangement coopératif. Les gens peuvent se retirer en revenant à l'isolement individuel ou en établissant une sorte de groupe isolé, ou encore en repartant à zéro pour recréer leur marché. Dans tous les cas, sur un marché libre, le choix

¹¹ En réalité ce cas ne peut pas se produire car le travail, comme nous le verrons plus loin, est toujours un facteur non spécifique.

est entièrement le leur et ils décident en fonction de leurs préférences, sans être entravés par l'usage ou la menace de violence.¹²

Notre exemple du « pire cas possible » nous permet d'analyser l'une des objections les plus populaires faites à l'encontre de la société libre : qu'elle « laisse les gens libres de crever. » Premièrement, du fait que cette objection est tellement répandue, nous pouvons facilement conclure qu'il y aurait assez de gens charitables dans la société pour faire des dons à ces malheureux. Il existe cependant une réfutation plus fondamentale. C'est que l'argument de la « liberté de crever » repose sur une confusion de base entre « liberté » et « abondance de biens échangeables ». Les deux doivent être distinguées sur le plan conceptuel. Si l'on veut qu'elle dise quelque chose, la liberté ne peut être définie que comme l'absence de restrictions interpersonnelles. Robinson Crusoë est absolument libre sur son île déserte, car il n'y a aucune autre personne pour le contraindre. Mais il ne mène pas nécessairement une vie dans l'abondance ; en fait il est probable qu'il soit constamment au bord de la mort. Que l'homme vive ou non dans la pauvreté ou dans l'abondance dépend du succès que lui et ses ancêtres ont eu en s'emparant de la nature et en transformant les ressources naturelles en biens du capital et en biens de consommation. Les deux problèmes sont par conséquent logiquement séparés. Crusoë est absolument libre, quoiqu'au bord de l'inanition, alors qu'il est certainement possible, bien que peu probable, qu'un individu donné soit à un moment donné un esclave tout en étant maintenu au milieu des richesses par son maître. Il y a pourtant un lien important entre les deux, car nous avons vu qu'un marché libre tend à conduire à l'abondance pour tous ses participants, et nous verrons plus loin que l'intervention violente sur le marché et dans une société hégémonique tend à conduire à la pauvreté générale. Qu'une personne soit « libre de crever » n'est donc *pas* une condamnation du marché libre mais un simple fait de la nature : toute enfant vient au monde sans capital ni ressources à lui. Au contraire, comme nous le verrons plus loin, c'est le libre marché dans une société libre qui fournit le seul instrument permettant de réduire ou d'éliminer la pauvreté et d'offrir l'abondance.

¹² Nous pensons par conséquent que l'expression « souveraineté du consommateur » est hautement inadéquate et que l'expression « souveraineté individuelle » serait bien plus appropriée pour décrire le système du marché libre. Pour une analyse du concept de « souveraineté du consommateur », voir le chapitre 10.

5. Le coût

Réintroduisons à ce stade le concept de « coût » dans l'analyse. Nous avons déjà vu plus haut que le coût, ou « coût marginal », d'une décision est la plus haute utilité à laquelle il faut renoncer en raison de cette décision. Quand un moyen M doit être réparti entre les fins E_1 , E_2 et E_3 , avec E_1 le plus haut placé sur l'échelle de valeur de l'individu, cet individu essaie d'allouer le moyen de façon à atteindre les fins auxquelles il donne le plus de valeur et de renoncer à celles qui en ont moins, bien qu'il parviendra à autant de fins qu'il le pourra avec les moyens disponibles. S'il alloue ses moyens à E_1 et E_2 et doit renoncer à E_3 , E_3 est le coût marginal de sa décision. S'il se trompe dans sa décision et arrive à E_3 au lieu de E_2 , alors *ex post* — après coup — on voit qu'il a subi une perte par rapport à la voie qu'il aurait pu prendre.

Quels sont les coûts en jeu dans les décisions prises par les propriétaires des facteurs ? En premier lieu il faut souligner que ces coûts sont subjectifs et ne peuvent pas être déterminés par des observateurs extérieurs ni mesurés *ex post* par des comptables les observant.¹³ Deuxièmement il est clair que, *puisque* les facteurs comme le sol et les biens du capital produits n'ont qu'un seul usage, à savoir la production de ce produit (étant purement spécifiques), ils n'impliquent *aucun coût* pour leur propriétaire lorsqu'ils sont utilisés dans la production. En raison des conditions mêmes de notre problème, la seule autre possibilité qu'a leur propriétaire serait de laisser le sol inusité, ne rapportant rien. L'utilisation du travail a cependant un coût, correspondant à la valeur du loisir abandonné par les travailleurs. Cette valeur n'est bien sûr pas mesurable en termes monétaires et elle est nécessairement différente pour chaque individu, car il ne peut y avoir de comparaison entre les échelles de valeur de deux personnes ou plus.

Une fois que le produit final a été produit, l'analyse du chapitre précédent s'applique et il devient clair que, dans la plupart des cas, la vente du bien au prix du marché, quel que puisse être le prix, ne comporte *aucun coût*, sauf dans les rares cas d'une consommation directe par le producteur ou dans ceux d'une anticipation d'une hausse des prix dans le futur proche. La vente a *un coût nul* du point de vue qui compte — celui de l'homme qui agit au moment important de l'action. Le fait qu'il n'aurait pas entrepris ce travail s'il avait connu à l'avance le prix actuel peut offrir un triste exemple de mauvais jugement, mais ne change en rien la

¹³ Cf. l'excellente discussion du coût par G.F. Thirlby, « The Subjective Theory of Value and Accounting "Cost" », *Economica*, février 1946, pp. 33 et suivante ; et plus particulièrement Thirlby, « Economists' Cost Rules and Equilibrium Theory », *Economica*, mai 1960, pp. 148-153.

rien la situation présente. A présent, tout le travail étant déjà effectué et le produit étant fini, le coût initial — subjectif — a déjà été supporté et il a disparu avec la prise de décision initiale. Maintenant il n'y a pas d'autre possibilité que la vente du bien au prix du marché, vente qui a donc un coût nul.¹⁴

Il est donc évident qu'une fois le produit fabriqué le « coût » n'exerce *aucune influence* sur le prix du produit. Les coûts passés, étant éphémères, n'ont aucune importance pour la détermination présente des prix. L'agitation qui a souvent lieu à propos des ventes « en-dessous du coût » est désormais remise dans la perspective qui convient. Il est évident qu'au sens économiquement pertinent du « coût » de telles ventes ne peuvent pas se produire. La vente d'un bien déjà produit a de grandes chances d'être faite à coût nul et si tel n'est pas le cas et que le prix est inférieur aux coûts, alors le vendeur gardera son bien plutôt que de conclure la vente.

Le fait que les coûts ont une influence sur la production n'est nié par personne. Toutefois cette influence ne s'exerce pas directement sur le prix mais sur la quantité qui sera produite ou, plus précisément, sur le degré d'utilisation des facteurs. Nous avons vu dans notre exemple que le sol et les biens du capital seront utilisés au maximum de leurs capacités puisqu'il n'y a pas de revenu ou de bénéfice à tirer en les laissant au repos.¹⁵ Mais l'homme qui travaille supporte le coût du renoncement à ses loisirs. Ce qu'il s'attend à toucher comme revenu monétaire de son travail constitue le facteur décisif dans sa décision de travailler ou non, ou pour combien de temps, sur le produit. Le revenu monétaire est classé sur son échelle de valeur avec les coûts du loisir perdu et il décide de la quantité de travail qu'il mettra au service de la production. Le niveau des coûts sur les échelles de valeur individuelles est ainsi l'*un* des détermi-

¹⁴ Comme le dit Thirlby, « Le coût est éphémère. Le coût en jeu lors d'une décision perd toute son importance quand la décision est prise parce que cette décision supprime les autres possibilités d'action. » Thirlby, « Subjective Theory of Value, » p. 34. Et Jevons :

« *Le travail déjà dépensé n'exerce aucune influence sur la valeur future d'un article* : il est fini et perdu pour toujours. Dans le commerce le passé est le passé pour toujours et nous repartons toujours à zéro à tout instant, en jugeant la valeur des choses en fonction de leur utilité future. L'industrie est essentiellement prospective et non rétrospective. » (Jevons, *Theory of Political Economy*, p. 164)

¹⁵ Il y aura indubitablement des exceptions, comme dans les cas où le propriétaire retire du plaisir à laisser le sol ou le bien du capital au repos — comme le plaisir esthétique de laisser une terre sous la forme d'une forêt sauvage. Ces autres possibilités constituent alors aussi des coûts quand il faut prendre une décision au sujet de l'utilisation d'une terre.

nants de la quantité, du *stock*, qui sera produit. Ce stock joue bien sûr *plus tard* un rôle dans la détermination du prix du marché car il est évalué par les consommateurs conformément à la loi de l'utilité marginale décroissante. Ceci est cependant bien loin de signifier que le coût détermine, seul ou en coopération avec l'utilité, le prix. Nous pouvons brièvement résumer la loi du prix (qui ne peut être énoncée à ce stade qu'en ce qui concerne les facteurs spécifiques et la propriété conjointe mais dont on verra plus tard qu'elle vaut pour tout arrangement de la production) : Les individus évaluent un stock donné de biens sur leurs échelles de valeur conformément à leurs utilités, établissant les prix des biens de consommation ; le stock est produit en fonction des décisions précédentes des producteurs, qui ont comparé sur leur échelle de valeur le revenu monétaire attendu (et payé par les consommateurs) par rapport aux coûts subjectifs (qui sont eux-mêmes les *utilités perdues*) de la participation à la production. Dans le premier cas les évaluations d'utilité sont généralement (mais pas toujours) celles des *consommateurs* ; dans le second cas elles sont faites par les *producteurs*. Mais il est clair que les déterminants du prix sont *uniquement les utilités subjectives des individus* qui évaluent les conditions données et les alternatives. Il n'y a pas de coûts « objectifs » ou « réels » qui détermineraient ou participeraient à déterminer le prix.¹⁶

¹⁶ Il est malheureux que ces vérités, substantiellement mises en avant par « l'École économique autrichienne » (qui comprend des Anglais et des Américains) il y a à peu près trois quarts de siècle, aient été presque totalement rejetées dans l'ombre par la doctrine éclectique et à la mode selon laquelle les « coûts réels » et l'utilité participeraient en quelque sorte ensemble à la détermination du prix, les « coûts » étant « réellement » plus important « sur le long terme ». Combien de fois l'analogie simpliste d'Alfred Marshall, comparant l'utilité et les coûts aux « deux lames d'une paire de ciseaux », a-t-elle été invoquée comme substitut à l'analyse ! Emil Kauder a offert une interprétation intéressante pour expliquer l'incapacité de la pensée britannique à adopter la nouvelle approche subjective naissante de la valeur au cours des siècles passés. Il attribue l'importance accordée au travail et aux coûts réels, par rapport à l'utilité subjective et à la satisfaction, au milieu calviniste des classiques britanniques, dont Smith et Locke sont les figures emblématiques. Particulièrement intéressante est ici sa citation concernant le milieu fortement évangélique de Marshall. Une idée implicite dans son analyse est que la deuxième grande raison de l'incapacité des classiques à suivre les traces subjectivistes venaient de leur quête d'une mesure invariable de la valeur. Cette quête portait en elle le désir « scientifique » d'imiter les méthodes des sciences de la nature. Emil Kauder, « The Retarded Acceptance of the Marginal Utility Theory, » *Quarterly Journal of Economics*, novembre 1953, pp. 564-575.

Si nous étudions plus en détail les coûts des travailleurs dans la production, nous voyons que ce qui entre en jeu n'est pas simplement une question de loisirs perdus. Il existe un autre élément, bien que mêlé dans ce cas au premier : ce sont des *biens présents* qui sont perdus en échange de l'attente d'un revenu *dans le futur*. Ainsi, en plus de l'opposition loisir-travail, les travailleurs doivent attendre un certain temps avant de toucher le revenu, alors qu'ils doivent abandonner leurs loisirs du présent ou de diverses périodes se situant avant la perception du revenu. Le temps est donc un élément critique dans la production et son analyse doit se retrouver dans toute théorie de la production.

Quand les propriétaires des facteurs s'engagent dans un processus de production dont le rendement sera nécessairement perçu dans le futur, ils abandonnent des loisirs et d'autres biens de consommation dont ils auraient pu bénéficier sans travailler ou qu'ils auraient pu obtenir plus tôt par le biais de processus de production plus courts. Afin d'*investir* leur travail et leur sol dans un processus de production, ils doivent ainsi réduire leur consommation *présente* à un niveau inférieur au maximum possible. Ceci implique de renoncer à une consommation immédiate ou à la consommation rendue possible par des processus de production plus courts. La consommation *présente* est abandonnée en prévision d'une consommation *future*. Comme nous avons vu que la loi de préférence temporelle énonce que toute satisfaction sera préférée tôt plutôt que tard, une satisfaction équivalente sera préférée aussi rapidement que possible. La consommation présente d'un bien ne sera abandonnée qu'en prévision d'une consommation *future plus grande*, le niveau de la prime dépendant des préférences temporelles. Cette réduction de la consommation présente constitue l'*épargne*. (Voir la discussion du chapitre 1).

Dans un monde où tous les produits sont possédés de manière conjointe par les propriétaires des facteurs, les propriétaires originels du sol et du travail doivent épargner eux-mêmes : il n'existe pas d'expression monétaire pour représenter l'épargne totale, y compris dans une économie monétaire. Les propriétaires du sol et du travail renoncent à une certaine quantité de consommation présente ou plus proche dans le temps et épargnent certaines quantités afin d'investir leur temps et leur travail pour produire le produit final. Leur revenu est finalement perçu, par exemple un an plus tard, lorsque le bien est vendu aux consommateurs et que les 100 onces sont reçues par les copropriétaires. Il nous est cependant impossible d'exprimer en termes monétaires ce que représentaient cette épargne ou cet investissement.

6. Propriété du produit par des capitalistes : stades amalgamés

Jusqu'à présent nous avons discuté du cas où les propriétaires du sol et du travail, c'est-à-dire des facteurs originels, réduisent leur consommation possible et investissent leurs facteurs dans le processus de production, qui, après un certain temps, produit un bien de consommation pouvant être vendu aux consommateurs contre de l'argent. Examinons maintenant une situation où les propriétaires des facteurs ne possèdent *pas* le produit final. Comment cela peut-il se produire ? Oublions d'abord les divers stades du processus de production et supposons pour le moment que tous les stades puissent être réunis en un seul. Un individu ou un groupe d'individus agissant de concert peuvent alors, à *présent*, proposer de payer une somme de monnaie aux propriétaires du sol et du travail, achetant ainsi les services de leurs facteurs. Les facteurs peuvent alors travailler et produire le produit qui, d'après les termes de l'accord, appartient désormais à la nouvelle classe des propriétaires-du-produit. Ces propriétaires-du-produit ont acheté les services des facteurs du sol et du travail quand ces derniers ont contribué à la production ; puis ils vendent le produit final aux consommateurs.

En quoi a constitué la contribution de ces propriétaires-du-produit, de ces « capitalistes », au processus de production ? En ceci : l'épargne et la réduction de la consommation, au lieu d'être faite par les propriétaires du sol et du travail, a été faite par les *capitalistes*. Les capitalistes avaient initialement épargné par exemple 95 onces d'or qu'ils auraient pu dépenser en biens de consommation. Ils se sont toutefois abstenus de le faire et ont à la place *avancé* la monnaie aux propriétaires originels des facteurs. Ils ont *payé* ces derniers pour leurs services quand ils travaillaient, leur avançant ainsi de la monnaie avant que le produit ne soit effectivement fabriqué et vendu aux consommateurs. Les capitalistes ont par conséquent apporté une contribution essentielle à la production. Ils ont soulagé les propriétaires des facteurs originels de la nécessité de sacrifier des biens présents et d'attendre les biens futurs. *A la place*, les capitalistes ont offert des biens présents à *partir de leur propre épargne* (c'est-à-dire de la monnaie avec laquelle on peut acheter des biens présents) aux propriétaires des facteurs originels. Ces derniers, en contrepartie de ces biens présents, offrent leurs services productifs aux capitalistes, qui deviennent les propriétaires du produit. Plus exactement, les capitalistes deviennent les propriétaires de la structure du capital, de l'ensemble de la structure des biens du capital au fur et à mesure où ils sont produits. En conservant notre hypothèse où un seul capitaliste, ou groupe de capitalistes, possède tous les stades de production de tous les biens, les capitalistes continuent d'avancer des biens présents aux propriétaires des facteurs

au fur et à mesure que « l'année » avance. A mesure que le temps s'écoule, les biens du capital de l'ordre le plus élevé sont d'abord produits, puis transformés en biens du capital d'ordre inférieur, etc., jusqu'à devenir au bout du compte le produit final. A tout moment la totalité de cette structure appartient aux capitalistes. Lorsqu'un capitaliste possède toute la structure, ces biens du capital, il faut le souligner, *ne lui procurent aucun bien*. Supposons ainsi qu'un capitaliste ait déjà avancé 80 onces sur une période de plusieurs mois aux propriétaires du travail et du sol dans une ligne de production. Il a en sa possession, du fait de la production, une masse de biens du capital du cinquième, quatrième et troisième ordre. Aucun de ces biens du capital ne lui est cependant utile avant que les biens ne soient à nouveau transformés et que le produit final ne soit obtenu et vendu au consommateur.

La littérature populaire attribue un énorme « pouvoir » au capitaliste et considère sa possession d'une masse de biens du capital comme ayant une formidable importance, lui donnant un grand avantage sur les autres participants à l'économie. Nous voyons toutefois que c'est loin d'être le cas ; c'est en fait le contraire qui pourrait bien être vrai. Car le capitaliste a déjà épargné en renonçant à une possible consommation et a loué les services des facteurs pour produire ses biens du capital. Les propriétaires de ces facteurs disposent de monnaie immédiatement utilisable, pour laquelle ils auraient sinon dû épargner et attendre (en supportant les risques liés à l'incertitude), tandis que le capitaliste n'a qu'une masse de biens du capital, masse qui se révèle sans valeur à moins d'être transformée et que le produit ne soit vendu aux consommateurs.

Quand le capitaliste achète les services d'un facteur, quel est l'échange exact qui a lieu ? Le capitaliste donne de l'argent (bien présent) en échange des services du facteur (travail et sol) qui l'aident à obtenir des biens du capital. Autrement dit ces services lui fournissent des *biens futurs*. Les biens du capital pour lesquels il paie sont des étapes intermédiaires sur la route menant au produit final — le bien de consommation. Au moment où le sol et le travail sont loués pour produire des biens du capital, ces biens du capital et par conséquent les services du sol et du travail sont donc des *biens futurs* ; ils représentent le rendement attendu d'un bien dans le futur — bien qui pourra alors être consommé. Le capitaliste qui achète les services du sol et du travail en l'an 1 pour travailler sur un produit qui deviendra un bien de consommation prêt à être vendu en l'an 2 avance de l'argent (bien présent) en échange d'un bien futur — dans l'anticipation présente du revenu monétaire futur de la vente du produit final. Un bien présent est échangé contre un bien futur attendu.

Dans les conditions de notre exemple nous supposons que les capitalistes ne possèdent *aucun* facteur initial, contrairement au premier cas où les produits étaient possédés conjointement par les propriétaires de ces facteurs. Dans notre cas les capitalistes possédaient initialement la monnaie, avec laquelle ils ont acheté les services du sol et du travail afin de produire des biens du capital, qui sont finalement transformés par le sol et le travail en biens de consommation. Dans cet exemple nous avons supposé que les capitalistes ne possèdent à aucun moment le moindre facteur du travail ou du sol. Dans la vie réelle, bien entendu, il peut y avoir et il y a des capitalistes qui travaillent à un poste de direction dans le processus de production et qui possèdent également le sol sur lequel ils opèrent. Il est cependant nécessaire sur le plan analytique de séparer et d'isoler ces diverses fonctions. Nous pouvons qualifier de « capitalistes purs » ceux qui ne possèdent que les biens du capital ainsi que le produit final avant la vente.

Ajoutons maintenant une nouvelle restriction à notre analyse — à savoir que tous les biens et services de production soient uniquement *loués*, et jamais achetés intégralement. Ceci est une hypothèse pratique qui sera maintenue longtemps après que nous aurons abandonné celle de la spécificité des facteurs. Nous supposons ici que les capitalistes purs n'achètent jamais dans sa totalité un facteur qui pourrait produire plusieurs unités de service. Ils ne peuvent que *louer* les services des facteurs par unité de temps. Cette situation est l'analogie directe des conditions décrites au chapitre 4, section 7, où les consommateurs achetaient ou « louaient » les unités de service des biens plutôt que les biens dans leur totalité. Dans une économie libre, bien entendu, cette location doit toujours se produire dans le cas des services du travail. Le travailleur, étant un homme libre, *ne peut pas être acheté* ; c'est-à-dire qu'il ne peut pas recevoir la valeur monétaire de la totalité prévue de ses services futurs, après quoi il serait à la disposition permanente de son acheteur. Ceci serait une condition d'esclave et même « l'esclavage volontaire », comme nous l'avons vu, ne peut pas se faire respecter sur le marché libre en raison du caractère inaliénable de la volonté personnelle. Un travailleur ne peut ainsi pas être vendu mais ses *services* peuvent être achetés pour une certaine période ; c'est-à-dire qu'on peut le louer.

7. Biens présents et biens futurs : le taux d'intérêt pur

Nous repoussons à plus tard la plus grande partie de l'analyse de la détermination des prix des facteurs et des services productifs. A ce stade nous pouvons cependant voir que l'achat de services du travail et du sol

sont directement analogues. La discussion classique du revenu productif traite le travail comme rapportant un salaire et le sol comme rapportant une rente, les deux étant supposés être soumis à des lois totalement différentes. En réalité les revenus des services du travail et du sol sont toutefois similaires. Les deux sont des facteurs originels et productifs ; et dans le cas où le sol est loué et non acheté, les deux sont loués par unité de temps et non vendus dans leur intégralité. En général les auteurs économistes ont appelé « entrepreneurs » les capitalistes qui achètent des facteurs du travail et du sol dans l'attente d'un revenu futur du produit final. Ils n'y a cependant des entrepreneurs que dans l'incertitude de l'économie réelle. *Dans une économie en rotation constante*, où toutes les actions du marché se répètent en une ronde sans fin et où il n'y a donc aucune incertitude, l'entrepreneuriat disparaît. Il n'y a pas de futur incertain à anticiper et au sujet duquel des prévisions sont faites. Qualifier ces capitalistes d'entrepreneurs revient tacitement à dire que dans l'économie en rotation constante il n'y aura pas de capitalistes, c'est-à-dire aucun groupe épargnant de l'argent et louant les services des facteurs, acquérant ainsi les biens du capital et les biens de consommation à vendre aux consommateurs. Il n'y a toutefois en réalité aucune raison pour laquelle de purs capitalistes ne devraient plus exister dans l'ERC (l'économie en rotation constante). Même si les revenus finals et la demande des consommateurs sont certains, *les capitalistes fournissent encore des biens présents aux propriétaires du travail et du sol*, les soulageant ainsi de la charge de devoir attendre jusqu'au moment où les biens futurs sont produits et finalement transformés en biens de consommation. Leur fonction demeure donc dans l'ERC de fournir des biens présents et d'assumer la charge d'attente des revenus futurs pendant la période du processus de production. Supposons simplement que la somme que les capitalistes ont payée ait été de 95 onces et que la vente finale fut conclue à 100 onces. Les cinq onces revenant aux capitalistes représentent le paiement de leur fonction de fourniture de biens présents et d'attente d'un revenu futur. Bref les capitalistes, en l'an 1, ont acheté des biens futurs pour 95 onces et ont vendu le produit transformé en l'an 2 contre 100 onces, une fois ce produit devenu un bien *présent*. En d'autres termes en l'an 1 le prix du marché du revenu anticipé (certain) de 100 onces n'était que de 95 onces. Il est clair que ceci est la conséquence du fait universel de la préférence temporelle et de la prime qui en résulte pour un bien donné dans le présent par rapport à la *perspective* présente de son acquisition *future*.

Dans une économie monétaire, comme la monnaie participe à toutes les transactions, l'escompte d'un bien futur par rapport à un bien présent peut, dans certains cas, être exprimé en termes d'un seul bien : la mon-

naie. Il en va ainsi parce que la marchandise monétaire est un bien présent et parce que des titres sur les biens futurs sont presque toujours exprimés en termes de revenu monétaire futur.

Les facteurs de production ont, dans notre discussion, tous été supposés être purement *spécifiques* à une ligne particulière de la production. Quand les capitalistes épargnent de la monnaie (« le capital monétaire ») ils sont cependant libres d'acheter les services d'un facteur dans n'importe quelle ligne de production. *La monnaie, moyen d'échange généralisé, est précisément non spécifique*. Si par exemple l'épargnant voit qu'il peut investir 95 onces dans le processus de production déjà mentionné et toucher 100 onces dans un an, alors qu'il peut investir les 95 onces dans un autre processus et toucher 110 onces dans un an, il investira son argent dans le processus lui rapportant le plus haut revenu. Il est clair que la ligne vers laquelle il se sent poussé à investir sera celle qui lui rapportera le plus grand *taux* de rendement de son investissement.

Le concept de *taux* de rendement est nécessaire pour qu'il puisse comparer différents investissements potentiels courant sur différentes périodes et mettant en jeu des sommes de monnaie différentes. Pour tout montant monétaire qu'il épargne, il aimerait toucher le plus grand revenu net, c'est-à-dire le plus grand taux de rendement net. Le montant absolu du rendement doit être rapporté à une unité de temps et ceci est fait en déterminant le taux par unité de temps. Un revenu de 20 onces après deux ans pour un investissement de 500 onces représente 2 % par an, alors qu'un revenu de 15 onces après une année pour le même investissement initial représente un rendement de 3 % par an.

Après que les données auront exercé tous leurs effets et que tout continuera sans changement, le taux de rendement net de l'investissement du capital monétaire sera dans l'ERC le *même* dans toutes les lignes de production. Si des capitalistes peuvent gagner 3 % par an dans un processus de production et 5 % par an dans un autre, ils cesseront d'investir dans le premier et investiront davantage dans le second, jusqu'à ce que les taux de rendement soient uniformes. Dans l'ERC il n'y a pas d'incertitude entrepreneuriale et le taux de rendement net est le pur rapport d'échange entre les biens présents et futurs. Ce taux du rendement est le *taux d'intérêt*. Ce *taux d'intérêt pur* sera uniforme pour toutes les périodes et pour toutes les lignes de production et restera constant dans l'ERC.¹⁷

Supposons qu'à un certain instant les taux d'intérêt touchés ne soient pas uniformes entre différentes lignes de production. Si les capitalistes

¹⁷ Le terme de « taux d'intérêt pur » correspond à ce que Mises appelle le « taux d'intérêt originaire ». Voir Mises, *Human Action [L'Action humaine]*, *passim*.

gagnent généralement 5 % d'intérêt et qu'un capitaliste obtient 7 % dans une certaine ligne, d'autres capitalistes y viendront et lui retireront les facteurs de production en faisant monter les prix. Ainsi, si un capitaliste paie, sur un revenu de 100 onces, les facteurs à hauteur de 93 onces, un capitaliste concurrent peut offrir 95 onces et écartier le premier de l'usage des facteurs. Le premier, dès lors forcé de faire face à la concurrence des autres capitalistes, devra finalement faire monter son offre à 95 (nous mettons de côté ici, pour simplifier, les variations de pourcentages basés sur le chiffre de l'investissement en non sur 100). Le même processus d'égalisation se produira, bien entendu, entre les capitalistes et les firmes évoluant au sein d'une même branche de production — d'une même « industrie ». Il existe toujours une pression concurrentielle, poussant ainsi vers un taux d'intérêt uniforme dans l'économie. Cette concurrence, il faut le souligner, ne se produit pas simplement entre les entreprises d'une même industrie ou produisant des produits « similaires ». Comme la monnaie est le moyen d'échange généralisé et qu'elle peut être investie dans tous les produits, cette concurrence rapprochée s'étend à travers toute la profondeur et toute l'étendue de la structure de production.

Une étude plus complète de la détermination du taux d'intérêt sera présentée plus loin, au chapitre 6. Mais une chose devrait être ici évidente. Les auteurs classiques se sont lourdement trompés lors de leur analyse du processus des revenus dans la production. Ils croyaient que les salaires constituaient la « récompense » du travail, la rente celle du sol et l'intérêt celle des biens du capital, les trois facteurs de production supposés coordonnés et indépendants. Mais une telle présentation de l'intérêt était totalement erronée. Comme nous l'avons vu et le verrons plus loin, les biens du capital ne sont *pas* productifs par eux-mêmes. Ils sont les créatures imputables du sol et du travail (et du temps). Les biens du capital ne génèrent par conséquent aucun revenu d'intérêt. Nous avons vu plus haut, en accord avec cette analyse, qu'aucun revenu ne revient aux propriétaires des biens du capital *en tant que tels*.¹⁸

Si les propriétaires des facteurs du sol et du travail reçoivent l'intégralité du revenu (par exemple 100 onces) quand ils possèdent le produit conjointement, pourquoi leurs propriétaires consentent-ils à vendre leurs services pour un total inférieur de cinq onces à leur « pleine »

¹⁸ Le lecteur est renvoyé ici à l'un des plus grands ouvrages de l'histoire de la pensée économique, *Capital and Interest* de Böhm-Bawerk (New York : Brentano's, 1922), où la théorie correcte de l'intérêt est esquissée ; en particulier les fausses théories de l'intérêt y sont brillamment analysées. Ceci ne signifie pas que l'auteur de ces lignes accepte l'intégralité de la théorie de l'intérêt que Böhm-Bawerk a présentée dans sa *Positive Theory of Capital*.

valeur ? N'est-ce pas là une certaine forme « d'exploitation » de la part des capitalistes ? La réponse est à nouveau que les capitalistes *ne touchent aucun* revenu de leur possession des biens du capital ou parce que les biens du capital génèreraient une sorte de revenu monétaire. Les capitalistes touchent un revenu en leur qualité d'*acheteurs de biens futurs contre la fourniture de biens présents aux propriétaires des facteurs*. C'est de cet *élément temporel*, résultat des préférences temporelles des divers individus, et non d'une prétendue productivité des biens du capital, que proviennent le taux d'intérêt et le revenu d'intérêt.

Les capitalistes gagnent par conséquent leur revenu d'intérêt en offrant les services de biens présents aux propriétaires de facteurs avant que ces derniers ne donnent les fruits de leur production, acquérant ainsi leurs produits par cet achat et vendant ces produits *à une date ultérieure, lorsqu'ils sont devenus des biens présents*. Les capitalistes offrent donc des biens présents en échange de biens futurs (les biens du capital), conservent les biens futurs, et les transforment jusqu'à ce qu'ils deviennent des biens présents. Ils ont cédé de la monnaie dans le présent contre une somme plus importante dans le futur et le taux d'intérêt qu'ils ont gagné est l'agio, ou l'escompte des biens futurs par rapport aux biens présents, c'est-à-dire la prime dont bénéficient les biens présents vis-à-vis des biens futurs. Nous verrons plus loin que ce taux d'échange entre les biens présents et futurs n'est pas seulement uniforme dans le processus de production mais l'est dans la totalité du système marchand. Il s'agit du « taux de préférence temporelle de la société ». C'est le « prix du temps » sur le marché, résultant de toutes les évaluations individuelles de ce bien.

Nous étudierons plus loin la façon dont cet agio, ce taux d'intérêt pur, est déterminé sur les marchés spécifiques où se produisent des échanges temporels. Nous concluons simplement ici en observant qu'un certain agio s'établira uniformément dans toute l'économie et qu'il représentera le taux d'intérêt des biens futurs certains par rapport aux biens présents.

8. Coûts monétaires, prix et Alfred Marshall

Dans l'ERC chaque bien vendu aux consommateurs se vendra par conséquent à un certain prix « d'équilibre final » et pour un certain chiffre d'affaires total. Ces rentrées reviendront en partie aux capitalistes sous la forme de revenus d'intérêt, le reste allant aux propriétaires du sol et du travail. Le paiement des revenus aux producteurs a également été appelé de manière populaire « coûts ». Il s'agit clairement de coûts *monétaires*, de dépenses monétaires, et ne représentent évidemment pas la

même chose que les « coûts » au sens psychique et d'occasion subjective perdue. Les coûts monétaires peuvent être définis *ex post* tout comme *ex ante*. (Dans l'ERC, bien sûr, les calculs *ex ante* et *ex post* sont toujours identiques.) Les deux concepts deviennent toutefois liés quand les coûts psychiques sont estimés autant qu'il est possible en termes monétaires. Ainsi, le paiement versé aux facteurs peut être de 95 onces et enregistré comme un coût, pendant que le capitaliste qui touche un intérêt de cinq onces considère 100 comme un coût d'opportunité parce qu'il aurait pu les investir ailleurs et toucher 5 % d'intérêt (en fait un peu plus).

Si, *pour l'instant*, nous incluons dans les *coûts monétaires* le paiement des facteurs et l'intérêt¹⁹, alors dans l'ERC les coûts monétaires seront égaux au chiffre d'affaires total (total des ventes) pour chaque entreprise et dans chaque branche de production. Une firme fait des *profits* entrepreneuriaux quand son rendement est supérieur à l'intérêt et subit des *pertes* entrepreneuriales lorsqu'elle rapporte moins que l'intérêt. Dans notre processus de production les consommateurs paieront 100 onces (ventes monétaires) et les coûts monétaires sont de 100 onces (facteur plus revenu d'intérêt), et une égalité similaire existera pour tous les autres biens et processus. Ce que cela veut dire, au fond, c'est qu'il n'existe ni pertes ni profits dans l'ERC, parce qu'il n'y a ni changement des données ni incertitude quant à un possible changement. Si le total des ventes monétaires est égal au total des coûts monétaires, il s'ensuit alors de façon évidente que le chiffre d'affaires *par unité vendue* sera égal au coût monétaire total par unité vendue. C'est une conséquence des règles élémentaires de l'arithmétique. Mais le chiffre d'affaires par unité vendue est égal au *prix monétaire* du bien, par définition ; par ailleurs nous pouvons appeler *coût monétaire moyen* du bien le coût monétaire total par unité. Il en découle donc que *dans l'ERC le prix sera égal au coût monétaire moyen pour tous les biens*.

Aussi étrange que cela puisse paraître, un grand nombre d'auteurs en économie en ont déduit une conclusion bien curieuse. Ils en ont déduit qu'à « long terme » (c'est-à-dire dans l'ERC) le fait que les coûts sont

¹⁹ Strictement parlant cette hypothèse est incorrecte et nous ne la faisons dans cette section que dans un but de simplification. En effet l'intérêt peut représenter un coût d'opportunité pour un investisseur individuel mais ne constitue *pas un coût monétaire*, et ne représente pas non plus un coût d'opportunité pour l'ensemble réunissant tous les capitalistes. Sur les conséquences de cette erreur fréquemment commise dans la littérature économique, voir André Gabor et F. Pearce, « The place of Money Capital in the Theory of Production, » *Quarterly Journal of Economics*, novembre 1958, pp. 537-557 ainsi que Gabor et Pearce, « A New Approach to the Theory of the Firm, » *Oxford Economic Papers*, octobre 1952, pp. 252-265.

égaux aux ventes, ou que « le coût est égal au prix », impliquerait que les *coûts détermineraient le prix*. Le prix du bien analysé plus haut serait de 100 onces par unité prétendument *parce que* le coût (monétaire moyen) est de 100 onces par unité. Ceci est supposé être la loi de la détermination du prix «à long terme». Il semblerait pourtant clair comme de l'eau de roche que c'est précisément l'inverse qui est vrai. Le prix du produit final est déterminé par les évaluations et les demandes des consommateurs, et ce prix *détermine ce que sera le coût*. Si les consommateurs évaluent le produit mentionné plus haut de telle façon que son prix soit de 50 onces au lieu de 100, en raison par exemple d'un changement dans leurs jugements de valeur, alors c'est précisément sur le « long terme », quand les effets de l'incertitude auront disparu, que les « coûts de production » (ici le paiement des facteurs et de l'intérêt) seront égaux au prix final. Nous avons vu plus haut comment les revenus d'un facteur sont à la merci de la demande des consommateurs et comment ils fluctuent en fonction de cette demande. Le paiement des facteurs représentent le *résultat* des ventes aux consommateurs et *ne déterminent pas ces dernières à l'avance*. Les coûts de production sont dès lors à la merci du prix final, et non pas l'inverse. Il y a une certaine ironie à ce que ce soit précisément dans l'ERC que ce phénomène causal soit le plus clair. Car dans l'ERC nous voyons très nettement que les consommateurs paient et déterminent le prix final du produit ; que c'est au travers de ces paiements et d'eux seuls que l'on paie l'intérêt ; que par conséquent le montant des paiements et la totalité des « coûts de production » sont déterminés par le prix et non *vice versa*. Les coûts monétaires sont le contraire d'un facteur déterminant, d'un facteur de base : ils dépendent du prix du produit et des demandes des consommateurs.

Dans le monde réel de l'incertitude il est plus difficile de le voir, parce que les facteurs sont payés *avant* la vente du produit, car les capitalistes-entrepreneurs avancent de manière spéculative de l'argent aux facteurs en *anticipant* de pouvoir recouvrer leur somme avec un surplus dû à l'intérêt et au profit après la vente aux consommateurs.²⁰ Qu'ils y parviennent ou non dépend de leurs prévisions concernant l'état de la demande des consommateurs et les prix futurs des biens de consommation. Dans le monde réel des prix de marché immédiats, bien entendu, l'existence de pertes et de profits entrepreneuriaux empêchera toujours les coûts et les rentrées, le coût et le prix, d'être identiques, et il est évident que tout prix est uniquement déterminé par les évaluations du stock — par les « utilités » — et pas du tout par le coût monétaire. Mais bien que la plupart des économistes reconnaissent que dans le monde réel (ce

²⁰ Cf. Menger, *Principles of Economics*, pp. 149 et suivantes.

qu'on appelle le « court terme ») les coûts ne peuvent pas déterminer le prix, ils sont séduits par l'habitude qu'a l'entrepreneur individuel de considérer le « coût » comme le facteur déterminant et appliquent cette procédure au cas de l'ERC et donc aux tendances inhérentes à long terme de l'économie. Leur grave erreur, comme nous l'analyserons plus loin, vient de ce qu'ils envisagent l'économie du point de vue d'un entrepreneur individuel et non de celui d'un économiste. Pour l'entrepreneur individuel le « coût » des facteurs est en grande partie déterminé par des forces extérieures à lui et à ses propres ventes ; l'économiste doit cependant voir comment les coûts monétaires sont déterminés et, tenant compte de toutes les inter-connexions de l'économie, doit reconnaître qu'elles sont déterminées par des prix finals reflétant les demandes et les jugements de valeur des consommateurs.

La source de cette erreur deviendra plus claire par la suite, quand nous étudierons un monde contenant des facteurs non spécifiques en plus des facteurs spécifiques. Toutefois, les fondements de notre analyse et sa conclusion demeurent les mêmes dans ce cas plus complexe et plus réaliste.

Les économistes classiques vivaient dans l'illusion que le prix du produit final était déterminé par les « coûts de production », ou plutôt ils fluctuaient entre cette doctrine et la « théorie de la valeur-travail », qui isolait les coûts monétaires du travail et retenaient ce segment du coût de production comme déterminant du prix. Ils butaient sur la détermination du prix de biens comme des tableaux anciens existant déjà et ne nécessitant aucune nouvelle production. La relation correcte entre les prix et les coûts, comme esquissé plus haut, fut développée, parmi d'autres contributions remarquables à l'économie, par les économistes « autrichiens », parmi lesquels les Autrichiens Carl Menger, Eugen von Böhm-Bawerk et Friedrich von Wieser, ainsi que par l'Anglais W. Staley Jevons. Ce fut avec les écrits de l'École autrichienne au cours des années 1870 et 1880 que l'économie fut véritablement établie en tant que science.²¹

Malheureusement, en science économique, le *recul* de la connaissance se produit presque aussi souvent que son progrès. L'énorme avan-

²¹ Les très intéressantes recherches d'Emil Kauder indiquent que l'essence de la théorie autrichienne de l'utilité marginale (qui est la base de l'idée que le prix détermine le coût et non l'inverse ou un mélange des deux) avait déjà été formulée par les économistes français et italiens des dix-septième et dix-huitième siècles et que l'École classique anglaise conduisit l'économie sur une fort mauvaise route, route dont l'économie ne fut sortie que par les Autrichiens. Voir Emil Kauder, « Genesis of the Marginal Utility Theory, » *Economic Journal*, septembre 1953, pp. 638-650 ; et Kauder, « Retarded Acceptance of the Marginal Utility Theory. »

cée accomplie par l'École autrichienne, sur ce point comme sur d'autres, fut bloquée et inversée par l'influence d'Alfred Marshall, qui tenta de réhabiliter les classiques et des les intégrer aux Autrichiens, tout en dénigrant les contributions de ces derniers. Ce fut hélas l'approche marsshallienne et non l'approche autrichienne qui exerça la plus grande influence sur les auteurs suivants. Cette influence est en partie responsable du mythe actuel chez les économistes selon lequel l'École autrichienne serait en fait morte et n'aurait plus aucune contribution à proposer et prétendant que tout ce qu'elle avait de durablement valable à offrir aurait été efficacement énoncé et intégré dans les *Principes* d'Alfred Marshall.

Marshall a essayé de réhabiliter la théorie du coût de production des classiques en concédant que, sur le « court terme », sur le marché immédiat, la demande des consommateurs gouverne le prix. Mais à long terme, pour les biens hautement reproductibles, le coût de production serait déterminant. Selon Marshall, l'utilité et les coûts monétaires déterminent le prix comme les lames d'une paire de ciseaux, mais une lame est plus importante à court terme et l'autre à long terme. Il conclut que :

en règle générale plus la période que nous considérons est courte, plus notre attention devra se porter sur l'influence de la demande sur la valeur ; et plus cette période est longue, plus l'influence des coûts de production sera importante sur la valeur. [...] La valeur réelle à tout moment, la valeur du marché comme on l'appelle souvent, est souvent davantage influencée par des événements et des causes dont l'action est changeante et éphémère, que par ceux qui existent de manière persistante. Mais sur de longues périodes ces causes changeantes et irrégulières s'équilibrent dans une large mesure de sorte qu'à long terme la cause persistante domine complètement la question de la valeur.²²

L'implication est très claire : si l'on traite des valeurs du marché à « court terme », on est très superficiel et l'on ne s'arrête que sur des causes changeantes et transitoires — voilà pour les Autrichiens. Mais si l'on souhaite traiter des choses « vraiment fondamentales », des causes véritablement durables et permanentes des prix, il faut de concentrer sur les coûts de production — comme les classiques. Cette image des Autrichiens — leur prétendue négligence du « long terme » et leur « négligence unilatérale des coûts » — a laissée depuis sa marque sur l'économie. L'analyse de Marshall souffre d'un grave défaut méthodologique — en fait d'une confusion méthodologique presque sans espoir en

²² Alfred Marshall, *Principles of Economics* (8ème édition ; Londres : Macmillan & Co., 1920), pp. 349 et suivantes.

ce qui concerne le « court terme » et le « long terme ». Il considère le « long terme » comme véritablement existant, comme étant l'élément permanent, persistant et observable sous le flux changeant, fondamentalement peu important, de la valeur du marché. Il admet (p. 350) que « même les causes les plus persistantes sont toutefois susceptibles de changer, » mais indique clairement qu'elles ont *beaucoup moins* de chances de changer que les valeurs marchandes changeantes ; c'est en fait là que réside leur nature de cause à long terme. Il considère dès lors les données à long terme comme sous-tendant les valeurs transitoires du marché à la manière dont le niveau moyen de la mer sous-tend les vagues et les marées changeantes.²³ Pour Marshall les données à long terme sont donc quelque chose pouvant être détecté et noté par un observateur : en fait, comme elles changent bien plus lentement que les valeurs marchandes, elles peuvent être observées avec davantage de précision.

La conception du long terme de Marshall est entièrement fallacieuse et ceci détruit la totalité du fondement de sa construction théorique. Le long terme, de par sa nature, *n'existe pas et ne peut pas exister*. Cela ne veut pas dire que l'analyse du « long terme », celle de l'ERC, n'est pas importante. Au contraire, ce n'est qu'au travers du concept de l'ERC que nous pouvons soumettre à l'analyse catallactique des problèmes aussi critiques que ceux du profit entrepreneurial, de la structure de production, du taux d'intérêt et de la détermination du prix des facteurs productifs. L'ERC est le but (bien que bougeant sans cesse au sens concret du terme) vers lequel de dirige le marché. Mais le point critique est qu'il *n'est pas observable*, ni réel, comme le sont les prix du marché.

Nous avons vu plus haut les caractéristiques de l'économie en rotation constante. L'ERC est la condition qui surgit et qui perdure quand les données actuellement existantes du marché (jugements de valeur, technique, ressources) demeurent constantes. C'est une construction théorique de l'économiste qui lui permet de souligner dans quelles directions l'économie tend à aller à tout moment ; elle lui permet aussi d'isoler les différents éléments dans son analyse de l'économie du monde réel. Pour analyser les forces déterminantes d'un monde en changement, il doit construire de manière hypothétique un monde sans changement. Ceci est bien loin de vouloir dire que le long terme existerait ou que son existence serait en quelque sorte *plus permanente* ou plus persistante que celle des authentiques données du marché : en réalité cela dit l'inverse. Les véritables prix du marché, au contraire, sont les seuls qui *puissent* exister et ils découlent des vraies données du marché (demandes des consommateurs,

²³ Cette analogie, bien que ce ne fut pas dans ce contexte, fut souvent utilisée par les économistes classiques à propos des prix et du « niveau des prix », ce qui est tout aussi erroné.

ressources, etc.) qui changent elles-mêmes continuellement. Le « long terme » n'est *pas* plus stable : ses données changent nécessairement avec celles du marché. Le fait que les coûts soient égaux aux prix sur le « long terme » ne signifie pas que les coûts seront réellement égaux au prix, mais que cette tendance existe, tendance qui est continuellement *interrompue* dans la réalité par les changements agités de données du marché que souligne Marshall.²⁴

En résumé, plutôt que d'être plus persistant ou plus réel dans un certain sens que les véritables données du marché, le « long terme » de l'ERC n'a aucune réalité du tout mais constitue une construction théorique utile qui permet à l'économiste d'indiquer la direction que prend le marché à tout moment — plus précisément celle de l'élimination des pertes et des profits si les données du marché existant restaient les mêmes. Ainsi le concept d'ERC est particulièrement utile dans l'analyse des profits et des pertes par rapport à l'intérêt. Cependant seules les données du marché constituent l'unique réalité authentique.

Cela ne nie pas, et les Autrichiens ne l'ont jamais nié, que les coûts subjectifs, au sens de coûts d'opportunité et d'utilités abandonnées, soient importants dans l'analyse de la production. En particulier la désutilité du travail et de l'attente — telle que l'expriment les taux de préférence temporelle — détermine quelle part de leur énergie et de leur épargne les gens consacreront au processus de production. Ceci déterminera ou aidera à déterminer au sens large l'offre totale de tous les biens qui seront produits. Mais ces coûts sont eux-mêmes des utilités subjectives, de sorte que les « deux lames des ciseaux » sont gouvernées par l'utilité subjective des individus. Il s'agit d'une explication causale *moniste* et non dualiste. Les coûts, en outre, n'ont pas d'influence directe sur la quantité relative du stock à produire pour *chaque bien*. Les consommateurs évalueront les divers stocks de biens disponibles. *Combien* d'énergie productrice et d'épargne ira dans la production du stock d'un bien donné et combien ira dans celle d'un autre, en d'autres termes quels seront les stocks relatifs de chaque produit, dépendra à son tour des anticipations entrepreneuriales concernant les endroits où il y aura le plus grand profit monétaire à faire. Ces anticipations se basent sur la direction prévue de la demande du consommateur. Suite à ces anticipations les facteurs *non spécifiques* iront vers la production des biens qui, *ceteris*

²⁴ Concernant cette erreur de Marshall, voir F.A. Hayek, *The Pure Theory of Capital* (Chicago: University of Chicago Press, 1941), pp. 21, 27–28. Marshall commet ici le fameux sophisme du « réalisme conceptuel » dans lequel les constructions théoriques sont prise par erreur pour des entités réellement existantes. Pour d'autres exemples, cf. Leland B. Yeager, « Some Questions on Growth Economics, » *American Economic Review*, mars 1954, p. 62.

paribus, rapporteront à leurs propriétaires les plus hauts revenus. Une explication de ce processus sera donnée plus loin.

Le traitement des coûts subjectifs par Marshall était également hautement erroné. Au lieu de les considérer comme des coûts d'opportunité, il pensait que c'étaient des « coûts réels » pouvant être additionnés sous la forme d'unités mesurables. Les coûts de production monétaires devenaient dès lors les « prix d'offre nécessaires » que les entrepreneurs devaient payer afin « de faire venir une quantité suffisante d'efforts et d'attente » pour produire le stock du produit. Ces coûts réels étaient alors supposés constituer l'élément fondamental, persistant, soutenant les coûts de production monétaires et ils permettaient à Marshall de parler d'une situation à long terme, normale et davantage persistante.²⁵

La grande erreur commise ici par Marshall, et qui a imprégné les ouvrages de ses successeurs et des auteurs actuels, est de considérer les coûts et la production du seul point de vue d'un entrepreneur individuel isolé ou d'une industrie individuelle isolée, plutôt que de les considérer du point de vue de l'économie dans son ensemble et dans toutes ses inter-connexions.²⁶ Marshall s'occupe, par nécessité, des prix particuliers des différents biens et il essaie de montrer que de prétendus « coûts de production » détermineraient ces prix à long terme. Mais il est totalement erroné de lier certains biens particuliers avec le travail par opposition au loisir et à des coûts d'attente par opposition à la consommation, car ces dernières notions ne sont que des phénomènes *généraux*, s'exerçant et se diffusant dans la totalité du système économique. Le prix nécessaire pour faire venir un facteur non spécifique est le prix le plus élevé que ce facteur peut gagner ailleurs — un coût d'opportunité. Ce qu'il peut toucher ailleurs est fondamentalement déterminé par l'état de la demande des consommateurs ailleurs. Les coûts du loisir et de la

²⁵ Marshall, *Principles of Economics*, pp. 338 et suivantes.

²⁶ Nous devons nous empresser d'ajouter que cela ne constitue en rien une critique identique à l'attaque des néo-kéynésiens [Rothbard parle de keynésiens venant après Keynes, mais pas de ceux qu'on a coutume aujourd'hui d'appeler « néo-keynésiens » (Mankiw, Romer, etc.), qui sont venus plus tard sur la scène économique et qui empruntent une partie de leurs analyses au néo-monétarisme, voir *The Fluttering Veil* de Yeager sur ce point. NdT] qui voudraient que les économistes utilisent de grands agrégats et non des cas individuels. Cette dernière approche est même pire car elle part de « tous » qui n'ont absolument aucune base dans la réalité. Ce que nous préconisons ici, c'est une théorie traitant de tous les individus tels qu'ils interagissent dans l'économie. C'est de plus l'approche « autrichienne » et non l'approche walrasienne, dernièrement en vogue. Cette dernière traite des relations entre les individus (« l'approche de l'équilibre général ») mais uniquement dans l'ERC et au moyen des abstractions mathématiques de l'ERC.

consommation auxquels on renonce aident uniquement, en général, à déterminer la quantité de travail et d'épargne qui ira dans la production. Tout cela sera traité plus en détail par la suite.

9. Détermination des prix et théorie de la négociation

Nous avons vu que, pour tous les biens, le total des rentrées des vendeurs tendra à être égal au total des paiements aux facteurs, et que cette égalité s'établira dans l'économie en rotation constante. Dans l'ERC le revenu d'intérêt sera perçu au même taux, uniforme, par tous les capitalistes dans l'économie. Le revenu restant de la production et de la vente aux consommateurs sera touché par les propriétaires des facteurs originels : le sol et le travail.

Notre prochaine tâche sera d'analyser la détermination du prix des services d'un facteur et celle du taux d'intérêt, tels qu'ils tendent à s'instaurer dans l'économie et tels qu'ils seraient atteints dans l'ERC. Jusqu'à présent l'analyse s'était centrée sur la structure des biens du capital, traitée *comme si* elle était constituée d'un stade de production unique. Certes, il y a plusieurs stades mais nous avons vu plus haut que les revenus de la production finissent en définitive par devenir, et le sont certainement dans l'ERC, des revenus des facteurs originels : le sol et le travail. Plus tard nous étendrons l'analyse afin d'y inclure le cas de *plusieurs* stades du processus de production et nous défendrons ce type d'analyse temporelle de la production face à l'idée actuellement très en vogue selon laquelle la production serait « hors du temps » dans les conditions modernes et selon laquelle l'analyse des facteurs originels pourrait avoir une utilité pour l'époque primitive mais pas pour une économie moderne. En corollaire, nous développerons plus en détail une analyse de la nature du capital et du temps dans le processus de production.

Quel sera le processus de détermination du prix des facteurs productifs dans un monde de facteurs purement spécifiques ? Nous avons supposé que seuls les *services* des biens pouvaient être acquis mais pas les biens dans leur totalité. Dans le cas du travail cela est vrai en raison de la nature de la société libre : dans le cas du sol et des biens du capital nous avons supposé que les propriétaires capitalistes du produit louaient tous les biens productifs plutôt que de les posséder directement. Dans l'exemple que nous avons donné plus haut, les 95 onces allaient à tous les propriétaires des facteurs conjointement. Selon quels *principes* pouvons-nous déterminer comment le revenu commun sera alloué aux différents services des facteurs *individuels* ? Si tous les facteurs sont purement

ment spécifiques nous pouvons avoir recours à ce que l'on appelle habituellement la *théorie de la négociation ou du marchandage*. Nous sommes dans une situation très similaire à celle du troc entre *deux personnes* exposée au chapitre 2. En effet nous n'avons pas affaire à des prix ou à des ratios relativement bien déterminés mais à des rapports d'échanges se situant entre des prix marginaux très espacés l'un de l'autre. Le prix maximum de l'un est très éloigné du prix minimum de l'autre. Dans le cas présent nous avons, par exemple, 12 facteurs du sol et du travail, tous indispensables à la production du bien. Aucun des facteurs, de plus, ne peut être utilisé ailleurs, dans une autre ligne de production. La question pour les propriétaires de ces facteurs est de trouver la participation de chacun au revenu total commun. Le but maximum de chaque propriétaire d'un facteur se situe à un peu moins de 100 % du revenu reçu des consommateurs. Ce que sera la décision finale ne peut pas être indiqué par la praxéologie. Il n'existe aucune théorie de la négociation ayant des applications pratiques : tout ce que l'on peut dire, c'est que comme le propriétaire de chaque facteur souhaite participer et toucher un bout du revenu, ils parviendront probablement tous à s'entendre sur un arrangement contractuel volontaire. Il s'agira d'un type formel d'accord de partenariat si les facteurs possèdent conjointement le produit ; ou ce sera le résultat *implicite* si un capitaliste pur achète les services de ces facteurs.

Les économistes ont toujours amèrement regretté les situations de marchandage de ce type, car l'analyse économique ne peut alors plus rien dire d'intéressant. Nous ne devons cependant pas succomber à la tentation de dénoncer ce type de situations en les considérant comme mauvaises ou constituant des « exemples d'exploitation », transformant ainsi la stérilité de l'analyse économique en une tragédie pour l'économie. Quel que soit l'accord qui est conclu par les différents individus, il sera avantageux pour tous ; sinon ils ne se seraient pas mis d'accord là-dessus.²⁷

On fait généralement l'hypothèse que, lorsqu'il s'agit de décider de la distribution des parts, les facteurs du travail ont un « pouvoir de négociation » moins grand que les facteurs du sol. Le seul sens que l'on puisse attribuer au terme de « pouvoir de négociation » est ici que certains propriétaires de facteurs pourraient avoir des prix minimums de rétention pour leurs facteurs, en dessous desquels ils ne participeraient pas à la

²⁷ Il a été dit peu de choses intéressantes sur le marchandage depuis Böhm-Bawerk. Voir Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, pp. 198-199. Ceci peut se voir dans l'article de J. Pen : « A General Theory of Bargaining, » *American Economic Review*, mars 1952, pp. 24 et suivantes. La propre théorie de Pen a peu de valeur car elle repose explicitement sur une hypothèse de mesurabilité de l'utilité. Ibid., note de la page 34.

production. Dans ce cas ces facteurs devraient recevoir *au moins* le minimum tandis que des facteurs sans minimum associé, sans prix de rétention, seraient utilisés même à un revenu à peine supérieur à zéro. A ce stade il devrait être évident que le propriétaire de n'importe quel facteur du travail présente un *certain* prix de vente minimum en dessous duquel il ne travaillera pas. Dans notre cas, où nous avons supposé (de manière très irréaliste, comme nous le verrons) que *chaque* facteur était spécifique, il est vrai qu'aucun travailleur ne serait capable de toucher un revenu dans un autre type de travail. Mais il pourrait toujours goûter les joies du loisir et ceci constitue un prix d'offre minimum pour les services de son travail. A l'inverse l'utilisation du sol ne sacrifie aucun loisir. Sauf dans les rares cas où le propriétaire veut jouir du plaisir esthétique de la contemplation d'une étendue à l'état sauvage de ses propres terres, ces dernières ne peuvent lui rapporter aucun autre revenu qu'un rendement monétaire via la production. Le sol ne connaît par conséquent aucun prix de rétention et le propriétaire foncier devra se résoudre à accepter un rendement presque nul plutôt que de laisser ses terres inutilisées. Le pouvoir de négociation du propriétaire du travail est donc presque toujours supérieur à celui du propriétaire terrien.

Dans le monde réel, comme nous le verrons plus loin, le travail est le facteur *non spécifique* par excellence, de sorte que la théorie de la négociation ne pourrait jamais s'appliquer aux revenus du travail.²⁸

Ainsi, quand deux facteurs, ou davantage, sont spécifiques à une ligne de production, l'analyse économique ne peut rien dire de plus sur l'allocation du revenu conjoint tiré du produit : tout est affaire de négociation volontaire entre eux. Le marchandage et les prix indéterminés peuvent aussi exister entre deux, ou plus de deux, facteurs non spécifiques dans le cas rare où les proportions dans lesquelles ces facteurs *doivent* être utilisés sont *identiques* pour tous leurs usages. Dans ces cas il n'y a pas non plus de prix déterminé pour les facteurs pris séparément et le résultat doit être décidé par la négociation.

Supposons par exemple qu'une certaine machine, contenant deux parties nécessaires, puisse être utilisée dans divers domaines de la production. Les deux parties, toutefois, doivent toujours être combinées dans des proportions fixes. Imaginons que deux individus (ou davantage) possèdent ces deux parties, c'est-à-dire que deux individus différents ont produit les différentes parties par leur travail et le sol. La machine combinant ces parties sera utilisée dans la ligne de production où elle rapportera le revenu monétaire le plus élevé (ou elle lui sera vendue). Mais le

²⁸ A comparer avec la discussion de la plupart des manuels où la négociation n'occupe une place importante dans l'explication de la détermination du prix du marché *qu'en* ce qui concerne les revenus du travail.

prix qui s'établira pour cette machine sera nécessairement un prix *cumulé* en ce qui concerne les deux facteurs — les deux parties. Le prix de chaque partie et l'allocation du revenu entre les deux propriétaires devront être décidés par un processus de négociation. L'économie ne peut pas déterminer ici de prix séparés. Ceci est vrai parce que les proportions entre les deux facteurs sont toujours identiques, même si le produit combiné peut être utilisé de différentes manières.²⁹

Non seulement la théorie de la négociation est rarement applicable au monde réel, mais les zones d'indétermination entre les évaluations, et donc entre les prix, tendent à se rétrécir de manière radicale à mesure que l'économie passe du troc à une économie monétaire avancée. Plus le nombre et la variété des biens disponibles sont grands, et plus il y a de gens ayant des évaluations différentes, plus les zones d'indétermination deviendront négligeables.³⁰

A ce stade nous pouvons introduire un autre élément rare, explicitement empirique, dans notre exposé : sur terre le travail a toujours été un facteur bien plus rare que le sol. Comme dans le cas de Robinson Crusoe, dans le cas de l'économie moderne les hommes ont toujours été capable de choisir quelles terres utiliser et quelles terres laisser au repos, et ils se sont retrouvés avec des terres stériles « sans rente » associée, c'est-à-dire ne rapportant aucun revenu. Bien entendu, à mesure que l'économie progresse et que la population et l'utilisation des ressources augmentent, cette surabondance du sol a tendance à diminuer (en mettant de côté les découvertes de nouvelles terres fertiles).

²⁹ Voir Mises, *Human Action*, p. 336 [*L'Action humaine*, pp. 357-358].

³⁰ Toute zone d'indétermination du prix implique l'existence simultanée d'une courbe d'offre parfaitement verticale et d'une courbe de demande elle aussi parfaitement verticale pour le bien ou le service, de sorte que le prix d'équilibre soit un intervalle et non un point. Comme le dit Hutt : « Elle dépend totalement de la coïncidence fortuite [...] d'une courbe de demande hautement improbable et d'une courbe d'offre absolument rigide. » W.H. Hutt, *The Theory of Collective Bargaining* (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1954), pp. 90 et 79-109.

6

Production : le taux d'intérêt et sa détermination

1. Plusieurs stades différents : le taux d'intérêt pur¹

Jusqu'à présent nous avons traité d'une structure de production ne se composant que d'un stade unique. Une ou plusieurs firmes ont ainsi *intégré verticalement* tous les stades de production d'un produit (tous les facteurs étant spécifiques), jusqu'à ce qu'en définitive ce produit soit vendu au consommateur. Il s'agit à coup sûr d'une hypothèse irréaliste. Nous allons maintenant étudier la situation de la production dans le monde réel, où (a) les facteurs peuvent tout autant être non spécifiques que spécifiques et où (b) la production se divise en plusieurs stades, les facteurs continuant à travailler et à progresser des stades supérieurs aux stades inférieurs du processus de production.² Au lieu de supposer qu'une seule firme — qu'un seul groupe de capitalistes — achète les facteurs et conserve la propriété du produit jusqu'à la vente aux consommateurs, supposons qu'il y ait différentes firmes et différents groupes de capitalistes opérant durant des périodes déterminées et qu'à la fin de chaque période le produit, au stade qu'il a atteint à ce point, soit vendu contre de l'argent à un autre capitaliste ou groupe de capitalistes. Il n'est pas nécessaire de faire la moindre hypothèse restrictive quant au

¹ La discussion du présent chapitre concerne le taux d'intérêt *pur*, tel qu'il est déterminé par la préférence temporelle. Sur le rôle de la composante « pouvoir d'achat » sur le taux d'intérêt du marché, voir le chapitre 11 sur la monnaie.

² A propos de la théorie de la production et des stades de la production, voir les ouvrages importants de F.A. Hayek, et en particulier *Prices and Production* (2ème édition ; Londres : Routledge and Kegan Paul, 1935) et *Profits, Interest, and Investment* (Londres : Routledge and Kegan Paul, 1939).

nombre de stades distincts existants ou sur ce que pourraient être les périodes temporelles séparant ces stades individuels. Pour des raisons de simplicité revenons à notre exemple et au diagramme de la figure 40. Nous supposerons que des échanges de produits et de services se déroulent à chaque ligne du diagramme. Nous supposerons de plus, uniquement pour simplifier, que chaque stade dure le même temps.

Désormais, au lieu de collecter d'un coup, au stade final, le revenu d'intérêt pour les services rendus, le ou les capitalistes perçoivent un revenu d'intérêt à *chaque stade*.³ Si chaque stade prend une année, alors la totalité du processus de production du bien prend six ans. Quand les stades sont tous réunis, intégrés verticalement, alors un seul capitaliste (ou un seul groupe de capitalistes) avance aux propriétaires des facteurs originels leur argent six ans à l'avance et attend ensuite pendant toute cette période pour toucher son revenu. (Strictement parlant, puisque le travail et le paiement du travail et du sol continueraient tout au long de la progression du produit vers sa forme finale, le travail et le sol utilisés le plus tôt seraient payés disons la première année, alors que le travail et le sol utilisés en dernier le seraient à la fin de la sixième année.) Cependant, avec des stades distincts chaque capitaliste n'avance de l'argent que pour une année.

Regardons ce qui se passe sur un diagramme (figure 41). Nous devons quelque peu modifier le précédent diagramme. Une barre inférieure de 100 onces est ajoutée et le revenu d'*intérêt* qui revient au capitaliste à ce stade le plus bas de la production est indiqué par une flèche dirigée vers la gauche. La flèche dirigée vers le haut représente alors la quantité revenant à ce stade aux propriétaires des facteurs originels, sol et travail et la zone grisée représente le montant revenant aux propriétaires des facteurs, des biens du capital, du rang supérieur, c'est-à-dire aux produits intermédiaires. Le diagramme de la figure 40 ne montrait aucun revenu d'intérêt mais faisait simplement comme si la totalité du revenu allait aux propriétaires des facteurs originels : l'élément temporel n'avait pas encore été introduit dans notre discussion.

La structure de la production et du paiement décrite sur ce diagramme de base est la suivante : Les consommateurs dépensent 100 onces pour acheter le bien en question. Sur ces 100 onces, 5 partent comme revenu d'intérêt vers les vendeurs du bien de consommation et 95 vont aux propriétaires des facteurs. Dans notre exemple 15 onces sont consacrées à l'usage des facteurs (originels) du sol et du travail et 80 servent à acheter les services de biens du capital d'un ordre supérieur. Au deuxième stade

³ Cf. Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, pp. 304-« 05, 320.

les capitalistes touchent un revenu de 80 onces par la vente de leur produit.

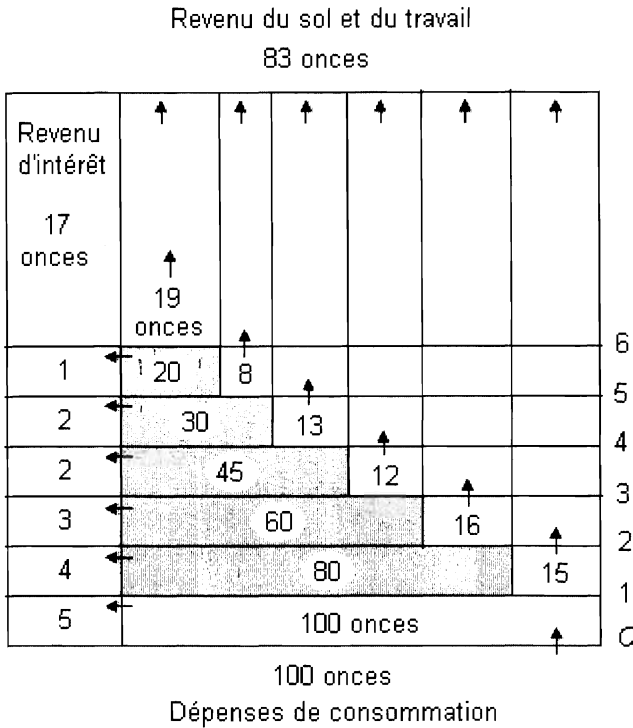


Figure 41 : Revenu revenant aux facteurs à divers stades de la production

Sur ces 80 onces, 16 vont à l'achat de facteurs du travail et du sol et 4 sont payées en revenu d'intérêt aux capitalistes du deuxième niveau. Les 60 onces restantes sont utilisées pour acheter des biens du capital d'ordre supérieur. Le même processus se répète jusqu'à ce que, au stade le plus élevé, les capitalistes de l'ordre le plus élevé touchent un revenu de 20 onces, en gardent une pour eux et payent 19 onces les facteurs du sol et du travail. La somme totale du revenu consacré aux facteurs du sol et du travail est de 83 onces ; le revenu d'intérêt total est de 17 onces.

Dans la précédente section sur l'intérêt, nous avons montré que la monnaie est toujours non spécifique et qu'il en résulte que dans l'ERC le rendement d'intérêt sur l'investissement monétaire (le taux d'intérêt pur) est le même partout dans l'économie, quel que soit le type de produit ou les conditions particulières de sa production. *Nous observons ici une amplification de ce principe. Non seulement le taux d'intérêt doit être uni-*

forme pour tous les biens, mais il doit l'être pour tous les stades de tous les biens. Dans notre diagramme le rendement du taux d'intérêt que touchent les propriétaires du produit, c'est à dire les capitalistes, est identique à chaque stade. Au stade le plus bas les producteurs ont investi 95 onces en facteurs (biens du capital et facteurs originels) et touchent 100 onces de la part des consommateurs — soit un revenu net de 5 onces. Ceci représente un retour sur investissement de $5/95$, soit environ 5,2 %. Dans l'ERC, que nous étudions, il n'y a ni pertes ni profits dus à l'incertitude, de sorte que ce rendement représente le taux d'intérêt pur.⁴ Le capitaliste du stade supérieur suivant investit $60+16=76$ onces en facteurs et perçoit un rendement net de 4 onces, soit environ 5,2 %. Et ainsi de suite pour chaque stade de l'investissement, le taux d'intérêt étant uniforme pour tous les stades de notre exemple, aux erreurs d'arrondis près. Au stade le plus élevé le capitaliste a investi 19 onces en sol et en travail et perçoit un revenu net d'une once, à nouveau environ 5,2 %.

Le taux d'intérêt doit être identique pour tous les stades du processus de production. Supposons en effet qu'il soit plus élevé dans les stades supérieurs qu'il ne l'est dans les stades inférieurs. Les capitalistes s'arrêteraient alors de produire dans le stade inférieur et partiraient vers le stade supérieur, là où le taux d'intérêt est le plus élevé. Quel est l'effet d'un tel mouvement ? Nous pouvons répondre à cette question en soulignant les *implications* des différences de taux d'intérêt. Un taux d'intérêt plus élevé dans le stade *A* que dans le stade *B* signifie que la marge, l'écart de *prix* entre la somme des facteurs entrant dans le stade *A* et le prix de vente de son produit est plus *grande*, en pourcentage, que la marge, l'écart de prix, au stade *B*. Si nous comparons ainsi les stades 4 et 1 dans le diagramme de la figure 41, nous observons une marge de $45 - 43$ dans le premier cas et de $100 - 95$ dans le second, pour un rendement d'intérêt net d'environ 5,2 % dans les deux cas. Supposons toutefois que la somme des prix des facteurs du stade 4 ait été de 35 au lieu de 43, alors que la somme des prix de facteurs du stade 1 ait été de 98. (La somme des prix des facteurs *ne tient pas compte* ici du taux d'intérêt, bien entendu.) Les capitalistes investissant dans le stade 4 toucheraient un revenu net de 8, soit 23 %, alors que les investisseurs du stade 1 ne gagneraient qu'environ 2 %. Les capitalistes commenceraient à s'arrêter d'investir dans le stade 1 et à partir pour le stade 4. Suite à ce transfert, la demande globale en facteurs diminuerait au stade 1 et les prix des facteurs utilisés au stade 1 baisseraient par voie de conséquence. Dans le même temps l'investissement plus important au stade 4 y ferait monter

⁴ Dans l'ERC de notre exemple, le taux d'intérêt *pur* est le taux d'intérêt puisque, comme allons le voir, les écarts par rapport au taux d'intérêt sont uniquement dus à l'incertitude.

les prix, de sorte que la somme des prix des facteurs dépasserait 35. Le nombre des produits du stade 4 augmenterait et l'offre accrue ferait baisser le prix de vente, qui tomberait en dessous de 43. Ces actions d'arbitrage continueraient jusqu'à ce que les marges, les différences entre le revenu et le prix total des facteurs des deux stades, soient égales en pourcentage.

Il est important de comprendre que *le taux d'intérêt est égal à la marge [différence entre le prix de vente et d'achat des facteurs] aux différents stades exprimée en pourcentage*. Un nombre bien trop grand d'auteurs considèrent le taux d'intérêt uniquement comme étant le prix des prêts sur le marché de l'emprunt. En réalité, comme nous le verrons plus loin, le taux d'intérêt règne sur tous les marchés temporels et le marché des prêts productifs est un marché temporel purement dérivé n'ayant qu'une importance de second ordre.⁵

Non seulement le taux d'intérêt sera identique pour tous les stades d'un produit donné, mais le *même* taux d'intérêt prévaudra dans *tous* les stades de *tous* les produits de l'ERC. Dans le monde réel de l'incertitude, les actions entrepreneuriales ont toujours *tendance* à instaurer un taux d'intérêt uniforme pour tous les marchés temporels de l'économie. La raison de cette uniformité est évidente. Si le troisième stade du bien *X* rapporte 8 % et que le premier stade du bien *Y* en rapporte 2 %, les capitalistes tendront à cesser d'investir dans la deuxième possibilité et à investir davantage dans la première. Les marges changent en conséquence, en réponse aux demandes et aux offres changeantes, et les taux d'intérêt deviennent uniformes.

Nous pouvons désormais éliminer notre hypothèse restrictive quant à l'égalité des durées des différents stades. Le stade d'un produit quelconque peut être aussi long ou aussi court que le réclament les techni-

⁵ Dans les nombreux commentaires sur la *Théorie générale* de J.M. Keynes, personne n'a remarqué le passage très révélateur dans lequel Keynes critique l'analyse de Mises sur ce point. Keynes affirme que la nouvelle et « étrange » théorie de l'intérêt de Mises confond « l'efficacité marginale du capital » (le taux de retour sur investissement net) avec le taux d'intérêt. Or « l'efficacité marginale du capital » est *bel et bien* le taux d'intérêt ! C'est un prix sur le marché temporel. C'était précisément ce taux « naturel », et non le taux d'emprunt, qui avait constitué un problème central de la théorie de l'intérêt pendant de nombreuses années. L'essentiel de cette doctrine avait été établie par Böhm-Bawerk dans *Capital and Interest* et n'aurait donc pas dû être une surprise pour Keynes. Voir John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money* (New York : Harcourt, Brace & Co., 1936), pp. 192-93. C'est précisément cette préoccupation vis-à-vis des problèmes relativement accessoires du marché de l'emprunt qui constitue l'un des plus grands défauts de la théorie keynésienne de l'intérêt.

ques de production et la structure organisationnelle de l'industrie. Une technique de production pourrait ainsi exiger la durée d'une année pour un stade particulier. Par ailleurs une firme peut « intégrer verticalement » deux stades et avancer l'argent aux propriétaires des facteurs pour la période couvrant les *deux* stades avant de vendre le produit contre de la monnaie. Le retour net sur investissement d'un stade s'ajustera conformément à la durée du stade. Supposons ainsi que le taux d'intérêt uniforme de l'économie soit de 5 %. Il s'agit de 5 % pour une certaine unité de temps, par exemple un an. Un processus de production ou un investissement couvrant une période de deux ans rapportera à l'équilibre 10 %, l'équivalent de 5 % *par an*. Il en ira de même pour un stade de production d'une autre durée. *Ainsi, l'irrégularité ou l'intégration des stades n'entravent pas le moins du monde le processus d'équilibrage.*

Il est déjà clair que la vieille trinité classique « sol, travail et capital » rapportant « rentes, salaires et intérêt » doit être modifiée de manière drastique. Il n'est *pas* vrai que le capital soit un facteur productif indépendant et qu'il rapporte un intérêt à son propriétaire, de la même manière que le sol et le travail rapportent un revenu à leurs propriétaires. Comme nous l'avons vu plus haut et l'analyserons plus en détail par la suite, le capital n'est pas un facteur ayant une productivité indépendante. Les biens du capital sont vitaux et d'une importance cruciale pour la production, mais leur production est, sur le long terme, imputable aux facteurs sol, travail et temps. En outre le sol et le travail ne sont pas des facteurs homogènes en eux-mêmes mais de simples catégories de *types* de facteurs tous différents. Chaque facteur du travail ou du sol possède dès lors ses propres caractéristiques physiques, sa propre capacité à servir dans la production ; chacun touche par conséquent son propre revenu de la production, comme nous le verrons en détail plus loin. Les biens du capital présentent une variété infinie ; mais dans l'ERC ils ne rapportent rien. Ce qui rapporte un revenu, c'est la conversion de biens futurs en biens présents ; en raison du fait universel de la préférence temporelle les satisfactions futures sont toujours escomptées par rapport aux satisfactions présentes. La *possession* et la détention de biens du capital de la date 1, où les services des facteurs sont achetés, jusqu'à ce que le produit soit vendu à la date 2, constituent ce que font les investisseurs capitalistes. Ceci équivaut à l'achat de biens futurs (les services de facteurs produisant des biens du capital) contre de la monnaie, suivi de la vente à une date ultérieure de biens présents contre de la monnaie. La seconde étape se produit lorsque les biens de consommation sont vendus, car les biens de consommation *sont* des biens présents. Quand des biens du capital d'ordre inférieur, intermédiaires, sont vendus contre de l'argent, il ne s'agit pas de biens présents, mais de *biens d'un futur moins lointain*, qui

sont vendus. Dit autrement les biens du capital ont progressé d'un stade antérieur, *d'avantage éloigné dans le futur* du stade de la consommation, vers un stade ultérieur, *moins éloigné*. Le temps nécessaire à cette transformation sera couvert par un taux de préférence temporel. Ainsi, si le taux de préférence temporelle du marché, c'est-à-dire le taux d'intérêt, est de 5 % par an, alors un bien présent valant 100 onces sur le marché vaudra à peu près 95 onces sous la forme d'un titre à échéance d'un an. La *valeur présente* d'un titre de 100 onces payable dans un an sera de 95 onces. Sur cette base la valeur estimée du bien pourrait être trouvée à divers instants ; ainsi, le titre payable dans six mois vaudra en gros 97,5 onces. Le résultat sera un taux uniforme sur une période temporelle.

Les capitalistes avancent ainsi des biens présents aux propriétaires des facteurs en échange de biens futurs ; puis, plus tard, ils vendent les biens arrivés à maturité et devenus des biens présents, ou des biens futurs moins éloignés, contre des biens présents (de la monnaie). Ils ont avancé des biens présents aux propriétaires des facteurs et attendent en retour que ces facteurs, qui sont des biens futurs, se transforment en biens *d'un présent plus proche* qu'auparavant. Le rôle des capitalistes est donc de nature *temporelle*, et leur revenu représente précisément l'escompte des biens présents par rapport aux biens futurs. Ce revenu d'intérêt ne découle ainsi *pas* des *biens* du capital concrets et hétérogènes, mais de l'investissement généralisé en temps.⁶ Il provient de l'acceptation d'un sacrifice de biens présents pour acheter des biens futurs (les services des facteurs). A la suite de ces achats les propriétaires des facteurs obtiennent leur argent tout de suite pour un produit qui n'arrivera à maturité que dans le futur.

Les capitalistes réduisent ainsi leur consommation présente et utilisent cette *épargne* monétaire pour offrir de la monnaie (bien présent) à des propriétaires de facteurs qui ne proposent que des biens futurs. Voilà le service — une avance dans le temps — que les capitalistes offrent aux propriétaires des facteurs et que ces derniers acceptent de payer volontairement sous la forme du taux d'intérêt.

⁶ Comme l'avait dit Böhm-Bawerk :

« L'intérêt [...] peut être obtenu à partir de n'importe quel capital, quel que soit le type de biens dont il soit constitué : à partir de biens stériles comme de biens naturellement productifs ; à partir de biens périssables comme de biens durables ; à partir de biens pouvant être remplacés ou de biens qui ne le peuvent pas ; à partir de la monnaie comme de marchandises. » (Böhm-Bawerk, *Capital and Interest*, p. 1)

2. La détermination du taux d'intérêt pur : le marché du temps⁷

Il est clair que le taux d'intérêt joue un rôle crucial dans le système productif d'une économie monétaire complexe. Mais comment est-il déterminé ? Nous avons vu que le taux d'intérêt *pur*, auquel nous nous intéressons ici, tendra à être identique pour tous les stades de tous les processus de production de l'économie et qu'il sera donc uniforme dans l'ERC.

Le niveau du taux d'intérêt pur est déterminé par le marché de l'échange des biens présents contre des biens futurs, marché dont nous allons voir qu'il imprègne de nombreux secteurs du système économique. L'établissement de la monnaie comme moyen d'échange généralisé a grandement simplifié le marché présent/futur par rapport aux laborieuses conditions du troc, où il y avait des marchés présent/futur séparés pour chaque marchandise. Dans l'économie monétaire le marché présent/futur, que nous pouvons qualifier de « marché du temps », s'exprime entièrement en termes monétaires. La *monnaie* est clairement le bien présent *par excellence* [en français dans le texte, NdT]. Car, hormis la valeur de consommation du métal monétaire lui-même, la marchandise monétaire est le seul bien parfaitement échangeable dans toute la société. Elle est le sésame pouvant être échangé à tout instant contre les biens de consommation que son propriétaire désire. Elle est donc un bien présent. Comme les biens de consommation, une fois vendus, ne reviennent habituellement pas dans l'univers monétaire, la monnaie est le bien présent dominant du marché. De plus, comme la monnaie est l'intermédiaire de *tous* les échanges, elle est aussi l'intermédiaire des échanges sur le marché du temps.

Quels sont ces biens futurs qu'on échange contre de la monnaie ? *Ces biens futurs sont des biens dont on s'attend aujourd'hui à ce qu'ils deviennent des biens présents à une date future.* Ils ont donc une valeur présente. En raison du fait universel de la préférence temporelle, un bien particulier vaut davantage à présent que la *perspective* présente de sa disponibilité en tant que bien présent à une date future. En d'autres termes un bien vaut plus à présent que sa valeur présente (actualisée) en tant que bien futur. Comme la monnaie est le moyen d'échange généralisé, pour le marché du temps comme pour tous les autres marchés, elle est le bien présent et les biens futurs *sont les anticipations actuelles d'une acquisition de monnaie.* Il découle de la loi de préférence temporelle que *la monnaie présente vaut davantage que les anticipations actuelles du même montant dans le futur.* Dit autrement la monnaie future (comme

⁷ Cf. Mises, *Human Action*, pp. 521-542 [*L'Action humaine*, pp. 550-571].

nous pouvons appeler les anticipations actuelles de monnaie dans le futur) s'échangera toujours avec un escompte par rapport à la monnaie présente. Cet escompte des biens futurs par rapport aux biens présents (ou inversement la prime accordée aux biens présents par rapport aux biens futurs) constitue le taux d'intérêt. Ainsi, si 100 onces s'échangent sur le marché du temps contre la perspective d'obtenir 105 onces d'or dans un an, le taux d'intérêt est approximativement de 5 % par an. C'est le taux d'escompte temporel de la monnaie future par rapport à la monnaie présente.

Que voulons-nous dire exactement par « des perspectives d'obtenir de la monnaie dans le futur » ? Ces perspectives doivent être soigneusement analysées afin d'expliquer tous les facteurs causaux dans la détermination du taux d'intérêt. En premier lieu, dans le monde réel, ces perspectives, comme toutes les perspectives faisant intervenir une période temporelle, sont plus ou moins *incertaines*. Dans le monde réel cette incertitude toujours présente entraîne nécessairement un mélange entre les éléments liés à l'intérêt et ceux liés aux pertes et profits, engendrant des complexités qui seront analysées plus en détail par la suite. Afin d'isoler le marché du temps des éléments entrepreneuriaux, nous devons étudier le monde certain de l'économie en rotation constante, où les anticipations se vérifient et où le taux d'intérêt est identique dans toute l'économie. Le taux d'intérêt *pur* sera alors le taux d'escompte temporel du moment, le rapport du prix des biens présents sur celui des biens futurs.

Quels sont dès lors les types exacts de biens futurs qui participent au marché du temps ? Il en existe deux types. L'un est *un papier représentant un titre sur une certaine quantité de monnaie à une date future*. L'échange sur le marché du temps se passe dans ce cas comme suit : *A* donne de l'argent à *B* en échange d'un titre sur de l'argent futur. Le terme généralement employé pour parler de *A*, l'acheteur de la monnaie future, est « prêteur » ou « créancier », alors que *B*, le vendeur de la monnaie future, est appelé « l'emprunteur » ou le « débiteur ». La raison en est que cette *transaction à crédit*, par opposition à une transaction *en espèces*, demeure *inachevée* dans le présent. Quand un homme achète un costume et le paie en espèces, il transfère de la monnaie en échange du costume. La transaction est terminée. Dans une transaction à crédit il reçoit une simple reconnaissance de dette, ou un simple billet, lui donnant le droit de réclamer une certaine quantité de monnaie à une date future. La transaction sera achevée dans le futur, lorsque *B*, l'emprunteur, « rembourse son prêt » en transférant la somme de monnaie convenue au créancier.

Bien que l'emprunt représente un type particulièrement visible de transaction temporelle, il n'en constitue nullement la seule transaction, ni même la transaction dominante. Il existe un type de transaction plus subtil, mais plus important, qui imprègne la totalité du système de production, mais dans lequel on ne reconnaît pas souvent une transaction temporelle. Il s'agit de l'achat de services et de biens de production, qui sont transformés durant une période temporelle pour émerger finalement sous la forme de biens de consommation. Quand des capitalistes achètent les services de facteurs productifs (ou, comme nous le verrons plus tard, ces facteurs eux-mêmes), ils achètent une certaine quantité et une certaine valeur de rendement net, escompté à la valeur *présente* de ce rendement. En effet le sol, le travail et les services du capital achetés sont des *biens futurs*, qu'il faut transformer pour leur donner leur *forme finale de biens présents*.

Supposons par exemple qu'un entrepreneur-capitaliste loue des services de main-d'œuvre et supposons que l'on puisse déterminer que cette quantité de services rapportera un revenu net de 20 onces d'or au propriétaire-producteur. Nous verrons par la suite que le service tendra à être payé à la valeur nette de son produit ; mais il recevra la valeur de son produit *escomptée* par la durée le séparant de la vente. Car si le service de travail rapportera 20 onces dans 5 ans, il est évident que le propriétaire du travail ne peut pas s'attendre à recevoir du capitaliste la totalité des 20 onces *immédiatement*, à l'avance. Il touchera ses revenus nets escomptés de l'agio du moment, du taux d'intérêt. Et le revenu d'intérêt sera touché par le capitaliste qui a assumé la tâche d'avancer de l'argent présent. Le capitaliste attend alors cinq ans, jusqu'à ce que le produit arrive à maturité, avant de récupérer son argent.

Le capitaliste pur, par conséquent, en remplissant dans le système productif une fonction consistant à avancer du capital, joue en quelque sorte un rôle d'intermédiaire. Il vend de la monnaie (bien présent) aux propriétaires des facteurs en échange des services rendus par ces facteurs (biens futurs potentiels). Il conserve ces biens et continue de payer pour qu'on travaille dessus, jusqu'à ce qu'ils soient transformés en biens de consommation (biens présents), qui sont alors vendus au public contre de la monnaie (bien présent). La prime qu'il touche de la vente des biens présents, comparée à ce qu'il avait payé pour obtenir des biens futurs, est le *taux d'intérêt* gagné au cours de l'échange.

Le marché du temps ne se réduit donc pas au marché de l'emprunt. Il imprègne la totalité de la structure de production d'une économie complexe. Tous les facteurs productifs sont des biens futurs : ils offrent à leur propriétaire la possibilité d'être avancés en direction du but final qu'est la consommation, but qui donne sa *raison d'être* [en français dans le

texte, NdT] à l'ensemble de l'entreprise productive. C'est un marché temporel où la vente de biens futurs ne constitue pas une transaction à crédit, comme c'est le cas sur le marché de l'emprunt. La transaction elle-même est terminée et ne nécessite plus aucun paiement futur de la part d'une des parties. Dans ce cas l'acheteur des biens futurs — le capitaliste — touche son revenu en transformant ces biens en biens présents, au lieu de présenter une reconnaissance de dette au vendeur initial du bien futur.

Le marché du temps, où des biens présents s'échangent contre des biens futurs, est donc un agrégat composé de plusieurs éléments. Dans un secteur du marché des capitalistes échantent leur épargne monétaire (bien présent) contre les services de nombreux facteurs (biens futurs). Il s'agit d'un seul secteur, le plus important, du marché du temps. Un autre secteur est représenté par le marché du prêt à la consommation, où des épargnants prêtent leur argent à crédit, en échange d'une reconnaissance de dette d'argent futur. Les épargnants sont les offreurs de monnaie présente, les emprunteurs étant les offreurs de monnaie future, sous la forme de reconnaissance de dette. Nous ne parlons ici que de ceux qui empruntent de l'argent en vue de le dépenser en biens de consommation, et *non* des producteurs qui empruntent l'épargne afin d'investir dans la production. En effet, ceux qui contractent des emprunts pour investir dans la production ne représentent pas des forces indépendantes du marché du temps mais sont au contraire entièrement dépendants du taux d'intérêt déterminé par le système productif entre les biens présents et futurs, taux égal au rapport entre le prix des biens de production et les biens de consommation et entre les biens de production aux différents stades. Cette dépendance sera étudiée plus loin.

3. Préférence temporelle et échelles de valeur individuelles

Avant d'étudier plus en détail les composantes du marché temporel, allons à la racine même de la chose : l'échelle de valeur de l'individu. Comme nous l'avons vu pour le problème du prix et de la demande, l'échelle de valeur de l'individu fournit la clé de la détermination de tous les événements du marché. Cela n'est pas moins vrai en ce qui concerne le taux d'intérêt. La clé, ce sont ici les préférences temporelles de l'individu.

Imaginons un individu hypothétique, en faisant abstraction du rôle particulier qu'il peut jouer dans le système économique. Cet individu connaît nécessairement une utilité marginale décroissante de la monnaie, de sorte que chaque unité supplémentaire de monnaie acquise se classe

plus bas sur son échelle de valeur. Cela est nécessairement vrai. A l'inverse, et ceci découle également de l'utilité marginale décroissante de la monnaie, chaque unité successive de monnaie cédée se classera plus haut sur son échelle de valeur. La même loi de l'utilité s'applique à la monnaie future, c'est-à-dire aux perspectives de monnaie future. La loi générale qui veut que *davantage* d'un bien aura une utilité plus grande que moins s'applique aussi bien à la monnaie présente qu'à la monnaie future. Nous pouvons illustrer ces lois générales au moyen de l'échelle hypothétique suivante d'un individu :

John Smith

.....	(19 onces futures) (dans 10 ans)
..... 4ème unité de 10 onces	
.....	(18 onces futures)
.....	(17 onces futures)
.....	(16 onces futures)
..... 3ème unité de 10 onces	
.....	(15 onces futures)
.....	(14 onces futures)
.....	(13 onces futures)
..... 2ème unité de 10 onces	
.....	(12 onces futures)
..... 1ère unité de 10 onces	
.....	(11 onces futures)
..... (ajout d'une 1ère unité de 10 onces)	
.....	(10 onces futures)
..... (ajout d'une 2ème unité de 10 onces)	

Nous voyons sur cette échelle de valeur un exemple du fait que tous les choix possibles sont classés sur une échelle et les vérités de la loi de l'utilité y apparaissent. La « 1ère unité de 10 onces » se réfère au rang de la première unité de 10 onces (unité arbitrairement choisie ici) à céder. La « 2ème unité de 10 onces » de monnaie à céder est classée plus haut, etc. « L'ajout d'une 1ère unité de 10 onces » se réfère au rang de la prochaine unité de 10 onces que l'individu envisage d'acquérir, les parenthèses indiquant qu'il n'a pas actuellement le bien en sa possession. Nous avons aussi ci-dessus l'échelle de valeur de John Smith par rapport au temps, c'est-à-dire l'échelle de ses préférences temporelles. Supposons que le taux d'intérêt du marché soit de 3 %, c'est-à-dire qu'il puisse obtenir 13 onces de monnaie future (considérée ici comme de la monnaie dans 10 ans à partir de maintenant) en vendant 10 onces de monnaie présente. Pour voir ce qu'il fera, nous disposons du privilège de pouvoir consulter son échelle de préférence temporelle. Nous voyons que 13 onces de monnaie future sont préférées à sa première unité de 10 onces et

aussi à sa deuxième unité de 10 onces, mais que la troisième unité de 10 onces est classée plus haut. Par conséquent, pour un taux d'intérêt du marché de 3 % par an, notre individu épargnera 20 onces d'or et les vendra contre de la monnaie future sur le marché temporel. Il est un offreur de biens présents sur le marché du temps pour une quantité de 20 onces.⁸

Si le taux du marché est de 2 %, de sorte que 12 onces futures vaudront 10 onces actuelles, alors John Smith serait un *offreur de 10 onces de monnaie présente*. Il n'est jamais un *offreur de monnaie future* parce que dans ce cas particulier il n'y a aucune quantité de monnaie future supérieure à 10 onces qui soit classée en dessous de « l'ajout d'une 1ère unité de 10 onces ».

Supposons par exemple que James Robinson ait l'échelle de valeur temporelle suivante :

James Robinson

.....	(19 onces futures) (dans 10 ans)
..... 2ème unité de 10 onces	
.....	(18 onces futures)
.....	(17 onces futures)
..... 1ère unité de 10 onces	
.....	(16 onces futures)
.....	(15 onces futures)
.....	(14 onces futures)
..... (ajout d'une 1ère unité de 10 onces)	
.....	(13 onces futures)
.....	(12 onces futures)
..... (ajout d'une 2ème unité de 10 onces)	
.....	(11 onces futures)
..... (ajout d'une 3ème unité de 10 onces)	
.....	(10 onces futures)

Si le taux d'intérêt du marché est de 3 % les jugements de valeur de Robinson sont tels qu'aucune épargne ne sera offerte sur le marché du temps. Au contraire, 13 futures onces *se situent en dessous* de « l'ajout

⁸ Il s'agit d'une représentation très simplifiée de l'échelle de valeur. Pour des raisons de simplicité de l'exposé, nous avons omis le fait que la *deuxième* unité d'un ajout de 13 onces futures vaudra moins que la première, la troisième moins que la deuxième, etc. Ainsi, en réalité, la demande de biens futurs sera inférieure à celle dépeinte ici. Les fondements de l'analyse ne sont toutefois pas touchés, car nous pouvons imaginer la demande que nous voulons. La seule conclusion importante est que la courbe de demande a une forme telle qu'un individu demande davantage de biens futurs quand le taux d'intérêt du marché augmente, et cette conclusion vaut aussi bien pour la version complète que pour notre version simplifiée.

d'une 1ère unité de 10 onces », ce qui veut dire que Robinson serait disposé à échanger 13 onces de monnaie future pour 10 onces de monnaie présente. Il devient donc, au contraire de Smith, un offreur de monnaie future. Si le taux d'intérêt était de 1 % il offrirait alors 22 onces de monnaie future en échange de 20 onces de monnaie actuelle, augmentant ainsi sa demande de monnaie présente à un prix plus bas.

On remarquera qu'il n'y a rien d'indiqué en dessous de 10 onces de biens futurs que l'on puisse comparer à 10 onces de biens présents. La raison en est que la préférence temporelle est pour tout le monde positive, c'est-à-dire qu'une once de monnaie présente sera toujours préférée à une once ou moins de monnaie future. Par conséquent il ne sera jamais question d'un taux d'intérêt pur négatif ou nul. De nombreux économistes ont commis la grave erreur de croire que c'est le taux d'intérêt qui détermine la préférence temporelle et le taux d'épargne au lieu du contraire. Ceci est totalement faux. Les taux d'intérêt dont il est question ici sont de simples courbes hypothétiques, qui *indiquent* et révèlent les préférences temporelles de chacun. Au total, comme nous allons le voir maintenant, l'interaction des préférences temporelles et donc l'offre et la demande des individus sur le marché du temps déterminent le taux d'intérêt du marché. Ils le font de la même façon que les évaluations individuelles déterminent l'offre et la demande globale des biens, qui à leur tour déterminent les prix du marché. Et encore une fois ce sont les utilités et elles seules, ici sous la forme de préférences temporelles, qui déterminent le résultat du marché ; l'explication ne se trouve pas dans une quelconque sorte de « processus de détermination mutuel » des préférences et des conséquences sur le marché.

Tableau 11

Taux d'intérêt	Offre de monnaie présente = demande de monnaie future = épargne	Offre de monnaie future = demande de monnaie présente
%	Onces d'or	Onces d'or
9	40	0
8	30	0
7	30	0
6	30	0
5	20	0
4	20	0
3	20	0
2	10	0
1	0	0

Tableau 12

Taux d'intérêt	Offre de monnaie présente = demande de monnaie future = épargne	Offre de monnaie future = demande de monnaie présente
%	Onces d'or	Onces d'or
9	20	0
8	10	0
7	10	0
6	0	0
5	0	0
4	0	0
3	0	10
2	0	10
1	0	20

Poursuivons notre analyse et inscrivons les préférences de John Smith et de James Robinson sous la forme de tableaux à partir des échelles de valeur temporelle données plus haut, en liaison avec leur position sur le marché du temps. Le tableau 11 donne le résultat pour John Smith. Celui de James Robinson est donné par le tableau 12.

Le tableau de la préférence temporelle de Robinson est particulièrement intéressant. En étudiant son échelle de valeur temporelle, nous constatons qu'à un taux d'intérêt de 9 %, 19 onces de monnaie future se situent au-dessus de la deuxième unité de 10 onces de monnaie présente, et donc également au-dessus de la première unité. A ce taux d'intérêt son offre de monnaie présente sur le marché du temps, c'est-à-dire son épargne, sera de 20 onces. Comme son évaluation de la première unité (de 10 onces — taille arbitraire de l'unité que nous avons retenue pour cette analyse) se situe entre 16 et 17 onces de monnaie future, lorsque le taux d'intérêt du marché est de 6 %, les 16 onces futures vaudront moins pour lui que sa première unité. Il ne sera donc plus un épargnant et un offreur de monnaie présente à ce taux. D'un autre côté il ne sera pas non plus un offreur de biens futurs (c'est-à-dire un demandeur de biens futurs sur le marché du temps). Pour être un offreur de biens futurs, son évaluation de la monnaie future qu'il devrait céder au taux d'intérêt en vigueur doit être inférieure à la monnaie présente qu'il obtiendrait. Autrement dit, ce qu'il cède en monnaie future doit avoir moins de valeur pour lui que l'utilité de « l'ajout d'une 1ère unité de 10 onces » sur son échelle. Tant que le taux du marché se situe entre 4 et 6 %, ceci ne serait pas le cas car les 14 à 16 onces de monnaie future qu'il devrait offrir vaudraient plus que les 10 onces supplémentaires de monnaie présente qu'il gagnerait

dans l'échange. Dans le cas de Robinson le point critique se situe lorsque le taux d'intérêt hypothétique chute à 3 %, car 13 onces futures valent moins que les 10 onces supplémentaires de monnaie présente, et il offrira les futures onces sur le marché. Si le taux d'intérêt était de 1 % il offrirait 20 onces de biens futurs.⁹

Il devrait être évident qu'un individu, à tout moment, sera un épargnant net (c'est-à-dire un demandeur net de biens futurs), un offreur net de biens futurs, ou ne participera pas du tout au marché temporel. Les trois catégories sont mutuellement exclusives.

Le diagramme de la figure 42 montre les préférences de Smith et de Robinson sous forme graphique. Le taux d'intérêt est donné par l'axe vertical et la monnaie par l'axe horizontal. Les offres de biens présents sont aussi des demandes de biens futurs et la demande de biens présents est aussi l'offre de biens futurs.

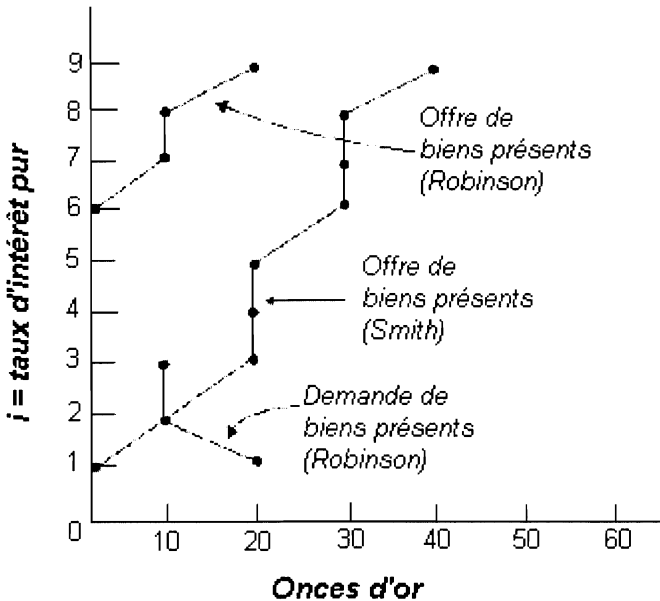


Figure 42 : Comparaison de trois courbes de préférences temporelles

Nous ne pouvons pas comparer les utilités ou les valeurs de différentes personnes mais nous pouvons certainement dire que la préférence

⁹ Le lecteur peut laisser tomber les parenthèses autour des montants de monnaie future en bas de son échelle de valeur, car Robinson envisage de les offrir comme de les demander.

temporelle de Robinson est *plus grande* que celle de Smith. En d'autres termes il ne peut y avoir de sens à comparer les classement ou les utilités que les deux hommes attribuent à une unité donnée d'un bien, mais nous pouvons (si nous les connaissons) comparer leurs courbes, basées uniquement sur leurs préférences temporelles démontrées. La préférence temporelle de Robinson est *plus élevée* que celle de Smith, c'est-à-dire que pour n'importe quel taux d'intérêt hypothétique les valeurs de Robinson sont telles qu'il cédera moins de biens présents en échange de biens futurs.¹⁰

Étudions la préférence temporelle individuelle typique, ou l'offre et la demande temporelles, de plus près. En premier lieu il n'est nullement nécessaire que l'unité choisie soit de 10 onces. Comme la monnaie est peut-être le plus *divisible* des biens, il est possible de diviser les unités en unités de tailles bien plus petites. De plus, à cause de l'arbitrage du marché, le rendement du taux d'intérêt des investissements de biens présents en biens futurs sera le même pour les unités de toutes les tailles. Nous pouvons donc tracer une courbe à peu près lisse, même pour chaque individu. Une caractéristique inévitable de la préférence temporelle d'un individu est qu'au bout du compte, après qu'une certaine quantité de monnaie présente a été mise sur le marché, aucun taux d'intérêt imaginable ne peut le persuader d'acheter davantage de biens futurs. La raison en est qu'au fur et à mesure qu'un homme possède moins de monnaie présente et davantage de monnaie future, l'utilité marginale de la première augmente sur son échelle de valeur et celle de la seconde diminue. En particulier, tout un chacun doit consommer dans le présent et ceci limite de manière drastique son épargne quel que soit le taux d'intérêt. Il en résulte qu'au-delà d'un certain point la préférence temporelle d'un individu en faveur du présent devient infinie et que la courbe représentant son offre de biens présents devient verticale. À l'autre bout de l'échelle le fait de la préférence temporelle fera qu'à un certain taux d'intérêt minimum l'individu n'épargnera plus du tout. Le point auquel la courbe d'offre rencontre l'axe vertical des ordonnées dépend des évaluations de l'individu ; mais elle doit le rencontrer, en raison de l'effet de la loi de la préférence temporelle. Un homme ne pourrait pas préférer 10 onces, ou moins, de monnaie future à 10 onces de monnaie présente.¹¹

¹⁰ De la même manière, bien que nous ne puissions pas comparer les utilités, nous pouvons comparer (si nous les connaissons) les demandes individuelles concernant les biens.

¹¹ On ne peut pas objecter que certains pourraient préférer *utiliser* la monnaie dans le futur plutôt que dans le présent. Ce n'est pas le sujet, qui est celui de la *disponibilité* de l'usage. Si quelqu'un veut « épargner » de l'argent pour un usage futur, il peut le « thésauriser » au lieu de le dépenser sur un bien futur, et

Ce qui se passe lorsque la courbe d'offre individuelle coupe l'axe vertical dépend entièrement des préférences temporelles de l'individu. Dans certains cas, comme dans celui de John Smith, l'utilité marginale de la monnaie pour la personne chute trop vite, par rapport à celle de la monnaie future, pour qu'il participe comme demandeur net de biens présents aux faibles taux d'intérêt. Dit autrement la préférence temporelle de Smith est trop basse dans cette zone pour qu'il devienne un demandeur de biens présents et un offreur de biens futurs. A l'inverse la préférence temporelle plus élevée de Robinson est telle que, pour des taux d'intérêt bas, il devient un offreur de biens futurs contre des biens présents. (Voir la figure 42).

Nous pouvons bien entendu tracer sur un diagramme les courbes d'offre et de demande typiques d'un individu à la manière conventionnelle, comme nous l'avons fait sur la figure 42. Par ailleurs nous pouvons aussi modifier ce diagramme, de façon à obtenir une courbe continue de l'activité de l'individu sur le marché du temps.

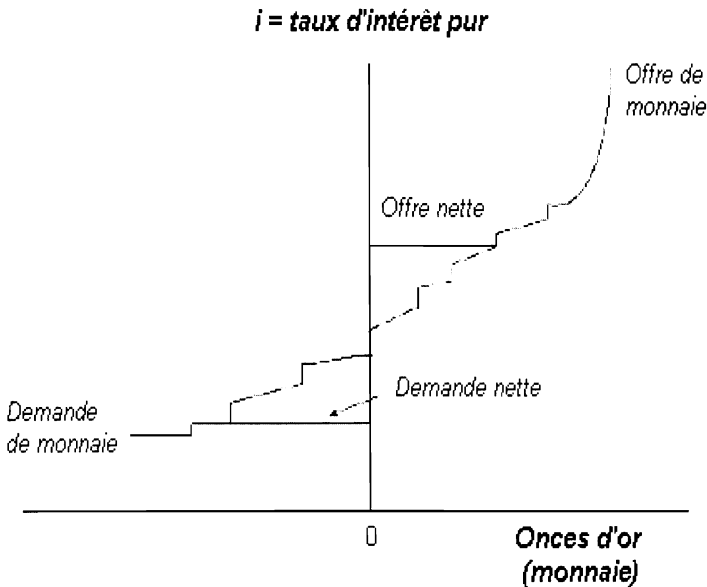


Figure 43 : Courbe individuelle sur le marché du temps

l'avoir ainsi toujours à disposition. Nous avons fait abstraction de la thésaurisation, qui sera traitée dans le chapitre consacré à la monnaie : elle n'aurait de toute façon aucune place dans le monde certain de la rotation constante.

Nous pouvons appeler cette courbe la « courbe de l'individu sur le marché du temps ». Aux taux d'intérêt élevés, jusqu'à ce qu'elle coupe l'axe vertical, cette courbe est tout simplement la courbe d'offre de biens présents de l'individu. Mais en-dessous, pour des taux plus bas, nous continuons cette courbe en traçant *l'opposé* de sa courbe de demande, du côté gauche de l'axe horizontal. (Voir la figure 43.)

Chaque individu du marché présente un type de courbe similaire sur le marché du temps, reflétant son échelle de valeur particulière. La courbe de chacun sera telle qu'aux taux d'intérêt élevés une tendance à l'épargne nette prévaudra et qu'aux taux plus bas il y aura moins d'épargne, jusqu'à ce que l'individu devienne un demandeur net. Pour n'importe quel taux d'intérêt *hypothétique* il peut y avoir pour chacun épargne nette, demande nette ou non participation au marché. Pour certains changements du taux d'intérêt il n'y aura aucun changement (courbe verticale) mais il ne se produira jamais de situation où l'offre [d'épargne] serait plus grande, ou la demande moins grande, lorsque le taux d'intérêt baisse.

Les courbes du marché temporel de tous les individus peuvent être agrégées sur le marché pour former la courbe d'offre et la courbe de demande du marché des biens présents contre les biens futurs. L'offre augmentera et la demande diminuera pour une hausse du taux d'intérêt.

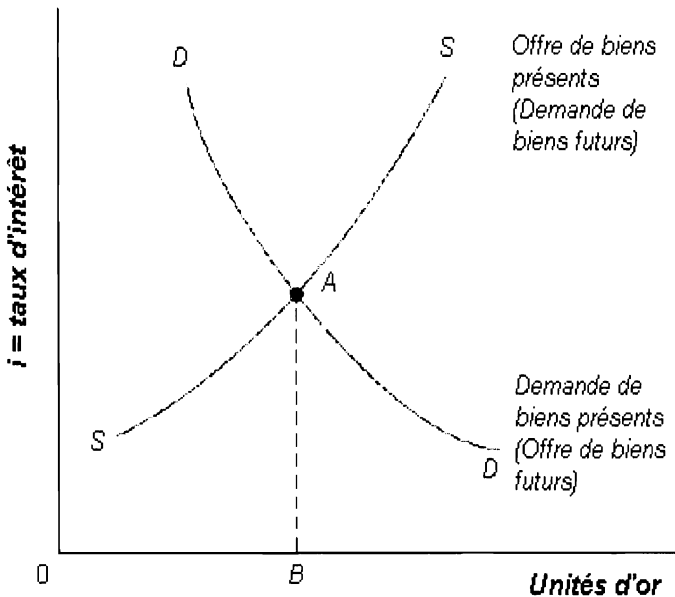


Figure 44 : Courbes globales agrégées sur le marché du temps

Un diagramme typique du marché global peut être observé sur la figure 44. En agrégeant l'offre et la demande du marché temporel de tous les participants, nous obtenons des courbes comme *SS* et *DD*. *DD* est la courbe de demande de biens présents contre une offre des biens futurs : elle part vers la droite quand le taux d'intérêt diminue. *SS* est la courbe d'offre de biens présents pour une demande de biens futurs : elle part à droite quand le taux d'intérêt augmente. L'intersection des deux courbes détermine le *taux d'intérêt d'équilibre* — taux d'intérêt qui tendrait à s'établir dans l'économie en rotation constante. Ce taux d'intérêt pur est ainsi déterminé *uniquement par les préférences temporelles des individus de la société, et par aucun autre facteur*.

L'intersection des deux courbes détermine un taux d'intérêt d'équilibre, *BA*, et une quantité épargnée d'équilibre, *OB*. *OB* est la quantité totale de monnaie qui sera épargnée et investie en monnaie future. A un taux d'intérêt plus élevé que *BA*, les biens présents offerts dépasseraient les biens futurs offerts en échange et les épargnes excédentaires se feraient concurrence entre elles jusqu'à ce que le prix des biens présents par rapport aux biens futurs baisse et atteigne le niveau d'équilibre. Si le taux d'intérêt était inférieur à *BA*, la demande en biens présents des offreurs de biens futurs dépasserait l'offre d'épargne et la concurrence au sein de cette demande pousserait les taux d'intérêt vers l'équilibre. Il y a peut-être eu davantage d'erreurs commises à propos du taux d'intérêt que pour tout autre aspect de l'économie. Il a fallu attendre longtemps avant que l'importance cruciale de la préférence temporelle dans la détermination du taux d'intérêt pur ne soit comprise en économie ; il a fallu attendre encore plus longtemps avant que les économistes ne se rendent compte que la préférence temporelle constituait l'*unique* facteur déterminant. La réticence à accepter une interprétation causale moniste a pollué l'économie jusqu'à aujourd'hui.¹²

4. Le marché du temps et la structure de production

Le marché du temps, comme tous les autres marchés, se compose d'individus dont les offres et les demandes sont agrégées pour former

¹² L'importance de la préférence temporelle fut perçue pour la première fois par Böhm-Bawerk dans son ouvrage *Capital and Interest*. Que la préférence temporelle soit le seul élément qui importe a été compris par fort peu d'économistes, mais l'a été en particulier par Frank A. Fetter et Ludwig von Mises. Voir Fetter, *Economic Principles*, pp. 235–316 ; idem, « Interest Theories, Old and New, » *American Economic Review*, mars 1914, pp. 68–92 et Mises, *Human Action*, pp. 476–534 [*L'Action humaine*, pp. 503–563].

l'offre et la demande globales du marché. La complexité du marché du temps (ainsi que du marché de la monnaie) tient au fait qu'il est également divisé et subdivisé en divers marchés distinguables. Ces derniers peuvent être agrégés en un marché total mais les composantes subsidiaires sont intéressantes et fort importantes en elles-mêmes et méritent à ce titre une analyse plus poussée. Elles se composent elles-mêmes, bien entendu, d'offres et de demandes individuelles.

Comme nous l'avons indiqué plus haut, nous pouvons diviser le marché présent/futur en deux subdivisions principales : *la structure de production* et le *marché des prêts à la consommation*. Tournons-nous d'abord vers la structure de production. Pour que cela soit le plus clair possible, prenons à nouveau le cas d'un diagramme typique d'une structure de production. Ce diagramme est celui de la figure 41 avec toutefois une différence importante. Le diagramme représentait auparavant une structure de production typique pour un bien de consommation donné quelconque. *Maintenant le même diagramme représentera la structure de production globale pour tous les biens*. La monnaie part des biens de consommation et remonte les divers stades de la production, tandis que les biens descendent des stades supérieurs vers les stades inférieurs de la production pour être finalement vendus comme biens de consommation. Ce modèle de la production n'est pas modifié par le fait qu'il existe à la fois des facteurs spécifiques et des facteurs non spécifiques. Comme la structure de production est globale, agrégée, le degré de spécificité d'un *produit particulier* n'a pas d'importance pour une analyse du marché du temps.

Il n'y a pas de difficulté liée au fait que les différents processus de production correspondant aux différents biens nécessitent des périodes de durées inégales. Cela n'est pas un problème parce que le flux d'un stade à un autre peut être agrégé pour un nombre quelconque de processus.

Il y a toutefois deux problèmes plus sérieux qui semblent liés à l'agrégation de la structure de production pour la totalité de l'économie. L'un est le fait que dans les divers processus il n'y aura pas nécessairement échange de biens du capital contre de l'argent pour tous les stades. Une firme peut « intégrer verticalement » un ou plusieurs stades et avancer ainsi des biens présents pendant une durée plus longue. Nous verrons cependant plus loin que ceci n'entraîne aucune difficulté du tout, tout comme cela n'en entraînait aucune dans le cas de processus particuliers.

Une deuxième difficulté vient de l'achat et de l'utilisation de biens du capital *durables*. Nous avons fait l'hypothèse, et continuons de la faire, qu'aucun bien du capital et aucune terre ne sont *achetés* — qu'ils sont uniquement « loués » à leurs propriétaires. L'achat de biens durables

s'agit d'un échange de *biens présents* (la monnaie) *contre des biens présents* (les biens de consommation).¹³

Les producteurs de biens de consommation sont nécessairement des capitalistes qui ont investi dans les services de certains facteurs en vue de produire ces biens et qui vendent ensuite leurs produits. Leur investissement en facteurs a consisté en achats de services de facteurs du sol et du travail (facteurs originels) et de biens du capital (facteurs produits). Dans ces deux grandes catégories de transactions (échanges effectués à un stade antérieur à la vente des biens de consommation), des biens présents sont échangés contre des biens futurs. Dans les deux cas les capitalistes offrent de la *monnaie présente* en échange des services de certains facteurs dont le rendement ne se matérialisera que dans le futur et qui sont par conséquent des *biens futurs*.

Ainsi les capitalistes qui produisent des biens de consommation, ceux que nous pouvons appeler les « capitalistes du premier stade », participent à des transactions temporelles en effectuant leurs investissements. Les composantes de cette subdivision particulière du marché du temps sont donc :

Offre de biens présents : Capitalistes₁

Offre de biens futurs : Propriétaires fonciers, Travailleurs, Capitalistes₂
(Demande de biens présents)

Les capitalistes₁ sont les capitalistes du premier stade, qui produisent des biens de consommation. Ils achètent des biens du capital au propriétaires-producteurs — les capitalistes du deuxième stade ou capitalistes₂. Les *S* et les *D* adéquats indiquent ces transactions et les flèches dirigées vers le haut indiquent la direction des paiements monétaires.

Au stade suivant les capitalistes₂ doivent acheter des services de facteurs de production. Ils offrent des biens présents et achètent des biens futurs, biens qui sont encore plus éloignés dans le futur que le produit qu'ils produisent.¹⁴ Ces biens futurs sont offerts par des propriétaires

¹³ Le fait que les consommateurs puissent physiquement consommer tout ou partie de ces biens à une date ultérieure ne modifie pas cette conclusion parce que toute consommation différée se produit hors du champ monétaire et que c'est ce dernier que nous sommes en train d'analyser.

¹⁴ Aucune complication importante ne survient en raison de cet éloignement plus grand dans le futur des facteurs d'ordre supérieur. Comme nous l'avons signalé plus haut, un bien *plus* éloigné dans le futur sera simplement escompté d'un plus grand montant par le marché, bien que cela se fasse au même taux annuel. Le *taux* d'intérêt, c'est-à-dire le taux d'escompte des biens futurs par unité de temps, demeure le même quel que soit l'éloignement du bien dans le futur. Ceci permet de résoudre l'un des problèmes mentionnés plus haut — celui

fonciers, des travailleurs et des capitalistes₃. En résumé, au deuxième stade :

Offre de biens présents : Capitalistes₂

Offre de biens futurs : Propriétaires fonciers, Travailleurs, Capitalistes₃

Ces transactions sont marquées avec les *S* et les *D* qui conviennent, et les flèches pointant vers le haut indiquent la direction des paiements monétaires dans ces transactions.

Ce principe se répète jusqu'au tout dernier stade. A ce stade final, qui est ici le sixième, les capitalistes du sixième stade offrent des biens futurs aux capitalistes du cinquième stade mais offrent aussi des biens présents aux travailleurs et aux propriétaires fonciers en échange des services extrêmement éloignés dans le futur que proposent ces derniers. Les transactions des deux derniers stades se présentent ainsi (le dernier stade étant indiqué par *N* au lieu de 6) :

Cinquième stade :

Offre de biens présents : Capitalistes₅

Offre de biens futurs : Propriétaires fonciers, Travailleurs, Capitalistes_N

N-ème stade :

Offre de biens présents : Capitalistes_N

Offre de biens futurs : Propriétaires fonciers, Travailleurs

Nous pouvons résumer notre marché du temps pour toute structure de production de *N* stades :

<i>Offreurs de biens futurs</i>	<i>Offreurs de biens présents</i> (demandeurs de biens présents)
Capitalistes ₁	Tous les propriétaires fonciers
Capitalistes ₂	Tous les travailleurs
Capitalistes ₃	Capitalistes ₂
-----	Capitalistes ₃
-----	-----
-----	-----
Capitalistes _N	Capitalistes _N

de l'intégration verticale des firmes en un ou plusieurs stades. Si le taux d'intérêt d'équilibre est de 5 % par an, alors le producteur associé à un stade [d'un an] gagnera 5 % sur son investissement tandis que le producteur avançant des biens présents pour trois stades — pendant trois ans — gagnera 15 %, ce qui veut dire 5 % par an.

Pour illustrer clairement le fonctionnement de la structure de production, reprenons l'exemple numérique de la figure 41 et résumons les quantités de biens présents offertes et reçues par les diverses composantes du marché temporel. Nous pouvons utiliser ici les mêmes chiffres pour la structure de production *globale*, agrégée, le lecteur pouvant considérer s'il le souhaite les unités comme étant dans ce cas des multiples d'onces d'or. Le fait que différentes durées de processus de production et différents degrés d'intégration verticale n'entraînent pas de difficultés d'agrégation nous permet d'utiliser le diagramme de manière presque interchangeable pour un seul processus de production et pour l'économie dans son ensemble. En outre, le fait que le taux d'intérêt de l'ERC soit le même pour tous les stades et tous les biens de l'économie nous permet plus particulièrement d'agréger les stades comparables pour tous les biens. En effet, si le taux est de 5 %, nous pouvons dire que pour un certain stade d'un bien donné, les paiements des capitalistes aux propriétaires des facteurs sont de 50 onces, les recettes issues de la vente des produits étant de 52,5 onces, mais nous pouvons aussi faire l'hypothèse que le total des paiements pour l'ensemble de l'économie est de 5 000 onces, les recettes étant de 5 250 onces. Le même taux d'intérêt rend compte d'un taux de rendement identique des investissements, qu'ils soient considérés séparément ou pour tous les biens pris ensemble.

Ce qui suit représente ainsi les offres et les demandes de biens présents de la figure 41, le diagramme se rapportant désormais à l'économie dans son ensemble :

<i>(Épargnants)</i> <i>Offreurs de</i> <i>biens présents</i>	<i>Demandeurs de biens présents</i> <i>Offreurs de biens futurs</i>
Capitalistes ₁ 95 o. → 15 o. aux propriétaires du sol et du travail ;	Capitalistes ₂ 80 o.
Capitalistes ₂ 76 o. → 16 o. aux propriétaires du sol et du travail ;	Capitalistes ₃ 60 o.
Capitalistes ₂ 57 o. → 12 o. aux propriétaires du sol et du travail ;	Capitalistes ₃ 45 o.
Capitalistes ₂ 43 o. → 13 o. aux propriétaires du sol et du travail ;	Capitalistes ₃ 30 o.
Capitalistes ₂ 28 o. → 8 o. aux propriétaires du sol et du travail ;	Capitalistes ₃ 20 o.
Capitalistes ₂ 19 o. → 19 o. aux propriétaires du sol et du travail.	
Totaux : 318 o. 83 o.	235 o.

Les flèches horizontales à chaque stade de ce tableau indiquent le mouvement de la monnaie offerte par les épargnants vers les demandeurs qui la reçoivent à ce stade.

Il est facile de déduire le revenu monétaire *net* des divers participants à partir de ce tableau : c'est leur revenu monétaire *brut* moins leurs paiements monétaires, si nous prenons en compte la totalité de la période pour toutes leurs transactions sur le marché temporel. Le cas des proprié-

taires du sol et du travail est simple : ils obtiennent leur monnaie en échange des biens futurs qui seront créés par leurs facteurs ; cette monnaie est à la fois leur revenu monétaire brut *et* net dans le système productif. Le total du revenu monétaire net des propriétaires du sol et du travail est de 83 onces. Il s'agit de la somme des revenus monétaires des différents propriétaires du sol et du travail à chaque stade de la production.

Le cas des capitalistes est bien plus compliqué. Ils offrent des biens présents en échange de biens futurs puis en vendent les produits, en cours de maturité et moins éloignés dans le futur, aux capitalistes du stade inférieur. Leur revenu monétaire *net* est obtenu en soustrayant leur sorties monétaires de leur revenu monétaire brut pendant la période correspondant au stade de production. Dans notre exemple les divers revenus *nets* des capitalistes sont les suivants :

*Revenus nets des capitalistes
produisant des biens du capital*

Capitalistes ₂	80 - 76 = 4 onces
Capitalistes ₃	60 - 57 = 3 onces
Capitalistes ₄	45 - 43 = 2 onces
Capitalistes ₅	30 - 28 = 2 onces
Capitalistes _N	20 - 19 = <u>1 once</u>
	12 onces

Le revenu total net des capitalistes produisant des biens du capital (ordres 2 à *N*) est de 12 onces. Qu'en est-il alors des capitalistes₁, qui n'ont apparemment pas de revenu net mais un déficit de 95 onces? Ils récupèrent leur mise, comme nous le voyons sur le diagramme (de la figure 41), *non pas* à partir de l'épargne des capitalistes mais à partir des dépenses des consommateurs, qui se montent à 100 onces et qui rapportent un revenu net de 5 onces aux capitalistes₁.

Il faut souligner ici que le tableau général de la structure de production et du marché temporel sera le même dans le monde réel de l'incertitude que dans l'ERC. La différence se situera dans les montants allant à chaque secteur et dans les relations entre les différents prix. Nous verrons plus loin quels seront ces écarts ; par exemple le taux du rendement touché par les capitalistes dans chaque secteur ne sera pas uniforme sur le marché réel. En revanche le *forme* des paiements, la répartition entre offreurs et demandeurs, seront les mêmes.

En analysant les bilans revenu-dépenses de la structure de production, certains auteurs traitant des problèmes économiques ont vu que nous

pouvions consolider les divers revenus et ne tenir compte que des revenus nets. La tentation fut alors d'éliminer purement et simplement les diverses transactions entre capitalistes. Si cela est fait ici, le revenu total net du marché devient : capitalistes, 17 onces (12 onces pour les capitalistes offrant des biens du capital et 5 onces pour les capitalistes offrant des biens de consommation) ; facteurs du sol et du travail, 83 onces. Le revenu total net de l'ensemble est alors de 100 onces, ce qui est exactement le total de la dépense des consommateurs pendant la période.

Le revenu total net est de 100 onces et la consommation est de 100 onces. Il n'y a par conséquent aucune épargne *nette* nouvelle. Nous étudierons plus loin et en détail l'épargne et ses changements. Le point important est ici que, dans la ronde sans fin de l'ERC, une épargne *nette nulle*, définie ainsi, signifierait qu'il y a juste assez d'épargne *brute* pour maintenir intacte la structure du capital productif, pour permettre aux processus de production de continuer à avoir lieu et pour maintenir constante la quantité de biens de consommation produite à chaque période.

Il est certainement légitime et souvent utile de considérer des revenus nets et une épargne nette, mais cela n'est pas toujours éclairant et cet usage a souvent été trompeur dans la pratique actuelle de l'économie.¹⁵ L'utilisation des chiffres du revenu « national » net (il vaut mieux traiter du « revenu social » s'étendant à toute la communauté marchande utilisant la monnaie plutôt que de limiter le champ d'analyse aux frontières nationales) conduit à faire croire que l'élément vraiment important dans le maintien de la structure de production serait la dépense des consommateurs. Dans notre exemple de l'ERC, les divers facteurs et les différents capitalistes touchent leur revenu net et le réinjectent dans la consommation, maintenant ainsi en l'état la structure productive et les niveaux de vie futurs, c'est-à-dire la production de biens de consommation. La conclusion tirée de ces concepts est claire : l'épargne des capitalistes est nécessaire pour accroître et allonger la structure du capital, mais même sans la moindre épargne les dépenses de consommations suffisent à elles seules pour maintenir intacte la structure productive du capital.

Cette conclusion semble parfaitement bien établie : après tout, la dépense des consommateurs n'est-elle pas le cœur et l'objet ultime de toute l'activité ? Cette thèse est cependant tragiquement erronée. Il n'y a rien d'automatique dans la dépense des capitalistes, particulièrement lorsque nous quittons le monde certain de l'ERC, et c'est dans le monde réel que cette erreur conceptuelle provoque des ravages. En effet, avec une production divisée en plusieurs stades, il n'est pas vrai que la dépense de

¹⁵ Très récemment un réalisme plus grand a été introduit dans la comptabilité sociale par la prise en compte des « flux monétaires » entre capitalistes.

consommation soit suffisante pour garantir le maintien de la structure du capital. Si nous étudions le maintien de la structure du capital, nous devons tenir compte de *toutes les décisions* visant à offrir des biens présents sur le marché présent/futur. Ces décisions *s'ajoutent* : elles ne s'annulent pas. L'épargne totale dans l'économie n'est ainsi pas égale à zéro mais est la somme de tous les biens présents offerts aux propriétaires de biens futurs durant le processus de production. C'est la somme des offres des capitalistes₁ aux capitalistes_N, qui se montent au total à *318 onces*. C'est l'épargne totale *brute* — l'offre de biens présents contre des biens futurs dans la production — qui est aussi égale à l'investissement total *brut*. L'investissement représente le montant de monnaie dépensée en facteurs produisant des biens futurs et est nécessairement égal à l'épargne. Le total des dépenses de production sont : 100 (consommation) + 318 (investissement=épargne), soit *418 onces*. Le revenu brut total de la production est égal au revenu brut des capitalistes₁ (100 onces) plus le revenu brut des autres capitalistes (235 onces) plus le revenu brut des propriétaires du sol et du travail (83 onces), soit également *418 onces*.

Le système décrit par notre diagramme de la structure de production est dès lors celui d'une économie dans laquelle *418 onces d'or* sont gagnées sous forme de revenu brut et *100 onces* sont dépensées en consommation, tandis que *318 onces* sont épargnées et investies dans un certain stade de la structure de production. Dans l'économie en rotation constante, 418 onces sont gagnées puis dépensées, sans aucune « thésaurisation » ou « déthésaurisation » nette, c'est-à-dire sans aucune augmentation ou diminution nettes des encaisses monétaires pendant la période dans sa totalité.¹⁶

Ainsi, loin de l'idée qu'aucune épargne ne serait nécessaire pour maintenir intacts le capital et la structure de production, nous voyons qu'une très forte proportion d'épargne et d'investissement — trois fois la quantité dépensée en consommation dans notre exemple — est nécessaire pour simplement conserver intacte la structure de production. Le contraste est clair lorsque nous cherchons à savoir *qui* touche le revenu et qui a le pouvoir de décider de consommer ou d'investir. Les théoriciens du revenu net supposent implicitement que les seules décisions importantes concernant le choix entre consommation et épargne-investissement sont faites par les propriétaires des facteurs en fonction de leur revenu net. Comme le revenu net des capitalistes est effectivement relativement faible, cette approche leur attribue un rôle de peu

¹⁶ Les problèmes de la thésaurisation et de la déthésaurisation touchant les encaisses monétaires seront traités au chapitre 11 et sont exclus de la présente analyse.

d'importance dans la préservation du capital. Nous voyons cependant que ce qui garantit le maintien du capital, ce sont les dépenses *brutes* et l'investissement *brut*, et non l'investissement net. Les capitalistes jouent donc, à chaque stade de la production, un rôle vital en maintenant le capital par leur épargne et leurs investissements, par une forte épargne provenant du revenu brut.

Concrètement, prenons le cas des capitalistes₁. D'après les théoriciens du revenu net, leur rôle est relativement petit, car leur revenu net n'est que de cinq onces. Mais en réalité leur revenu brut est de 100 onces et *c'est leur décision concernant les parts respectives à consacrer à l'épargne et à la consommation qui constitue le facteur décisif*. Dans l'ERC, bien sûr, nous pouvons simplement dire qu'ils épargnent et investissent 95 onces. Mais lorsque nous quittons le domaine de l'ERC, nous devons nous rendre compte qu'il n'y a rien d'automatique dans l'investissement. Il n'existe pas de loi de la nature selon laquelle ils devraient réinvestir ce montant. Supposons, par exemple, que les capitalistes₁ décident de rompre le rythme tranquille de l'ERC en dépensant la totalité des 100 onces pour leur consommation personnelle au lieu d'investir les 95 onces. Il est évident que la totalité de la structure de production née du marché serait détruite. Absolument aucun revenu ne reviendrait aux propriétaires des biens du capital d'ordre supérieur et tous les processus du capital d'ordre supérieur, tous les processus de production plus longs que le plus court d'entre eux, devraient être abandonnés. Nous avons vu plus haut et verrons plus en détail par la suite que la civilisation progresse grâce au capital supplémentaire, qui allonge les processus de production. Obtenir de plus grandes quantités de biens n'est possible qu'en employant davantage de capital dans des processus plus longs. Si les capitalistes devaient transférer leur épargne et leur investissement vers la consommation, tous ces processus devraient nécessairement être abandonnés et l'économie retournerai à la barbarie, en n'employant que les processus de production les plus courts et les plus primitifs. Le niveau de vie, la quantité et la variété des biens produits, chuteraient de manière catastrophique jusqu'à un niveau primitif.¹⁷

Quelle pourrait être la raison d'un tel retrait précipité de l'épargne et de l'investissement en faveur de la consommation ? La seule raison — sur un marché libre — serait une augmentation soudaine et massive de la préférence temporelle des capitalistes, de sorte que la valeur des satisfactions présentes devienne bien plus grande pour eux que celle des satisfactions futures. Leurs préférences temporelles plus élevées signifieraient

¹⁷ Cf. Knut Wicksell, *Lectures on Political Economy* (Londres : Routledge and Kegan Paul, 1934), I, pp. 189-91.

que le taux d'intérêt existant n'est plus suffisant pour les pousser à épargner et à investir autant qu'auparavant. Ils consommeraient donc une plus grande proportion de leur revenu brut et investiraient moins.

Chaque individu décide, sur la base de sa préférence temporelle, du montant de son revenu monétaire à consacrer à l'épargne et de celui à consacrer à la consommation. *Les courbes globales du marché du temps (déterminées par les préférences temporelles) déterminent la répartition globale de la société entre l'épargne (brute) et la consommation.* Il est clair que plus la préférence temporelle sera élevée, plus la proportion de la consommation par rapport à l'épargne sera grande, tandis qu'une préférence temporelle plus faible fera baisser cette proportion. En même temps, comme nous l'avons vu, des préférences temporelles plus élevées dans l'économie entraînent des taux d'intérêt plus élevés et des préférences temporelles plus faibles suscitent des taux d'intérêt plus bas.

A la vue de cela il devient clair que *les préférences temporelles des individus sur le marché déterminent simultanément et par elles-mêmes à la fois le taux d'intérêt d'équilibre du marché et la répartition entre consommation et épargne (au plan individuel et global).*¹⁸ Ces deux dernières sont les deux faces d'une même pièce. Dans notre exemple l'augmentation de la préférence temporelle a entraîné une baisse de l'épargne, absolue et relative, et une hausse du taux d'intérêt.

Les erreurs faites à propos des chiffres de la production nette ont conduit plusieurs économistes à inclure une certaine composante « brute » dans leurs chiffres du produit et du revenu. Le concept qui recueille actuellement les faveurs est celui de « produit national brut » et de sa contrepartie que sont les dépenses nationales brutes. Ces concepts ont été adoptés en raison des erreurs évidentes rencontrées avec les concepts du revenu net.¹⁹ Les chiffres « bruts » habituels représentent cependant le sommet de l'illogisme, parce qu'ils ne sont pas bruts du tout mais uniquement partiellement bruts. Ils ne comprennent que les achats bruts par les capitalistes en biens du capital *durables* et la consommation du capital durable qu'ils possèdent eux-mêmes, que l'on approxime par la valeur de dépréciation prise en compte par les proprié-

¹⁸ Pour en savoir davantage sur les relations entre le taux d'intérêt, c'est-à-dire les écarts de prix, les marges, et les proportions investies et consommées, voir plus loin.

¹⁹ Sur le produit brut et le produit net, voir Milton Gilbert et George Jaszi, « National Product and Income Statistics as an Aid in Economic Problems » dans *Readings in the Theory of Income Distribution*, édité par W. Fellner et B.F. Haley (Philadelphie : Blakiston, 1946), pp. 44-57 et Simon Kuznets, *National Income, A Summary of Findings* (New York : National Bureau of Economic Research, 1946), pp. 111-21 et plus particulièrement p. 120.

taires. Nous étudierons les problèmes du capital durable plus complètement par la suite, mais il suffit de dire qu'il n'y a pas de grande différence entre le capital durable et celui qui l'est moins. Tous deux sont consommés au cours du processus de production, et tous deux sont payés à partir du revenu brut et de l'épargne brute des capitalistes des ordres inférieurs. En évaluant le panorama des paiements dans la structure de production, il est donc inacceptable de ne pas inclure la consommation des biens du capital non durables dans l'investissement. Il est totalement illogique de singulariser les seuls biens durables, qui ne sont eux-mêmes que l'incarnation actualisée de leurs services non durables et qui ne se différencient donc en rien des biens non durables.

L'idée que la structure du capital serait maintenue intacte sans épargne, automatiquement pour ainsi dire, est encouragée par l'usage de l'approche « nette ». Si même une épargne nulle suffit à assurer le maintien du capital, alors tout se passe comme si la valeur globale (agrégée) du capital était une entité permanente ne pouvant pas être réduite. Cette idée de la permanence du capital a envahi la théorie économique, en particulier au travers des écrits de J.B. Clark et de Frank H. Knight et elle a, du fait l'influence de ce dernier, donné forme à l'actuelle théorie économique « néoclassique » en Amérique. Pour soutenir cette doctrine il est nécessaire de nier l'analyse des stades de la production et, en fait, de nier l'influence même du *temps* dans la production.²⁰ L'influence universelle du temps est soulignée par le concept de période de production et par la détermination via les préférences temporelles individuelles du taux d'intérêt et de la répartition investissement/consommation. La doctrine de Knight refuse que le temps joue le moindre rôle dans la production, affirmant que la production « actuelle » (dans une économie complexe moderne) est hors du temps et que la préférence temporelle n'exerce *aucune* influence sur le taux d'intérêt. Cette doctrine a été à juste titre qualifiée de « mythologie du capital ». Entre autres erreurs, elle amène à croire qu'il n'y a aucun problème économique lié au remplacement et au maintien du capital.^{21,22}

²⁰ Si on attribue une permanence à cette entité mythique qu'est la valeur globale du capital, elle devient un facteur de production indépendant, à côté du travail, et rapporte un intérêt.

²¹ L'erreur de l'approche « nette » du capital est au moins aussi vieille qu'Adam Smith et perdure jusqu'à aujourd'hui. Voir Hayek, *Prices and Production*, pp. 37-49. Ce livre constitue une excellente contribution à l'analyse de la structure de structure, de l'épargne brute et de la consommation, et en présente une application aux cycles économiques, basée sur la théorie de la production de Böhm-Bawerk et sur la théorie du cycle économique de Mises. Voir aussi Hayek, « The Mythology of Capital » dans *Readings in the Theory of In-*

Une erreur courante, suscitée directement par l'approche du revenu net, considère que la catégorie de dépenses qui importe dans le système productif est celle des dépenses de consommation. Beaucoup d'auteurs sont allés jusqu'à relier directement la prospérité économique à la dépense des consommateurs et les dépressions aux baisses des dépenses de consommation. L'analyse du « cycle économique » sera faite dans des chapitres ultérieurs mais il est clair qu'il y a peu ou pas de relation entre prospérité et dépenses de consommation ; c'est en fait presque l'inverse qui est vrai. En ce qui concerne la prospérité économique le point important est l'écart de prix entre les différents stades — c'est-à-dire le rendement obtenu par le taux d'intérêt. C'est le taux d'intérêt qui pousse les capitalistes à épargner et à investir des biens présents en facteurs productifs. Le taux d'intérêt, comme nous l'avons démontré, est établi en fonction de la configuration des préférences temporelles des individus dans la société. Ce n'est pas la quantité totale de monnaie dépensée en consommation qui compte pour le revenu des capitalistes mais les *marges*, les différences entre les prix des produits et la somme des prix des facteurs aux différents stades — différences qui tendent à être proportionnellement égales pour l'ensemble de l'économie.

Il n'est en fait *jamais nécessaire de se soucier du maintien des dépenses de consommation*. Il doit toujours y avoir consommation ; comme nous l'avons vu, au-delà d'un certain montant d'épargne monétaire, il y aura toujours un montant minimum et irréductible d'actifs monétaires que chacun dépensera en consommation courante. Le fait même de l'action humaine garantit l'existence de ce minimum irréductible. Et tant qu'il y aura une économie monétaire et que le monnaie sera utilisée, elle sera dépensée en achats de biens de consommation. La proportion dépensée en capital dans les différents stades et au total donne une indication à propos du point qui *importe* — la production réelle des biens de consommation dans l'économie. Le montant total de monnaie dépensée ne donne cependant aucune indication du tout. La monnaie et sa valeur seront étudiées de manière systématique dans un chapitre ultérieur. Il est toutefois évident que le nombre d'unités dépensées pourrait varier énormément, en fonction de la quantité de marchandise monétaire en circula-

come Distribution, édité par W. Fellner and B.F. Haley, (Philadelphie : Blakiston, 1946), pp. 355-83 ; idem, *Profits, Interest, and Investment, passim*.

²² Pour une critique des idées analogues de J.B. Clark, voir Frank A. Fetter, « Recent Discussions of the Capital Concept, » *Quarterly Journal of Economics*, novembre 1900, pp. 1-14. Fetter critique succinctement l'incapacité de Clark à expliquer l'intérêt portant sur les biens de consommation, son hypothèse d'un fond permanent de capital et son hypothèse de « synchronisation » de la production.

tion. Cent ou 1000, ou 10 000 ou 100 000 onces d'or peuvent être dépensées en consommation, sans rien signifier en dehors du fait que la quantité d'unités monétaires disponibles était plus ou moins grande. La quantité totale de monnaie dépensée en consommation ne donne aucune indication sur la quantité de biens que l'économie peut acheter.

Le point qui importe est donc la préférence temporelle et la répartition qui en découle entre dépense en biens de consommation et dépense en biens de production (investissement). Plus la proportion de la première est faible plus l'investissement dans la structure du capital sera fort et plus, après un certain temps, l'offre de biens de consommation sera abondante et l'économie productive. L'autre face de la pièce est l'effet déterminant des préférences temporelles sur les marges qui fixent le taux d'intérêt et le revenu des investisseurs-épargnants capitalistes dans l'économie. Nous avons déjà vu l'effet d'une baisse de l'investissement au premier stade et analyserons pleinement l'effet sur la production et l'intérêt d'une baisse des préférences temporelles ainsi que l'effet des divers changements de la quantité de monnaie sur les préférences temporelles et la structure de production.

Avant de continuer par une analyse de la préférence temporelle et de la structure de production, terminons toutefois notre examen des composantes du marché du temps.²³

Les demandeurs purs de biens présents sur le marché du temps sont les divers groupes de travailleurs et de propriétaires fonciers — les vendeurs de services des facteurs productifs originels. Leur prix sur le marché, comme on le verra plus loin, sera égal à la *valeur monétaire du produit marginal*^a de leurs unités, *escomptée* au taux d'intérêt en vigueur

²³ Cf. Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, pp. 299–322, 329–338.

^a Rothbard parle de « Marginal Value Product » [MVP], qui se rapporte à la valeur monétaire du produit marginal d'une unité du facteur considéré (voir la définition donnée au chapitre 7). Rappelons que le prix ne peut pas être égal à une valeur subjective mais uniquement à une « valeur monétaire » (Rothbard emploie lui-même, à quelques reprises et pour un autre sujet, l'expression « *monetary value* » dans l'ouvrage). Si le terme « produit » peut signifier une somme monétaire (comme dans l'expression « produit national brut » ou « produit des ventes ») et que l'on pourrait traduire « *marginal value product* » par produit marginal en valeur (par opposition au produit marginal physique, « *marginal physical product* », dont il sera question plus loin), l'expression « valeur du produit marginal » (sous-entendue monétaire) a été retenue ici et dans la suite de la traduction (on aurait aussi pu retenir « valeur de la production marginale »). Le lecteur gardera en tête qu'il s'agit dans ce cas d'une valeur monétaire et non d'une valeur subjective. Pour ceux qui trouveraient qu'il s'agit d'un raccourci abusif de la part du traducteur, il faut signaler que Rothbard lui-même le pratique, par exemple dans la phrase suivante du chapitre 6 : « *The present value for*

(c'est-à-dire *actualisée*). Plus le taux d'intérêt est élevé, moins le prix de leurs services sera grand ou plutôt plus grand sera l'*escompte* appliqué à la valeur monétaire de leur produit marginal considéré comme un bien présent arrivé à maturité. Ainsi, si la valeur du produit marginal d'un certain facteur du travail ou du sol est de 10 onces par période unitaire et que le taux d'intérêt est de 10 %, le prix que gagnera le facteur sera approximativement de 9 onces par ans si le produit final s'obtient un an plus tard. Un taux d'intérêt plus élevé conduirait à un prix plus bas et un taux plus bas à un prix plus haut, bien que le prix maximum soit un peu plus faible que la VPM (valeur du produit marginal) totale, puisque le taux d'intérêt ne peut jamais disparaître.

Il semble probable que la demande de biens présents par les facteurs productifs originels sera hautement inélastique en réponse à des changements du taux d'intérêt. En raison du montant de base élevé, escompter à des taux d'intérêt différents fera très probablement peu de différence pour le propriétaire du facteur.²⁴ De forts changements du taux d'intérêt, qui représenteraient une différence énorme pour des capitalistes et qui entraîneraient d'immenses différences de revenu d'intérêt et de rentabilité entre les divers processus productifs, auraient un effet négligeable sur les revenus des propriétaires des facteurs productifs originels.

Sur le marché du temps nous tenons compte de tous les facteurs lors de l'agrégation ; le taux d'intérêt du marché temporel concerne tous les aspects spécifiques du marché présent/futur, y compris la totalité des achats de services du sol et du travail. Par conséquent, quand nous étudions l'offre d'un certain facteur sur le marché nous l'envisageons *en général*, et non en fonction de son offre pour un usage spécifique. Un ensemble de terrains homogènes peut permettre trois usages : par exemple faire pousser du blé, élever des moutons ou servir de site à une aciérie. Son offre pour chacun de ces trois usages sera élastique (courbe rela-

a claim on 100 ounces one year from now will be 95 ounces ». Voir aussi la précision qu'il donne sur l'expression « *capital value* » dans l'annexe B du chapitre 4. NdT.

²⁴ Le taux d'intérêt fera cependant une grande différence dans la mesure où il est le propriétaire et le vendeur d'un bien durable. Le sol est, bien entendu, durable presque par définition — en fait généralement permanent. Jusqu'ici nous n'avons traité que de la vente de *services* d'un facteur, c'est à dire de sa « location », et avons fait abstraction de la vente ou de l'évaluation des facteurs durables, qui représentent des services futurs. Les terres durables, comme nous le verrons, sont « capitalisées », c'est-à-dire que la valeur du facteur dans son intégralité est la somme actualisée (escomptée) de ses futures VPM et dans ce cas le taux d'intérêt fera une différence importante. Le prix d'un bien durable est cependant sans conséquence pour l'offre des *services* du sol en échange de monnaie présente.

tivement plate) et sera déterminée par le montant pouvant être tiré du meilleur usage suivant — c'est-à-dire celui des usages restant qui aura la VPM actualisée la plus élevée. Dans la présente analyse nous ne tenons pas compte de la courbe d'offre du facteur pour une industrie *spécifique* ou un usage *particulier* : nous tenons compte de sa courbe d'offre pour tous les utilisateurs *pris ensemble*, c'est-à-dire de sa courbe d'offre sur le marché du temps en échange de biens présents. Nous étudions donc le comportement de tous les propriétaires d'un facteur homogène du sol (ou d'un propriétaire si le facteur du sol est unique, comme il l'est souvent). Le sol a de grandes chances de n'avoir *aucun* prix de rétention, c'est-à-dire qu'il n'aura qu'une faible valeur d'usage subjective pour son propriétaire. Quelques propriétaires terriens peuvent donner de la valeur à la possibilité de contempler la beauté virginale des terres sauvages ; en pratique l'importance de cette demande de rétention des terres sera toutefois probablement négligeable. Elle sera bien sûr plus grande là où le propriétaire peut utiliser la terre pour y faire pousser lui-même de la nourriture.

Les services du travail sont également susceptibles d'être inélastiques par rapport au taux d'intérêt mais probablement moins que le sol, parce qu'il existe une demande de rétention pour le travail, une valeur d'usage subjective, même sur le marché global (agrégé) du travail. Cette demande de rétention particulière vient de la valeur du loisir en tant que bien de consommation. Des prix plus élevés pour les services procurés par le travail pousseront davantage d'unités de travail à entrer sur le marché, alors que des prix plus bas augmenteront les avantages relatifs du loisir. Ici encore, cependant, la différence consécutive à des changements relativement importants du taux d'intérêt ne sera pas très grande, de sorte que la courbe globale de l'offre de travail (ou plutôt les courbes, une pour chaque facteur du travail homogène) tendra à être inélastique vis-à-vis du taux d'intérêt.

Les deux catégories de demandeurs indépendants de biens présents contre des biens futurs sont ainsi les *propriétaires fonciers* et les *travailleurs*. Les offreurs de biens présents sur le marché du temps sont manifestement les *capitalistes*, qui épargnent en restreignant leur consommation possible et qui investissent leur épargne en biens futurs. Mais on peut poser la question : Les capitalistes ne *demandent*-ils pas aussi des biens présents en même temps qu'ils en offrent ?

Il est vrai que les capitalistes, après avoir investi dans un stade de production, demandent des biens présents en échange de leur produit. Cette demande particulière est inélastique par rapport aux changements du taux d'intérêt car ces biens du capital ne peuvent eux non plus pas avoir la moindre valeur d'usage subjective pour leurs producteurs. Cette demande est cependant une demande purement dérivée et dépendante.

En premier lieu, le produit contre lequel le propriétaire demande des biens présents est bien entendu un bien futur, mais il est aussi *moins éloigné dans le futur* d'un stade par rapport aux biens que le propriétaire a acheté afin de le produire. En d'autres termes, les capitalistes₃ vendront leurs biens futurs aux capitalistes₂, mais ils avaient acheté des biens futurs aux capitalistes₄, ainsi qu'aux propriétaires fonciers et aux travailleurs. N'importe quel capitaliste à n'importe quel stade *demande* ainsi des biens *plus* éloignés dans le futur que le produit qu'il offre, et il offre des biens présents pendant la durée du stade de production jusqu'à ce que son produit soit formé. Il est donc un *offreur net de biens présents*, et un *demandeur net de biens futurs*. Ses activités sont ainsi guidées par son rôle en tant qu'offreur. Plus le taux d'intérêt qu'il sera capable de gagner sera élevé, c'est-à-dire plus la marge, la différence de prix, sera grande, plus il aura tendance à investir dans la production. S'il n'était pas fondamentalement un offreur de biens présents cela ne serait pas vrai.

La relation entre son rôle en tant qu'offreur et en tant que demandeur de biens présents peut être illustrée par le diagramme de la figure 46.

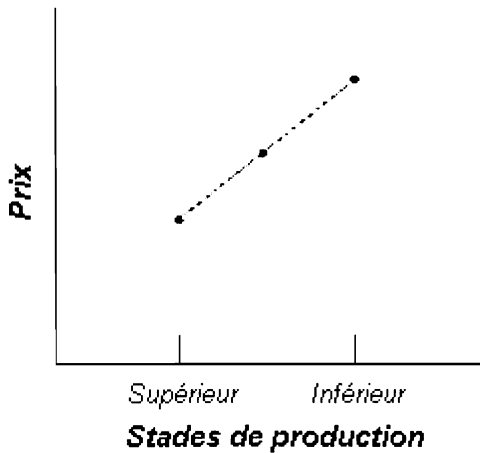


Figure 46 : Relation entre le prix des facteurs cumulatifs et les stades de production

Ce diagramme est une autre façon de représenter commodément la structure de production. Les différents stades de production sont représentés sur l'axe horizontal, les points les plus à gauche constituant les stades les plus élevés, et ceux les plus à droite étant les stades inférieurs. De gauche à droite, les stades sont ainsi de plus en plus bas, jusqu'à at-

teindre au bout du compte le stade du bien de consommation. L'axe vertical représente les prix et pourrait s'appliquer de manière interchangeable à la structure de production d'un bien particulier ou à celle de tous les biens en général. Les prix qui sont représentés à chaque stade sont les prix *cumulatifs* des facteurs à chaque stade, en *excluant* le rendement d'intérêt payé aux capitalistes. En se déplaçant vers la droite, le niveau des points est à chaque stade plus élevé, la différence représentant le rendement d'intérêt versé au capitaliste à chaque stade. Sur ce diagramme le rendement d'intérêt payé aux capitalistes est donné pour deux stades consécutifs et la pente constante indique que ce rendement est le même.

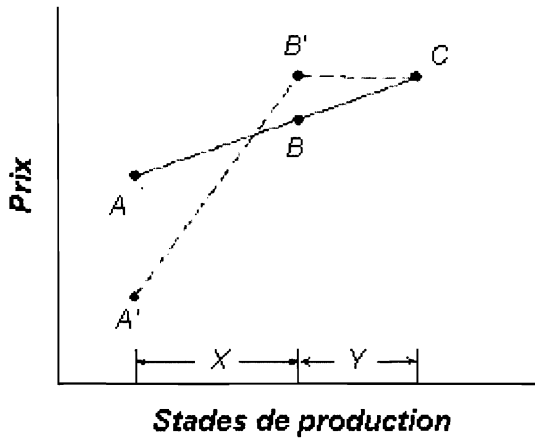


Figure 47 : Effet de la tendance à un taux d'intérêt uniforme

Reproduisons maintenant le diagramme de la figure 47, ci-dessus.²⁵ Le diagramme de la structure de production initiale est donné par les points *A*, *B* et *C*. Les capitalistes *X* achètent des facteurs au prix *A* et vendent leur produit au point *B*, alors que les capitalistes *Y* achètent à *B* et vendent leur produit à *C*. Étudions tout d'abord le stade le plus élevé figurant ici — celui des capitalistes *X*. Ils achètent les facteurs au point *A*. Ils y *offrent* des biens présents aux propriétaires des facteurs. Les capitalistes *X*, bien sûr, préféreraient que le prix des facteurs soit plus bas ; ils préféreraient ainsi payer *A'* plutôt que *A*. Leur différence d'intérêt ne

²⁵ Strictement parlant, bien entendu, la pente ne serait pas constante puisque le rendement est égal en *pourcentage* et non en valeur absolue. Les pentes sont cependant considérées ici comme constantes, afin de simplifier la présentation de l'analyse.

peut pas être déterminée avant que leurs prix de vente ne le soient. Leurs activités en tant qu'offreurs de biens présents en échange d'un rendement d'intérêt ne se terminent donc pas totalement avec leur achat des facteurs. A l'évidence elles ne le pourraient pas. Les capitalistes doivent transformer les facteurs en produits et vendre ces derniers contre de l'argent avant d'obtenir leur revenu d'intérêt par le biais de leur offre de biens présents. Les offreurs de biens futurs (propriétaires fonciers et travailleurs) *achèvent* leurs transactions immédiatement, dès qu'ils obtiennent de la monnaie présente. Mais les transactions des capitalistes restent inachevées jusqu'à ce qu'ils obtiennent à nouveau de la monnaie présente. Leur demande de biens présents est par conséquent strictement dépendante de leur stock précédent. Les capitalistes X , comme nous l'avons dit, vendent leurs produits à B aux capitalistes du rang immédiatement inférieur. Ils préféreraient naturellement un prix de vente plus élevé pour leur produit et le point B' serait préféré au point B . Si nous ne regardons que cette vente, nous pourrions être tentés de dire que, en tant que demandeurs de biens présents, les capitalistes X préfèrent un prix plus élevé et donc un taux d'escompte plus faible pour leur produit, c'est-à-dire un taux d'intérêt plus bas. Ce serait toutefois un point de vue superficiel car nous devons regarder à la fois leurs deux échanges, qui sont nécessairement à considérer ensemble si nous étudions la *totalité* de leur transaction. Ils préfèrent un prix d'achat plus bas et un prix de vente plus haut, c'est-à-dire une ligne plus pentue, soit un *taux d'escompte plus élevé*. En d'autres termes les capitalistes préfèrent un taux d'intérêt plus élevé et agissent donc toujours en tant qu'*offreurs* de biens présents. Bien sûr, le résultat de ce changement particulier (aboutissant à une marge $A'B'$) est que les capitalistes du stade suivant, les capitalistes Y , souffriront d'une réduction de leur marge, représentée par la ligne $B'C$. Les capitalistes X sont bien entendu parfaitement d'accord pour que les capitalistes Y subissent une baisse de leur revenu d'intérêt tant que leur propre revenu augmente. Chaque capitaliste cherche à améliorer son propre revenu d'intérêt mais pas nécessairement le taux d'intérêt en général. Toutefois, comme nous l'avons vu, *il ne peut pas y avoir longtemps de différences de rendement d'intérêt entre un stade et un autre ou entre une production et une autre*. Si la situation $A'B'C$ s'établissait, les capitalistes quitterait le stade Y pour se diriger vers le stade X , la demande accrue ferait monter le prix au-dessus de A' , les ventes à B' augmenteraient et la demande baisserait, et l'offre baisserait à C , jusqu'à ce qu'en définitive les rendements d'intérêt soient égalisés. Il y a toujours une tendance à une telle égalisation et cette dernière est effectivement achevée dans l'ERC.

5. Préférence temporelle, capitalistes et stock monétaire individuel

Quand nous disons que les préférences temporelles de tous les individus de la société déterminent le taux d'intérêt et la proportion de l'épargne par rapport à la consommation, nous voulons parler de *tous* les individus et non d'une quelconque sorte de classe à part appelée « capitalistes ». Il est tentant, comme la structure de production est analysée en termes de classes différentes — propriétaires fonciers, travailleurs et capitalistes — d'en conclure qu'il y a trois groupes bien précis de *gens* dans la société, correspondant à ces classifications. En fait, lors de l'analyse économique du marché nous nous intéressons à des *fonctions* et non à de *vraies personnes* en chair et en os. En réalité, il n'existe aucune classe spéciale de capitalistes séparée des travailleurs et des propriétaires fonciers. Ce n'est pas simplement dû au simple fait que même les capitalistes doivent aussi être des consommateurs. Cela est également dû au fait plus important que *tous* les consommateurs peuvent être des *capitalistes* s'ils le veulent. Ils deviendront des capitalistes si leur préférence temporelle le leur dicte. Les diagrammes du marché du temps tel que montrés plus haut s'appliquent à tout individu et pas seulement à un certain groupe sélectionné connu sous le nom de capitalistes. L'interaction des divers diagrammes d'offre et de demande globales établiront le taux d'intérêt d'équilibre du marché. A ce taux d'intérêt, certains individus seront des offreurs de biens présents, d'autres seront des demandeurs, et pour d'autres encore les courbes représentant les offres et les demandes coïncideront avec l'axe vertical et ils n'entreront pas du tout sur le marché du temps. Ceux que leurs préférences temporelles à ce taux permettent d'être des offreurs seront des épargnants — c'est-à-dire qu'ils seront des capitalistes.

Le rôle des capitalistes sera clarifié si nous posons la question suivante : D'où tirent-ils l'argent qu'ils épargnent et investissent ? Premièrement, ils peuvent l'avoir obtenu au cours de ce que nous pouvons appeler la production « courante » ; c'est-à-dire qu'ils peuvent avoir reçu l'argent en leur qualité de travailleurs, de propriétaires fonciers et de capitalistes. Après avoir reçu de la monnaie ils doivent décider comment l'allouer entre les diverses lignes de biens, et entre la consommation et l'investissement. Deuxièmement, la source des fonds peut avoir été la monnaie gagnée au cours de rondes *antérieures* de la production, précédemment « thésaurisée » et désormais « déthésaurisée ». Nous laissons toutefois de côté la thésaurisation et la déthésaurisation à ce stade de l'analyse. La seule autre source, la troisième, est la monnaie *nouvelle* et elle aussi sera étudiée plus tard.

Pour le moment, par conséquent, nous considérerons que la monnaie dont découle l'épargne ne peut venir que des revenus récents issus de la production. Certains revenus ont été obtenus par des capitalistes, d'autres par des propriétaires de facteurs originels.

Le lecteur pourrait avoir ici détecté un paradoxe apparent : Comment un travailleur ou un propriétaire foncier peut-il être un demandeur de biens présents, et puis changer pour devenir un offreurs de biens présents dans un but d'investissement ? Ceci semble particulièrement étrange car nous avons dit plus haut que l'on ne pouvait pas être en même temps demandeur et offreur de biens présents, que la préférence temporelle peut nous mettre dans un camp ou dans l'autre, mais pas dans les deux. La solution de cette énigme est que les deux actes *ne sont pas accomplis au même moment*, même s'ils sont tous deux effectués dans une mesure similaire, chacun à leur tour, dans la ronde incessante de l'économie en rotation constante.

Reproduisons le schéma de la préférence temporelle typique d'un individu (figure 48). Pour un taux d'intérêt du marché de OA , l'individu offrirait une épargne de AB ; pour un taux d'intérêt du marché de OC , l'individu demanderait de la monnaie pour un montant de CE . Ici, toutefois, nous allons analyser plus attentivement l'axe horizontal. Le point O est l'origine. C'est le point auquel la personne réfléchit sur son mode d'action, c'est-à-dire la position où il se trouve quand il consulte, pour ainsi dire, ses échelles de préférence temporelle. C'est plus particulièrement sa position par rapport à la *taille de son stock monétaire* au temps initial. Au point O il dispose d'un certain stock de monnaie et réfléchit sur combien il est prêt à céder en échange de biens futurs et combien de stock nouveau il aimerait acquérir en abandonnant des biens futurs. Supposons qu'il soit un épargnant. A mesure qu'il se déplace vers la droite sur la courbe, il cède de plus en plus de son stock monétaire présent en échange de biens futurs ; par conséquent son revenu d'intérêt minimum devient plus grand. Dès lors, plus on se déplace vers la droite sur la courbe, plus son stock de monnaie final sera réduit. A l'inverse, considérons le même individu quand il est un demandeur de biens présents. Quand il se déplace à gauche sur la courbe, il augmente son stock de biens présents et abandonne des biens futurs. En tenant compte des deux côtés de part et d'autre de l'origine, nous voyons que plus la courbe part à droite, moins son stock est grand, et plus elle part gauche, plus son stock est grand.

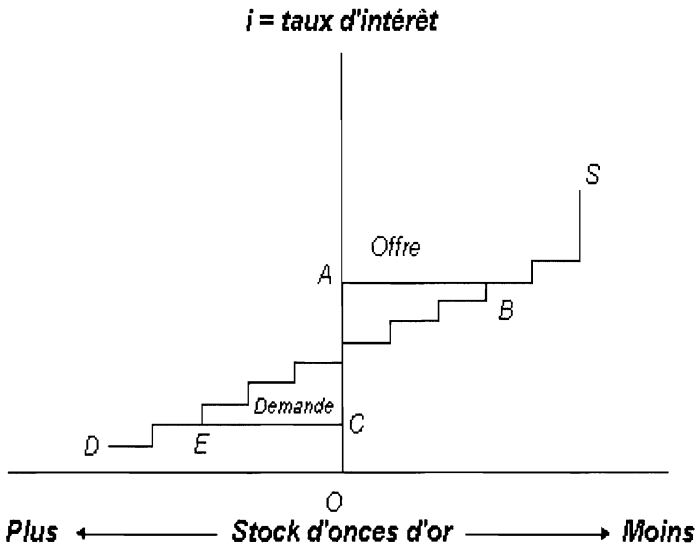


Figure 48 : Relation entre la courbe de préférence temporelle et le stock monétaire

Étant donnée sa préférence temporelle, il va donc se trouver dans une position d'autant plus offreuse qu'il possède davantage d'argent, et dans une position d'autant plus demandeuse qu'il en a moins. Avant de vendre ses services, le travailleur ou le propriétaire foncier possède une certaine quantité de monnaie — des encaisses monétaires qu'apparemment il n'accepte pas de voir passer sous un certain minimum. Après avoir vendu ses services il touche son revenu monétaire de la production, augmentant de ce fait son stock de monnaie. Il alloue alors son revenu entre consommation et épargne-investissement, et nous supposons qu'il n'y a ni thésaurisation ni déthésaurisation. A cet instant, lorsqu'il se retrouve en train d'allouer son revenu, il est dans une position très différente et à un moment différent. Il a en effet connu une augmentation considérable de son stock monétaire. Étudions (figure 49) le graphe de l'individu sur le marché du temps pour deux origines différentes, c'est-à-dire pour deux stocks monétaires de tailles différentes, l'un avant qu'il ne touche son revenu (I) et l'autre immédiatement après (II).

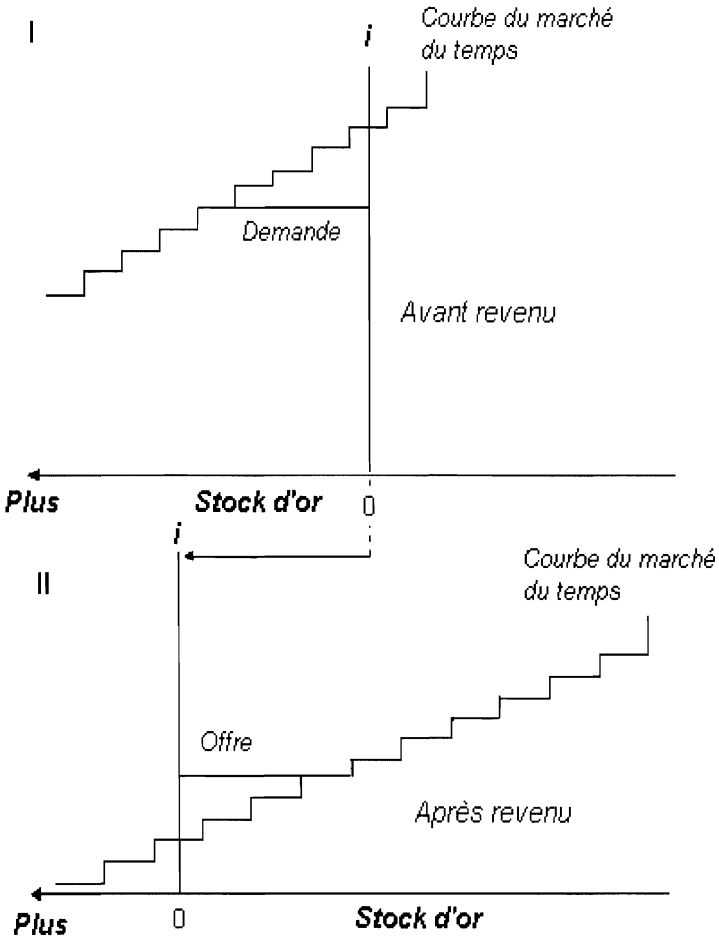


Figure 49 : Effet d'un changement des encaisses monétaires individuelles sur son allocation de la monnaie entre épargne et consommation

Nous voyons ici comment un travailleur ou un propriétaire foncier peut être un demandeur à un instant, pour une situation donnée de son stock monétaire, et un offreur à un autre instant. Avec très peu de monnaie en réserve, comme c'est le cas dans le premier diagramme, il est demandeur. Puis il acquiert de la monnaie dans l'arène productive, augmente grandement son stock de monnaie, avec pour conséquence que l'origine liée à sa décision d'allocation du revenu monétaire se déplace vers la gauche, de sorte qu'il peut fort bien devenir un offreur d'une partie de son revenu. Bien entendu, il est dans de nombreux cas toujours

demandeur ou ne participe pas du tout au marché du temps. Afin de forger une expression pour distinguer ces deux positions, nous pouvons qualifier sa situation initiale de « situation avant revenu » (avant qu'il n'ait vendu ses services contre de l'argent) et la seconde de « situation après revenu » — sa situation lorsque qu'il alloue son revenu monétaire. Les deux origines comptent pour ses actions réelles.

Nous avons vu plus haut que la demande de monnaie avant revenu d'un propriétaire foncier a des chances d'être pratiquement inélastique, verticale, tandis que celle d'un travailleur sera plus élastique. Certains individus seront dans leur situation après revenu des offreurs au taux d'intérêt du marché ; d'autres seront demandeurs ; d'autres encore resteront neutres. Les quatre diagrammes de la figure 50 dépeignent diverses situations de préférence temporelle avant et après revenu, conduisant à des courbes individuelles sur le marché temporel, le même taux d'intérêt s'appliquant à chacune.

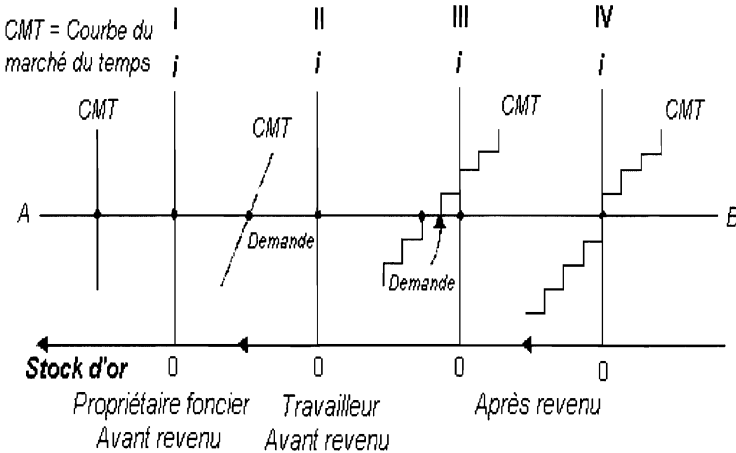


Figure 50 : Différentes courbes individuelles sur le marché du temps pour un taux d'intérêt donné

La ligne *AB*, traversant la page sur sa largeur, constitue notre taux d'intérêt du marché supposé, que les échelles de préférence temporelle individuelles maintiennent en équilibre. A ce taux d'intérêt le propriétaire foncier et le travailleur (I et II) sont dépeints comme présentant une demande (avant revenu) de monnaie présente, et les diagrammes III et IV décrivent respectivement à ce taux un demandeur et un individu neutre, qui n'est poussé ni à offrir ni à demander de la monnaie sur le marché du temps. Ces deux derniers diagrammes correspondent à une situation après revenu.

Nous en concluons que tout un chacun peut être un capitaliste s'il veut l'être. Il peut obtenir ses fonds des seuls fruits d'un investissement capitalistique précédent ou d'encaisses monétaires « thésaurisées » dans le passé à partir de son revenu comme travailleur ou propriétaire foncier. Il peut bien entendu obtenir ses fonds de plusieurs de ces sources. *La seule chose qui empêche un homme d'être un capitaliste est sa propre échelle de préférence temporelle*, en d'autres termes son désir plus fort de consommer des biens dans le présent. Les marxistes et les autres gens qui postulent une stratification rigide — une véritable structure de *caste* dans la société — commettent une grave erreur. La même personne peut être en même temps travailleur, propriétaire foncier et capitaliste.²⁶

On pourrait prétendre que seuls les « riches » peuvent se permettre d'être des capitalistes, c'est-à-dire uniquement ceux qui possèdent une grande quantité de monnaie. Cet argument a une plausibilité superficielle, car à partir de nos diagrammes précédents nous avons vu qu'un stock monétaire plus grand entraînera une quantité plus grande d'épargne, et qu'un stock monétaire plus réduit conduira à une quantité moindre d'épargne. *Ceteris paribus*, il en va de même pour les changements concernant le revenu monétaire et qui constituent des ajouts au stock. Nous ne pouvons toutefois *pas* faire l'hypothèse qu'un homme ayant des actifs (après revenu) se montant à 10 000 onces d'or épargnera nécessairement plus qu'un homme n'ayant que 100 onces d'or. Nous ne pouvons pas plus *comparer de manière interpersonnelle les préférences temporelles* que nous ne pouvons formuler de lois interpersonnelles pour tout autre type d'utilités. Ce que nous pouvons affirmer comme étant une loi économique valant pour une personne, nous ne pouvons pas l'affirmer en comparant deux personnes ou plus. Chacun a sa propre préférence temporelle, en dehors du montant spécifique de son stock monétaire. La préférence temporelle de chaque individu, comme tout autre élément de son échelle de valeur, est entièrement de son fait. Nous avons tous entendu parler du proverbial paysan économe français, par opposition au riche playboy toujours endetté. L'observation de bon sens qui veut que c'est généralement le riche qui épargne plus peut être un point historique intéressant, mais elle ne nous offre absolument aucune loi économique et le but de la science est de nous donner de telles lois. Tant qu'un individu a un petit peu d'argent, et il doit en avoir s'il participe un tant soit peu à une société de marché, il peut être un capitaliste.

²⁶ Cette erreur marxiste vient d'une erreur fort semblable introduite dans l'économie par Adam Smith. Cf. Ronald L. Meek, « Adam Smith and the Classical Concept of Profit, » *Scottish Journal of Political Economy*, juin 1954, pp. 138-153.

6. Les demandeurs après revenu

Jusqu'à maintenant nous avons analysé la demande de biens présents sur le marché temporel par les propriétaires fonciers et les travailleurs, ainsi que la demande dérivée des capitalistes. Nous pouvons qualifier cette demande globale de *demande des producteurs* en biens présents sur le marché du temps. C'est la demande de ceux qui vendent leurs services ou les services des biens qu'ils possèdent au cours de la production. Cette demande est entièrement une *demande avant revenu* au sens où nous l'avons définie ; c'est-à-dire qu'elle a lieu avant l'acquisition du revenu monétaire issu du système productif. Elle se présente intégralement sous la forme de la vente de services de facteurs (biens futurs) en échange de monnaie présente. Mais il existe une autre composante de la demande nette de biens présents sur le marché du temps. Il s'agit de la composante *après revenu* : c'est une demande qui a lieu même après l'acquisition du revenu productif. Il est évident que cette demande ne peut pas être une demande productive, car les propriétaires de biens futurs utilisés dans la production expriment cette demande *avant* leur vente. Il s'agit au contraire d'une *demande des consommateurs*.

Cette division du marché du temps opère comme suit : Jones vend 100 onces de monnaie future (à valoir par exemple dans un an) à Smith en échange de 95 onces de monnaie actuelle. Cette monnaie future ne se présente pas sous la forme d'une anticipation suscitée par un facteur de production ; c'est au lieu de cela une reconnaissance de dette de Jones promettant de payer 100 onces de monnaie à une date située un an plus tard dans le futur. Il échange ce *titre* sur de la monnaie future contre de la monnaie présente — 95 onces. L'escompte sur la monnaie future par rapport à la monnaie présente est précisément équivalent à celui des autres secteurs du marché du temps que nous avons étudié jusqu'ici, sauf qu'il est plus évident dans le cas présent. Le taux d'intérêt qui s'établit finalement sur le marché est déterminé par l'offre globale nette et la demande globale nette pour la totalité du marché temporel et celles-ci, comme nous l'avons vu, sont déterminées par les préférences temporelles de tous les individus du marché. Ainsi, dans le cas de la figure 50, nous avons sur le diagramme III le cas d'un demandeur net (après revenu) sur le marché du taux d'intérêt. Sa demande prend la forme d'une vente de reconnaissances de dette en future monnaie — c'est qu'on appelle habituellement « l'emprunt » de monnaie présente. A l'opposé l'individu dont la courbe sur le marché du temps est celle du diagramme IV présente une préférence temporelle telle qu'il n'est ni demandeur net, ni offreur net au taux d'intérêt en vigueur — il n'est pas du tout présent sur le marché temporel — dans sa position après revenu.

Les emprunteurs nets sont donc les gens qui ont des taux de préférence temporelle relativement plus élevés que les autres au taux d'intérêt en vigueur, en fait tellement élevés qu'ils emprunteront à ce taux. Il faut souligner ici que nous ne traitons *que* de l'emprunt de consommation — emprunt visant à augmenter l'usage actuel fait du stock monétaire en consommation. La vente par Jones de monnaie future diffère sous un autre aspect de la vente par les propriétaires fonciers et par les travailleurs : leurs transactions sont terminées alors que Jones n'a pas encore achevé la sienne. Sa reconnaissance de dette donne un titre sur de la monnaie future à l'acheteur (ou « prêteur ») Smith et ce dernier, pour mettre un terme à la transaction et toucher son revenu d'intérêt, doit présenter son billet à la date d'échéance et réclamer la monnaie due.

En somme *les composantes du marché du temps sont les suivantes* :

- I. *Offre de biens présents contre des biens futurs*
Épargne (de tout le monde)
- II. *Demande de biens présents par des offreurs de biens futurs*
 - a. *Demande de production*
Propriétaires terriens, Travailleurs
 - b. *Demande de consommation*
Emprunt, Consommateurs

Ces demandes s'ajoutent, qu'elles soient avant ou après revenu : elles se produisent toutes deux pendant une période relativement brève et reviennent continuellement dans l'ERC. Bien que la demande de consommation et la demande de production soient agrégées quand il s'agit d'établir le taux d'intérêt du marché, un point très important pour le système productif est révélé si nous les séparons analytiquement. Le diagramme de la figure 51 décrit la détermination du taux d'intérêt sur le marché du temps.

L'axe vertical représente le taux d'intérêt, l'axe horizontal des onces d'or. La courbe *SS* représente l'offre d'épargne, déterminée par les préférences temporelles individuelles. La courbe *CC* représente les demandes de prêt des consommateurs en biens présents, qui consistent en la demande nette globale (après revenu) aux divers taux d'intérêt. La courbe *DD* représente la demande globale de biens présents par les offreurs de biens futurs et elle consiste en la courbe *CC* plus une courbe qui n'est pas montrée — la demande de biens présents par les propriétaires des facteurs productifs originels, c'est-à-dire le sol et le travail. Les courbes *CC* et *DD* sont toutes deux déterminées par les préférences temporelles individuelles. Le taux d'intérêt d'équilibre sera fixé par le marché au point d'intersection des courbes *SS* et *DD* — au point *E*.

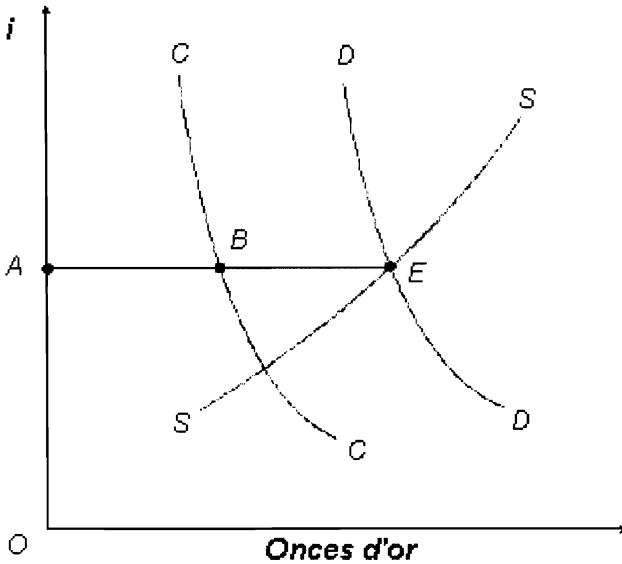


Figure 51 : Détermination du taux d'intérêt d'équilibre sur le marché du temps

Le point d'intersection en E détermine deux résultats importants : le taux d'intérêt, fixé à OA et l'offre totale d'épargne AE . La position de la courbe CC est toutefois une question vitale pour le système productif : plus CC est grande à un taux d'intérêt donné, plus la quantité d'épargne totale qu'on se disputera et qui sera retirée à la production pour se transformer en prêts à la consommation sera grande. Dans notre diagramme l'épargne totale partant en investissements dans la production est BE .

La force relative de la demande productive et de la demande de consommation de biens présents au sein de la société dépend de la configuration des préférences temporelles des différents individus du marché. Nous avons vu que la demande productive de biens présents tend à être inélastique par rapport au taux d'intérêt ; à l'inverse la courbe des prêts à la consommation montrera probablement une plus grande élasticité. Il s'ensuit que, du côté de la demande, les changements de préférence temporelle se manifesteront principalement dans la demande de consommation. Du côté de l'offre, bien entendu, une hausse des préférences temporelles conduira à un déplacement de la courbe SS vers la gauche, avec moins d'épargne et d'investissement pour tous les taux d'intérêt. Les effets des changements des préférences temporelles sur le taux d'intérêt et la structure de production seront étudiés plus en détail par la suite.

Il est clair que l'épargne brute qui maintient la structure de production est l'épargne « productive », c'est-à-dire celle qui part en investissements productifs, et qu'elle exclut l'épargne de « consommation » qui part en prêts à la consommation. Du point de vue du système de production, nous pouvons considérer un emprunt effectué par un consommateur comme une désépargne, car il correspond au montant *des dépenses de consommation d'un individu qui excèdent son revenu*, par opposition à l'épargne, qui est le montant du revenu d'un individu qui excède sa consommation. Dans ce cas l'épargne prêtée est pour ainsi dire annulée par la désépargne des emprunteurs voulant consommer.

La division entre prêts à la consommation et à la production sur le marché du temps est une bonne illustration de la façon dont le taux d'intérêt s'uniformise sur le marché. Le lien entre les retours sur investissement et les prêts de monnaie aux consommateurs n'est pas évident. Mais il ressort clairement de notre discussion que les deux font partie d'un marché temporel unique. Il devrait également être clair qu'il ne peut pas y avoir d'écart à long terme entre le taux d'intérêt des prêts à la consommation et le taux du rendement de l'intérêt des investissements productifs. Tous deux sont des facettes du même marché temporel. Si le taux d'intérêt des prêts à la consommation, par exemple, était plus élevé que le taux du rendement de l'intérêt des investissements, les épargnants cesseraient d'acheter de biens futurs sous la forme de facteurs pour se consacrer à l'achat plus rémunérateur de reconnaissances de dette. Ce transfert entraînerait la baisse du prix des futurs facteurs, c'est-à-dire qu'il ferait monter le taux d'intérêt des investissements, et la baisse du taux d'intérêt à la consommation, en raison de la concurrence d'une épargne plus abondante sur la scène des prêts à la consommation. L'arbitrage quotidien du marché tendra à uniformiser le taux d'intérêt sur tout le marché. Le taux d'intérêt tendra ainsi à être identique dans tous les domaines de l'économie, à trois dimensions pour ainsi dire — « horizontalement » pour tous le processus de production, « verticalement » pour tous les stades de la production et « en profondeur », sur le marché des prêts à la consommation comme dans la structure de production.

7. Le mythe de l'importance du marché des prêts aux producteurs

Nous avons terminé notre analyse de la détermination du taux d'intérêt pur tel qu'il serait dans l'économie en rotation constante — taux vers lequel tend le marché dans le monde réel. Nous avons montré qu'il est déterminé par les préférences temporelles du marché temporel et avons

avons vu les diverses composantes de ce marché. Cette affirmation semblera sans aucun doute extrêmement étrange à bien des lecteurs. Où se situe le marché des prêts aux producteurs ? C'est toujours ce marché sur lequel insistent les auteurs, souvent jusqu'à exclure tout le reste. En fait, le « taux d'intérêt » renvoie en général aux prêts monétaires, comprenant les prêts aux consommateurs et aux producteurs, mais en insistant plus particulièrement sur le second, qui constitue habituellement une part quantitativement plus grande et qui est plus important pour la production. Le taux d'intérêt des prêts monétaires proposés aux candidats producteurs est supposé être le taux d'intérêt qui compte. En fait la doctrine néo-classique à la mode soutient que le marché des prêts aux producteurs *détermine* le taux d'intérêt et que cette détermination se produit comme sur la figure 52, où *SS* représente l'offre d'épargne *entrant sur le marché de prêts*, et où *DD* représente la *demande de ces prêts* de la part des producteurs ou des entrepreneurs. Leur intersection déterminerait prétendument le taux d'intérêt.

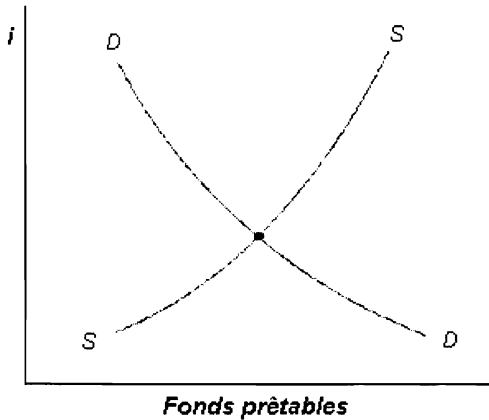


Figure 52 : Conception néo-classique de la détermination du taux d'intérêt

On remarquera que ce type d'approche oublie totalement *l'épargne brute des producteurs* et, plus encore, *la demande de biens présents de la part des propriétaires des facteurs originels*. Au lieu d'être fondamentalement des offreurs de biens présents, les capitalistes sont dépeints comme des demandeurs de biens présents. Qu'est-ce qui détermine l'offre *SS* et la demande *DD*, d'après cette doctrine néo-classique ? La courbe *SS* est certes déterminée par les préférences temporelles ; la courbe *DD*, au contraire, est supposée être déterminée par « l'efficacité marginale du capital », c'est-à-dire par le taux prévu du retour sur investissement.

Cette approche est très erronée parce qu'elle regarde l'économie avec l'œil superficiel de l'homme d'affaires moyen. Ce dernier emprunte auprès d'épargnants individuels sur un marché de prêts aux producteurs et il juge combien emprunter sur la base du taux de « profit », du taux de rendement, qu'il attend. Les auteurs supposent qu'il dispose d'un réservoir de projets d'investissements, certains qui lui rapporteraient par exemple 8 %, d'autres 7 %, d'autres encore 3 %, etc., et qu'à chaque taux d'intérêt hypothétique il empruntera en vue d'investir dans des projets qui lui rapporteront un rendement aussi élevé, ou davantage. En d'autres termes, si le taux d'intérêt est de 8 %, il empruntera pour investir dans des projets lui rapportant plus de 8 % ; si le taux est de 4 % il investira dans bien plus de projets — ceux qui lui rapporteront plus de 4 %, etc. De cette façon, pour chaque individu et encore plus pour l'ensemble du marché, la courbe de demande d'épargne sera décroissante [la demande augmentant pour une baisse du taux d'intérêt] comme le sont habituellement les courbes de demande. L'intersection de l'offre et de la demande fixerait le taux d'intérêt du marché. Cette approche semble superficiellement plausible. Il arrive fréquemment qu'un homme d'affaires prévoie de telles variations du rendement pour différents investissements, qu'il emprunte sur le marché auprès de différents épargnants individuels *et* que les gens ordinaires le considèrent comme un « capitaliste » ou un entrepreneur, alors que les prêteurs sont simplement considérés comme des épargnants. Cela donne un semblant de plausibilité à l'appellation de demande de monnaie (de biens présents) de la part des capitalistes et des entrepreneurs à la courbe *DD* de la figure 52. Et cela semble éviter des complexités mystérieuses pour se concentrer clairement et simplement sur le taux d'intérêt des prêts aux producteurs — prêts accordés par les épargnants aux hommes d'affaires — auquel s'intéressent les industriels et la plupart des auteurs traitant d'économie. C'est ce taux d'intérêt dont les économistes discutent généralement en long et en large.

Bien que populaire cette approche est erronée de bout en bout, comme nous le allons le voir au cours de notre analyse. Étudions tout d'abord d'un peu plus près la construction de cette courbe *DD*. Quel est le fondement du prétendu réservoir de projets disponibles, offrant chacun un taux de rendement différent ? *Pourquoi un investissement donné rapporte-t-il un revenu monétaire ?* La réponse habituelle est que chaque incrément d'investissement nouveau possède une « productivité marginale en valeur », par exemple 10 %, 9 %, 4 %, etc., que naturellement les investissements les plus productifs seront faits en premier et que par conséquent, à mesure que l'épargne augmente, les nouveaux investissements seront de moins en moins productifs. Ceci constitue la base de la

prétendue « courbe de demande de l'homme d'affaires », qui part à droite quand l'épargne augmente et que le taux d'intérêt diminue. L'erreur majeure est ici une erreur très ancienne en économie — l'attribution d'une productivité en *valeur* à l'investissement monétaire. Personne ne nie que l'investissement augmente la productivité *physique* du processus productif, ainsi que la productivité par homme-heure. C'est en fait précisément pour cela que l'investissement et l'allongement des périodes de production qui en résultent ont lieu. Mais qu'est-ce que cela a à voir avec la productivité en valeur ou avec le rendement monétaire de l'investissement, en particulier sur le long terme de l'ERC ?

Imaginons par exemple qu'une certaine quantité de facteurs physiques (et nous mettrons de côté la question de savoir comment cette quantité pourrait être mesurée) produise 10 unités d'un certain produit par période à un prix de vente de deux onces d'or par unité. Postulons maintenant qu'on fasse un investissement en biens du capital d'ordres supérieurs tel que la productivité soit multipliée par cinq et que les mêmes facteurs originels puissent désormais produire 50 unités par période. Le prix de vente d'une plus grande quantité de produit sera plus bas ; supposons qu'il soit divisé par deux et soit d'une once par unité. Le revenu brut par période a augmenté, passant de 20 à 50 onces. Cela veut-il dire que la productivité en valeur a été multipliée par 2,5, tout comme la productivité physique a été multipliée par 5 ? Certainement pas ! En effet, comme nous l'avons vu, les producteurs ne réalisent pas leur bénéfice sur le revenu brut qu'ils perçoivent mais sur la marge, sur *l'écart de prix* entre leur prix de vente et la somme des prix des facteurs. Cette augmentation de la productivité physique augmentera certainement le revenu à court terme, mais cela concerne les situations de pertes et de profits du monde de l'incertitude. La tendance à *long terme* ne sera pas celle-là. Cette tendance à long terme, se réalisant dans l'ERC, va vers l'égalisation des marges. Comment pourrait-il y avoir le moindre bénéfice permanent si la somme des prix des facteurs payés par ce producteur augmente et passe par exemple de 18 à 47 onces ? Or c'est précisément ce qui se passe sur le marché, lorsque des concurrents rivalisent pour investir dans ces situations profitables. La marge, c'est-à-dire le *taux d'intérêt*, sera à nouveau de 5 %.

La productivité des processus de production n'a donc aucune relation fondamentale avec le taux de rendement des investissements industriels. Ce taux de rendement dépend des écarts de prix entre les stades et ces écarts tendent à être égaux. L'ampleur de l'écart de prix, c'est-à-dire le niveau du taux d'intérêt, est déterminé, comme nous l'avons longuement vu, par les préférences temporelles de tous les individus de la société.

En résumé la doctrine néo-classique soutient que le taux d'intérêt, ce qui veut très largement dire pour elle le taux des prêts accordés aux producteurs, est codéterminé par la préférence temporelle (qui détermine l'offre de l'épargne individuelle) et par la productivité marginale (en valeur) de l'investissement (qui détermine la demande d'épargne des industriels), qui est à son tour déterminée par les taux de rendement pouvant être obtenus par les investissements. Or nous avons vu que *ces mêmes taux de rendements sont en réalité le taux d'intérêt* et que leur niveau est déterminé par les préférences temporelles. Les néo-classiques ont en partie raison, mais uniquement sur un point — à savoir que le taux d'intérêt du marché des prêts octroyés aux producteurs dépend du taux de rendement de l'investissement. Ils se rendent toutefois à peine compte de l'ampleur de cette dépendance. Il est clair que ces *taux de rendement*, qui seront égalisés en un taux uniforme, *constituent le taux d'intérêt de la structure de production*.^{27,28}

Ayant écarté l'analyse néo-classique, nous pouvons nous demander : Quel est donc le rôle du marché des prêts à la production et du taux d'intérêt qui s'y établit ? C'est un rôle de dépendance totale vis-à-vis du taux d'intérêt tel qu'il a été déterminé plus haut et qui se manifeste, comme nous l'avons vu, d'une part via le taux de retour sur investissement et d'autre part sur le marché des prêts à la consommation. Ces deux derniers marchés sont les deux secteurs indépendants et importants du marché général du temps, le premier étant le marché le plus important pour le système productif.

²⁷ Pour de brillantes analyses des diverses formes de la théorie de la « productivité » de l'intérêt (l'idée néo-classique selon laquelle l'investissement produit un rendement d'intérêt parce que les biens du capital sont producteurs de *valeur*), voir les articles suivants de Frank A. Fetter : « The Roundabout Process of the Interest Theory, » *Quarterly Journal of Economics*, 1902, pp. 163-80, où la fort malencontreuse erreur de Böhm-Bawerk, qui s'était laissé entraîné par la théorie de la productivité, est réfutée ; « Interest Theories Old and New, » pp. 68-92, qui présente un long développement de la théorie de la préférence temporelle couplée à une critique des concessions d'Irving Fisher à la doctrine de la productivité ; voir aussi « Capitalization Versus Productivity, Rejoinder, » *American Economic Review*, 1914, pp. 856-859, et « Davenport's Competitive Economics, » *Journal of Political Economy*, 1914, pp. 555-562. La seule erreur de Fetter concernant la théorie de l'intérêt fut de nier l'affirmation de Fisher selon laquelle la préférence temporelle (ou, comme l'appelait Fisher, « l'impatience ») est un fait universel et *nécessaire* de l'action humaine. Pour une démonstration de cette importante vérité, voir Mises, *Human Action*, pp. 480 et suivantes [*L'Action humaine*, pp. 507 et suivantes].

²⁸ Sur l'incapacité de Keynes à percevoir ce point, voir la note 5, ci-dessus.

Dans ce tableau le marché du prêt à la production joue un rôle purement accessoire et dépendant. En fait, du point de vue de l'analyse fondamentale, il n'est nul besoin d'un quelconque marché des prêts à la production. Pour examiner cette conclusion, envisageons le cas d'une situation économique sans marché des prêts à la production. De quoi avons-nous besoin pour que cela soit possible ? Les individus épargnent, consommant moins que leur revenu. Ils *investissent alors directement* cette épargne dans la structure de production, poussés à investir par le taux du rendement d'intérêt — l'écart de prix — de l'investissement. Ce taux est déterminé, avec le taux sur le marché des prêts aux consommateurs, par les diverses composantes du marché temporel que nous avons décrites plus haut. Il n'y a dans ce cas aucun marché de prêts à la production. Il n'y a aucun prêt accordé par un groupe d'épargnants à un autre groupe d'investisseurs. Et il est clair que le taux d'intérêt existe encore dans la structure de production : il est déterminé par des facteurs qui n'ont rien à voir avec l'analyse du marché des prêts à la production que font habituellement les économistes.

8. La société par actions

Il est clair que, loin d'être un élément central, le marché des prêts à la production revêt une importance mineure et qu'il est facile d'imaginer un système productif qui fonctionne sans aucun marché de ce genre. Certes, répliqueront certains, ceci peut fort bien être le cas pour une économie primitive où chaque entreprise est possédée par un seul capitaliste-investisseur qui utilise sa propre épargne. Mais que ce passe-t-il dans notre économie moderne et complexe, où l'épargne et l'investissement sont *séparés* et sont des processus impliquant des groupes de gens différents — la première faisant intervenir une multitude d'individus éparpillés et le second quelques directeurs de firmes relativement peu nombreux ? Envisageons donc maintenant une deuxième situation possible. Jusqu'ici nous n'avons pas étudié en détail la question de savoir si chaque facteur ou entreprise était possédé par une seule personne ou conjointement par plusieurs. Considérons maintenant une économie dans laquelle les facteurs sont *possédés conjointement* par plusieurs personnes, comme c'est très souvent le cas dans le monde moderne, et regardons la différence que cela fait concernant notre analyse.

Avant d'étudier l'effet de telles compagnies possédées conjointement sur le marché des prêts à la production, nous devons faire une digression afin d'analyser la nature des ces compagnies elles-mêmes. Dans une firme possédée *conjointement*, au lieu que chaque capitaliste individuel

fasse ses propres investissements et qu'il prenne toutes les décisions d'investissement et de production, divers individus mettent en commun leur capital monétaire au sein d'une organisation, d'une *firme commerciale*, et prennent ensemble les décisions d'investissement de leur épargne conjointe. La firme achète alors les facteurs du sol, de la main-d'œuvre et des biens du capital, et vend plus tard le produit aux consommateurs ou aux capitalistes du rang inférieur. La firme est ainsi la propriétaire conjointe des services des facteurs et plus particulièrement du *produit* quand il est fabriqué et qu'il devient prêt à être vendu. La firme est la propriétaire du produit jusqu'à ce que ce dernier soit vendu contre de l'argent. Les individus qui ont apporté leur capital épargné à la firme sont, successivement, les propriétaires conjoint de : (a) le capital monétaire initial — l'épargne mise en commun, (b) les services des facteurs, (c) le produit des facteurs et (d) la monnaie obtenue par la vente du produit. Dans l'économie en rotation constante, leur propriété suit ce même motif, répété à chaque période, sans changement. En réalité, dans une firme possédée conjointement, la variété des actifs productifs qu'elle possède est grande. Toute firme est habituellement impliquée dans plusieurs processus productifs, chacun impliquant une période temporelle différente, et il est probable qu'elle soit impliquée à tout moment dans différents stades pour chacun des processus. Une firme a de bonnes chances de produire de telle sorte que sa production soit continue et qu'elle vende de nouvelles unités de son produit tous les jours.

Il est dès lors évident que si la firme demeure constamment dans les affaires, ses opérations représenteront à tout instant un mélange d'investissements et de ventes du produit. Ses actifs seront à tout moment un mélange de liquidités sur le point d'être investies, de facteurs tout juste achetés, de produits à peine commencés et de monnaie venant d'être perçue de la vente des produits. Il en résulte que, pour quelqu'un de superficiel, tout ce passe comme si la firme était une chose continuant automatiquement à exister et comme si la production était en quelque sorte hors du temps et instantanée, venant immédiatement après l'arrivée du facteur.

En fait, bien entendu, cette idée n'a absolument aucun fondement. Il n'y a pas de continuité automatique de l'investissement et de la production. La production continue parce que les propriétaires continuent à prendre la décision de produire : s'ils ne pensaient pas qu'il soit rentable de le faire, ils pourraient à tout moment modifier, réduire ou cesser totalement les opérations et les investissements. Et la production prend du *temps* pour passer de l'investissement initial au produit final.

A la lumière de notre analyse, nous pouvons classer les types d'actifs possédés par n'importe quelle firme (possédée conjointement ou individuellement) comme suit :

A. *La monnaie*

B. *Les biens productifs*

Mélange de facteurs, comme le sol et les biens du capital, représentant des services futurs (ce point sera analysé par la suite) ; divers stades du produit ; le produit fini.

Le marché fait une évaluation monétaire de la totalité de cet ensemble d'actifs. Nous verrons plus loin en détail comment. Revenons pour l'instant au cas simple d'un investissement effectué en une seule fois, investissement en facteurs fait à une date donnée, avec une vente du produit obtenu un an plus tard. C'était l'hypothèse de notre analyse initiale de la structure de production et nous verrons ci-dessous que la même analyse peut être appliquée au cas plus complexe d'un mélange d'actifs à différents stades de la production et même aux cas où une firme est engagée dans plusieurs processus de production différents et où elle produit des biens différents. Considérons un groupe d'individus mettant en commun leur capital monétaire épargné à la hauteur de 100 onces, achetant des facteurs avec ces 100 onces, obtenant un produit et le vendant à 105 onces un an plus tard. Le taux d'intérêt dans cette société est de 5 % par an et le taux du retour sur investissement est conforme à cette situation. Vient alors la question : *Selon quels principes les propriétaires individuels se répartissent-ils entre eux la part des actifs ?* Presque toujours, les individus s'intéressent grandement à connaître leur part des actifs communs, et les firmes sont par conséquent créées de telle sorte que la répartition des revenus soit connue de tous les propriétaires.

On pourrait dans un premier temps être enclin à dire que c'est simplement une affaire de négociation, comme dans le cas du produit possédé conjointement par tous les propriétaires des facteurs. Mais cette situation ne s'applique pas ici. Car dans le cas dont nous avons discuté plus haut, il n'existait aucun principe qui aurait permis de distinguer la part de la propriété revenant à l'un de celle revenant à un autre. Tout un groupe de personnes avait travaillé, prêté ses terres, etc., au processus de production et il n'y avait aucun moyen autre que la négociation pour répartir le revenu de la vente entre les participants. Ici chacun apporte au début une certaine quantité de capital monétaire. Par conséquent les proportions sont naturellement fixées dès le départ. Disons que les 100 onces de capital sont apportées par cinq individus comme suit :

<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>	<i>E</i>
40 onces d'or	20 onces d'or	20 onces d'or	15 onces d'or	5 onces d'or

Dit autrement *A* apporte 40 % du capital, *B* 20 %, *C* 20 %, *D* 15 % et *E* 5 %. Chaque propriétaire de la firme possède alors un pourcentage de tous les actifs identique à celui qu'il a apporté au départ. Ceci vaut à chaque étape du chemin et pour finir pour la monnaie obtenue de la vente du produit. Les 105 onces récoltées par la vente seront soit réinvesties dans le processus soit en seront « désinvesties ». En tout état de cause, la propriété de ces 105 onces sera distribuée selon des pourcentages égaux à ceux du capital investi. Cette structure naturelle de la firme est fondamentalement celle de la *société par actions*. Dans cette dernière chaque propriétaire-investisseur reçoit une *action* — un certificat de propriété proportionnel au montant investi dans le capital total de la société. Ainsi, si *A*, *B*,... *E* forment une société, ils peuvent émettre 100 actions, chacune représentant une valeur, ou un avoir, d'une once. *A* recevra 40 actions ; *B* 20 actions ; *C* 20 actions, etc. Après la vente du produit, chaque action vaudra 5 % de plus que sa valeur initiale, que sa valeur de *parité*.

Supposons qu'après la vente, ou en fait à tout moment avant la vente, une autre personne, *F*, souhaite investir dans cette société. Imaginons qu'elle veuille investir 30 onces d'or. Dans ce cas l'investissement en épargne monétaire de la société de 100 (si c'est avant la vente) ou 105 (si c'est après la vente) est augmenté de 30 onces. Trente nouvelles actions sont émises et données à *F*, et la valeur du capital de la firme augmente de 30 onces. Dans la très grande majorité des cas où le revenu monétaire est réinvesti continûment, la valeur capitalistique des actifs de la firme sera à tout moment la valeur estimée de tous les actifs, y compris les liquidités, les terres, les biens du capital et les produits finis. La valeur du capital de la firme s'accroît tout le temps par de nouveaux investissements et est maintenue par le réinvestissement que font les propriétaires une fois le produit vendu.

On appelle en général *capital* la somme de la valeur des actions ; la valeur à la *parité* du capital est le montant déboursé à l'origine, à la formation de la compagnie. A partir de ce moment la valeur totale des actifs du capital change avec le revenu gagné ou dans le monde de l'incertitude, avec les pertes subies, et à mesure que le capital est réinvesti dans la société ou qu'on l'en retire. La valeur totale du capital change en conséquence et la valeur de chaque action s'écartera de la valeur initiale de la même façon.

Comment le groupe des propriétaires gèrera-t-il les affaires de la compagnie ? Les décisions qu'il faut prendre conjointement seront prises par une sorte de système de vote. Le système de vote naturel que l'on s'attend à voir utilisé est celui d'un bulletin de vote par action, la décision se prenant à la majorité. Telle est précisément l'arrangement utilisé

dans les sociétés par actions et dans sa forme moderne, la *société commerciale*.

Bien entendu certains arrangements différeront de ce modèle, selon les désirs des propriétaires. Des *partenariats* peuvent être mis en place entre deux personnes ou davantage suivant divers principes. Habituellement, toutefois, si un partenaire touche proportionnellement plus que la part du capital qu'il a investi, c'est parce qu'il apporte davantage de son travail ou de ses terres à l'entreprise et qu'il est payé en conséquence. Comme nous le verrons, le taux payé au travail du « partenaire laborieux » sera approximativement égal à ce qu'il aurait pu gagner en travaillant ailleurs et il en va de même pour le paiement du sol ou de tout autre facteur originel qu'un partenaire possède et qu'il met à disposition de l'entreprise. Comme les partenariats sont presque toujours limités à peu de gens, les relations y sont plus ou moins informelles et n'ont pas besoin des mesures formelles de la société par actions. Ils tendent cependant à fonctionner de manière très similaire. Ils laissent davantage de place pour des arrangements particuliers. Ainsi, un partenaire peut toucher plus que sa part du capital parce qu'il est aimé et révérend par les autres ; cela s'apparente véritablement à un cadeau offert par autres partenaires. Les sociétés par actions s'en tiennent plus étroitement à un principe formel.

Le grand avantage de la société par action est de fournir un canal déjà existant pour les nouveaux investissements en capitaux issu de l'épargne. Nous avons vu combien il est facile d'attirer de nouveaux capitaux par l'émission de nouvelles actions. Il est également plus aisé pour chaque propriétaire de retirer ses capitaux de la firme. Cette plus grande facilité de retrait augmente très fortement la tentation d'investir dans la compagnie. Nous étudierons plus tard la détermination du prix des actions dans le monde réel de l'incertitude. Dans ce monde réel, il peut y avoir des avis très différents quant à la valeur estimée des actifs d'une firme, et donc quant à la valeur monétaire estimée de chaque part du capital de l'entreprise. Dans l'économie en rotation constante, cependant, toutes les estimations de la valeur monétaire seront d'accord entre elles — les principes de cette estimation seront examinés ci-dessous — et la valeur estimée des parts du capital sera donc la même pour tous et restera constante.

Si le marché des actions de ces sociétés fournit un canal tout prêt permettant d'accumuler de l'épargne, *il dépend entièrement des marges*. L'épargne ou la désépargne des capitalistes sont déterminées par les préférences temporelles et ces dernières déterminent les marges au sein de l'économie. La valeur du capital investi dans l'entreprise, c'est-à-dire de ses actifs productifs, sera égale à la somme des revenus du capital actua-

lisés au taux d'intérêt en vigueur. Si les marges sont de 5 %, le taux du rendement de l'intérêt sur le marché des actions (le ratio des dividendes d'une action sur son prix) tendra à être égal au taux d'intérêt existant partout ailleurs sur le marché du temps — dans le cas présent 5 %.

Nous avons ici encore affaire à une situation où les capitalistes offrent le capital qu'ils ont eux-mêmes épargné et qui est utilisé pour acheter des facteurs dans l'attente d'un bénéfice monétaire net. Les seules complications qui surviennent pour des compagnies ou des sociétés par actions sont que de nombreux capitalistes y participent et possèdent les actifs de manière conjointe, et que le prix d'un certain quantum de propriété sera déterminé par le marché, de sorte que le rendement du taux d'intérêt de toutes les parts individuelles du capital de l'entreprise sera celui de l'entreprise dans son ensemble. Si la firme achète des facteurs à un prix total de 100 et vend le produit un an plus tard à 105, soit un rendement de 5 %, alors, par exemple, 1/5 des actions de cette firme se vendra à prix global de 20 et rapportera un revenu annuel net d'une once. Les taux d'intérêt des actions, des parts du capital, tendront ainsi à être tous égaux au taux d'intérêt touché par la totalité du capital de la firme.²⁹

La règle de la majorité dans les sociétés par actions, par rapport au nombre total d'actions, ne veut pas dire que les droits de la minorité soient bafoués. Premièrement la mise en commun des ressources et la base du fonctionnement résultent d'actes volontaires de la part de toutes les parties concernées. Deuxièmement tous les actionnaires, tous les propriétaires, ont un intérêt en commun — l'augmentation du rendement monétaire et de leurs actifs, bien qu'ils puissent bien évidemment avoir des avis différents sur les moyens de parvenir à ce but. Troisièmement les membres de la minorité peuvent vendre leurs actions et se retirer de la compagnie s'ils le souhaitent.

²⁹ Les actions, les unités de droits de propriété,

« ont un caractère fongible : toute unité est exactement identique à une autre. [...] Nous avons affaire à une division mathématique d'un ensemble de droits. Cette qualité de fongibilité rend possible l'existence de marchés ou d'échanges organisés de matières premières ou de titres. [...] Avec ces unités fongibles de [...] droits de propriété, nous pouvons avoir une accélération des changements de propriétaires et d'appartenance aux différents groupes. [...] Si une occasion de se livrer à des transactions marchandes survient, l'unité de propriété possède une valeur de conversion rapide en espèces. Son propriétaire peut obtenir immédiatement les liquidités lui permettant de faire usage de ses richesses. » (Hastings Lyon, *Corporations and their Financing* [Boston: D.C. Heath, 1938], p. 11)

Les *parts* de la propriété, tout comme la propriété totale, sont ainsi devenues immédiatement vendables.

Les partenaires peuvent en fait définir leurs droits de vote et leurs droits de propriété comme ils le veulent, et il y a eu de nombreuses variantes de ces arrangements. L'une de ces formes de propriété commune, dans laquelle chaque propriétaire dispose d'un vote quel que soit le nombre d'actions qu'il possède, s'est appropriée dans les faits et de manière absurde le qualificatif de « coopérative ». Il est évident que les partenariats, les sociétés par actions et les sociétés commerciales sont *tous* des institutions éminemment *coopératives*.³⁰

Beaucoup de gens croient que l'analyse économique, si elle s'applique aux firmes possédées de manière individuelle, ne serait plus valable dans l'économie moderne des sociétés par action. Rien ne saurait être plus éloigné de la réalité. L'introduction des sociétés commerciales n'a pas fondamentalement modifié notre analyse du taux d'intérêt ou du processus d'épargne et d'investissement. Qu'en est-il de la séparation entre « direction » et propriétaires au sein de l'entreprise commerciale ? Il est certainement vrai que dans une société par action les propriétaires paient un travail de direction ayant pour objet de superviser leurs travailleurs, alors que les propriétaires individuels accomplissent en général eux-mêmes le travail de direction. Un directeur est tout autant un employé qu'un autre travailleur. Le président d'une société, tout comme le terrassier, est embauché par les propriétaires ; et tout comme le terrassier il dépense son labour dans le processus de production. Le prix du travail de direction est déterminé de la même façon que pour tout autre travail, comme nous le verrons plus loin. Sur le marché le revenu d'un propriétaire indépendant inclura *aussi* le salaire en vigueur pour ce type de travail de direction, que ne toucheront évidemment pas les propriétaires d'une société par actions. Nous voyons ainsi que, loin de rendre l'analyse économique obsolète, le monde moderne de la société commerciale facilite l'analyse en séparant et en simplifiant les fonctions de la production — et en particulier la fonction de direction.

Outre leur fonction d'apport de capitaux, les capitalistes des sociétés par actions assurent la fonction *entrepreneuriale*, qui est l'élément crucial guidant les processus de production vers la rencontre des désirs des consommateurs. Dans le monde réel de l'incertitude il faut un bon jugement pour décider comment évolue le marché, de sorte que l'investissement présent conduise dans le futur à des profits et non à des pertes. Nous traiterons plus loin de la nature du profit et de la perte et il suffit de

³⁰ La littérature traitant du prétendu « mouvement coopératif » est d'une qualité remarquablement faible. La meilleure source est *Co-operatives in the Petroleum Industry*, édité par K.E. Ettinge (New York: Petroleum Industry Research Foundation, 1947), et plus particulièrement la première partie de Ludwig von Mises, « Observations on the Co-operative Movement. »

suffit de dire ici que l'élément entrepreneurial actif est dû dans le monde réel à l'existence de l'incertitude. Nous avons analysé la détermination du taux d'intérêt pur, tel qu'il tend toujours à être et qu'il sera dans le monde certain de l'ERC. Dans l'ERC, où toutes les techniques, les demandes et les offres du marché, etc., du futur sont connues, la fonction d'investissement devient purement passive et attentiste. Il pourrait encore y avoir une fonction pour un travail de supervision ou de direction mais on peut l'analyser sous la rubrique du prix des facteurs du travail. Mais il n'y aurait plus de fonction entrepreneuriale parce que les événements futurs sont connus.

Certains ont prétendu, enfin, que les sociétés par actions séparent l'épargne et l'investissement. Les actionnaires épargnent et les directeurs effectuent les investissements. Ceci est totalement fallacieux. Les directeurs sont les *agents employés* par les actionnaires et sont soumis à la volonté de ces derniers. Tout actionnaire individuel non satisfait des décisions de la majorité des propriétaires peut vendre ses parts. Il en résulte que ce sont bel et bien les *actionnaires* qui épargnent et les *actionnaires* qui investissent les fonds.³¹

Certaines personnes affirment que puisque la plupart des actionnaires ne « s'intéressent » pas aux affaires de leur compagnie, ils ne contrôlent en réalité pas la firme mais permettent à ce contrôle de passer dans les mains des directeurs employés. Or l'intérêt manifesté par un actionnaire est certainement une question de préférence personnelle et reste sous son contrôle. Préférant ne pas s'y intéresser, il permet aux directeurs de continuer à faire ce qu'ils font ; le véritable contrôle est cependant toujours le sien et il contrôle ses agents de manière absolue.³² Une analyse typique prétend que :

La maximisation des dividendes des actionnaires en tant que groupe n'est pas l'objectif unique, ni même le plus important. Au lieu de cela les employés de direction chercheront à améliorer les revenus à long terme et la position concurrentielle de la firme ainsi que leur propre prestige de directeurs.³³

Mais « améliorer les revenus à long terme » équivaut à maximiser le revenu des actionnaires, et quoi d'autre pourrait développer le « prestige » des directeurs ? D'autres théoriciens donnent dans le mysticisme

³¹ Voir Mises, *Human Action*, pp. 301-305, 703-705 [*L'Action humaine*, pp. 322-325, 743-746].

³² Les batailles menées par les fondés de pouvoirs ces dernières années sont une preuve manifeste de ce contrôle.

³³ Edgar M. Hoover, « Some Institutional Factors in Business Decisions, » *American Economic Review, Papers and Proceedings*, mai 1954, p. 203.

pur en considérant la « société commerciale » — nom conceptuel que nous donnons à une institution possédée par des individus en chair et en os — comme une entité existant « réellement » et agissant par elle-même.³⁴

9. Les sociétés par actions et le marché des prêts à la production

Nous sommes désormais prêts à nous embarquer dans l'analyse de l'effet des sociétés par actions sur le marché des prêts à la production.

Prenons le cas de la firme mentionnée plus haut, d'un capital total d'une valeur de 130 onces et possédée par six actionnaires. La firme rapporte un revenu net de 5 % par an à tous ses propriétaires et ceci constitue le taux d'intérêt obtenu par toutes les firmes de l'économie.

Nous avons déjà vu comment l'entreprise avait augmenté son capital de 30 onces par la vente de nouvelles actions à *F*. Voyons ce qui se passe lorsqu'un prêt à la production lui est accordé. Supposons que la firme emprunte 20 onces pour une période de cinq ans sur le marché des prêts à la production. Que se passe-t-il ? Elle a échangé un bien futur — la promesse de payer une somme monétaire dans le futur — contre de la monnaie présente. Cette monnaie présente a été offerte par un épargnant, *G*. Il est clair que c'est *G* qui a épargné et qui est le capitaliste dans cette transaction, alors que les actionnaires *A-F* offrent ici des biens futurs ; de plus ce sont les actionnaires qui investissent le nouveau capital dans le système productif. Superficiellement cela semble constituer un bon exemple de la séparation de l'épargne et de l'investissement.

Mais regardons la transaction de plus près. *G* a apporté un nouveau capital, d'une valeur de 20 onces, à la firme pour une durée de cinq ans. Les propriétaires *A-F* prennent ce nouveau capital et l'investissent en biens futurs, c'est-à-dire en facteurs de production. En d'autres termes, *A-F* sont à la hauteur de 20 onces des investisseurs intermédiaires de l'épargne des créanciers. Quel sera le taux d'intérêt de ce prêt ? Il est évident qu'il sera de 5 % dans l'ERC, c'est-à-dire qu'il dépendra entièrement du rendement du taux d'intérêt en vigueur dans la structure de production et se manifestant par les marges. La raison devrait en être claire. Nous avons déjà vu comment le taux d'intérêt est déterminé dans la structure de production ; nous avons supposé qu'il était partout de 5 %. Supposons maintenant que la firme propose de payer à *G* un rendement de 3 % pour le prêt. Il est évident que *G* ne lui prêtera pas 20

³⁴ Voir par exemple Gerhard Colm, « The Corporation and the Corporation Income Tax in the American Economy, » *American Economic Review, Papers and Proceedings*, mai 1954, p. 488.

onces à 3 % s'il peut obtenir 5 % comme actionnaire dans la même firme ou dans une autre. Inversement l'entreprise n'est pas en mesure de payer plus de 5 % à G car son retour sur investissement net ne sera que de 5 %. Si le maximum que la firme peut payer est de 5 % et que le minimum que le créancier peut accepter est de 5 %, il est évident que la transaction se fera à 5 %.

Il est clair que G , le créancier potentiel sur le marché des prêts, n'est pas fondamentalement différent de F , celui qui a investi en actions. Les deux ont épargné de l'argent au lieu de le dépenser en consommation, et les deux souhaitent vendre le capital qu'ils ont épargné en échange de biens futurs afin de toucher un intérêt. Les préférences temporelles de F et de G , ainsi que celles de tous les autres individus, sont cumulées sur le marché du temps pour arriver au taux d'intérêt ; F et G sont tous deux des épargnants nets à ce taux d'intérêt. La courbe du taux d'intérêt est ainsi déterminée par les diverses préférences temporelles et le taux final est fixé par la courbe de l'épargne d'une part et par celle de la demande de biens présents de l'autre. La courbe de demande est constituée (uniquement) par la demande productive des travailleurs et des propriétaires fonciers et par la demande de consommation des consommateurs-emprunteurs. F et G sont tous deux des épargnants nets, qui cherchent à investir leur capital au meilleur taux. Il n'y a aucune différence essentielle entre la méthode d'investissement du capital de F et celle de G ; *la différence entre investir en actions et prêter de l'argent aux entreprises est principalement d'ordre technique*. La séparation entre l'épargne et l'investissement qui se produit dans le deuxième cas n'a aucune importance. L'intérêt du retour sur investissement, fixé par l'épargne totale d'une part et les demandes totales des propriétaires de facteurs de l'autre, *détermine complètement le taux d'intérêt sur le marché des prêts à la production* ainsi que le taux de rendement des capitaux. Le marché des prêts à la production n'a absolument aucune importance du point de vue de l'analyse fondamentale : il est même inutile d'essayer de construire des courbes d'offre et de demande pour ce marché, car son prix est déterminé ailleurs.³⁵ Que le capital épargné parte en investissements via des

³⁵ Comme le dit brillamment Frank Fetter :

« Le contrat [portant sur l'intérêt] est basé sur l'intérêt économique [c'est-à-dire sur « l'intérêt naturel » correspondant au différentiel de prix entre les stades] et tend à s'y conformer. [...] C'est l'intérêt économique que nous cherchons à expliquer de manière logique à travers la nature économique des biens. La question de l'intérêt contractuel est un problème secondaire — d'ordre légal et commercial — cherchant à déterminer qui aura le bénéfice du revenu découlant de la possession des biens. Il est étroitement lié à la question de la propriété. » (Fetter, « Recent Discussions of the Capital Concept, » pp. 24–25)

actions ou via des prêts importe peu. La seule différence réside dans les contraintes légales. De fait, même la différence légale entre le créancier et le propriétaire est négligeable. Le prêt accordé par *G* a augmenté la valeur du capital des actifs de la firme, la faisant passer de 130 à 150. Les 150 onces investies rapportent 5 %, soit 7,5 onces par an. Examinons la situation et voyons qui sont les véritables propriétaires (cf. figure 53).

Actifs 150	Passif 20
	Capital des propriétaires 130

Figure 53 : Répartition de la propriété des actifs d'une société par action

Sur ce diagramme la case de gauche représente les actifs à tout instant. Nous voyons dans les cases de droite que 130 onces de ces actifs représentent le capital des propriétaires et que 20 onces représentent le passif — par exemple des reconnaissances de dettes envers les créanciers. Mais que veut dire cette « représentation » ? Elle veut dire que si, par exemple, la firme devait être liquidée et se retirer des affaires, 20 onces de ses actifs seraient utilisées pour payer les créanciers et 130 iraient aux propriétaires légaux. Cela veut de plus dire que, sur les 7,5 onces de revenus nets annuels, 6,5 vont aux propriétaires légaux et 1 once va aux créanciers, chacun touchant 5 % sur son épargne. En fait chaque groupe touche 5 % sur son *investissement*, car les créanciers ne sont-ils pas tout autant des investisseurs que les actionnaires ? En réalité les créanciers ne sont-ils pas *propriétaires* d'une partie des actifs de l'entreprise d'une valeur de 20 onces, et ne possèdent-ils pas les revenus correspondant à ces 20 onces ? Quelles sont les fonctions de la propriété que les créanciers n'ont *pas* par rapport aux actionnaires ? Du point de vue légal les créanciers ont même la *priorité* sur les actifs d'une société et sont payés avant les actionnaires. Ils sont par conséquent les vrais propriétaires de ces actifs. On pourrait dire que puisqu'ils ne sont pas actionnaires ils ne participent pas au vote portant sur les décisions de la société, mais il existe de nombreuses situations où les sociétés par ac-

tions émettent des actions *sans droits de vote*, leurs détenteurs ne participant pas aux affaires de l'entreprise, même s'ils touchent une valeur proportionnelle des revenus.

Nous devons en conclure que sur le plan économique et même dans la loi ordinaire il n'y a aucune différence entre les actionnaires et les créanciers prêtant aux producteurs ; tous deux sont également des offreurs de capital, tous deux perçoivent un rendement d'intérêt fixé par le marché général du temps et tous deux possèdent une part proportionnelle des actifs de la compagnie. Les différences entre les deux sont purement techniques et sémantiques. Il est vrai que notre étude n'a porté jusqu'ici que sur l'économie en rotation constante, mais nous verrons que le monde réel de l'incertitude ne change pas les fondements de notre analyse.³⁶

Dans les écrits récents on a de plus en plus reconnu l'identité essentielle entre actionnaires et créanciers, contrairement à la vieille tradition postulant un net clivage entre eux. Mais il est curieux que cette nouvelle littérature interprète cette identité précisément de la mauvaise façon : au lieu de considérer les créanciers comme des propriétaires-actionnaires, elle traite les actionnaires comme des créanciers. Dit autrement la bonne approche est de considérer les créanciers comme de véritables propriétaires partiels de la firme ; or la nouvelle littérature sur ce sujet traite les actionnaires comme de simples créanciers de l'entreprise, conformément à cette nouvelle tradition qui dépeint les employés de la direction comme les véritables propriétaires contrôlant la firme. Les directeurs sont décrits comme possédant en quelque sorte la firme et payant un intérêt aux créanciers ainsi qu'un dividende aux actionnaires, à l'image de ce qui est fait lors du paiement d'un facteur quelconque — et représentant un coût de production fait à contrecœur. En réalité les directeurs ne sont que des agents payés par les actionnaires et ce sont ces derniers qui décident la part de leurs revenus à réinvestir dans l'entreprise et la part à « prendre à la firme » sous la forme de « dividendes ».

La distinction couramment faite entre « dividendes » et « bénéfices non distribués » n'est pas utile à l'analyse économique. Les bénéfices non distribués ne sont pas nécessairement réinvestis ; ils peuvent être sortis des investissements pour être encaissés et distribués plus tard sous la forme de dividendes. Les dividendes, par ailleurs, ne sont pas nécessairement dépensés en consommation : ils peuvent être investis dans une autre entreprise. Cette distinction est donc trompeuse. Les revenus sont

³⁶ « Le créancier est toujours un quasi partenaire du débiteur ou un quasi propriétaire d'une propriété gagée ou hypothéquée. » Mises, *Human Action*, p. 536 [*L'Action humaine*, p. 565]. Voir aussi Fetter, « Recent Discussions of the Capital Concept, » p. 432.

réinvestis ou ne le sont pas ; et tous les revenus de l'entreprise constituent les revenus des propriétaires individuels.

L'épargne peut être canalisée par des intermédiaires avant d'entrer sur le marché des prêts à la production (ou à la consommation). *Trouver* un investissement productif est l'une des tâches des entrepreneurs et il est souvent plus pratique pour tous que l'individu, au lieu de décider lui-même des bons canaux d'investissement, prête ou investisse son argent dans d'autres institutions spécialement créées pour être expertes en investissement. Ces institutions peuvent servir de canaux, réunissant les petites économies d'individus isolés, dont les investissements sont en eux-mêmes trop faibles pour qu'il vaille le coût de leur trouver un marché. Les institutions investissent alors les fonds en connaissance de cause sous la forme de sommes plus importantes. Un exemple typique est celui du *fond d'investissement*, qui vend son propre capital aux individus et utilise ensuite les fonds pour acheter le capital d'autres compagnies. Dans l'ERC l'intérêt touché par l'épargne individuelle au travers d'intermédiaires sera égal à l'intérêt obtenu par des investissements directs moins le coût des services de l'intermédiaire, dont le prix est déterminé sur le marché comme tous les autres prix. Ainsi, si le taux d'intérêt du marché est de 5 % et que le coût des services d'un intermédiaire est de 1 %, ceux qui dans l'ERC placent leur épargne par la méthode pratique du recours à un intermédiaire toucheront un rendement d'intérêt de 4 % sur l'investissement de leurs économies.

Nous avons ainsi vu le peu d'importance du marché des prêts à la production en tant que facteur déterminant et indépendant dans la fixation du taux d'intérêt du marché ou dans le système productif.

Il est dans de nombreux cas pratique de désigner par des termes différents le taux d'intérêt sur les marchés des prêts contractuels et le taux d'intérêt arrivant sous la forme du revenu des investissements consécutif aux marges. Nous pouvons appeler le premier *taux d'intérêt contractuel* (où l'intérêt est fixé à la signature du contrat) et le second *taux d'intérêt naturel* (i.e. l'intérêt venant « naturellement » des investissements dans des processus de production, plutôt que celui officiellement inclus dans un contrat d'échange). Les deux taux d'intérêt coïncideront bien sûr dans l'ERC.

Tout au long de notre analyse nous avons fait une hypothèse implicite qui pourrait être modifiée : que les individus essaieront toujours d'obtenir le rendement d'intérêt le plus élevé. C'est sur cette base que nous avons présenté les actions d'arbitrage et l'uniformité finale de l'ERC. Nous avons supposé que chaque investisseur essaierait de gagner autant qu'il le peut par son investissement. Ceci pourrait ne pas être toujours vrai et les critiques de l'économie ne se sont jamais lassés de re-

procher aux économistes de négliger les fins autres que monétaires. L'économie ne néglige toutefois pas ces fins. En fait l'analyse praxéologique les inclut explicitement. Comme nous l'avons souligné à plusieurs reprises, chaque individu essaie de maximiser son revenu *psychique* et ceci ne se traduira par une maximisation de son revenu *monétaire* que si les autres fins psychiques sont neutres. La facilité avec laquelle l'économie peut s'accommoder de fins non monétaires peut être facilement vue. Supposons que le taux d'intérêt dans la société soit de 5 %. Imaginons cependant qu'il y ait une ligne de production qui dégoûte bon nombre de gens, investisseurs compris. Dans une société où, par exemple, la fabrication d'armes est mal vue, un simple arbitrage n'arrivera pas à rendre les rendements de l'industrie d'armement égaux à ceux des autres industries. Nous ne parlons pas ici du dégoût des consommateurs d'armes qui pourrait, bien entendu, se refléter dans une demande plus faible du produit. Nous parlons du dégoût spécifique des producteurs et plus particulièrement des investisseurs. En raison de cette répulsion psychique, certains investisseurs exigeront un rendement plus élevé dans l'industrie de l'armement que dans les autres industries. Il est possible, par exemple, qu'ils puissent réclamer un rendement d'intérêt de 10 % dans l'industrie de l'armement alors que le taux d'intérêt général est de 5 %. Quels seront alors les facteurs qui devront payer cet escompte plus élevé ? Nous n'anticiperons pas trop les résultats de nos analyses ultérieures en disant que les propriétaires de facteurs *non spécifiques*, c'est-à-dire de facteurs pouvant être employés ailleurs (ou strictement parlant, dont les *services* peuvent être employés ailleurs) n'accepteront certainement pas un rendement monétaire plus bas dans l'industrie de l'armement que dans les autres industries. Dans l'ERC leurs prix dans cette industrie seront donc les mêmes que dans toutes les autres. En fait ils pourraient même être plus élevés si les propriétaires partagent l'antipathie particulière des investisseurs envers une participation à l'industrie de l'armement. La charge représentée par des prix plus bas aux différents stades de la production sera donc supportée par les facteurs *purement spécifiques* à cette industrie, ceux qui *doivent* y être consacrés s'ils veulent simplement rester dans le système productif. Sur le long terme de l'ERC ce ne seront pas des biens du capital, parce que les biens du capital ont toujours besoin d'être reproduits et que les ressources équivalentes peuvent quitter l'industrie petit à petit ou rapidement, selon la durabilité du bien du capital et la durée du processus nécessaire à sa production. Le facteur spécifique pourrait être le travail mais ceci est empiriquement peu probable car le travail est presque toujours un facteur non spécifique pouvant partir vers plusieurs métiers. Il

est donc vraisemblable que ce seront les facteurs spécifique *du sol* qui subiront le gros d'un rendement plus faible.

Le contraire se produira dans le cas d'une industrie à laquelle la plupart des investisseurs désirent fortement participer pour une raison ou pour une autre. Dans ce cas ils accepteront un rendement d'intérêt plus faible dans ce processus de production. La pression de la concurrence du marché obligera, une fois encore, à payer les facteurs non spécifiques au même prix dans toutes les industries, bien que le prix puisse être plus bas si les propriétaires des facteurs désirent particulièrement travailler dans cette industrie. Les prix plus élevés au sein des différents stades de la production sont donc obtenus par les propriétaires des facteurs spécifiques, en général les facteurs du sol.

Le taux d'intérêt tend ainsi toujours à être le même sur tous ses sous-marchés et sous ses diverses formes. Dans l'ERC les taux seront uniformément égaux partout. Cette conclusion doit cependant être modifiée en vue d'indiquer que les taux d'intérêt différeront conformément à une composante « psychique », positive ou négative, suivant qu'il y ait un profond dégoût ou un puissant attrait des investisseurs envers un processus de production particulier.³⁷ Nous pouvons dire que dans le cas d'un attrait particulier les investisseurs « consomment » le plaisir d'investir dans un processus particulier et qu'ils paient le prix d'un rendement plus faible ; dans le cas d'un dégoût particulier, ils facturent davantage en raison de la désutilité particulière. Il convient toutefois de souligner que ces différences de rendement ne se produisent pas si *une seule personne* aime beaucoup ou n'aime pas du tout une certaine industrie mais uniquement s'il y a une somme significative de préférences marquées dans une direction ou dans l'autre. Ce type de consommation, positive ou négative, est partie prenante du processus de production et survient directement lors de cette dernière, à la différence de la consommation ordinaire où elle a lieu à la fin du processus de production.

10. Les forces affectant les préférences temporelles

La praxéologie ne peut jamais fournir d'explication ultime aux préférences temporelles d'un individu. Celles-ci sont déterminées psychologiquement par chaque personne et doivent donc être considérées en dernière analyse comme des données par les économistes. L'analyse praxéologique peut toutefois révéler quelques vérités sur les préférences

³⁷ Des composantes psychiques similaires peuvent intervenir sur le marché des prêts à la consommation — par exemple si un certain emprunteur suscite chez la plupart un puissant attrait ou une forte aversion.

temporelles en utilisant des hypothèses *ceteris paribus*. Ainsi, comme nous l'avons vu plus haut, chaque personne a une préférence temporelle dépendant de son stock monétaire. Un stock plus réduit entraînera un taux de préférence temporelle plus élevé pour chaque unité monétaire demeurant en sa possession, jusqu'à ce que finalement le taux de préférence temporelle devienne infini lorsque les réserves de monnaie — ou plus précisément de monnaie destinée à la consommation — sont suffisamment basses. Dans ce cas on fait varier un élément, le stock monétaire, et l'échelle de valeur est sinon supposée demeurer constante. Nous pouvons ainsi jauger de cette façon les effets d'un changement d'un des déterminants, à savoir le stock monétaire.

En réalité ce n'est pas son stock de *monnaie* qui compte pour ses préférences temporelles mais la valeur *réelle* de son stock monétaire. Dans l'ERC, où le pouvoir d'achat de l'unité monétaire demeure inchangé, les deux sont bien entendu identiques. *Ceteris paribus*, une augmentation de son revenu réel — des ajouts réels à ses réserves de monnaies — feront baisser son taux de préférence temporelle le long de sa courbe. Bien sûr, sur le plan historique, il n'y a aucune raison pour laquelle sa *courbe* de préférence temporelle devrait rester inchangée. Il est cependant important de savoir, pour une courbe inchangée, que son taux de préférence temporelle diminuera.

Il existe d'autres éléments qui entrent en jeu dans la détermination des courbes de préférence temporelle. Supposons par exemple que les gens soient certains que le monde arrive à sa fin à une date donnée dans un futur proche. Que se passerait-il pour les préférences temporelles et pour le taux d'intérêt ? Les hommes s'arrêteraient de faire des provisions pour leurs futurs besoins et d'investir dans tous les processus de production plus longs que le plus court d'entre eux. Les biens futurs deviendraient presque sans valeur par rapport aux biens présents, les préférences temporelles en faveur des biens présents augmenteraient et le taux d'intérêt pur deviendrait presque infini. Inversement si les gens devenaient immortels et restaient en bonne santé suite à la découverte d'un nouveau médicament, les préférences temporelles tendraient à devenir bien plus faibles, il y aurait une grande augmentation de l'investissement et le taux d'intérêt pur chuterait fortement.

11. La structure temporelle des taux d'intérêt

Il est clair que les taux d'intérêt naturels sont grandement flexibles : ils tendent à être uniformes et changent facilement lorsque les anticipations entrepreneuriales évoluent. Dans le monde réel les prix des divers

facteurs et des produits intermédiaires ainsi que ceux des produits finis, sont soumis à des fluctuations continues, comme le sont le prix des titres et le rendement d'intérêt. Il est également clair que le taux d'intérêt des prêts à court terme évolue facilement en cas de changement des conditions. Lorsque le taux d'intérêt naturel évolue les nouveaux prêts portant sur de brèves périodes peuvent facilement s'adapter au changement.

Une difficulté semble toutefois surgir dans le cas des prêts à *long terme* accordés aux producteurs. Voilà apparemment un élément parfaitement rigide dans le système, et qui ne peut s'adapter au taux d'intérêt naturel des investissements qu'après un long délai. Après tout un prêt à 20 ans est contracté à un taux d'intérêt initial demeurant fixe pendant toute la durée du prêt : n'est-ce pas un élément figé ne pouvant pas s'adapter aux conditions et aux évaluations changeantes ? Cette analyse superficielle est incorrecte. Les reconnaissances de dettes à long terme peuvent également être achetées et vendues sur un marché. La plupart de ces dettes à long terme sont appelées des *obligations* et elles s'échangent sur un marché florissant et flexible. Le taux d'intérêt fixé au début n'a pas d'importance. Ainsi, un prêt à long terme de 100 onces fait l'objet d'un contrat à un taux d'intérêt fixe de 5 %, soit 5 onces par an. Si le taux d'intérêt général monte les gens tendront à vendre leurs obligations, qui ne leur rapportait que 5 % et à investir leur argent ailleurs — dans des entreprises, dans des actions d'une entreprise ou dans des prêts à court terme. Cette volonté accrue de vendre des obligations — une hausse de la courbe d'offre — fait baisser le *prix* de l'obligation jusqu'à ce que le *rendement* de l'intérêt soit pour l'acheteur identique au taux d'intérêt général pratiqué ailleurs. Ainsi, si le taux d'intérêt général monte de 5 à 10 %, le prix de l'obligation baissera de 100 à 50, de sorte que le rendement annuel fixe de 5 corresponde à un intérêt rapportant 10 %. L'élément important dans un investissement en obligations n'est pas le taux d'intérêt initial (le rendement fixe sur la valeur « au pair » de l'obligation) mais le *rendement* de l'intérêt par rapport au prix de l'obligation sur le marché. Une baisse générale du taux d'intérêt fera inversement monter le prix de l'obligation au-dessus de sa valeur initiale et fera baisser son rendement en-dessous de 5 %. A mesure que le jour de l'échéance de l'obligation se rapproche, le prix sur le marché de l'obligation se rapproche quant à lui bien sûr rapidement de sa valeur initiale, jusqu'à être vendu à cette valeur puisque le montant remboursé est égal à celle-ci, c'est-à-dire au principal du prêt.

Il est clair que dans l'ERC les taux d'intérêt de toutes les périodes seront égaux. La *tendance* à cette égalité à tout instant a été mise en doute dans le cas de *changements futurs anticipés* du taux d'intérêt. Bien que

peu d'attention ait curieusement été consacrée à ce sujet, la théorie dominante veut que, sur le marché des prêts, il n'y ait pas de tendance à l'égalisation si un changement des taux d'intérêt est anticipé pour le futur proche.³⁸ Supposons que le taux d'intérêt soit actuellement de 5 % et que l'on s'attende à ce qu'il reste à ce niveau. Le taux d'intérêt des prêts sera le même, 5 %, pour toutes les échéances. Supposons au contraire que l'on s'attende à ce que le taux d'intérêt augmente régulièrement dans le futur proche, disons de 1 % par an jusqu'à atteindre 9 % dans quatre ans. Dans ce cas, puisque l'on s'attend à ce que le taux à court terme (disons le taux d'intérêt sur les prêts d'un an ou moins) augmente durant les quatre années à venir, le taux actuel à long terme pour cette période — à savoir le taux actuel pour des prêts d'une durée de cinq ans — sera une moyenne des futurs taux à court terme attendus durant ces années futures. Le taux actuel des prêts à cinq ans sera de $(5\% + 6\% + 7\% + 8\% + 9\%) / 5$, soit 7 %. Le taux à long terme sera la moyenne des taux à court terme sur la période en question. Les taux à long terme seront par conséquent proportionnellement plus élevés que les taux à court terme lorsque l'on s'attend à ce que ces derniers augmentent, et plus bas lorsqu'on s'attend à ce que les taux à court terme baissent (voir la figure 54).

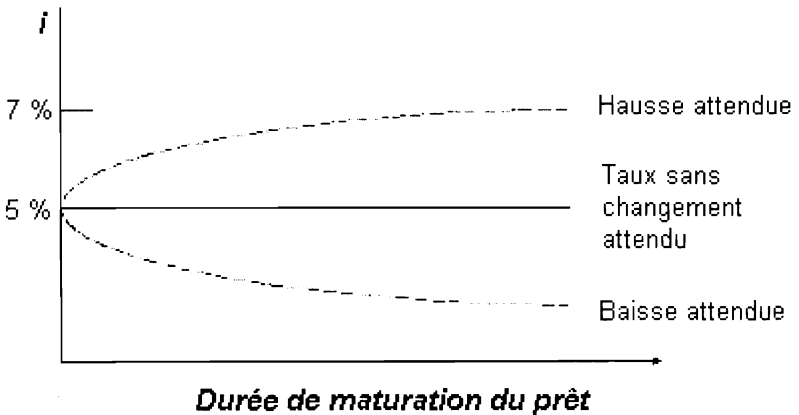


Figure 54 : Taux d'intérêt à long terme conçus comme moyennes des taux d'intérêt à court terme

Il s'agit toutefois d'une théorie qui suppose le problème déjà entièrement résolu. Supposons que l'on anticipe une hausse des taux d'intérêt : pourquoi devrait-elle se limiter à une hausse des *taux à court terme* ?

³⁸ Voir ainsi Friedrich A. Lutz, « The Structure of Interest Rates » dans *Readings in the Theory of Income Distribution*, pp. 499–532.

Pourquoi l'anticipation ne devrait-elle pas s'appliquer aussi aux taux à long terme de sorte qu'ils montent eux aussi ?³⁹ La théorie repose sur l'hypothèse parfaitement intenable qu'elle cherche à prouver, à savoir que les taux à court et à long termes n'ont pas tendance à être égaux. L'hypothèse selon laquelle un changement du taux d'intérêt ne se produira qu'à court terme est totalement infondée et va à l'encontre de notre démonstration selon laquelle les taux à court et à long termes tendent à changer de concert. En outre la théorie repose sur l'hypothèse implicite que les individus se contenteront de demeurer des prêteurs à « court terme » à 5 % pendant que leurs camarades investisseurs gagneraient 7 % sur le marché à long terme, simplement parce qu'ils s'attendent à ce qu'au bout du compte, en restant sur le marché à court terme, ils gagneront une moyenne de 7 %. *Qu'est-ce qui empêche un prêteur actuel à court terme de vendre ses prêts rapportant 5 % sur le moment pour acheter des prêts à 7 % à long terme, d'attendre la hausse présumée des prêts à court terme au-dessus de 7 % au bout de deux ans et de revenir sur le marché à court terme, gagnant alors 8 ou 9 % ?* S'il le fait il ne gagnera pas simplement 7 % comme le postule le diagramme précédent (soit directement par des prêts à long terme soit par une moyenne des prêts à court terme de 5 à 9 %) ; il touchera 7 % + 7 % + 8 % + 9 %, soit une moyenne annuelle de 7,6 %. En essayant de le faire, il mettra en branle un *irrésistible* mouvement d'arbitrage des prêts à court terme vers les prêts à long terme, le taux d'intérêt des premiers augmentant suite aux ventes des prêts sur le marché et celui des prêts à long terme baissant, *jusqu'à ce que le taux d'intérêt soit uniforme dans toute la structure temporelle.*

La même chose se produit dans le cas de l'anticipation d'une future baisse. Les prêts à long terme ne peuvent pas demeurer à l'équilibre en dessous des prêts à court terme pendant un certain temps, car sinon il y aurait un mouvement présent des prêts à long terme vers les prêts à court terme sur le marché, jusqu'à ce que les taux d'intérêt soient égaux dans toute la structure temporelle et que le mouvement d'arbitrage prenne fin.

Le taux d'intérêt tendra ainsi toujours à être uniforme dans toute sa structure temporelle. Que se passe-t-il si l'on s'attend à ce que le taux d'intérêt *change* dans le futur proche ? Dans ce cas il y aura un processus similaire à celui du cas de la spéculation sur les marchandises. Des spéculateurs feront monter le taux d'intérêt dans l'attente d'une hausse im-

³⁹ Depuis l'écriture de ce texte, le professeur Lockett a publié une critique de Lutz en partie similaire. Voir Dudley G. Lockett, « Professor Lutz and the Structure of Interest Rates, » *Quarterly Journal of Economics*, février 1959, pp. 131-144. Voir aussi J.M. Culbertson, « The Term Structure of Interest Rates, » *ibid.*, novembre, 1957, pp. 485-517.

minente ou le feront baisser s'ils anticipent une baisse. A l'évidence, plus on s'attend à ce que la hausse ou la baisse arrive rapidement, plus l'effet sur les spéculateurs sera proportionnellement grand, et plus son impact sera grand sur le mouvement actuel du taux. Dans le cas d'une marchandise les stocks seraient conservés dans l'attente d'une hausse de la demande et du prix, puis mis en vente, accélérant ainsi la transition vers le prix final fixé par les forces de l'offre et de la demande sous-jacentes. De la même façon, la monnaie tendra dans le cas présent à être conservée dans les encaisses monétaires et retenue hors des investissements, jusqu'à ce que le taux atteigne le niveau supérieur attendu, où elle tendra à quitter les encaisses monétaires pour s'ajouter aux investissements si l'on s'attend à ce que le taux d'intérêt diminue. Cette action accélérera la transition vers le taux déterminé par la nouvelle configuration des préférences temporelles fondamentales. Tout comme les erreurs spéculatives vis-à-vis du prix des marchandises entraînent des pertes et suscitent un nouveau changement vers le prix « réel » sous-jacent, les erreurs spéculatives seront ici aussi auto-correctrices et conduiront le taux d'intérêt vers le niveau déterminé par les préférences temporelles sous-jacentes.

Le diagramme de la structure temporelle de l'intérêt tendra dès lors plutôt à être comme celui montré par la figure 55.

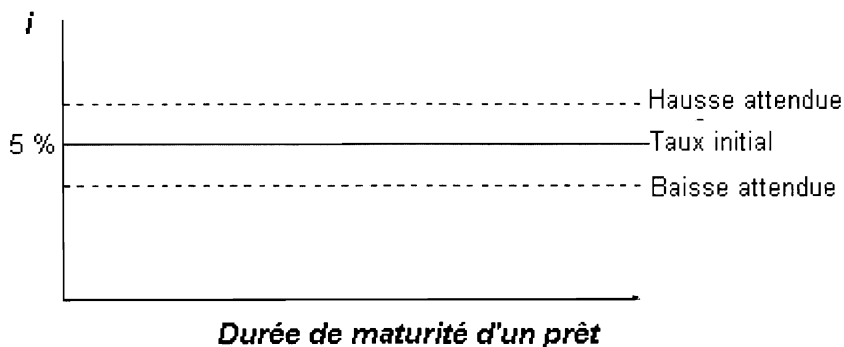


Figure 55 : Structure temporelle des taux d'intérêt

L'absurdité de la séparation des taux d'intérêt à long terme et à court terme devient évidente lorsque l'on se rend compte que le taux d'intérêt de base est le taux d'intérêt naturel des investissements et non l'intérêt sur le marché des prêts à la production. Nous avons déjà vu l'identité essentielle du taux des revenus sur le marché des prêts avec celui du marché des actions. Si nous considérons le marché des actions, il devient évident qu'il n'y a aucune distinction entre les taux des investissements à

long et à court termes. Différentes firmes participent à des stades de production de durées variables ; pourtant le marché des actions égalise le taux d'intérêt pour tous les investissements, mettant tellement de côté les différences de structure temporelle qu'il devient difficile pour de nombreux auteurs de saisir le concept même de période de production. Mais comme les opérations sur le marché des actions et sur les marché des prêts sont fondamentalement les mêmes, il est évident qu'il n'y a aucune différence d'explication causale entre les taux d'intérêt à court et à long termes. Les auteurs qui postulent une différence essentielle entre la nature des taux à long et à court termes ont été induits en erreur par un penchant courant amenant à considérer le marché du temps comme exclusivement confiné au marché des prêts alors qu'en fait ce dernier est un marché entièrement dérivé.⁴⁰

Dans la pratique réelle il peut arriver que le marché à court terme ou à long terme puisse bouger en premier, l'autre marché le suivant par la suite. Celui des deux qui changera en premier dépend des conditions concrètes.⁴¹

Annexe : Schumpeter et l'intérêt à taux zéro

Feu le professeur Joseph Schumpeter avait proposé une théorie de l'intérêt soutenant que le taux d'intérêt serait nul dans l'économie en rotation constante. Il devrait être clair, suite à l'analyse précédente, que le taux d'intérêt (le taux d'intérêt *pur* dans l'ERC) ne pourrait jamais être nul. Il est déterminé par les préférences temporelles individuelles, qui sont toutes positives. Pour soutenir sa position, Schumpeter fut forcé d'affirmer, comme Frank Knight, que le capital se maintient de lui-même en permanence au sein de l'ERC. S'il n'y a pas de problème de maintien, alors il semble qu'il ne soit nullement nécessaire de payer un intérêt afin de préserver la structure du capital. Cette analyse, déjà traitée

⁴⁰ Il est remarquable que dans son étude empirique de la structure temporelle des taux d'intérêt, Charles Walker ait trouvé une tendance irrésistible à l'égalisation des taux d'intérêt, mais qu'il fut forcé de multiplier ses hypothèses afin d'essayer de démontrer qu'il s'agissait là d'une preuve en faveur de la théorie selon laquelle les taux d'intérêt ne s'égalisent pas nécessairement. Charles E. Walker, « Federal Reserve Policy and the Structure of Interest Rates on Government Securities, » *Quarterly Journal of Economics*, février 1954, pp. 19–42. L'article de Walker a le mérite considérable de démontrer l'impossibilité d'un maintien par le gouvernement du différentiel d'intérêt face à la poussée égalisatrice du marché. Cf. Lockett, « Professor Lutz and the Structure of Interest Rates, » note de la page 143.

⁴¹ Voir Mises, *Human Action*, p. 541 [*L'Action humaine*, p. 571].

plus haut, découle apparemment de l'état statique de J.B. Clark et semble s'en déduire purement *par définition*, puisque la valeur du capital est conservée par définition dans l'ERC. Mais ceci ne constitue bien entendu en rien une réponse ; la question importante est : *Comment* cette constance est-elle maintenue ? Et la seule réponse possible est qu'elle l'est par les décisions des capitalistes poussés par le taux du rendement de l'intérêt. Si le taux de l'intérêt payé était nul, il s'ensuivrait une consommation complète du capital.⁴²

La critique convaincante par Mises et Robbins de la théorie de l'intérêt à taux zéro de Schumpeter, que nous avons essayé de présenter ci-dessus, a été attaquée par deux disciples de Schumpeter.⁴³ Premièrement ils nient que la constance du capital soit supposée par définition dans l'ERC de Schumpeter ; elle serait au lieu de cela « déduite des conditions du système ». Quelles sont ces conditions ? Il y a d'abord l'absence d'incertitude concernant l'avenir. Ceci semble être en fait une condition valant pour toute ERC. Mais Clemence et Doody ajoutent : « Il n'y a pas non plus de préférence temporelle à moins que nous ne l'introduisons comme hypothèse spécifique, auquel cas elle peut être positive ou négative selon les préférences, et il n'est pas nécessaire d'en discuter plus longtemps. » Avec une telle idée de la préférence temporelle, il n'y a effectivement rien à dire. L'intérêt pur, exigeant de payer un intérêt, est entièrement fondé sur la préférence temporelle et si nous

⁴² Voir Mises, *Human Action*, pp. 527-529 [*L'Action humaine*, pp. 556-558]. Voir aussi Lionel Robbins, « On a Certain Ambiguity in the Conception of Stationary Equilibrium » dans *Readings in Economic Analysis* édité par Richard V. Clemence, (Cambridge : Addison-Wesley Press, 1950), I, p. 176 et suivantes.

⁴³ Richard V. Clemence et Francis S. Doody, *The Schumpeterian System* (Cambridge : Addison Wesley Press, 1950), pp. 28-30.

supposons nonchalamment que cette dernière n'existe pas ou qu'elle n'a aucune influence notable, alors on en déduit facilement que le taux d'intérêt pur est nul. La « preuve » de ces auteurs consiste simplement à ignorer le fait puissant et universel de la préférence temporelle.⁴⁴

⁴⁴ Comme ce fut le cas avec tous les théoriciens qui ont essayé de nier la préférence temporelle, Clemence and Doody mettent rapidement de côté *les prêts à la consommation*. Comme l'avait souligné Frank A. Fetter il y a plusieurs années, seule la préférence temporelle peut intégrer l'intérêt sur les prêts à la consommation comme à la production en une explication unifiée unique. Les prêts aux consommateurs sont clairement dissociés des explications de l'intérêt fondées sur la « productivité » et ils sont évidemment dus à la préférence temporelle. Cf. Clemence et Doody, *The Schumpeterian System*, note de la page 29.

7

Production : la détermination générale du prix des facteurs

1. L'imputation de la valeur actualisée du produit marginal

Jusqu'à présent nous avons étudié le taux d'intérêt tel qu'il serait déterminé dans l'économie en rotation constante, c'est-à-dire tel qu'il *tend* à être déterminé dans le monde réel. Nous allons maintenant étudier la détermination du prix des divers facteurs de production dans les mêmes conditions, c'est-à-dire telle qu'elle tend à se produire dans le monde réel et telle qu'elle se produirait dans l'économie en rotation constante.

A chaque fois que nous avons abordé la détermination du prix des facteurs productifs, nous avons parlé du prix d'une *unité de leurs services*, c'est-à-dire du prix de leur *location*. Afin de mettre de côté l'analyse de la détermination du prix des facteurs en tant que « tous », représentant une série des services unitaires futurs, nous avons supposé qu'aucun homme d'affaires n'achetait de facteurs (que ce soit le sol, le travail ou les biens du capital) directement et qu'il se contentait d'acheter des unités de services de ces facteurs. Nous continuerons pour le moment à faire cette hypothèse. Nous abandonnerons plus tard cette hypothèse restrictive et étudierons le prix des facteurs en tant que tous.

Au chapitre 5 nous avons vu que lorsque tous les facteurs sont spécifiques il n'existe aucun principe de détermination du prix que nous puissions offrir. En pratique la seule chose que l'analyse économique puisse dire au sujet de la détermination du prix des facteurs productifs dans ce cas, c'est que la négociation volontaire entre les propriétaires des facteurs réglera la question. Tant que les facteurs sont tous purement spécifiques l'analyse économique peut difficilement en dire plus sur les dé-

terminants de leur prix. Quelles doivent donc être les conditions pour que nous puissions être plus précis quant à la détermination du prix des facteurs ?

L'explication actuellement à la mode sur ce sujet tourne autour du caractère *fixe* ou *variable* de la proportion des divers facteurs utilisés de manière combinée pour obtenir une unité du produit. Si les facteurs ne peuvent être combinés que dans certaines proportions fixes pour produire une quantité donnée du produit, alors, prétend-on, il ne peut y avoir de prix bien déterminé ; si les proportions des facteurs peuvent être modifiées pour produire un résultat donné, alors le prix de chaque facteur peut être isolé et déterminé. Examinons cette affirmation. Supposons qu'un produit valant 20 onces d'or soit produit par trois facteurs, tous purement spécifiques à cette production. Supposons que les proportions soient variables, de sorte qu'un produit valant 20 onces puisse être fabriqué soit par 4 unités du facteur *A*, 5 unités du facteur *B* et 3 unités du facteur *C*, soit par 6 unités de *A*, 4 unités de *B* et 2 unités de *C*. Comment cela aidera-t-il l'économiste à dire quoi que ce soit de plus à propos du prix de ces facteurs que le fait qu'il sera déterminé par la négociation ? Les prix seront ici encore déterminés par la négociation et il est évident que la possibilité de faire varier la proportion des facteurs ne nous aide pas le moins du monde à déterminer la valeur ou la part spécifique de chaque produit particulier. Comme chaque valeur est purement spécifique il n'existe aucun moyen nous permettant d'affirmer analytiquement comment le prix d'un facteur est obtenu.

L'importance fallacieuse mise sur la variabilité des proportions comme base de la détermination du prix des facteurs par la littérature actuelle résulte de la méthode d'analyse aujourd'hui dominante. Une firme typique unique est prise en compte, son prix de vente et *les prix des facteurs étant donnés*. Puis la proportion des facteurs est supposée pouvoir varier. Il peut ainsi être montré que si le prix du facteur *A* augmente par rapport à celui de *B*, alors la firme utilisera moins de *A* et davantage de *B* dans la fabrication du produit. A partir de là on déduit des courbes de demande pour chacun des facteurs et les prix de ces derniers sont alors obtenus.

Les erreurs de cette approche sont nombreuses. La principale consiste à baser une explication causale de la détermination du prix d'un facteur sur *l'hypothèse que les prix des facteurs sont donnés*. Contrairement à ce qui est fait là, nous ne pouvons pas expliquer le prix des facteurs en les supposant donnés dès le début de l'analyse.¹ On suppose ensuite que le

¹ La tendance mathématique au remplacement des concepts de cause et d'effet par la détermination mutuelle a contribué à la volonté de pratiquer le raisonnement circulaire. Voir Rothbard, « Toward a Reconstruction of Utility and

prix d'un facteur change. Mais *comment* ce changement peut-il avoir lieu ? Il n'existe pas de changements sans cause sur le marché.

Il est vrai que ceci constitue la façon dont le marché se présente à une firme typique. Mais se focaliser sur une firme unique et sur la réaction de son propriétaire n'est pas la voie adéquate pour parvenir à la théorie de la production : elle est au contraire trompeuse, comme dans le cas présent. Dans la littérature actuelle cet accent mis sur la firme unique plutôt que sur l'interdépendance des firmes dans l'économie a conduit à construire dans le cadre de la théorie de la production un édifice hautement compliqué et en grande partie sans valeur.

Toute cette discussion sur les proportions fixes et variables est en fait technique et non économique, et ce seul fait aurait dû alerter les auteurs qui font du caractère variable la clé de leur explication des prix.² La seule conclusion technique que nous connaissons grâce la *praxéologie* pure est la loi des rendements, déduite au début du premier chapitre. D'après la loi des rendements il existe un optimum de la proportion des facteurs, les autres facteurs étant donnés, dans l'obtention de tout produit. Cet optimum peut correspondre aux *seules* proportions permettant de produire le bien, ou il peut correspondre à une répartition des proportions parmi d'autres. Le premier cas est celui de proportions fixes, le second celui de proportions variables. Les deux cas sont compris dans la loi plus générale des rendements et nous verrons que notre analyse du prix des facteurs se base uniquement sur cette loi praxéologique et non sur des hypothèses techniques plus restrictives.

La question clé n'est en fait pas celle de la variabilité mais de la *spécificité* des facteurs.³ Pour qu'il y ait détermination du prix des facteurs, il faut que les facteurs soient *non spécifiques* et qu'ils soient utiles dans plusieurs processus de production. Ce sont les prix de ces facteurs non spécifiques qui sont déterminés. Si, dans un cas particulier, un seul facteur est spécifique, alors son prix est lui aussi déterminé : c'est la différence résiduelle entre la somme du prix des facteurs non spécifiques et le prix du facteur commun. Mais quand il y a plus d'un facteur spécifique

and Welfare Economics, » p. 236 ; et Kauder, « Intellectual and Political Roots of the Older Austrian School. »

² A l'évidence plus la période temporelle est longue, plus les proportions d'un facteur tendront à être variables. Sur le plan technique des durées variables sont nécessaires pour réarranger les différents facteurs.

³ Ce qui justifie la conclusion de Mises, *Human Action*, p. 336, comparée par exemple à l'analyse de George J. Stigler dans *Production and Distribution Theories*. Mises ajoute une restriction importante : si les facteurs sont utilisés dans *tous* les processus suivant les mêmes proportions fixes, alors là aussi seule la négociation peut déterminer leur prix.

dans chaque processus, seul le prix résiduel *cumulé* est déterminé et le prix de chacun des facteurs spécifiques ne peut être déterminé que par la négociation.

Pour arriver aux principes de la détermination du prix, sautons d'abord à la conclusion et retraçons ensuite le processus permettant d'y parvenir. Tout capitaliste essaiera d'employer un facteur (ou plutôt les services d'un facteur) au prix qui sera au moins *inférieur à la valeur actualisée (escomptée) de son produit marginal*. La *valeur du produit marginal* correspond au revenu monétaire pouvant être attribué, ou « imputé », à une unité de service du facteur. C'est une valeur du produit « marginal » parce que l'offre du facteur se fait par unités discrètes. Cette VPM (valeur du produit marginal) est *actualisée*, escomptée au taux de préférence temporelle de la société, c'est-à-dire au taux d'intérêt en cours. Supposons par exemple qu'une unité d'un facteur (disons la valeur journalière d'une certaine parcelle de terrain ou la valeur d'un jour d'effort d'un certain travailleur) donne, de manière imputable, à la firme un produit qui sera vendu dans un an pour 20 onces d'or. La VPM de ce facteur est de 20 onces. Mais c'est un bien futur. La *valeur présente (actualisée) du bien futur*, et c'est cette valeur actualisée qui est achetée *aujourd'hui*, sera égale à la VPM escomptée au taux d'intérêt en vigueur. Si le taux d'intérêt est de 5 %, la VPM actualisée sera de 19 onces. Pour l'employeur — le capitaliste — le montant maximum que vaut l'unité du facteur est donc désormais de 19 onces. Le capitaliste voudra bien acheter ce facteur à tout prix inférieur ou égal à 19 onces.

Supposons maintenant que le ou les propriétaires capitalistes d'une entreprise paient 15 onces par unité à ce facteur. Comme nous le verrons en plus grand détail par la suite, ceci veut dire que le capitaliste fait un *profit pur* de 4 onces car il touche 19 onces de la vente finale. (Il obtient 20 onces lors de la vente finale, mais une once résulte de sa préférence temporelle et de l'attente et ne constitue pas un profit pur ; les 19 onces sont la *valeur actualisée* de sa vente finale.) Cependant, le voyant, d'autres entrepreneurs s'engouffreront dans la brèche pour récolter ces profits. Ces capitalistes devront retirer le facteur au premier capitaliste et pour cela payer plus de 15 onces, disons 17. Ce processus continue jusqu'à ce que le facteur rapporte sa pleine VAPM (valeur actualisée du produit marginal) et qu'il ne reste plus aucun profit pur. Le résultat est que dans l'ERC tout facteur pouvant être isolé rapportera sa VAPM et que celle-ci sera son prix. Ainsi, chaque facteur rapportera sa VAPM et le capitaliste gagnera le taux d'intérêt du moment pour acheter des biens futurs avec son épargne. Dans l'ERC, comme nous l'avons vu, tous les capitalistes percevront le même taux d'intérêt et aucun profit pur ne sera fait. Le prix de vente d'un bien sera nécessairement égal à la somme des

VAPM de ses facteurs augmentée du taux du rendement de l'intérêt sur les investissements.

Il est clair que si la valeur marginale d'une unité spécifique des services d'un facteur peut être isolée et déterminée, alors la pression concurrentielle du marché obligera *son prix à être égal à sa VAPM dans l'ERC*. Tout prix supérieur à la valeur actualisée du produit marginal des services d'un facteur sera refusé par un capitaliste ; tout prix inférieur sera poussé à la hausse par les actions concurrentielles des entrepreneurs se disputant ces facteurs par l'intermédiaire d'offres à des prix plus élevés. Ces actions conduiront dans le premier cas à la disparition des pertes et dans le second à la disparition du profit pur, lorsque l'heure de l'ERC sera venue.

Quand un facteur peut être isolé, c'est-à-dire si la valeur estimée de ses services peut être séparée de celles des autres facteurs, alors son prix tendra toujours à s'établir au niveau de sa VAPM. Le facteur ne peut manifestement pas être isolé si, comme il a été dit dans la note 3 du présent chapitre, il doit toujours être combiné avec un autre facteur particulier dans des proportions fixes. Si cela se produit, alors seul le prix du produit cumulé des facteurs peut être donné, les prix individuels ne pouvant être quant à eux déterminés qu'au travers de la négociation. De plus, comme nous l'avons dit, si les facteurs sont purement spécifiques au produit, quelle que soit la variabilité des proportions utilisées dans leur combinaison, ils ne pourront pas être isolés.

Ce sont dès lors les facteurs non spécifiques qui peuvent être directement isolés ; un facteur spécifique peut l'être s'il est le seul facteur spécifique dans la combinaison, auquel cas son prix est donné par la différence entre le prix du produit et la somme des prix des facteurs non spécifiques. Mais par quel processus le marché isole-t-il et détermine-t-il la part (la VPM d'une certaine unité d'un facteur) du revenu obtenu par la production ?

Revenons à la loi fondamentale de l'utilité. Quelle sera la valeur marginale d'une unité d'un bien ? Elle sera égale à l'évaluation que l'individu fait de la fin qui devrait demeurer insatisfaite si l'unité était retirée. Si un homme possède 20 unités d'un bien et que les utilisations qui en sont faites sont classées de 1 à 20 sur son échelle de valeur (1 étant le classement le plus élevé), alors la perte d'une unité — quelle que soit la fin qu'elle satisfait *actuellement* — équivaldra à la perte de l'utilisation classé 20ème sur son échelle. Par conséquent l'utilité marginale d'une unité du bien est classée au numéro 20 sur l'échelle de valeur de l'individu. Toute unité supplémentaire acquise satisfera la fin la mieux classée *parmi celles non encore satisfaites*, c'est-à-dire de numéro 21 — rang nécessairement *inférieur* aux fins déjà satisfaites. Plus le

stock d'un bien est grand, plus la valeur de son utilité marginale est donc basse.

Une analyse similaire peut aussi être appliquée à un bien de production. Une unité d'un bien de production sera évaluée d'après le revenu qui serait perdu si une unité du bien l'était. Ceci peut être déterminé par la connaissance qu'a l'entrepreneur de son « rôle dans la production », c'est-à-dire des diverses manières dont les facteurs peuvent être techniquement combinés pour fabriquer certains produits, et par son estimation de la courbe de demande des acheteurs de son produit, c'est-à-dire des prix qu'ils seraient prêts à payer pour se le procurer. Supposons maintenant qu'une firme combine des facteurs de la façon suivante :

$$4 X + 10 Y + 2 Z \rightarrow 100 \text{ onces d'or.}$$

Quatre unités de X plus dix unités de Y plus deux unités de Z donnent un produit vendu à 100 onces d'or. Supposons maintenant que l'entrepreneur estime que si une unité de X était éliminée il se produirait la chose suivante :

$$3 X + 10 Y + 2 Z \rightarrow 80 \text{ onces d'or.}$$

La perte d'une unité de X , les autres facteurs restant constants conduit à une perte de *revenu brut de 20 onces d'or*. Ceci constitue alors la valeur du produit marginal d'une unité dans ce cas et pour cet usage.⁴

Le processus est également réversible. Supposons ainsi que la firme produise à présent suivant ces dernières proportions et récolte 80 onces d'or. Si elle ajoute une quatrième unité de X à la combinaison, les autres quantités restant constantes, elle gagnera 20 onces d'or de plus. Ici aussi, par conséquent, la VPM de cette unité est de *20 onces d'or*.

Cet exemple faisait implicitement l'hypothèse d'un cas de proportions variables. Que se passe-t-il si les proportions sont nécessairement figées ? Dans ce cas la perte d'une unité de X exigerait de renoncer à des quantités proportionnelles de Y , Z , etc. La combinaison des facteurs basée sur 3 X serait alors la suivante :

$$3 X + 7,5 Y + 1,5 Z \rightarrow 75 \text{ onces d'or.}$$

(en supposant qu'il n'y a aucun changement de prix du produit final)

Avec des proportions fixes, la valeur du produit marginal du facteur variable serait donc plus grande, dans ce cas de 25 onces d'or.⁵

⁴ Strictement parlant nous devrions utiliser des VPM *actualisées* ici, mais ne prendre en compte que les VPM à ce stade a pour seule conséquence de simplifier les choses.

⁵ Nous postulons ici que des quantités égales de facteurs produisent des quantités égales de produit. La fameuse question de la validité de cette condition

Ignorons pour le moment les variations de la VPM *au sein* de chaque processus de production et considérons uniquement les variations de VPM entre différents processus. Ceci est fondamental car, après tout, il est nécessaire d'avoir un facteur utilisable dans plus d'un processus de production avant que sa VPM puisse être isolée. Inévitablement la VPM différera alors entre les processus, car les diverses combinaisons des facteurs et les prix des produits seront différents. Pour chaque facteur il existe dès lors une liste d'investissements possibles dans divers processus de production, chacun ayant une VPM différente. Les VPM (ou, plus exactement, les VPM actualisées), peuvent être classées par ordre décroissant. Par exemple, pour le facteur X :

25 onces
 24 onces
 22 onces
 21 onces
 20 onces
 19 onces
 18 onces
 14 onces
 etc.

Supposons que nous partions dans l'économie avec un stock nul du facteur et que nous ajoutions ensuite une unité. Où cette unité sera-t-elle employée ? Il est évident qu'elle le sera pour l'usage ayant la plus grande VAPM. La raison en est que les capitalistes des divers processus de production se feront concurrence pour l'usage du facteur. Mais l'usage pour lequel la VAPM est de 25 peut emporter l'unité du facteur devant les autres concurrents et ne peut le faire au bout du compte qu'en payant l'unité 25 onces d'or. Lorsque la deuxième unité du stock arrive dans la société, elle part vers le deuxième usage le mieux classé à un prix de 24 onces, et un processus similaire se produit à mesure que de nouvelles unités s'ajoutent. *Au fur et à mesure qu'une offre nouvelle s'ajoute, la valeur du produit marginal d'une unité diminue. A l'inverse, si l'offre (c'est-à-dire l'offre totale dans l'économie) d'un facteur diminue, la va-*

(parfois énoncée dans un langage mathématique prétentieux comme la question de « la linéarité et de l'homogénéité de la fonction de production ») est facilement résolue si nous nous rendons compte que la proposition : des causes égales produisent des résultats égaux est l'axiome technique majeur dans la nature. Tous les cas qui semblent réfuter cette règle ne le font qu'en apparence ; en réalité les exceptions supposées impliquent toujours une certaine « indivisibilité » où l'un des facteurs, en fait, ne peut pas être modifié proportionnellement avec les autres.

leur du produit marginal augmente. Les mêmes lois s'appliquent bien entendu à la VAPM, car il s'agit simplement de la VPM actualisée avec un facteur commun, le taux d'intérêt pur du marché. Ainsi, à mesure que l'offre augmente, une liste de plus en plus grande des emplois disponibles sera utilisée, et les VPM obtenues seront de moins en moins importantes.

Sur un graphique, nous pouvons considérer que cette situation est celle de la figure 56.

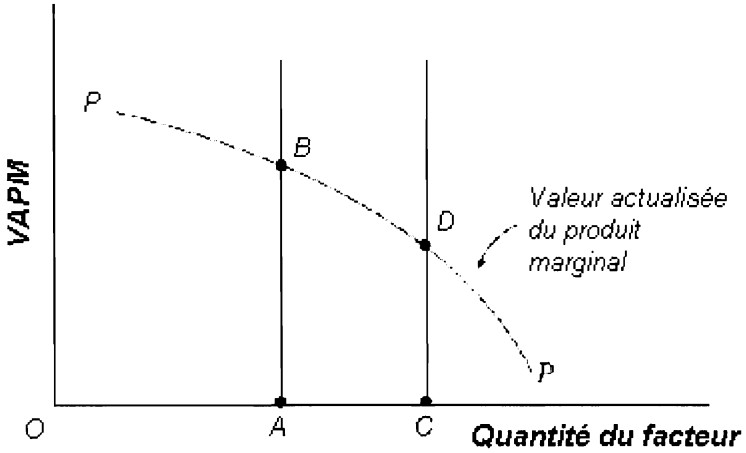


Figure 56 : Influence de l'offre d'un facteur sur la valeur de son produit marginal

La ligne PP est la courbe de la valeur du produit marginal (ou de la VPM actualisée) d'un facteur. Elle est *toujours décroissante* lorsque l'on part vers la droite, parce que les nouvelles unités offertes vont toujours vers les usages les plus productifs en termes de revenu. L'axe horizontal représente la quantité offerte du facteur. Quand l'offre est OA, la VPM est AB. Quand l'offre est supérieure à OC, la VPM est inférieure à CD.

Disons qu'il y a 30 unités du facteur X disponibles dans l'économie et que la VPM correspondant à cette offre est de 10 onces. Le prix de la 30ème unité tendra alors à être de 10 onces et sera de 10 onces dans l'ERC. Ceci découle de la tendance du prix d'un facteur à être égal à sa VPM. Mais nous devons nous rappeler qu'il existe une tendance inexorable à l'uniformité du prix de toutes les unités d'un bien sur l'ensemble du marché. Ceci doit s'appliquer à un facteur productif tout autant qu'à un autre bien. En fait cela résulte de la loi fondamentale de l'utilité que nous avons étudiée. Car, comme les unités d'un facteur sont par défini-

tion interchangeable, la valeur d'une unité sera égale à la valeur de toutes les autres à tout instant. La valeur de chaque unité d'un bien sera égale à celle de l'usage le moins bien classé et actuellement rempli par une unité. Dans le cas présent, chaque unité du facteur aura un prix de 10 onces d'or.

Supposons par exemple que le propriétaire de l'unité du facteur au service de l'usage le mieux classé dans notre liste demande à percevoir comme prix 24 onces au lieu de 10 onces. Dans ce cas le capitaliste de cette ligne de production peut refuser de louer les services de ce facteur et de surenchérir sur l'unité employée dans un usage moins bien classé, disons en payant 10,5 onces pour celle-ci. La seule possibilité restant au propriétaire du facteur ayant demandé 24 onces est de remplacer l'autre facteur, employé à un usage de rang inférieur, à 10 onces. En fait tous les facteurs bougeront jusqu'à ce que les prix qu'ils peuvent obtenir soient uniformes sur l'ensemble du marché de leurs services.

Le prix de X est dès lors déterminé à 10 onces. Il l'est par la VPM (ou plutôt la VAPM) de l'offre, qui décroît lorsque l'offre augmente et vice versa. Supposons que Y soit un facteur non spécifique et que Z soit un facteur *spécifique* au processus particulier considéré plus haut. Supposons de plus que, par un processus analogue, la VAPM et donc le prix de Y s'établissent à deux onces.

A ce stade nous devons réintroduire le concept de la production *au sein* de chaque ligne. Nous avons discuté des VPM des facteurs transférés d'un usage vers un autre. Dans notre exemple une unité de X peut avoir une VPM (ou une VAPM) de 20 onces dans un usage particulier ; or son prix, tel qu'il est déterminé par la VPM de l'usage le moins bien classé dans lequel il est employé, est de 10 onces. Ceci signifie que, dans cet usage, le capitaliste loue pour 10 onces un facteur qui lui en rapporte 20. Encouragé par ce profit il louera davantage d'unités du facteur, jusqu'à ce que la VPM dans cet usage soit égale à la VPM dans l'usage le moins bien classé, c'est-à-dire jusqu'à ce qu'elle soit égale au prix du facteur : 10 onces. Le même processus se produira pour tous les autres usages. La tendance sera donc toujours (et elle se réalisera toujours dans l'ERC) à ce que *la VAPM d'un facteur soit identique pour toutes les lignes de production*. Nous verrons bientôt pourquoi l'achat plus important d'un facteur y compris au sein d'une même ligne fera baisser la VPM dans celle-ci.

Supposons ainsi que les prix de X et Y soient respectivement de 10 et de 2 onces et que tous les capitalistes aient arrangé leur production de façon à ce que dans chaque ligne la VAPM de chacun de ces deux facteurs soit égale à son prix. Supposons en outre que le point d'équilibre pour cet usage particulier soit la combinaison :

$$3 X + 10 Y + 2 Z \rightarrow 80 \text{ onces d'or.}$$

En y substituant les prix donnés plus haut de X et Y :

$$30 + 20 + 2 Z \rightarrow 80 \text{ onces d'or.}$$

$$2 Z \rightarrow 30 \text{ onces d'or.}$$

$$Z \rightarrow 15 \text{ onces d'or.}$$

Par conséquent $Z = 15$ onces d'or.

Le prix du facteur spécifique Z , résidu des autres facteurs, est donc déterminé à 15 onces.

Il est évident que l'impact d'un changement de la demande des consommateurs pour un facteur spécifique sera bien plus grande, dans un sens ou dans l'autre, qu'elle ne le sera pour le prix de l'emploi d'un facteur non spécifique.

On comprend maintenant clairement pourquoi l'on peut être tenté, dans l'analyse du prix des facteurs, de considérer que pour la firme les prix des facteurs sont des données externes et qu'elle adapte tout simplement sa production à ces prix. Toutefois, du point de vue analytique, il devrait être évident que le vecteur de l'ensemble des VPM est le facteur déterminant, et que le processus le moins bien classé en termes de VPM transmettra, par l'intermédiaire du prix des facteurs, son message, pour ainsi dire, aux différentes firmes, chacune utilisant le facteur à un niveau tel que sa VAPM soit alignée avec son prix. Mais le facteur déterminant ultime est la courbe de VAPM et non le prix du facteur. Pour faire la distinction nous pouvons appeler *vecteur de la VAPM générale* d'un facteur le vecteur total de toutes ses VAPM, et *vecteur de la VAPM particulière* le vecteur spécial des VAPM au sein d'un processus ou d'un stade de production particulier. Le vecteur de la VAPM *générale* détermine le prix du stock d'un facteur, puis les vecteurs de la VAPM *particulière* de chaque processus de production s'alignent de sorte que les VAPM du facteur soient égales à son prix. La figure 56 ci-dessus donnait la courbe de VAPM *générale*. Les VPM particulières sont des sous-vecteurs du vecteur plus large regroupant toutes les possibilités — le vecteur de la VPM générale.

En résumé le prix des facteurs productifs sont déterminés comme suit : Quand un facteur peut être isolé son prix tendra vers la valeur actualisée de son produit marginal et sera égal à cette VAPM dans l'ERC. Un facteur pourra être isolé s'il est non spécifique, c'est-à-dire s'il est utile dans plus d'un processus de production ou si c'est le *seul* facteur non spécifique d'un processus. Le prix d'un facteur non spécifique s'établira à sa VAPM, telle que déterminée par le vecteur de la VAPM générale, vecteur de toutes les VAPM possibles, étant données diverses unités du stock dans l'économie. Comme les usages les plus producteurs

de valeur seront retenus en priorité, et que les moins producteurs de valeur seront abandonnés en premier, la courbe de la VPM générale diminue lorsque l'offre augmente. Les diverses VPM particulières au sein des différents processus seront arrangées de manière à être égales au prix du facteur établi par la VAPM générale. La VAPM imputée à un facteur spécifique est la différence résiduelle entre le prix du produit et la somme des prix des facteurs non spécifiques.

L'utilité marginale d'une unité d'un bien est déterminée par la courbe d'utilité marginale décroissante d'un individu évaluant une certaine quantité, un certain stock de ce bien. De la même façon le prix sur le marché d'un bien de consommation est déterminé par la courbe — décroissante — de la demande globale des consommateurs et par son intersection avec le stock ou l'offre existante du bien. Nous cherchons ici à étudier le problème encore plus en détail et à trouver la réponse à deux questions générales : Qu'est-ce qui détermine le prix des facteurs de production sur le marché et qu'est-ce qui détermine la quantité des biens qui seront produits ? Nous avons vu dans cette section que le prix d'un facteur est déterminé par l'intersection de la courbe décroissante de sa productivité marginale générale en valeur (actualisée) et de la courbe de l'offre existante (du stock) du facteur dans l'économie.

2. La détermination de la Valeur Actualisée du Produit Marginal

A. L'actualisation

Si la VAPM détermine le prix des services d'un facteur non spécifique, qu'est-ce qui détermine l'allure et la position de la courbe de VAPM ? En premier lieu, il est par définition clair que la courbe de VAPM est la courbe de VPM du facteur *actualisée*. Il n'y a aucun mystère dans l'*actualisation* : comme nous l'avons dit, la VPM du facteur est escomptée conformément au taux d'intérêt pur en vigueur sur le marché. La relation entre la courbe de VPM et la courbe de VAPM peut être illustrée par la figure 57.

L'offre du facteur est la ligne EF à la quantité donnée OE . La ligne pleine représente la courbe de VPM pour diverses quantités offertes. La VPM de l'offre OE est EA . La ligne brisée D_1D_1 est la courbe de la valeur actualisée du produit marginal pour un certain taux d'intérêt. Comme elle est escomptée, elle est uniformément plus basse que la courbe de VPM. En termes absolus elle est relativement plus basse à la gauche du graphique parce qu'une même diminution en pourcentage entraîne une baisse absolue plus forte là où la quantité est la plus grande. La VAPM pour l'offre OE est égale à EB . EB sera le prix du facteur dans

l'économie en rotation constante. Supposons maintenant que le taux d'intérêt augmente, suite bien entendu à une hausse des préférences temporelles. Ceci veut dire que le taux d'escompte pour toutes les VPM hypothétiques sera plus élevé et que les niveaux absolus se situeront plus bas. La nouvelle courbe de VAPM est donnée par la ligne en pointillés D_2D_2 . Le nouveau prix pour la même offre du facteur est EC , prix inférieur au précédent.

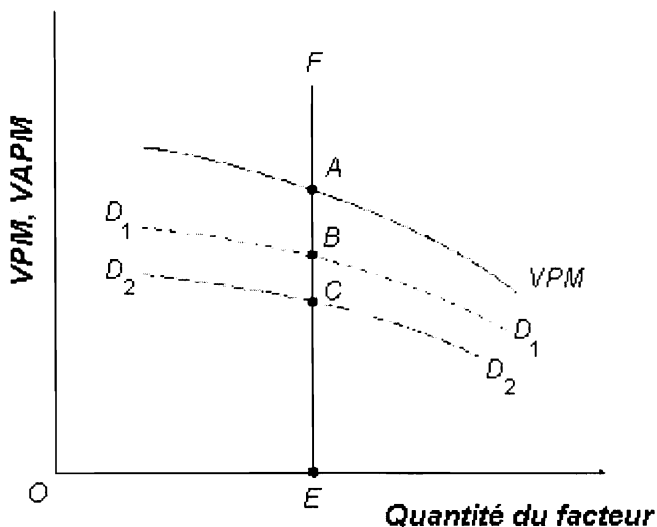


Figure 57 : Effets des changements du taux d'intérêt sur la valeur actualisée du produit marginal quand l'offre du facteur évolue

L'un des déterminants de la courbe de VAPM est donc le taux d'escompte (d'actualisation) et nous avons vu plus haut que ce taux d'escompte est déterminé par les préférences temporelles individuelles. Plus le taux d'escompte sera élevé, plus la VAPM tendra à être basse et, par conséquent, plus le prix du facteur sera bas ; plus le taux d'intérêt est faible, plus la VAPM et le prix du facteur sont élevés.

B. Le produit physique marginal

Qu'est-ce qui détermine alors la position et l'allure de la courbe de VPM ? Qu'est-ce que la valeur du produit marginal ? C'est le montant du revenu pouvant être attribué à une unité d'un facteur. Et ce revenu dépend de deux éléments : (1) la quantité physique du produit fabriquée et (2) le prix de ce produit. Si le marché estime qu'une heure du facteur X produit une valeur de 20 onces d'or, ce peut être parce qu'une heure produit vingt unités physiques du produit, qui sont vendues au prix d'une

once d'or l'unité. Ou cette même VPM peut résulter de la fabrication de 10 unités du produit, vendues à 2 onces d'or l'unité, etc. Bref, *la valeur du produit marginal des services d'une unité d'un facteur est égale à son produit physique marginal multiplié par le prix de ce produit.*⁶

Étudions donc les déterminants du produit physique marginal (PPM). En premier lieu il ne peut pas y avoir de courbe générale de PPM, pour la simple raison que les unités *physiques* des divers biens ne sont pas comparables. Comment une douzaine d'œufs, une livre de beurre et une maison pourraient-elles être comparées en termes *physiques*? Or le même facteur peut être utile dans la production de n'importe lequel de ces biens. Il ne peut donc y avoir de courbe de PPM qu'exprimée en termes *particuliers*, c'est-à-dire en fonction de chaque processus de production particulier où le facteur peut être amené à participer. Pour chaque processus de production il existera vis-à-vis du facteur une courbe de production physique marginale ayant une certaine allure. Le PPM d'un stock *dans ce processus* sera la quantité physique du produit imputable à une unité de ce facteur, c'est-à-dire la quantité du produit qui serait perdue si une unité du facteur était enlevée. Si la quantité du facteur dans le processus est augmentée d'une unité, les autres facteurs restant les mêmes, alors la PPM du stock devient la quantité physique supplémentaire de produit qui peut être obtenue par l'ajout de cette unité. La quantité du facteur qui compte pour les courbes de PPM n'est pas la quantité totale dans la société mais la quantité présente *dans chaque processus*, car les courbes de PPM sont établies séparément pour chaque processus.

(1) La loi des rendements

En vue d'étudier la courbe de PPM plus en détail, rappelons la loi des rendements, établie au chapitre 1. D'après cette loi, vérité éternelle de l'action humaine, si l'on fait varier la quantité d'un facteur et que la quantité des autres facteurs reste constante, il y a un point pour lequel le produit physique par facteur est maximal. Le produit physique par facteur peut être qualifié de *produit physique moyen* (PPMoy). La loi énonce en outre qu'avec une quantité de facteur supérieure ou inférieure le PPMoy sera plus faible. Une courbe typique du PPMoy est tracée sur le graphique de la figure 58.

⁶ Ceci n'est pas tout à fait vrai mais l'erreur technique contenue dans cette affirmation n'affecte pas l'analyse causale du texte. En fait cet argument est renforcé parce que la VPM est en réalité égale au PPM multiplié par le « revenu marginal » et que ce revenu marginal est toujours inférieur ou égal au prix. Voir l'annexe A ci-dessous : « Valeur du Produit Marginal et Produit Physique Marginal. »

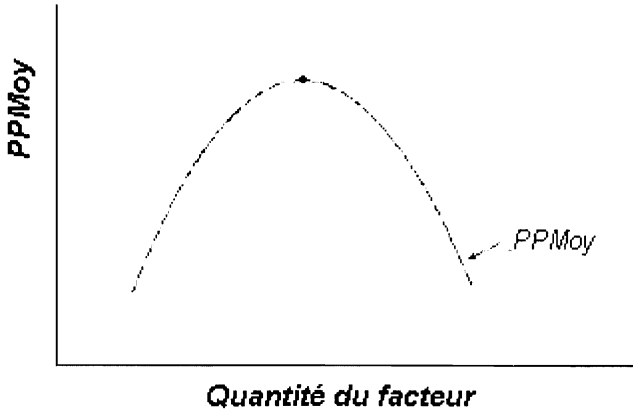


Figure 58 : Produit Physique Moyen en fonction de la quantité d'un facteur

(2) Produit Physique Marginal et Produit Physique Moyen

Quel est le lien entre le PPMoy et le PPM ? Le PPM est la quantité physique du produit qui sera produite par l'ajout d'une unité d'un facteur, les autres étant donnés. Le PPMoy est le rapport de la quantité totale de produit sur la quantité totale du facteur variable, les autres facteurs étant donnés. Pour illustrer la signification de la PPM et de la PPMoy, prenons un cas hypothétique dans lequel toutes les unités des autres facteurs sont constantes et où le nombre des unités d'un facteur est variable.

Tableau 13

Unités du facteur variable	Produit total (PT)	Produit Physique Moyen (PPMoy)	Produit Physique Marginal (PPM)
0	0	0	0
1	3	3	3
2	8	4	5
3	15	5	17
4	22	5,2	7
5	27,5	5,5	5,5
6	30	5,2	2,5
7	28	4	-2

Dans le tableau 13 la première colonne indique le nombre d'unités du facteur variable et la deuxième colonne la quantité physique totale du

produit obtenue lorsque ces unités variables sont combinées avec les unités fixes des autres facteurs. La troisième colonne donne le PPMoy, qui est le produit total divisé par le nombre d'unités du facteur, c'est-à-dire la productivité physique moyenne d'une unité du facteur. La quatrième colonne donne le PPM, qui est la différence du produit total obtenue en ajoutant une unité supplémentaire du facteur variable, c'est-à-dire le produit total de la rangée moins le produit total de la rangée précédente.

Premièrement il est bien clair qu'*aucun facteur ne sera jamais employé dans la région où le PPM est négatif*. Dans notre exemple ceci se produit lorsque l'on emploie sept unités du facteur. Six unités du facteur, combinée aux autres facteurs, produisaient 30 unités de produit. L'ajout d'une unité entraîne une perte de deux unités du produit. Le PPM du facteur lorsque sept unités sont employées est de -2 . A l'évidence aucun facteur ne sera jamais employé dans cette région et cela vaut que le propriétaire du facteur soit aussi propriétaire du facteur, ou qu'un capitaliste loue le facteur pour le faire travailler sur le produit. Il n'y aurait pas de sens et il serait contraire aux principes de l'action humaine de dépenser son effort ou sa monnaie en facteurs supplémentaires avec pour seul résultat une baisse de la quantité totale du produit.

Dans cette tabulation nous suivons la loi des rendements, en ce que le PPMoy, partant bien sûr de zéro pour zéro unité du facteur, augmente jusqu'à un pic pour retomber ensuite. Nous observons aussi la chose suivante pour nos valeurs : (1) *lorsque le PPMoy augmente (à l'exception du tout premier pas où PT, PPMoy et PPM sont tous égaux) le PPM est supérieur au PPMoy*; (2) *lorsque le PPMoy diminue, le PPM est inférieur au PPMoy*; (3) *au point du PPMoy maximum, le PPM est égal au PPMoy*. Nous allons maintenant démontrer, de manière algébrique, que ces trois lois sont toujours vraies.⁷

⁷ On pourrait demander pourquoi nous employons les mathématiques après toutes les réserves que nous avons émises à l'encontre de la méthode mathématique en économie. La raison est que, dans ce problème particulier, nous avons affaire à une question purement *technique*. Nous ne traitons pas ici de décisions humaines mais des conditions techniques nécessaires du monde qui s'appliquent aux facteurs humains. Dans ce monde externe, des quantités données de cause produisent des quantités déterminées d'effet, et c'est pour cette sphère, extrêmement limitée dans le cadre général de la praxéologie, que les méthodes mathématiques sont spécialement bien adaptées, comme elles le sont pour les sciences de la nature en général. La relation entre valeurs moyenne et marginale est une relation à l'évidence *algébrique*, et non une relation entre fins et moyens. Cf. la démonstration algébrique dans Stigler, *Theory of Price*, pp. 44 et suivantes.

Soit F le nombre d'unités d'un facteur variable, les autres étant donnés, et P le nombre d'unités de la production totale obtenue par la combinaison. Alors P/F est le Produit Physique Moyen. Lorsque nous ajoutons F unités du facteur, la production totale augmente de P . Le Produit Physique Marginal correspondant à l'augmentation du facteur est P/F . Le nouveau Produit Physique Moyen, correspondant à une quantité de facteurs plus grande est :

$$(P + P)/(F + F).$$

Le nouveau PPMoy peut être supérieur ou inférieur au précédent. Supposons qu'il soit supérieur et que nous sommes par conséquent dans une région où le PPMoy est croissant. Ceci signifie que :

$$(P + P)/(F + F) > P/F.$$

ou encore

$$(P + P)/(F + F) - P/F > 0.$$

En combinant les termes on obtient :

$$(FP + F P - PF - P F)/[F(F + F)] > 0.$$

D'où successivement :

$$\begin{aligned} FP + F P - PF - P F &> 0 \\ F P - P F &> 0 \\ F P &> P F \\ P/F &> P/F. \end{aligned}$$

Ainsi le PPM est plus grand que l'ancien PPMoy. Comme il est plus grand, cela veut dire qu'il existe un nombre k supérieur à 1^a tel que :

$$P/F = kP/F.$$

En utilisant la propriété algébrique qui dit que si

$$a/b = c/d$$

alors

$$a/b = (c+a)/(d+b),$$

on obtient

$$P/F = (kP + P)/(F + F).$$

Comme k est supérieur à 1^a :

$$(kP + P)/(F + F) > (P + P)/(F + F).$$

^a Rothbard a écrit par erreur « positif » au lieu de « supérieur à 1 ». NdT.

Par conséquent :

$$P/F > (P+ P)/(F+ F).$$

Bref, le PPM est également supérieur au nouveau PPMoy.

Dit autrement si le PPMoy est croissant alors le produit physique marginal est supérieur au produit physique moyen dans cette région. Ceci démontre la première loi. Si nous remontons dans notre preuve et remplaçons les signes « supérieur à » par des signes « inférieur à » et que nous répétions les mêmes étapes, nous arrivons à la conclusion inverse : quand le PPMoy est décroissant, le produit physique marginal est inférieur au produit physique moyen. Ce qui démontre la deuxième de nos trois lois sur la relation entre les produits physiques moyen et marginal. Mais si le PPM est supérieur au PPMoy quand ce dernier croît et qu'il lui est inférieur quand le PPMoy décroît, alors il s'ensuit que lorsque le PPMoy est à son maximum le PPM doit n'être ni inférieur ni supérieur mais égal au PPMoy. Ce qui démontre la troisième loi. Nous voyons que les caractéristiques de notre tableau s'appliquent à tous les cas de production possibles.

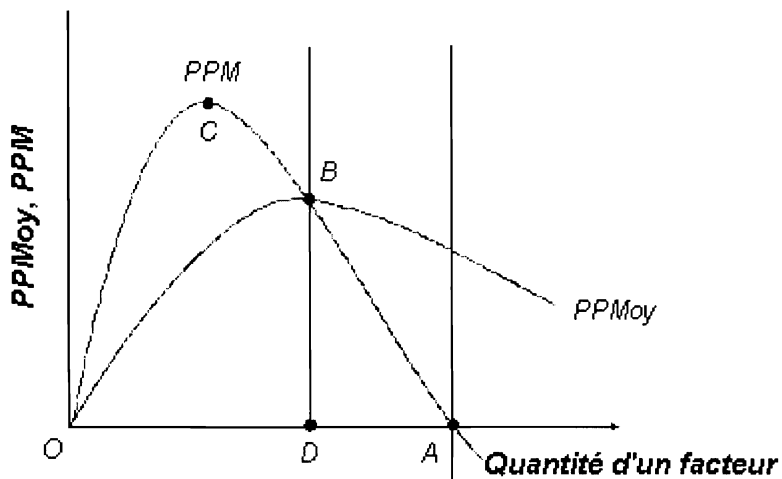


Figure 59 : Relation entre le produit physique marginal et le produit physique moyen

Le graphique de la figure 59 dépeint un couple typique de PPM et de PPMoy. Il montre les diverses relations entre PPM et PPMoy. Les deux courbes partent de zéro et sont identiques à proximité immédiate de l'origine. La courbe du PPMoy croît jusqu'à atteindre un maximum en B, puis décroît. La courbe du PPM croît plus vite, de sorte qu'elle se situe au-dessus du PPMoy et atteint son maximum plus tôt en C, puis décroît

jusqu'à son intersection avec la courbe du PPM en B . A partir de ce point la courbe du PPM décroît plus rapidement que celle du PPMoy, jusqu'à finalement croiser l'axe horizontal et devenir négative à partir d'un certain point A . Aucune firme n'opérera au-delà de la zone OA .

Étudions plus en détail la zone *croissante* du PPMoy, entre O et D . Utilisons une autre tabulation hypothétique (tableau 14), qui simplifiera notre exposé.

Tableau 14

Unités du facteur	Produit total	Produit physique moyen
2	10	5
3	18	6
4	25	6,2

Ces valeurs correspondent à la partie croissante de la courbe du produit physique moyen, le maximum étant atteint pour 4 unités et un PPMoy de 6,2. La question est : Quelle est la probabilité que cette zone soit retenue par une firme comme la bonne combinaison d'« entrées-sorties » [i.e. de facteurs et de produit] ? Prenons la première ligne du tableau. Deux unités du facteur variable, plus un ensemble de ce que nous pouvons appeler U unités de tous les autres facteurs, donnent 10 unités du produit. D'un autre côté, pour le PPMoy maximal de ce facteur, 4 unités de celui-ci, plus U unités des autres facteurs, donnent 25 unités du produit. Nous avons vu plus haut qu'une vérité fondamentale de la nature veut que les mêmes causes quantitatives produisent les mêmes effets quantitatifs. Par conséquent, si nous divisons par deux les quantités de tous les facteurs de la troisième ligne nous devrions obtenir une moitié de la production. En d'autres termes deux unités du facteur combinées à $U/2$ — correspondant à une quantité moitié des diverses unités de chacun des autres facteurs — donnera 12,5 unités du produit.

Réfléchissons à cette situation. Sur la première ligne nous voyons que deux unités du facteur variable plus U unités des facteurs fixes donnent 10 unités du produit. Mais, en extrapolant à partir de la dernière ligne, nous voyons que deux unités du même facteur plus $U/2$ unités des facteurs fixes donnent 12,5 unités du produit. Il est évident que, comme pour ce qui est d'aller au-delà de OA , toute firme qui aurait choisi une allocation des facteurs la conduisant à se retrouver dans la zone OD aurait pris une très mauvaise décision. Bien entendu, personne ne voudrait dépenser *davantage* d'effort ou d'argent en facteurs (les « autres » facteurs) et obtenir une production totale *moins* importante. Il est évident

que si le producteur reste dans la zone OD il se situe dans une zone de *productivité physique marginale négative vis-à-vis des autres facteurs*. Il se trouverait dans une situation où il pourrait obtenir une production totale plus importante en jetant une partie des autres facteurs. De la même façon, il serait en mesure, après OA , d'obtenir une production totale plus grande en jetant une partie du facteur variable. *Une zone de PPMoy croissante pour un facteur signifie donc une zone de PPM négative pour un autre facteur*, et vice versa. Un producteur ne voudra jamais allouer son facteur dans la zone OD ou au-delà de A .^b

Le producteur ne retiendra pas non plus une quantité du facteur telle que le PPM soit aux points B ou A . En fait la productivité marginale du facteur variable retenue ne sera nulle (en A) *que s'il s'agit d'un bien libre* [gratuit]. Or les biens libres n'existent pas : ce sont alors simplement des conditions du bien-être humain, ne faisant pas l'objet d'une action et n'intervenant donc pas dans les courbes de productivité. Inversement, le PPMoy ne se situera en B , maximum pour le facteur variable, que si les *autres facteurs* sont des biens libres et ont donc une productivité marginale nulle à ce point. Ce n'est que si tous les autres facteurs étaient des biens libres et qu'ils pouvaient être mis de côté que le producteur pourrait se concentrer simplement sur la maximisation de la productivité d'un seul facteur. Il ne peut toutefois pas y avoir de production ne faisant intervenir qu'un seul facteur, comme nous l'avons vu au chapitre 1.

La conclusion est donc inévitable. Un facteur sera toujours employé dans un processus de production de façon à *se trouver dans une zone de PPMoy décroissant et de PPM décroissant mais positif* — entre les points D et A sur le graphique. Dans tout processus de production, chaque facteur sera donc utilisé dans une zone de PPM et de PPMoy décroissants *de sorte que l'emploi d'unités supplémentaires du facteur dans le processus fera baisser le PPM et qu'une réduction du nombre de ces unités le fera monter*.

^b Si la partie croissante du PPMoy est souvent évoquée c'est, comme le signale Rothbard, en raison de l'indivisibilité de certains facteurs. Historiquement, comme l'avait fait remarquer Strigl, l'économie a d'abord étudié l'agriculture, où ce problème ne se pose pas car un fermier pourra toujours cultiver une partie plutôt que la totalité de ses terres pour obtenir la combinaison optimale de la surface cultivée et son travail. C'est pourquoi l'accent a été mis sur le rendement décroissant (après le maximum) et non sur le rendement croissant (avant le maximum) comme l'illustre l'expression usuelle de « loi des rendements décroissants » au lieu de « loi des rendements » préférée par Mises et Rothbard. NdT.

C. La valeur du produit marginal

Comme nous l'avons vu la VPM de n'importe quel facteur est son PPM multiplié par le prix de vente du produit. Nous venons à l'instant de conclure que, dans tous les processus de production, chaque facteur sera employé dans la partie décroissante de son produit physique marginal. Quelle sera l'allure de la courbe de la *valeur* du produit marginal ? A mesure que la quantité d'un facteur augmente, les autres restants constants, la production physique totale du produit augmente. Un stock plus important, la courbe de demande des consommateurs étant donnée, entraînera une baisse du prix de marché. Le prix du produit baissera donc quand le PPM diminue et augmentera si ce dernier croît. Il s'ensuit que la courbe de VPM du facteur sera toujours décroissante et décroîtra *plus vite* que la courbe du PPM. *Pour tout processus de production particulier, chaque facteur sera employé dans la partie décroissante de sa VPM.*⁸ Ceci est cohérent avec la précédente conclusion, basée sur la loi de l'utilité et disant que le facteur sera en général, dans les divers processus de production, employé de façon à ce que sa VPM soit décroissante. Par conséquent, sa *VPM générale* (pour tous les usages possibles et au sein de chaque usage) est décroissante et ses diverses *VPM particulières* sont décroissantes (au sein de chaque usage). Sa VAPM est par conséquent également décroissante.

Le prix d'une unité d'un facteur quelconque s'établira sur le marché, comme nous l'avons vu, à un niveau égal à la valeur escomptée de son produit marginal. Il s'agira de la VAPM déterminée par la courbe générale incluant tous ses divers usages possibles. Maintenant les producteurs emploieront le facteur *de sorte que sa VAPM soit la même pour tous les usages*. Si la VAPM pour un usage est plus grande que pour un autre, ceux qui l'utilisent dans la première ligne de production seront en mesure de proposer plus pour obtenir le facteur et en utiliseront davantage jusqu'à ce que (conformément au principe de la VPM décroissante) la VAPM de l'usage en expansion ait baissé à un niveau égal à celui de la VAPM croissante de l'usage en diminution. Le prix du facteur s'établira à un niveau égal à la VAPM générale, qui dans l'ERC sera uniforme pour tous les usages particuliers.

Ainsi, en observant un facteur dans toutes ses interconnexions, *nous avons pu expliquer le prix d'une unité de ses services sans supposer au préalable l'existence du prix lui-même*. Se concentrer sur l'analyse de la situation telle qu'elle apparaît du point de vue de la firme conduit à succomber à cette dernière erreur, car la firme individuelle trouve évidemment sur le marché un certain prix donné pour le facteur. Le prix d'une

⁸ Cette loi s'applique à tous les facteurs, spécifiques ou non.

unité d'un facteur sera fixé par le marché à un niveau égal à la valeur de son produit marginal, escomptée au taux d'intérêt pour la durée s'étendant jusqu'à ce que le produit soit obtenu, à condition que cette évaluation de la part du facteur puisse être isolée. Elle peut être isolée si le facteur est non spécifique ou si c'est l'unique facteur spécifique résiduel d'un processus. La VPM en question est déterminée par la courbe de VPM générale couvrant les divers usages du facteur d'une part, et par l'offre disponible du facteur dans l'économie. La courbe de VPM générale d'un facteur décroît lorsque l'offre du facteur augmente : elle est constituée des courbes de VPM particulières associées aux différents usages du facteur, qui se composent elles-mêmes des courbes décroissantes du Produit Physique Marginal et des prix décroissants du produit. Par conséquent, si l'offre du facteur augmente, la courbe de VPM restant constante dans l'économie, la VPM et donc le prix du facteur baissera ; et à mesure que l'offre du facteur diminue, *ceteris paribus*, le prix du facteur augmentera.

Pour la firme individuelle le prix d'un facteur fixé par le marché est le signal de la valeur actualisée de son produit marginal ailleurs. C'est le coût d'opportunité de l'utilisation du produit par la firme, car il est égal à la valeur du produit auquel on renonce en raison de l'impossibilité d'utiliser alors l'unité du facteur ailleurs. Dans l'ERC, où les prix de tous les facteurs sont égaux à la valeur actualisée de leur produit marginal, il s'ensuit que le prix des facteurs et les « coûts » (d'opportunité) seront égaux.

Des critiques de l'analyse de la productivité marginale ont prétendu que dans le « monde moderne complexe » tous les facteurs coopèrent à la fabrication d'un produit et qu'il est donc impossible d'établir la moindre sorte d'imputation de la part du produit qui revient aux différents facteurs opérant de concert. Ainsi, affirment-ils, la « distribution » du produit des facteurs peut être séparée de la production et se fait de manière arbitraire, conformément à la théorie de la négociation. Certes, personne ne nie que de nombreux facteurs coopèrent à la production des biens. Mais le fait que la plupart des facteurs (et tous les facteurs du travail) soient non spécifiques et qu'il n'y ait que très rarement plus d'un facteur purement spécifique dans un processus de production, permet au marché d'isoler la productivité en valeur et de tendre à payer chaque facteur selon ce produit marginal. Par conséquent le prix de chaque facteur n'est pas déterminé sur le marché libre par une négociation « arbitraire », mais tend à être fixée de manière stricte, conformément à la valeur actualisée de son produit marginal. L'importance de ce processus de marché *augmente* quand l'économie devient de plus en plus spécialisée et complexe et que les ajustements deviennent plus délicats. Plus le nombre des

usages d'un facteur se développe et plus il naît de types de facteurs, plus ce processus « d'imputation » du marché est important par rapport à la négociation simple. Car c'est ce processus qui entraîne l'allocation effective des facteurs ainsi que le flux de la production, en fonction des demandes les plus urgentes des consommateurs (comprenant les désirs non monétaires des producteurs eux-mêmes). Dans le processus du marché libre il n'y a par conséquent aucune séparation entre production et « distribution ». Il n'y a pas de tas, quelque part, sur lequel on viendrait empiler de manière arbitraire les « produits » et à partir duquel quelqu'un les « distribuerait » ou pourrait les distribuer arbitrairement entre les différentes personnes. Au contraire les individus produisent des biens et les vendent au consommateur contre de l'argent, qu'à leur tour ils dépensent en consommation ou en investissements visant à accroître leur consommation future. Il n'y a pas de « distribution » séparée ; il n'y a que la production et son corollaire, l'échange.

Il faut toujours comprendre, même lorsque cela n'est pas dit explicitement dans le texte pour les raisons de l'exposé, que les courbes de VPM utilisées pour déterminer les prix sont des courbes de VPM *actualisées*, escomptant la VPM finale par la durée restant à attendre jusqu'à ce que le produit de consommation final soit obtenu. Ce sont les VAPM qui deviennent égales pour les divers usages du facteur. L'importance de ce point vient de ce qu'il explique l'allocation par le marché des facteurs non spécifiques entre divers *stades* de production des mêmes biens ou de biens différents. Ainsi, si la VAPM d'un facteur est de six onces d'or et si ce facteur est employé dans un processus pratiquement simultané par rapport à la consommation, sa VPM sera de six. Supposons que le taux d'intérêt pur soit de 5 %. Si le facteur participe à un processus dont la consommation finale aura lieu dans cinq ans, une VAPM de six correspond à une VPM de 7,5 ; s'il intervient dans un processus durant 10 années, une VAPM de six correspondra à une VPM de 10, etc. Plus le temps pendant lequel il est à l'ouvrage est éloigné du moment où le produit final est achevé, plus grande sera la différence correspondant au taux d'intérêt annuel payé aux capitalistes, qui avancent des biens présents, rendant ainsi possible le processus de production dans toute sa durée. Le *montant* de l'escompte appliqué à la VPM est ici plus grand parce qu'un stade d'ordre supérieur est plus éloigné de la consommation finale que les stades d'ordre inférieurs. Par conséquent, pour que l'investissement ait lieu dans les stades supérieurs, leurs VPM doit être bien plus grande que la VPM des processus plus courts.⁹

⁹ Voir l'excellente discussion de Böhm-Bawerk dans *Positive Theory of Capital*, pp. 304–312. Pour une discussion plus détaillée de la VAPM par rapport à

3. La source du revenu des facteurs

Notre analyse nous permet de résoudre une controverse ayant eu son heure de gloire en économie : Quelle est la source des salaires — le capital ou la consommation ? Ou, comme nous l'énoncerions, quelle est la source du revenu des facteurs originels (facteur du sol et du travail) ? Il est clair que le but ultime de l'investissement du capital est la consommation future. En ce sens la consommation est le préalable nécessaire sans lequel il n'y aurait pas de capital. En outre, pour chaque bien particulier, la consommation dicte, par l'intermédiaire des demandes du marché, le prix des différents produits et le transfert des facteurs (non spécifiques) d'un processus à un autre. La consommation ne fournit cependant rien par elle-même. L'épargne et l'investissement sont nécessaires afin de permettre la moindre consommation, car seule une très faible partie de la consommation pourrait être obtenue sans aucun processus de production et sans structure du capital — peut-être uniquement la cueillette des baies.¹⁰

Dans la mesure où les facteurs du sol et du travail produisent et vendent des biens de consommation *immédiatement*, aucun capital n'est requis pour les payer. Ils sont payés directement par la consommation. Ceci était vrai pour la cueillette des baies de Robinson Crusoë. C'est également vrai dans une économie hautement capitaliste pour le travail (et le sol) dans les derniers stades du processus de production. Au cours de ces stades finals, qui comprennent les revenus purs du travail touchés lors de la vente de services personnels (par des médecins, des artistes, des avocats, etc.) à des consommateurs, les facteurs touchent directement la VPM sans qu'il y ait d'escompte. Tous les autres acteurs du sol et du travail participant au processus de production sont payés à partir du capital épargné avant que le produit ne soit obtenu et consommé. Nous devons conclure que dans la querelle entre la théorie classique soutenant que les salaires sont payés à partir du capital et la théorie de Henry George, J.B. Clark et d'autres selon laquelle les salaires sont payés à partir du produit annuel consommé, la première est la bonne dans l'écrasante majorité des cas, et que cette majorité devient d'autant plus prépondérante que le stock de capital dans la société est important.¹¹

la VPM voir l'annexe B ci-dessous : « Le professeur Rolph et la théorie de la productivité marginale escomptée ».

¹⁰ Voir Wicksell, *Lectures on Political Economy*, I, p. 108.

¹¹ Voir l'excellente analyse dans *ibid.*, pp. 189–191, 193–195.

4. Les biens du sol et du capital

Le prix d'une unité de services de tout facteur est ainsi égal à la valeur actualisée de son produit marginal. Ceci est vrai pour *tous* les facteurs, qu'ils soient « originels » (sol et travail) ou « produits » (biens du capital). Toutefois, comme nous l'avons vu, il n'y a pas de revenu *net* pour les propriétaires des biens du capital, car leurs prix comprennent les prix des divers facteurs coopérant à leur production. Fondamentalement, dès lors, le revenu *net* ne va qu'aux propriétaires des facteurs du sol et du travail et aux capitalistes pour leurs services « temporels ». Il est encore vrai, cependant, que le principe de la détermination des prix — égalité du prix et de la VPM actualisée — s'applique quel que soit le facteur, que ce soit un bien du capital ou tout autre facteur.

Revenons au graphique de la figure 41. Supposons cette fois pour simplifier que nous ne traitons que d'une unité d'un bien de consommation, se vendant à 100 onces, et qu'une seule unité de chacun des facteurs particuliers participe à sa production. Ainsi, au rang 1, le nombre 80 concerne une unité d'un bien du capital. Considérons tout d'abord ce premier rang. Les capitalistes₁ achètent un bien du capital pour 80 onces ainsi que (comme nous l'avons supposé) un facteur du travail pour 8 onces et un facteur du sol pour 7 onces. La VPM conjointe des trois facteurs est de 100. Mais leur prix total est de 95 onces. Le reste constitue l'*escompte* revenant aux capitalistes en raison de l'élément temporel. La somme des VPM escomptées (actualisées) est donc de 95 onces et il s'agit précisément de ce que touchent au total les propriétaires des trois facteurs. La VPM actualisée des services du facteur du travail était de 8, la VAPM des services du sol de 7 et la VAPM des services du bien du capital de 80. Chaque facteur obtient ainsi sa VAPM sous la forme du prix perçu. Mais que se passe-t-il dans le cas du bien du capital ? Il a été vendu à 80 mais a dû être produit, et cette production coûte de l'argent pour payer le revenu des divers facteurs. Le prix du bien du capital se réduit donc par exemple à un autre facteur du sol, payé 8 onces, un autre facteur du travail payé 8 onces et un bien du capital payé 60 onces. Les prix, et donc les revenus, de tous ces facteurs sont escomptés à nouveau pour tenir compte du temps et cet escompte est touché par les capitalistes₂. La somme des revenus de ces facteurs est de 76 et une fois encore les services de chaque facteur obtiennent leur VAPM.

Chaque facteur correspondant à un bien du capital doit être produit et doit continuer à l'être dans l'ERC. Comme il en est ainsi, nous voyons qu'un bien du capital, bien que touchant sa VAPM, ne la touche pas comme revenu *net*, car son propriétaire doit à son tour payer une somme

d'argent aux facteurs qui le produisent. Au bout du compte seul les facteurs du sol, du travail et du temps perçoivent un revenu net.

Ce type d'analyse a été sévèrement critiqué pour les raisons suivantes :

Cette méthode « autrichienne » consistant à faire tout remonter au sol et au travail (ainsi qu'au temps !) peut être un exercice historique intéressant et nous pouvons concéder que, si nous remontons assez loin dans la production et l'investissement, nous finirons par atteindre au bout du compte le monde des hommes primitifs, qui ont commencé à produire du capital avec leurs mains nues. Mais en quoi cela est-il important pour le monde complexe qui nous entoure, monde ayant déjà à sa disposition une énorme quantité de capital avec laquelle il peut opérer ? Dans le monde moderne il n'existe pas de production se faisant sans l'aide du capital et par conséquent la totalité de l'analyse autrichienne du capital est sans valeur pour l'économie moderne.

Il est tout à fait vrai que nous ne nous intéressons pas à une analyse historique mais bien à une analyse économique de l'économie complexe. En particulier, l'homme qui agit ne s'intéresse pas à l'origine historique de ses ressources : il agit dans le *présent* en raison d'un but à atteindre *dans le futur*.¹² L'analyse praxéologique reconnaît parfaitement ce point et s'intéresse à l'individu agissant dans le présent en vue de satisfaire des fins de degré de « futurités » variables (de l'instantané aux temps lointains).

Il est également vrai que la présentation du grand maître de la théorie du capital et de la production qu'était Böhm-Bawerk, a semé la confusion en donnant une interprétation historique à la structure de production. Ceci est particulièrement vrai de son concept de « période moyenne de production », qui essayait d'établir une durée moyenne de processus de production se déroulant actuellement mais remontant aux origines du temps. Dans l'une des parties les plus faibles de sa théorie, Böhm-Bawerk concédait que « Le garçon qui coupe un bout de bois avec son couteau ne fait, strictement parlant, que continuer le travail du mineur qui, il y a des siècles, a donné le premier coup de pelle permettant d'extraire le minerai ayant permis de fabriquer la lame. »¹³ Il essayait ensuite de sauver la pertinence de la structure de production en introduisant des périodes moyennes de production et en affirmant que l'effet sur le produit actuel du travail des premiers siècles était si faible (étant si éloignés dans le temps) qu'il était négligeable. Mises a cependant réussi

¹² Cet aspect fut compris par Carl Menger. Voir F.A. Hayek, « Carl Menger » dans *The Development of Economic Thought*, édité par Henry W. Spiegel (New York : John Wiley, 1952), pp. 530 et suivantes.

¹³ Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, p. 88.

à raffiner la théorie autrichienne de la production de façon à éliminer d'une part sa dépendance vis-à-vis d'une structure de production presque infiniment allongée et d'autre part le concept mythique de « période moyenne de production ».

Comme le dit Mises :

L'homme qui agit ne considère pas sa situation à la manière de l'historien. Peu lui importe la façon dont la situation présente a été engendrée. Son seul souci est de faire le meilleur usage des moyens aujourd'hui disponibles, en vue d'écarter le mieux possible une gêne prévue. [...] Il a à sa disposition une quantité donnée de facteurs matériels de production. Il ne demande pas si ces facteurs sont donnés par la nature ou le résultat d'une production qui s'est poursuivie dans le passé. Il ne cherche pas à savoir quelle quantité de facteurs de production naturels, ou bruts, ni quelle quantité de travail ont été consacrées à leur production, ni combien de temps ces processus de production ont absorbé. Il évalue les moyens disponibles uniquement sous l'angle des services qu'ils peuvent lui rendre dans ses efforts pour améliorer sa situation à venir. La période de production et la durée de l'utilisation possible sont pour lui des catégories dont il lui faut tenir compte en dressant ses plans d'action future, et non pas des concepts pour l'analyse théorique après-coup [...]. Elles jouent un rôle dans la mesure où l'acteur doit choisir entre des périodes de production de longueur différente [...].

[Böhm-Bawerk ...] n'avait pas pleinement conscience du fait que la période de production est une catégorie praxéologique, et que le rôle qu'elle joue dans l'action consiste entièrement dans les choix que fait l'acteur entre des périodes de production de différente durée. La longueur du temps consacré dans le passé à produire les capitaux matériels disponibles aujourd'hui ne compte pour rien.¹⁴

Mais si le passé n'est pas pris en compte, comment pouvons nous utiliser l'analyse de la structure de production ? Comment peut-elle s'appliquer à une ERC si la structure devait remonter presque indéfiniment le temps ? Si nous basons notre approche sur le présent, ne devons nous pas suivre les Knightiens et jeter à la corbeille l'analyse de la structure de production ?

Un sujet de controverse particulier est celui de la ligne de démarcation entre le sol et les biens du capital. Les Knightiens, en se moquant de

¹⁴ Mises, *Human Action*, pp. 477, 485 et suivante [*L'Action humaine*, pp. 504, 513]. Voir aussi Menger, *Principles of Economics*, pp. 166-167.

l'idée faisant remonter les périodes de production des siècles en arrière, rejettent totalement le concept de *sol* et considèrent ce dernier comme faisant simplement partie des biens du capital. Ce changement modifie bien sûr complètement la théorie de la production. Les Knigthiens soulignent par exemple à juste titre que le sol actuel se retrouve « mélangé » avec de nombreuses variétés et quantités de travail passé : les canaux ont été creusés, les forêts ont été éclaircies, des améliorations de base ont été apportées au sol, etc. Et ils affirment que pratiquement plus rien n'est un « sol » pur et que ce concept est donc devenu vide.

Cependant, comme l'a montré Mises, nous pouvons corriger la théorie de Böhm-Bawerk et conserver la distinction vitale entre le sol et les biens du capital. Nous ne sommes pas obligés de jeter comme les Knigthiens le bébé qu'est le sol avec l'eau du bain qu'est la période moyenne de production. Nous pouvons au lieu de cela reformuler le concept de « sol ». Jusqu'ici nous avons simplement supposé que le sol était constitué des facteurs naturels, originels. Nous devons maintenant modifier cette approche, conformément avec l'accent que nous mettons sur le présent et le futur et non sur le passé. Qu'un bout de terrain ait été ou non un sol pur « à l'origine » n'a en fait pas d'importance sur le plan économique tant que les modifications apportées, quelles qu'elles soient, sont permanentes — ou plutôt tant que ces modifications n'ont pas à être reproduites ou renouvelées.¹⁵ Le sol qui a été irrigué par des canaux ou modifiés par le déboisement des forêts est devenu une *donnée* actuelle, permanente. Parce que c'est une donnée actuelle, qui ne s'use pas au cours du processus de production et qui n'a pas besoin d'être remplacée, il devient d'après notre définition un facteur du *sol*. Dans l'ERC ce facteur continuera à fournir ses pouvoirs naturels illimités et ce sans nouveaux investissements : il fait par conséquent partie du *sol* dans notre analyse. Une fois que cela se produit et que les modifications permanentes sont séparées des modifications non permanentes, nous voyons que la structure de production ne s'étend plus infiniment en arrière dans le pas-

¹⁵ Le critère « non renouvelable » appliqué au sol, par opposition aux biens de production, n'est pas équivalent à « permanent ». « Permanent » est un sous-ensemble de « non renouvelable ». Il est clair que des améliorations permanentes n'ont pas besoin d'être renouvelées. Toutefois des ressources naturelles *épuisables*, comme le charbon, le minerai, etc., ne sont pas permanentes, mais sont non renouvelables. La question clé est de savoir si une ressource doit être *produite*, auquel cas elle rapporte uniquement une *rente brute*. Si elle ne l'est pas ou peut pas l'être, elle rapporte également une *rente nette*. Des ressources en train d'être épuisées ne peuvent évidemment *pas* être renouvelées et font donc partie du *sol*, et non des biens du capital. Voir la section suivante sur les ressources épuisables.

sé, mais se limite à un intervalle temporel relativement bref.¹⁶ Les biens du capital sont ceux qui s'usent continuellement au cours du processus de production et dont le remplacement nécessite d'utiliser des facteurs du travail et du sol. Si nous tenons compte de l'usure physique et du remplacement, il devient alors évident qu'il ne faudrait pas attendre beaucoup d'années pour que toute la structure des biens du capital s'effondre, si aucune opération n'était entreprise pour les maintenir et les remplacer, et ceci vaut aussi dans l'économie moderne et hautement capitaliste. Bien sûr, plus le degré de développement « capitaliste » est élevé et plus la production compte de stades, plus il faudra attendre longtemps pour que tous les biens du capital s'usent.¹⁷

La « permanence » que nous étudions se réfère bien entendu à la permanence *physique* des biens et *non* à la permanence de leur valeur. *La seconde dépend du changement des désirs des consommateurs et ne pourrait jamais être qualifiée de permanente.* Il pourrait ainsi y avoir un facteur du sol uniquement adapté, de façon permanente, à la vigne. Il s'agit donc de sol, et ce pour toujours. Si, à un certain moment, les consommateurs devaient perdre complètement leur goût du vin et que le sol devienne sans valeur et ne soit plus utilisé, il sera *encore* un facteur permanent et donc ce sera encore du sol, bien que désormais sous-marginal. Il faut noter que la « permanence » n'a d'importance que vis-à-vis des considérations actuelles de l'action humaine. Un bout de terrain peut donner un produit (physique) marginal permanent, sans qu'il soit nécessaire de l'entretenir, lorsque soudain l'éruption d'un volcan ou le passage d'un ouragan survient dans la région, pouvant détruire cette permanence. De tels événements naturels envisageables n'ont toutefois pas d'importance pour l'action humaine *ex ante*, et du point de vue de l'action cette terre sera donc à juste titre considérée comme « permanente », jusqu'à ce que les changements naturels se produisent.^{18,19}

¹⁶ Nous pouvons utiliser les termes « permanent » et « non permanent » dans cette section, parce que les ressources qui sont épuisées ne peuvent évidemment pas être incluses dans un équilibre en rotation constante. Pour avoir davantage de détail sur les ressources épuisables, voir la section suivante. Les ressources épuisables étant mises de côté, « permanent » devient synonyme de « non renouvelable ».

¹⁷ Cf. Wicksell, *Lectures on Political Economy* I, p. 186 et *passim* ; et aussi Hayek, *Pure Theory of Capital*, pp. 54-58.

¹⁸ Il n'y a pas non plus la moindre relation entre la question présente de la permanence et de la non permanence et la question cosmologique de la permanence de la matière et de l'énergie. Voir Mises, *Human Action*, p. 634 [*L'Action humaine*, p. 671].

¹⁹ Stigler prétend que les diverses distinctions entre le sol et les biens du capital basées sur la permanence ou l'origine, comme celle dont il est question ici,

Le concept de « sol » tel qu'il est utilisé dans cet ouvrage est donc totalement différent du concept populaire de sol. Distinguons, dans cette section, les deux en appelant le premier *sol économique* et le second *sol géographique*. Le concept économique comprend *toutes* les sources de valeur naturelles : ce qui l'on met habituellement sous le nom de ressources naturelles, terre, eau et air dans la mesure où il ne s'agit pas de biens libres. Par ailleurs, une grande partie de la valeur de ce qui est généralement considéré comme faisant partie du « sol » — à savoir la partie qu'il faut entretenir par du travail — est en vérité un bien du capital. Le fait que les terres agricoles soient un exemple de cette dernière catégorie peut surprendre le lecteur qui la considère vraisemblablement comme un bien productif permanent. C'est totalement faux : la productivité marginale physique d'une terre (au sens géographique) varie grandement selon la quantité de travail consacrée à son entretien ou à l'amélioration du sol, par rapport à un usage ou un non usage du sol conduisant à une érosion et à une PPM inférieure. Le sol brut (et nous faisons référence ici au sol qui demeurerait *maintenant* si l'entretien était suspendu) est l'*élément* « sol », alors que le produit final — généralement connu sous le nom de terre agricole — est habituellement un bien du capital contenant cet élément « sol ».

Van Sickle et Rogge disent à propos du sol :

Le sol, sur les 12 à 18 inches en surface où les graines, les légumes, les herbes et les arbres tirent presque toute leur nourriture, est hautement destructible. Le sol de surface peut être lavé ou détruit (érodé), son contenu organique et minéral peut être dissous et s'écouler hors de portée de la vie des plantes (lessivage), en relativement peu années si une grande attention n'est pas accordée à son usage. Il peut aussi être reconstruit par des travaux agricoles soigneux. On peut donc dire à propos de tous les sols [...] que leur entretien exige une épargne.²⁰

Le caractère indestructible du sol est bien plus clairement illustré par ce que l'on appelle communément le « sol urbain ». En effet le sol des

sont plus physiques qu'économiques. Ces réserves sont hors sujet. Personne ne nie que la *valeur* de ces facteurs homogènes peut grandement changer avec le temps. Mais le fait qu'un facteur soit originel ou amélioré, qu'il soit permanent ou nécessitant d'être entretenu, est *bel et bien* une question physique, d'une grande importance pour l'analyse économique. A coup sûr, l'argument Knightien selon lequel tout le sol fait partie des biens du capital, parce que le sol n'est pas celui d'origine, est également un argument relevant de la sphère *physique*. Stigler, *Production and Distribution Theories*, p. 274.

²⁰ John V. Van Sickle and Benjamin A. Rogge, *Introduction to Economics* (New York: D. Van Nostrand, 1954), p. 141.

zones urbaines (et ceci comprend le sol de la banlieue, les terrains pour les usines, etc.) manifeste l'un de ses traits les plus fondamentalement indestructibles : *l'espace physique qu'il occupe* — son emplacement sur la surface de la terre. Car la surface de la terre est, sauf rares exceptions, figée pour l'éternité, comme l'est la position géographique de chaque bout de terrain géographique sur cette surface. Cet aspect *positionnel*, figé pour l'éternité et permanent du sol géographique est appelé l'aspect « *site* » du sol ou, comme Mises le dit judicieusement « le sol nécessaire pour se tenir debout ». Comme il est permanent et non renouvelable, il fait clairement partie de la catégorie du sol économique. La permanence se réfère, une fois encore, à son aspect spatial physique ; sa valeur de *site* est bien entendu toujours sujette à changements.²¹ Le centre de Manhattan est sur le même site — le même emplacement géographique — aujourd'hui qu'il ne l'était dans les années 1600, bien que les valeurs monétaires qu'il rapporte aient changé.

Supposons qu'un bout de terrain actuellement inusité puisse être utilisé dans différents buts agricoles ou dans des buts urbains. Dans ce cas un choix sera fait en fonction de ses différentes valeurs possibles en tant que sol économique non renouvelable : entre la VPM actualisée résultant de la fertilité de ses terres et sa VPM actualisée en tant que site urbain. Et si une décision doit être prise pour dire si le sol *actuellement* utilisé dans l'agriculture et entretenu dans ce but doit rester dans le domaine agricole ou être utilisé comme site d'une nouvelle construction, les principes guidant le choix seront les mêmes. La valeur du revenu marginal du sol agricole ou urbain sera décomposée par le propriétaire du terrain en revenu d'intérêt sur l'entretien et l'amélioration du capital et en revenu marginal actualisé du sol économique de base.

Le « sol de base » (ou « sol brut ») se réfère dans le présent traité aux *terres non entretenues* dans le cas de l'agriculture ou au *site pur non bâti*, dans le cas du sol urbain. Le sol brut, qu'il soit une terre agricole ou un site, rapporte à son propriétaire un prix unitaire final, appelé communément rente, égal à sa VAPM. En opérant sur ce sol brut, le travail et l'investissement créent un bien du capital fini. Ce bien du capital, comme tous les autres, rapporte lui aussi des unités de rente égales à sa VAPM. Toutefois, ce revenu peut se décomposer (de manière pertinente, sur le marché *actuel*, et pas en tant qu'exercice historique) en rente du sol brut et en revenu d'intérêt sur le capital investi (et bien sûr aussi en revenus versés au travail ayant opéré sur ce sol brut, c'est-à-dire en salaires égaux à la VAPM de ce travail). C'est ce sol en tant que bien du capi-

²¹ Mais, alors que la position est permanente, le sol lui-même a nécessairement dû être modifié par l'homme pour le préparer à un usage urbain. Voir le chapitre 2.

tal que nous avons qualifié de « sol géographique », de « sol au sens courant », de « sol final » ou de « sol fini ». Quand nous parlons simplement de « sol », au contraire, nous nous référerons toujours au véritable sol au sens économique — le facteur actuellement donné par la nature.

5. Rente et capitalisation

Le sujet de la « rente » est l'un des plus confus de toute la littérature économique. Nous devons donc répéter le sens du mot de rente que nous avons donné plus haut. Nous utilisons le terme de « rente » *pour parler du prix d'une unité de services d'un bien*. Il est important de bannir tout préjugé voulant que le concept de rente ne s'applique qu'au sol. Le meilleur guide sera peut-être de garder à l'esprit le fait qu'en anglais *to rent* signifie louer.^c La rente est la même chose que la *location* : c'est la vente et l'achat *d'unités de services* d'un bien.²² Elle s'applique par conséquent tout autant au prix des services du travail (appelés « salaires ») qu'au sol ou à tout autre facteur [on parle en français de « louage » pour le travail, NdT]. Le concept de rente s'applique à tous les biens, durables ou non. Dans le cas d'un bien absolument non durable, qui disparaît totalement après avoir été utilisé une fois, son « unité » de service est tout simplement identique au bien « total » lui-même. En ce qui concerne un bien durable, bien entendu, le concept de rente est plus intéressant, car le prix d'une unité de service peut être distingué du prix du « bien dans sa totalité ». Jusqu'ici, dans le présent ouvrage, nous avons supposé qu'aucun bien de production durable n'était jamais acheté directement et que seul des *unités de service* étaient échangées sur le marché. Par conséquent la totalité de notre discussion des prix a traité du prix de location. Il est évident que *les rentes sont les prix fondamentaux*. L'analyse de l'utilité

^c Rothbard a écrit : « Le meilleur guide sera peut-être de garder à l'esprit l'expression *renting out* ». Il indique ensuite que *rent* est synonyme de *hire*. En français, le terme de « louage » se rapproche des deux sens. NdT.

²² Ce concept de la rente se base sur la contribution originale de Frank A. Fetter. Cf. Fetter, *Economic Principles*, pp. 143–170. La conception de Fetter a malheureusement exercé peu d'influence sur la pensée économique. Non seulement elle est en accord avec l'usage courant, mais elle fournit un principe unificateur, permettant d'expliquer de manière cohérente la détermination du prix des unités de service et de celui des biens qui les produisent. Sans le concept de prix de location, il est difficile de faire la distinction entre la détermination du prix des unités de service et celle du prix du bien complet.

Fetter n'a utilisé le concept de location que pour l'appliquer aux services des biens durables, mais il est clair qu'il peut être étendu pour couvrir le cas des biens non durables pour lesquels l'unité de service est la totalité du bien.

marginale nous a appris que les hommes évaluent les biens en *unités* et non dans leur ensemble : le *prix d'une unité* (ou « rente ») est donc le prix fondamental du marché.

Au chapitre 4 nous avons analysé le prix de location et le prix du « bien en tant que tout » pour les biens de consommation durables. Le principe est précisément le même pour les biens de production. La valeur de location d'une unité de service est la valeur de base, déterminée au bout du compte sur le marché par les échelles d'utilité individuelles. Le prix du « bien total », également appelé *valeur capitalisée du bien*, est égal à la somme des rentes futures attendues escomptées par ce que nous appelions alors de manière vague un facteur de préférence temporelle et que nous reconnaissons désormais comme étant le *taux d'intérêt*. La valeur capitalisée, ou prix du bien en tant que tout, est dès lors entièrement dépendante des prix de location du bien, de sa durabilité physique et du taux d'intérêt.²³ A l'évidence le concept de « valeur capitalisée » d'un bien n'a de sens que lorsque ce bien est durable et qu'il ne disparaît pas instantanément après usage. S'il disparaissait, alors il n'y aurait qu'une rente pure, sans évaluations différentes pour le bien en tant que tout. Lorsque nous utilisons l'expression « bien en tant que tout », nous voulons parler de l'offre globale d'un bien complet dans l'économie. Nous voulons parler, par exemple, non pas de l'offre totale des maisons d'un certain type, mais d'une maison *bien précise*, qui peut être louée sur une période temporelle. Nous traitons des *unités de « biens complets »*, et ces unités, étant durables, sont nécessairement plus grandes que les unités de services qui les constituent et qui peuvent être louées pendant une période temporelle.

Le principe de la détermination des « valeurs capitalisées », c'est-à-dire le prix des « biens dans leur totalité », est connu sous le nom de *capitalisation* (de la rente). Ce principe s'applique à tous les biens, pas uniquement aux biens du capital, et nous ne devons pas nous laisser abuser par une similitude terminologique. La capitalisation s'applique donc aux biens de consommation durables, comme les maisons, les postes de télévision, etc. Elle s'applique aussi à tous les facteurs de production, y compris le sol foncier. Le prix de location, ou rente, d'un facteur de production est égal, comme nous l'avons vu, à la valeur actualisée de son produit marginal. *La valeur capitalisée d'un « facteur dans sa totalité » sera égale à la somme de ses rentes futures, c'est-à-dire à la somme de*

²³ Voir le chapitre 4. Concernant la capitalisation, voir Fetter, *Economic Principles*, pp. 262-84, 308-313 ; et Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, pp. 339-357.

ses *VAPM*.²⁴ Cette valeur capitalisée sera le prix auquel le « bien complet » s'échangera sur le marché. C'est à cette valeur capitalisée qu'une unité du « bien complet », comme une maison, un piano, une machine, un hectare de terrain, etc., se vendra sur le marché. La capitalisation n'a clairement aucun sens s'il n'y a pas de marché, ou de prix, pour le « bien complet ». La valeur capitalisée est la valeur estimée par le marché sur la base des rentes, de la durabilité et du taux d'intérêt.

Le processus de la capitalisation peut comprendre plusieurs unités d'un « bien complet », comme il peut n'en comprendre qu'une. Examinons l'exemple du chapitre 4, section 7, et généralisons le pour qu'il s'applique non plus seulement aux maisons mais à tous les biens de production durables. Le bien est un bien d'une durée de 10 ans ; ses rentes futures attendues sont de 10 onces d'or par an (tel que déterminées par les utilités des biens de consommation pour les consommateurs, ou par les VPM des biens de production.) Le taux d'intérêt est de 10 % par an. La valeur capitalisée actuelle de ce bien est de 59,4 onces d'or. Mais ce « bien complet » est lui-même une unité d'un stock plus large ; l'une des nombreuses maisons, machines, usines, etc. En tout cas, comme toutes les unités d'un bien ont la même valeur, les valeurs capitalisées de deux maisons identiques, ou de deux machines identiques, etc., ajoutées l'une à l'autre vaudront exactement deux fois le montant de l'une, soit 118,8 onces. Comme nous ajoutons des rentes ou des *VAPM* exprimées en termes monétaires, nous pouvons continuer à les ajouter pour déterminer les valeurs capitalisées d'agrégats plus importants de biens durables. En fait, en ajoutant les valeurs capitalisées, *nous n'avons pas besoin de nous restreindre au même bien*. La seule chose que nous avons à faire, c'est d'ajouter les valeurs capitalisées de n'importe quelle liste de biens durables dont nous cherchons à estimer la valeur. Supposons ainsi qu'une firme, la Compagnie de Construction Jones, souhaite vendre tous ses actifs sur le marché. Ces actifs, nécessairement durables, consistent en :

3 machines, chacune ayant une valeur capitalisée (basée sur la somme des *VAPM*) de 10 onces. Par conséquent leur valeur capitalisée totale est de 30 onces.

1 bâtiment, d'une valeur capitalisée de 40 onces.

2,5 hectares de terrain. Chaque demi-hectare de terrain a une valeur capitalisée de 10 onces. Total : 50 onces.

Soit une valeur capitalisée totale de ces actifs de 120 onces.

Nous devons cependant toujours nous souvenir, en ajoutant les valeurs capitalisées, qu'elles n'ont d'importance que dans la mesure où

²⁴ Il est souvent plus pratique de définir la *rente* comme étant égale à la VPM plutôt qu'à la *VAPM*. Dans ce cas la valeur capitalisée du facteur complet est égale à la somme *actualisée* de ses futures rentes.

elles sont exprimées sous la forme d'un prix de marché ou d'un prix de marché potentiel. De nombreux auteurs sont tombés dans le piège consistant à croire qu'ils pouvaient, de manière similaire, obtenir la somme de la valeur capitalisée totale de la nation ou du monde et arriver ainsi à un chiffre significatif. Les estimations du « capital de la nation » ou du « capital mondial » n'ont toutefois absolument aucun sens. Le monde, ou un pays, ne peut pas vendre la totalité de son capital sur le marché. De tels exercices statistiques sont donc sans intérêt. Ils n'ont aucun lien possible avec le but même de la capitalisation, à savoir une estimation correcte du prix potentiel du marché.

Comme nous l'avons indiqué, la capitalisation s'applique à *tous* les facteurs de production, ou plutôt à tous les facteurs qui possèdent un marché pour les biens complets qui les produisent. Nous pouvons les appeler *marchés du capital*. Il existe des marchés d'échange pour les titres de propriété, totaux ou partiels, des biens de production durables. Prenons le cas des biens du capital. La rente d'un bien du capital est égale à sa VAPM. La valeur capitalisée du bien du capital est la somme de ses futures VAPM, somme actualisée de ses futures VPM. C'est la valeur *présente* du bien et c'est à celle-ci que le bien se vendra sur le marché du capital.

Le processus de capitalisation, parce qu'il imprègne tous les secteurs de l'économie et parce qu'il est assez flexible pour inclure différents types d'actifs — comme le capital total correspondant aux actifs d'une firme — est un processus très important dans l'économie. Les prix des parts de ce capital s'établiront à un niveau proportionnel à la fraction de la valeur capitalisée totale des actifs à laquelle ils correspondent. De cette façon, étant donnés *les VPM, la durabilité et le taux d'intérêt*, tous les prix sur le marché du capital sont déterminés et ce seront les prix de l'ERC. C'est de cette manière que les prix des biens du capital individuels (machines, bâtiments, etc.) seront fixés par le marché, et de cette manière que ces valeurs seront additionnées pour donner le prix d'un ensemble d'actifs, similaires ou non. Les prix des actions sur les marchés financiers s'établiront à un niveau proportionnel à la valeur capitalisée du total des actifs de la firme qu'elles représentent.

Nous avons dit que *tous* les facteurs pouvant être achetés et vendus comme « biens complets » sur le marché sont capitalisés. Ceci inclut les biens du capital, le sol brut et les biens de consommation durables. Il est clair que les biens du capital et les biens de consommation durables peuvent être capitalisés et qu'ils le sont. Mais qu'en est-il du sol brut ? Comment peut-il être capitalisé ?

Nous avons vu plus haut en détail que les revenus des facteurs reviennent au bout du compte aux propriétaires du travail et du sol brut,

l'intérêt revenant aux capitalistes. Si le sol peut être capitalisé cela ne veut-il pas dire qu'après tout les biens du capital et le sol sont « bel et bien une seule et même chose » ? La réponse à cette dernière question est non.²⁵ Il est toujours parfaitement vrai que les revenus des facteurs du sol brut sont ultimes et irréductibles, tout comme le sont les revenus du travail, alors que les biens du capital doivent être constamment produits et reproduits, et que leurs revenus sont par conséquent toujours réductibles aux revenus du sol brut, du travail et du temps.

Le sol brut peut être capitalisé pour une raison simple : il peut être acheté et vendu « dans sa totalité » sur le marché. (Ce qui n'est pas possible pour le travail, sauf dans un système d'esclavage qui ne peut bien entendu pas exister dans un marché purement libre.) Comme cela est possible et que cela est fait, la question se pose de savoir comment les prix sont déterminés dans ces échanges. Ces prix représentent les valeurs capitalisées du sol brut.

Une caractéristique majeure du sol par rapport aux biens du capital est que la série de ses futures rentes est généralement *infinie*, car le sol brut ou le site sont physiquement indestructibles. Dans l'ERC les séries de rentes futures seront bien entendu toujours les mêmes. Le fait même qu'une terre soit achetée ou vendue est, au passage, une preuve de l'universalité de la préférence temporelle. S'il n'y avait pas de préférence temporelle en faveur du présent, une série infinie de futures rentes ne pourrait jamais être capitalisée. Un bout de terrain aurait un prix présent infini et ne pourrait donc jamais être vendu. Le fait que les terres *aient* un prix est une indication qu'une préférence temporelle est toujours présente et que les futures rentes sont escomptées pour donner la valeur actuelle.

Comme dans le cas de tout autre bien, la valeur capitalisée du sol est égale à la somme de ses futures rentes actualisées. On peut par exemple démontrer mathématiquement que si nous nous attendons à toucher perpétuellement une rente constante, la valeur capitalisée de l'actif sera égale à la rente annuelle divisée par le taux d'intérêt.²⁶ Or il est évident que ce sol rapporte annuellement le taux d'intérêt du marché à l'investisseur. Si, autrement dit, les rentes annuelles sont de 50 et que le taux d'intérêt est de 5 %, l'actif se vendra à $50/0,05$, soit 1000. L'investisseur qui achète l'actif pour 1000 onces gagnera avec lui 50 onces par an, soit 5 %, le taux d'intérêt du marché.

²⁵ La principale erreur de Fetter en matière de théorie du capital était sa croyance que la capitalisation signifiait la suppression de toute distinction entre le sol et les biens du capital.

²⁶ Cf. Boulding, *Economic Analysis*, pp. 711-712.

Le sol brut est dès lors « capitalisé », tout comme le sont des biens du capital, des actions de firmes possédant des actifs et des biens de consommation durables. Tous ces propriétaires tendront à percevoir le même du taux d'intérêt et tous *toucheront* le même rendement dans l'ERC. En résumé tous les actifs possédés seront capitalisés. Dans l'ERC, bien sûr, les valeurs capitalisées de tous les actifs resteront constantes : elles seront aussi égales à la somme actualisée des VPM de leurs rentes unitaires.

Nous avons vu plus haut que l'une des distinctions clés entre le sol et les biens du capital est que les propriétaires du premier vendent des biens futurs contre de la monnaie présente alors que ceux des seconds *avançant* de l'argent présent, achètent des biens futurs et vendent plus tard leur produit devenu un bien « moins futur ». Ceci est vrai. Mais nous devons alors poser la question : Comment le propriétaire en arrive-t-il à posséder ce sol ? La réponse est (sauf si lui ou ses ancêtres ont trouvé une terre inutilisée et l'ont mis en usage) qu'il doit l'avoir acheté à quelqu'un d'autre. S'il l'a fait alors, dans l'ERC, il doit l'avoir acheté à *sa valeur capitalisée*. S'il achète le bout de terrain à un prix de 1000 onces et qu'il touche une rente de 50 onces par an, alors il perçoit un intérêt et *uniquement* un intérêt. Il vend des biens futurs (les services de la terre) au cours du processus de production, mais lui aussi a acheté *avec de l'argent la terre dans sa totalité*. Par conséquent lui aussi est un « capitaliste-investisseur » touchant un intérêt.

La « rente pure », c'est-à-dire la rente qui n'est pas *uniquement* le rendement d'un investissement passé et qui n'est donc pas capitalisée *semble* par conséquent n'être touchée que par ceux qui ont *trouvé* eux-mêmes une terre inutilisée (ou qui l'ont héritée des découvreurs). Mais mêmes *eux* ne touchent pas une rente pure. Supposons qu'un individu découvre une terre, que personne ne possède et qui vaut zéro, et qu'il se met à la clôturer, etc., jusqu'à ce qu'elle soit désormais capable de rapporter une rente perpétuelle de 50 onces par an. Ne pourrions-nous pas dire que *lui* touche une rente pure, puisqu'il n'a pas acheté le terrain, capitalisé, à quelqu'un d'autre ? Mais ceci passerait à côté de l'un des points les plus importants de la vie économique : *les revenus implicites*. Même si cet homme n'a pas acheté la terre, elle possède *maintenant* une certaine valeur capitalisée, celle qu'elle *pourrait avoir* sur le marché. Cette valeur capitalisée est disons de 1000. Notre homme pourrait donc vendre son terrain à 1000 à tout instant. *Ces 1000 onces sont le coût d'opportunité qu'il accepte pour pouvoir posséder et louer cette terre*. Il touche certes 50 onces par an, mais ce n'est qu'au prix du refus de vendre la totalité de sa terre pour 1000 onces. Elle est donc tout autant capitalisée qu'une terre qui aurait été achetée sur le marché.

Nous devons donc en conclure que *personne* ne touche de rente pure en dehors des travailleurs sous la forme de salaires et que les seuls revenus de l'économie en rotation constante productive sont les *salaires* (termes correspondant aux prix et aux revenus des facteurs du travail) et l'*intérêt*. Mais il reste encore une distinction cruciale entre le sol et les biens du capital. Nous avons en effet vu que la *valeur capitalisée du sol* est un élément fondamental et irréductible. La valeur capitalisée des biens de production se réduit aux salaires et à la valeur capitalisée du sol. Dans une économie *changeante*, il existe une autre source de revenu : la *hausse de la valeur capitalisée du sol brut*. Un exemple typique est celui de l'homme qui avait découvert une terre inusitée et qui a ensuite vendu ses services. A l'origine la valeur capitalisée du sol était nulle : il était sans valeur. Désormais le sol a pris de la valeur parce qu'il rapporte une rente. Résultat, la valeur capitalisée est montée à 1000 onces. Son revenu, son bénéfice, correspond à la *hausse* de 1000 onces de la valeur capitalisée. Ceci ne peut bien sûr pas se passer dans l'ERC. Dans l'ERC toutes les valeurs capitalisées doivent rester constantes ; nous voyons ici qu'une *hausse* de la valeur capitalisée du sol, hausse résultant de l'augmentation des rendements locatifs attendus du sol, est une source de bénéfice monétaire.²⁷ Si l'économie devient une ERC après ce passage particulier de 0 à 1000, alors ce revenu était un « coup » unique, et non quelque chose de continu et de récurrent. La valeur capitalisée du sol est montée de 0 à 1000 et le propriétaire peut percevoir ce revenu à tout moment. Mais, après qu'il a été perçu une fois, il ne peut plus jamais l'être à nouveau. S'il vend le sol à 1000, le prochain acheteur ne fera aucun bénéfice sur l'augmentation de la valeur capitalisée : il ne touchera que le taux d'intérêt du marché. Seul l'intérêt et les salaires sont touchés régulièrement. Tant que l'ERC continue, il n'y aura plus de gains ni de pertes sur les valeurs capitalisées.²⁸

6. L'épuisement des ressources naturelles

Une catégorie a jusqu'ici été omise dans l'analyse des facteurs du sol. Au début nous avons défini le sol comme le *facteur naturel, originel*. Puis nous avons dit que le sol amélioré par les mains humaines mais désormais permanent devait lui aussi être considéré comme *sol*. Le sol est

²⁷ Sur le *long terme*, les hausses de la valeur capitalisée des *biens du capital* n'a pas d'importance car ils se réduisent à des hausses de salaires et à des hausses de la valeur capitalisée du sol brut.

²⁸ Le problème des bénéfices issus des changements de la valeur capitalisée sera traité plus loin.

dès lors devenu la ressource catallactiquement permanente et non renouvelable, tandis que les biens du capital sont les biens non permanents et devant donc être produits à nouveau en vue de leur remplacement. Or il existe un type de ressource non renouvelable mais également non permanente : la ressource naturelle que l'on consomme et qui s'épuise, telle une mine de cuivre ou de diamants. Voilà un facteur manifestement originel et naturel ; il ne peut pas être produit par l'homme. Par ailleurs il n'est pas permanent mais objet de *consommation*, d'*épuiement*, parce que n'importe lequel de ses usages en laissera derrière lui une quantité strictement plus faible pour les usages futurs. C'est un bien originel mais non permanent. Devons-nous dès lors le classer avec le sol ou avec les biens du capital ?

Le test crucial de notre procédure de classification consiste à nous demander : Les facteurs du travail et du sol doivent-ils être utilisés pour renouveler le bien ? Dans le cas de facteurs permanents cela n'est pas nécessaire car ils ne s'usent pas. Mais dans ce cas nous devons répondre également par la négative parce que ces biens, quoique non permanents, ne *peuvent pas* être reproduits par l'homme malgré la consommation qui en est faite. La ressource naturelle se trouve par conséquent être une subdivision particulière de la catégorie « sol ».²⁹

Le tableau 15, adapté d'un tableau du professeur Hayek, illustre notre classification des diverses ressources comme sol ou bien du capital.³⁰

Tableau 15

<i>Ressources</i>	<i>Permanentes</i>	<i>Non permanentes</i>
Originelles (non reproductibles)	Sol	Sol
Produites (reproductibles)	Sol	Bien du capital

Hayek critique le critère de *reproductibilité* utilisé pour classer un bien comme bien du capital. Il déclare : « L'élément important [...] n'est pas que certaines ressources existantes *puissent* être remplacées par d'autres qui leur sont à peu près semblables sur le plan technique, mais qu'elles doivent être remplacées par quelque chose, semblable ou non, si nous voulons que le flux de revenus ne baisse pas. »³¹ Mais ceci revient à

²⁹ Cf. Fred R. Fairchild, Edgar S. Furniss et Norman S. Buck, *Elementary Economics* (New York: Macmillan & Co., 1926), II, p. 147.

³⁰ Hayek, *Pure Theory of Capital*, note de la page 58.

³¹ *Ibid.*, p. 92.

confondre la *valeur* et les aspects *physiques*. Nous essayons ici de classer des biens *physiques*, et pas de discuter de leur possible valeur, qui changera tout le temps. L'important est que les ressources faisant l'objet d'une consommation *ne peuvent pas* être remplacées, même si le propriétaire le voulait. Elles rapportent par conséquent une *rente nette*. Hayek pose aussi la question de savoir si un cours d'eau fait partie du « sol » au cas où un nouveau cours d'eau peut être créé en collectant les eaux de pluie. Ici encore Hayek se trompe en considérant la question comme une affaire de maintien d'un « flux de revenus constant » au lieu de l'envisager comme une affaire de classification d'un bien physique concret. Le cours d'eau fait bien sûr partie du sol parce qu'il n'a pas *besoin* d'être physiquement remplacé. Il est évident que la critique d'Hayek est valable face à la définition de Kaldor. Ce dernier a défini le capital comme une ressource reproductible qu'il est *économiquement* rentable de produire. Dans ce cas les machines obsolètes ne seraient plus des biens du capital. (Feraient-elles partie du « sol » ?) La définition devrait être : des ressources *physiquement* reproductibles. La critique d'Hayek selon laquelle la possibilité de faire pousser des fruits artificiels, etc., conduirait à ce que la totalité du sol soit du « capital » se méprend une fois de plus sur la nature du problème, qui est celle de *la nécessité et de la possibilité* physique de reproduire l'agent. Comme le *sol* brut — et *pas* son fruit — ne nécessite aucune reproduction, il est exclu de la catégorie des biens du capital.

Le fait que les ressources naturelles *ne peuvent pas* être renouvelées signifie qu'elles perçoivent une *rente nette* et que cette rente n'est pas absorbée par des facteurs du sol et du travail aidant à les produire. Bien entendu grâce ces rentes nettes elles peuvent rapporter le taux d'intérêt normal de la société à leurs propriétaires, les revenus d'intérêt étant liés à leur valeur capitalisée. Les hausses de la valeur capitalisée des ressources naturelles vont au bout du compte au propriétaire de la ressource lui-même et ne sont pas absorbées par les bénéficiaires d'autres facteurs du sol ou du travail.

Il n'y a aucune difficulté à capitaliser une ressource pouvant être épuisée car, comme nous l'avons vu, la capitalisation peut avoir lieu pour une série finie ou infinie de revenus locatifs futurs. Il y a cependant un problème marquant qui imprègne toute l'analyse des ressources pouvant être épuisées et qui les distingue de tous les autres types de biens. C'est le fait qu'il ne peut y avoir *aucune* place pour ce genre de ressources dans une économie en rotation permanente. Car la base de l'ERC est que toutes les quantités économiques continuent indéfiniment une ronde sans fin. Or cela ne peut pas être le cas d'une ressource épuisable car à chaque fois qu'elle est utilisée le stock total du bien diminue dans

l'économie. La situation de l'instant suivant ne peut dès lors pas être la même qu'auparavant. Il s'agit d'un exemple d'une des nombreuses difficultés rencontrées lorsque l'ERC est utilisée non comme une construction auxiliaire dans l'analyse mais comme une sorte d'idéal que l'économie libre devrait s'évertuer à imiter.

Il peut exister une demande de rétention pour une ressource épuisable, tout comme il y a une demande de rétention spéculative pour n'importe quel autre stock de biens du marché. Cette spéculation n'est toutefois pas un simple vice ; elle joue un rôle bien précis, à savoir d'allouer les ressources rares épuisables à ces usages *aux moments* où la demande du consommateur sera la plus grande. Le spéculateur, en attendant pour utiliser les ressources à une date future, aide les consommateurs en décalant leur consommation jusqu'à un moment où elles seront davantage demandées qu'à présent. Comme dans le cas du sol brut, une ressource permanente appartient au premier qui la découvre et qui l'utilise, et souvent une partie de ces bénéfiques initiaux du capital sont absorbés par l'intérêt du capital investi à l'origine lors de la recherche de la ressource. Cette absorption ne peut se faire que dans la mesure où la découverte des nouvelles ressources est une activité régulière, continue. Mais cette activité, qui ne pourrait par définition pas exister dans l'ERC, ne peut jamais être rendue totalement régulière.

Les minéraux comme le charbon ou le pétrole sont clairement des exemples de ressources épuisables. Mais qu'en est-il des ressources naturelles comme les forêts ? Une forêt, bien que poussant grâce à des processus naturels, peut être « produite » par l'homme si des mesures sont prises pour entretenir et faire grandir davantage d'arbres, etc. Par conséquent les forêts devraient être classées comme des biens du capital plutôt que comme des ressources épuisables.

L'une des attaques fréquentes faites à l'encontre du comportement du marché libre se fonde sur le grand méchant loup des partisans d'Henry George : les ressources naturelles maintenues à l'écart du marché dans des buts spéculatifs. Nous avons traité de ce prétendu problème plus haut. Une autre attaque, diamétralement opposée, est l'idée courante selon laquelle le marché libre gaspillerait des ressources et en particuliers des ressources épuisables. Les générations futures seraient prétendument volées par la cupidité du présent. Un tel raisonnement conduirait à la conclusion paradoxale qu'*aucune* ressource ne devrait être consommée. Car à chaque fois qu'un homme consomme une ressource épuisable (nous utilisons ici « consomme » dans un sens plus large comprenant aussi l'usure au cours de la production), il laisse un stock moins grand pour lui et ses descendants. C'est un fait de la vie que *quelle que soit* la quantité consommée d'une ressource épuisable, il en restera moins pour

l'avenir et que donc *toute* consommation de ce type pourrait tout autant être qualifiée de « vol de l'avenir » si l'on choisit de définir le vol dans ces termes inhabituels.³² Une fois que nous acceptons l'utilisation de la *moindre* quantité de ressources épuisables, nous devons écarter l'argument du « vol du futur » et accepter les préférences individuelles du marché. Il n'y a pas plus de raison de supposer que le marché utilisera les ressources trop vite qu'il n'y en a de supposer le contraire. Le marché tendra à utiliser les ressources précisément au taux que souhaitent les consommateurs.³³

Ayant développé, dans le premier volume, notre analyse fondamentale de l'économie de l'individu isolé, du troc et de l'échange indirect, nous allons pousser, dans le deuxième volume, l'analyse plus loin en traitant des problèmes « dynamiques » d'une économie changeante, des types de facteurs particuliers, de la monnaie et de sa valeur, du monopole et de la concurrence, et discuterons, de manière nécessairement plus sommaire, des conséquences de l'intervention violente sur le marché libre.

Annexe A : Valeur du produit marginal et produit physique marginal

Pour des raisons de simplifications nous avons décrit la *valeur du produit marginal* (VPM) comme étant égal au *produit physique marginal* (PPM) fois le *prix*. Comme nous avons vu qu'un facteur doit être utilisé dans la partie décroissante de son PPM et comme une quantité plus grande d'un facteur conduit à une baisse du prix, la conclusion de l'analyse fut que chaque facteur travaille dans un domaine où une augmentation de l'offre d'un facteur entraîne une baisse de la VPM et donc de la VAPM. L'hypothèse faite avec la première phrase n'est toutefois pas rigoureusement vraie. Trouvons donc quel *est* le facteur multiplicatif permettant de passer du PPM à la VPM. La VPM est égale à la hausse de

³² Termes inhabituels parce que le vol a été clairement défini comme la saisie de la propriété de *quelqu'un d'autre* sans son consentement et non comme l'usage de ses *propres* biens.

³³ Comme le dit Stigler en analysant l'accusation de « gaspillage » des ressources par le marché, « Un problème intéressant est de définir 'gaspillage' de manière sensée sans rendre le terme synonyme de 'non rentable' ». Stigler, *Theory of Price*, note de la page 332. Pour une analyse des ressources naturelles et une critique des doctrines de la « conservation », voir Anthony Scott, *Natural Resources: The Economics of Conservation* (Toronto : University of Toronto Press, 1955).

revenu obtenue par l'ajout d'une unité, ou perdue par la soustraction d'une unité, d'un facteur. La VPM sera ainsi égale à la différence de revenu entre les deux situations, c'est-à-dire au changement résultant d'une diminution ou d'une augmentation d'une unité du facteur. Dès lors la VPM est égale à $R_2 - R_1$ où R est le revenu brut issu de la vente d'un produit et où un indice supérieur indique que le facteur a été utilisé *davantage* dans la production. Le PPM de cet incrément d'un facteur est $P_2 - P_1$ où P est la quantité du bien produit, l'indice supérieur indiquant ici aussi une utilisation plus importante du facteur.

Ainsi :

$$\begin{aligned} MVP &= R_2 - R_1 \text{ par définition,} \\ MPP &= P_2 - P_1 \text{ par définition.} \end{aligned}$$

Le revenu est issu de la vente du produit ; par conséquent, pour tout point de la courbe de demande, le revenu total est égal à la quantité produite et vendue, multipliée par le prix du produit. Donc $R = P \times p$, où p est le prix du produit.

Par conséquent :

$$\begin{aligned} R_2 &= P_2 \times p_2, \\ R_1 &= P_1 \times p_1. \end{aligned}$$

Or, puisque les facteurs sont des biens économiques, toute augmentation de l'utilisation d'un facteur, les autres facteurs restant constants, doit *accroître* la quantité produite. Il serait évidemment sans intérêt pour un entrepreneur d'employer davantage de facteurs si cela n'entraînait pas une croissance de la production. Par conséquent $P_2 > P_1$.

Par ailleurs le prix du produit baisse quand l'offre augmente, de sorte que $p_2 < p_1$.

Or nous essayons de trouver le facteur multiplicatif entre le PPM et la VPM. Cette inconnue sera égale à :

$$MVP / MPP = (R_2 - R_1) / (P_2 - P_1).$$

Nous pouvons appeler *revenu marginal* ce facteur multiplicatif, qui représente la différence de revenu divisée par la différence de production.

Il est évident que ce nombre, que nous pouvons appeler RM , ne sera égal ni à p_2 ni à p_1 , ni à aucune valeur moyenne de ces deux prix. Une simple multiplication du dénominateur par l'un des deux p ou par une moyenne de deux montera que ceci ne donne pas le numérateur. Quelle est donc la relation entre RM et le prix ?

Un prix est le *revenu moyen*, c'est-à-dire le revenu total divisé par la quantité produite et vendue. Bref, $p = R / P$.

Mais plus haut, lors de l'analyse du produit marginal et du produit moyen, nous avons vu la relation mathématique entre valeurs « moyenne » et « marginale » et ceci vaut pour le revenu tout autant que pour la productivité : à savoir que dans la partie croissante, la valeur marginale est au-dessus de la valeur moyenne ; dans l'intervalle où la valeur moyenne est décroissante, la valeur marginale lui est inférieure. Or nous avons établi auparavant dans cet ouvrage que la courbe de demande — c'est-à-dire la courbe du prix ou du revenu moyen — *diminue* toujours lorsque la quantité augmente. Par conséquent la courbe de revenu marginal est également décroissante et est toujours sous celle du revenu moyen, donc du prix. Mettons cependant un point final à la démonstration en prouvant que pour tout couple de positions p_2 est plus grand que RM . Comme p_2 est plus petit que p_1 , et que le prix diminue lorsque l'offre augmente, la proposition selon laquelle RM est plus petit que p_1 et p_2 sera démontrée.

Premièrement nous savons que $p_2 < p_1$, ce qui veut dire que

$$R_2 / P_2 < R_1 / P_1.$$

Nous pouvons prendre le point 1 comme point de départ et étudier le changement du point 1 au point 2, de sorte que :

$$(R_2 - R_1) / (P_2 - P_1) < R_1 / P_1.$$

en utilisant les mêmes symboles que lors de la preuve concernant la productivité. Or ceci signifie que :

$$R_2 / P_2 - (R_2 - R_1) / (P_2 - P_1) > 0.$$

Après réduction au même dénominateur, et après simplification, nous obtenons :

$$R_2 P_1 - P_2 R_1 > 0.$$

ou encore

$$R_2 / P_2 > P_2 / P_1 R_1.$$

de sorte que

$$R_2 / P_2 > R_1 / P_1.$$

(Nous avons ici démontré que RM est plus petit que p_1 , le plus grand des deux prix).

Or cela veut dire qu'il existe une *fraction* $1/k$ inconnue, constante et inférieure à 1^d qui, multipliée par le membre le plus grand de l'inégalité, donne le membre le plus petit (RM). Ainsi :

$$R_2 / (kP_2) = R_1 / P_1.$$

Les règles de l'algèbre donnent :

$$R/P = (R + R) / (kP + P).$$

et comme k est un nombre supérieur à 1^d :

$$(R + R) / (P + P) > (R + R) / (kP + P)$$

Mais cela démontre que :

$$(R + R) / (P + P) > R/P$$

c'est-à-dire que *le RM est inférieur à p_2* . CQFD.

Ainsi, lorsque nous considérons que, de manière rigoureuse, c'est par le *RM* et non par le prix qu'il faudrait multiplier le PPM pour arriver à la VPM, nous nous apercevons que notre conclusion — à savoir que la production se déroule toujours dans la partie décroissante de la courbe de la VPM — est *renforcée* et non affaiblie. La VPM chute encore plus vite par rapport au PPM que nous ne l'avions supposé. En outre, notre analyse n'est pas grandement modifiée, parce qu'aucun déterminant fondamental nouveau — au-delà du PPM et des prix établis par la courbe de demande des consommateurs — n'a été introduit dans notre analyse corrigée. En raison de cela nous pouvons continuer à considérer que la simplification consistant à dire que la VPM égale au PPM fois le prix est une approximation légitime du véritable résultat.³⁴

Annexe B : Le professeur Rolph et la théorie de la productivité marginale actualisée

Parmi les écoles de pensée économique actuelles, les plus à la mode ont été les écoles économétrique, keynésienne, institutionnaliste et néo-classique. « Néo-classique » se réfère au modèle établi par les économistes les plus importants de la fin du dix-neuvième siècle. Le courant néo-classique actuellement dominant se trouve être le système du professeur Knight, dont l'un des traits les plus caractéristiques est une attaque de la totalité du concept de préférence temporelle. Niant cette dernière et basant le rendement d'intérêt uniquement sur une prétendue « productivité » du capital, les Knightiens attaquent la doctrine de la VPM *actualisée* et défendent à la place une théorie de la VPM pure. La présentation la

^d Rothbard a écrit par erreur « positif » au lieu de « positif et inférieur à 1 ». NdT.

³⁴ Une idée curieuse est née, selon laquelle prendre *RM* au lieu du prix comme facteur multiplicatif vicierait d'une certaine façon la satisfaction optimale des désirs du consommateur sur le marché. Il n'y a aucune justification valable à cette hypothèse.

plus claire de cette approche se trouve dans un article d'un des disciples de Knight, le professeur Earl Rolph.³⁵

Rolph définit le « produit » comme tout résultat *immédiat* d'une « activité ayant actuellement de la valeur ». Ceci inclut du travail portant sur des biens qui ne seront consommé que dans le futur. Ainsi,

les ouvriers et les outils débutant la construction d'un bâtiment peuvent n'avoir que quelques poteaux plantés dans le sol à montrer pour leur premier jour de travail, mais c'est cela et non la structure complète qui constitue leur produit immédiat. Par conséquent, la doctrine selon laquelle un facteur touche la valeur de son produit marginal se réfère à ce produit immédiat. La simultanéité de la production et du produit n'exige aucune hypothèse simplificatrice. Elle fait directement appel à l'évidence. Toute activité a des résultats immédiats.

Évidemment personne ne nie que les gens travaillent sur des biens et font avancer ainsi un petit peu le capital. Mais le résultat immédiat de cela est-il un *produit* en un certain sens ? Il devrait être manifeste que le produit est le produit final — le bien vendu au consommateur. L'intégralité de l'objectif du système de production est d'aboutir au produit final. Tous les produits intermédiaires sont basés sur l'anticipation d'un achat final par le consommateur et n'existerait sinon pas. Toute activité peut avoir ses « résultats » immédiats, mais ce sont des résultats qui ne rapporteraient pas le moindre revenu à quiconque si les propriétaires des facteurs eux-mêmes étaient les propriétaires communs de tous les produits jusqu'au stade de la consommation finale. Dans ce cas il serait évident qu'ils ne sont pas payés immédiatement ; et que donc leur produit n'est pas immédiat. La seule raison pour laquelle ils sont *effectivement* payés immédiatement (et même ici ce n'est pas une immédiateté stricte) sur le marché est que les capitalistes *avancent* des biens présents en échange de biens *futurs* dont ils espèrent une prime, un rendement d'intérêt. Ainsi, les propriétaires des facteurs perçoivent immédiatement la valeur *escomptée* (actualisée) de leur produit marginal.

L'approche de Knight et de Rolph est de plus un retour à la théorie de la valeur par les coûts réels. Elle suppose que les efforts présents donneront d'une certaine façon toujours des résultats présents. Mais quand ? Au cours « d'activités ayant actuellement de la valeur ». Mais comment ces activités en *viennent-elles* à avoir de la valeur ? Uniquement si leur *produit futur* est vendu, comme attendu, aux consommateurs. Supposons

³⁵ Earl Rolph, « The Discounted Marginal Productivity Doctrine » dans *Readings in Theory of Income Distribution* éditée par W. Fellner and B.F. Haley, (Philadelphie: Blakiston, 1946), pp. 278–293.

toutefois que les gens travaillent pendant des années sur un certain bien et sont payés pour cela par des capitalistes, et qu'ensuite le produit final ne soit pas acheté par les consommateurs. Les capitalistes subissent des pertes monétaires. Où y a-t-il eu paiement immédiat correspondant au produit marginal ? Le paiement n'était qu'un investissement des capitalistes en biens futurs.

Rolph se tourne ensuite vers une autre erreur prétendument abominable de la théorie de l'actualisation, à savoir la « doctrine de la *non coordination des facteurs* ». Ceci veut dire que certains facteurs, lorsqu'on les paye, touchent la valeur *actualisée* de leur produit tandis que d'autres ne la touchent pas. Rolph est toutefois victime d'une erreur d'interprétation : il n'y a nulle hypothèse de non coordination dans une théorie correcte de l'actualisation. Comme nous l'avons dit plus haut, *tous* les facteurs — sol, travail et biens du capital — touchent la valeur actualisée de leur produit marginal. La différence concernant les propriétaires des biens du capital est qu'en dernière analyse ils ne touchent aucun revenu *indépendant* car les biens du capital peuvent se réduire aux facteurs qui les ont produits, au final aux facteurs du sol et du travail, et à l'intérêt associé au temps impliqué dans l'avance de paiement que font les capitalistes.³⁶ Rolph croit que la non coordination entre en jeu parce que les propriétaires des facteurs du sol et du travail « perçoivent une part actualisée » alors que le capital « touche une part non actualisée ». Mais c'est une façon erronée d'énoncer la conclusion. Les propriétaires de facteurs du sol et du travail perçoivent une part escomptée (actualisée) mais les propriétaires du capital (du capital monétaire) touchent *l'escompte*.

³⁶ Rolph attribue cette erreur à Knut Wicksell, mais une telle confusion ne peut être attribuée à ce dernier, qui a donné une brillante analyse du capital et de la structure de production ainsi que du rôle du temps dans la production. Wicksell démontre de manière correcte que le travail et le sol sont les seuls facteurs ultimes et que par conséquent la productivité marginale des biens du capital se réduit à la productivité marginale des facteurs du travail et du sol, de sorte que le capital monétaire rapporte la différence (l'escompte) correspondant à l'intérêt.

L'analyse que Wicksell fait de ces questions et de questions apparentées a une importance fondamentale. Il a reconnu, par exemple, que les biens du capital ne sont parfaitement et fondamentalement coordonnés avec les facteurs du sol et du travail *que du point de vue de la firme individuelle*, mais ne le sont pas lorsque nous étudions la totalité du marché avec toutes ses relations internes. Pour son malheur la théorie économique actuelle passe encore plus de temps que les auteurs de l'époque de Wicksell à étudier le cas d'une firme isolée au lieu d'étudier le marché et ses interconnexions. Wicksell, *Lectures on Political Economy*, I, pp. 148-154, 185-95.

Le reste de l'article de Rolph est largement consacré à une tentative visant à prouver qu'il n'existe pas de délai lors des paiements faits aux propriétaires des facteurs. Rolph suppose l'existence de « centres de production » au sein de chaque entreprise, qui, découpés en pas presque instantanés, produiraient et recevraient ensuite implicitement un paiement instantané. Cette construction tarabiscotée et irréaliste rate totalement sa cible. Même s'il existait des « centres de production » atomisés, le point important est qu'une certaine personne ou certaines personnes devraient avancer de l'argent en chemin, à n'importe quel ordre, jusqu'à ce que le produit final soit vendu aux consommateurs. Laissons Rolph nous broser le tableau d'un système de production atomisé ou intégré, selon le cas, où personne ne ferait les avances de biens présents (des capitaux monétaires) qu'il dit ne pas exister. Et pendant que les travailleurs et les propriétaires travailleront sur des produits intermédiaires pendant des années sans être payés, jusqu'à ce que le produit fini soit prêt pour le consommateur, laissons Rolph les exhorter à ne pas se faire de souci parce qu'ils auraient déjà été payés implicitement et simultanément au fur et à mesure de leur travail. Car telle est la conclusion logique de la position de Knight et de Rolph.³⁷

³⁷ Rolph termine son article, de manière cohérente, en niant toute influence de la préférence temporelle sur l'intérêt, qu'il explique dans la veine Knightienne par le « coût » de la production de nouveaux biens du capital.

8

Production : entrepreneuriat et changement

1. Pertes et profits des entrepreneurs

Ayant développé l'analyse de base de l'économie de marché au cours des chapitres précédents, nous allons maintenant discuter d'applications plus dynamiques et plus spécifiques, ainsi que des conséquences d'une intervention sur le marché.

Dans l'économie en rotation constante il n'y a que deux catégories ultimes de prix et de revenus des producteurs : l'intérêt (uniforme dans toute l'économie) et les « salaires » — prix des services des divers facteurs du travail. Dans une économie changeante, cependant, les taux de salaires et le taux d'intérêt ne sont pas les seuls éléments pouvant changer. Une autre catégorie de revenu positif ou négatif apparaît : *les profits et les pertes entrepreneuriaux*. Nous allons nous concentrer sur les *entrepreneurs-capitalistes*, qui représentent sur le plan économique le type le plus important d'entrepreneurs. Ce sont des hommes qui investissent dans le « capital » (biens du sol et/ou du capital) utilisé au cours du processus productif. Leur fonction est celle que nous avons décrite : avancer de l'argent aux propriétaires des facteurs et utiliser par la suite les biens jusqu'à ce que le produit le *plus rapproché du présent* soit vendu. Nous avons analysé en détail les lois de l'ERC : le prix des facteurs sera égal à leur VAPM, chaque facteur étant alloué à l'usage où sa valeur productive est la plus grande, la valeur capitalisée sera égale à la somme des VAPM, le taux d'intérêt sera uniforme et gouverné uniquement par les préférences temporelles, etc.

La différence dans le monde réel et dynamique est la suivante : aucune de ces futures valeurs et aucun de ces futurs événements n'est

connu ; tous doivent être *estimés*, devinés, par les capitalistes. Ces derniers doivent avancer de l'argent présent en spéculant sur un avenir inconnu dans l'espoir que le produit futur sera vendu à un prix rémunérateur. Dans le monde réel, dès lors, la qualité du jugement et la justesse des prévisions jouent un rôle énorme dans le revenu touché par les capitalistes. Suite à l'arbitrage des entrepreneurs la *tendance* est toujours d'aller vers l'ERC ; en raison d'une réalité en évolution continue, des changements dans les échelles de valeur et dans les ressources, l'ERC n'arrive jamais.

L'entrepreneur-capitaliste achète les services d'un ou de plusieurs facteurs dans le présent et son produit doit être vendu dans le futur. Il est donc toujours à la recherche d'écarts, de situations où il peut gagner davantage que le taux d'intérêt. Supposons que le taux d'intérêt soit de 5 % ; Jones peut acheter une certaine combinaison de facteurs pour 100 onces ; il pense pouvoir utiliser cet ensemble pour vendre un produit dans deux ans à 120 onces. Son rendement futur *attendu* est alors de 10 % par an. Si ses prévisions sont vérifiées, il touchera un rendement annuel de 10 % au lieu de 5 %. La différence entre le taux d'intérêt général et son rendement effectif représente son *profit monétaire* (qui sera désormais appelé simplement « profit », sauf quand il s'agira de distinguer de manière spécifique entre profit monétaire et profit psychique). Dans ce cas son profit monétaire est de 10 onces pour 2 ans, soit 5 % de plus par an.

Qu'y a-t-il à l'origine de ce profit qu'il fait, de ce profit *ex post* récompensant les bonnes anticipations *ex ante* du producteur ? Il y a le fait que *les facteurs de production étaient sous-évalués et sous-capitalisés dans ce processus* — sous-évalués par rapport aux prix auxquels leurs services unitaires étaient achetés, sous-capitalisés par rapport au prix où les facteurs étaient achetés en tant que tous. Dans tous les cas les prévisions générales du marché se trompaient en sous-estimant les futures rentes (VPM) des facteurs. Cet entrepreneur particulier a cependant mieux vu que ses camarades et à agi conformément à son analyse. Il a été récompensé de sa meilleure prévision sous la forme d'un profit. Son action, sa perception de la sous-évaluation générale des facteurs productifs, conduit en définitive à faire disparaître les profits, ou plutôt tend à les éliminer. En augmentant la production de ce processus particulier, il accroît la demande de ces facteurs et fait monter leur prix. Ce résultat sera accentué par l'arrivée de concurrents dans ce même domaine, concurrents attirés par la perspective d'un taux de rendement de 10 %. Non seulement la hausse de la demande fait *monter* le prix des facteurs, mais l'accroissement de la production fera *baisser* le prix du produit. Le

résultat sera une tendance à ramener le taux de rendement au niveau du taux d'intérêt pur.

Quel est le rôle de l'entrepreneur ? Dans sa quête de profits il a vu que certains facteurs étaient sous-payés vis-à-vis de la valeur potentielle de leurs produits. En constatant cet écart et en faisant quelque chose à ce propos, il a transféré des facteurs de production (évidemment non spécifiques) d'autres processus de production vers celui-ci. Il a détecté que le prix des facteurs ne reflétait pas de manière adéquate leur VAPM potentielle ; en surenchérissant pour les obtenir et en les employant, il a pu les réallouer d'une production de VAPM inférieure vers une production de VAPM supérieure. Il a rendu un service plus grand aux consommateurs en anticipant l'endroit où les facteurs ont le plus de valeur. Car la plus grande valeur des facteurs est uniquement due au fait qu'ils sont demandés avec une intensité plus grande par les consommateurs, c'est-à-dire au fait qu'ils sont capables de mieux satisfaire les désirs de ces derniers. Voilà la signification d'une valeur actualisée plus grande du produit marginal.

Il est clair qu'il n'y a absolument aucun sens à parler d'un *taux de profit* en vigueur. Il n'existe pas de tel taux autre qu'éphémère et momentané. En effet tout profit réalisé tend à disparaître en raison des actions entrepreneuriales qu'il suscite. Le *taux* fondamental est ainsi le *taux d'intérêt*, qui ne disparaît pas. Si nous partons d'une économie dynamique et que nous postulons certaines échelles de valeur, certains facteurs initiaux et certaines connaissances techniques, considérés comme donnés pour toujours, le résultat sera une disparition des profits jusqu'à l'obtention de l'ERC et d'un taux d'intérêt pur. Les changements continus des goûts et des ressources déplacent cependant constamment le but final d'équilibre et établissent un nouveau but vers lequel se dirige l'action entrepreneuriale — et à nouveau la tendance finale dans l'ERC sera de faire disparaître les profits. L'ERC équivaut en effet à la disparition de l'incertitude et le profit est une conséquence de l'incertitude.

Une grave erreur est faite par un grand nombre d'auteurs et d'économistes qui ne tiennent compte que des profits dans l'économie. Presque rien n'est dit des *pertes*. L'économie ne devrait pas être caractérisée comme une « économie du profit » mais comme une « économie du profit et de la perte ».¹

¹ « Une chose qui me manque [...] lors de l'analyse généralement faite dans ce domaine, c'est quelques mots reconnaissant que profit veut dire à la fois profit et *perte* et qu'il peut tout aussi bien s'agir d'une perte que d'un bénéfice. » Frank H. Knight, « An Appraisal of Economic Change: Discussion, » *American Economic Review, Papers and Proceedings*, mai 1954, p. 63. Les grandes contributions du professeur Knight à la théorie du profit se différencient nette-

Une *perte* survient lorsqu'un entrepreneur a mal estimé les prix de vente et les revenus futurs. Il a acheté des facteurs, disons pour 1000 onces, les a transformés en un produit qu'il a ensuite vendu à 900 onces. Il s'est trompé en ne se rendant pas compte que les facteurs étaient *surévalués* et *surcapitalisés* sur le marché par rapport à la valeur marginale de leurs produits, c'est-à-dire par rapport au prix de leur production.

Chaque entrepreneur investit par conséquent dans un processus parce qu'il espère faire un profit, c'est-à-dire *parce qu'il croit que le marché a sous-évalué et sous-capitalisé les facteurs* par rapport à leurs rentes futures. Si son avis est justifié, il fait un profit. Si son avis est injustifié et que le marché, par exemple, a véritablement *surévalué* les facteurs, il subira des pertes.

La nature de la perte doit être soigneusement définie. Supposons qu'un entrepreneur achète, le taux d'intérêt du marché étant de 5 %, des facteurs à 1000 et vende leur produit à 1020 un an plus tard. A-t-il subi une « perte » ou réalisé un « profit » ? A première vue il pourrait sembler qu'il n'a pas subi de perte. Après tout il a récupéré le principal plus 20 onces supplémentaires, soit un rendement net, un bénéfice, de 2 %. Mais une analyse plus fine révèle qu'il aurait pu obtenir un rendement net de 5 % sur son capital ailleurs, puisque tel est le taux d'intérêt en vigueur. Il aurait pu le faire, par exemple, en investissant dans toute autre entreprise ou en prêtant de l'argent à des emprunteurs consommateurs. Dans cette entreprise il n'a même pas touché le taux d'intérêt. Le « coût » de son investissement ne se réduit par conséquent pas à ses dépenses en facteurs — 1000 — mais comprend aussi l'occasion perdue de percevoir un intérêt de 5 %, soit 50 onces. Il a par conséquent subi une perte de 30 onces.

L'absurdité du concept de « taux de profit » est encore plus évidente si nous essayons de postuler un *taux de perte*. A l'évidence, aucun usage sensé ne peut être fait d'un « taux de perte » : les entrepreneurs quitteront vite l'investissement déficitaire et mettront leur capital ailleurs. Les entrepreneurs quittant la ligne de production, les prix des facteurs baisseront et le prix du produit montera (avec l'offre réduite), jusqu'à ce que le rendement net dans cette branche de production soit le même que dans toutes les autres, et ce rendement sera le taux d'intérêt uniforme de l'ERC. Il est clair par conséquent que le processus d'égalisation du taux de rendement dans l'ensemble de l'économie, qui entraîne un taux

ment de ses erreurs en matière de théorie du capital et de l'intérêt. Voir son célèbre ouvrage, *Risk, Uncertainty, and Profit* (3ème édition, Londres : London School of Economics, 1940). La meilleure présentation de la théorie du profit est peut-être celle qu'en a fait Ludwig von Mises dans son article « Profit and Loss », repris dans *Planning for Freedom* (South Holland, Ill. : Libertarian Press, 1952), pp. 108-151.

d'intérêt uniforme, *est exactement le même processus que celui qui conduit à la suppression des profits et des pertes dans l'ERC*. Une économie réelle, en d'autres termes, où la ligne *A* rapporte un rendement net de 10 % à un certain entrepreneur et où la ligne *B* rapporte 2 %, tandis que les autres lignes rapportent 5 %, est une économie où le taux d'intérêt est de 5 %, où *A* réalise un profit pur de 5 % et où *B* subit une perte pure de 3 %. *A* a estimé correctement que le marché a sous-évalué ses facteurs par rapport à leur vraies VAPM ; *B* a pensé à tort que le marché avait sous-évalué (ou, à tout le moins, avait évalué correctement) ses facteurs, mais a pu constaté à son grand regret qu'ils étaient surévalués par rapport aux usages qu'il a fait de ceux-ci. Dans l'ERC, où toutes les valeurs futures sont connues et où il n'y a donc ni surévaluation ni sous-évaluation, il n'y a pas de profits ou de pertes entrepreneuriaux : il n'y a que le taux d'intérêt pur.

Dans le monde réel, les profits et les pertes sont presque toujours mêlés aux rendements d'intérêt. Notre séparation est conceptuellement valable et très importante mais ne peut pas être faite facilement et quantitativement en pratique.

Résumons l'essence d'une économie en rotation constante : tous les facteurs de production sont alloués à des domaines où la valeur actualisée de leur produit marginal est la plus grande. Ces valeurs sont déterminées par les courbes de demande des consommateurs. Dans le monde moderne de la spécialisation et de la division du travail, ce sont presque toujours les seuls consommateurs qui décident, et ceci exclut de fait les capitalistes, qui consomment rarement plus qu'une quantité négligeable de leurs propres produits. Ce sont les consommateurs, dès lors, étant données les conditions « naturelles » des stocks de ressources (en particulier des facteurs du sol et du travail), qui prennent les décisions dans le système économique. Les consommateurs, en achetant et en s'abstenant d'acheter, décident combien sera produit de quoi, déterminant en même temps les revenus de tous les facteurs participant au processus. Et tout homme est un consommateur.

Une exception évidente à cette « règle » se produit quand soit les capitalistes soit les travailleurs ont une forte préférence ou un fort dégoût envers une ligne de production particulière. Dans l'ERC, le taux du rendement d'équilibre d'une ligne fortement détestée sera considérablement plus grand que le taux uniforme et le taux du rendement d'équilibre d'une ligne grandement appréciée sera plus faible. Ces préférences doivent cependant être assez fortes pour avoir un effet sur l'investissement ou sur les actions productives d'un nombre considérable de candidats à l'investissement ou au travail de sorte qu'il y ait un changement du taux de rendement.

Les profits ont-ils un rôle social ? De nombreux critiques attirent l'attention sur l'ERC, où il n'y a aucun profit (et aucune perte) et attaquent ensuite les entrepreneurs qui font des profits dans le monde réel, comme s'ils faisaient quelque chose de mal ou au mieux d'inutile. Les profits ne sont-ils pas l'indice que quelque chose va mal, ou d'un mauvais d'ajustement dans l'économie ? La réponse est : oui, les profits sont l'indication d'un mauvais ajustement, mais dans un sens précisément opposé à celui auquel on pense habituellement. Comme nous l'avons vu plus haut, *les profits sont l'indice que de mauvais ajustements sont rencontrés et combattus par les entrepreneurs faisant des profits*. Ces mauvais ajustements sont un corollaire inévitable du monde réel du changement. Un homme ne fait de profits que s'il a découvert, en raison d'une prévision et d'un jugement supérieurs, un mauvais ajustement — et plus particulièrement une sous-évaluation de certains facteurs par le marché. En sautant sur l'occasion et en réalisant un profit, il attire l'attention de tous sur ce mauvais ajustement et met en branle des forces qui finiront par l'éliminer. Si nous devons condamner quelqu'un, ce ne devrait pas être l'entrepreneur *qui fait des profits*, mais celui qui subit des pertes. Car les pertes sont le signe qu'il a accru le mauvais ajustement en allouant des facteurs là où ils étaient surévalués par rapport au désir des consommateurs envers leur produit. Au contraire celui qui fait un profit alloue les facteurs là où ils avaient été sous-évalués par rapport aux souhaits des consommateurs. Plus le profit d'un homme a été élevé, plus son rôle est digne d'éloges, car le mauvais ajustement, que lui seul a découvert et combattu, en était d'autant plus grand. Plus les pertes d'un individu sont grandes, plus il est à blâmer, car sa contribution au mauvais ajustement en a été d'autant plus grande.²

Bien entendu, nous ne devrions pas être trop durs avec le bon à rien qui a perdu. Il a été puni sous la forme de pertes. Ces pertes l'écartent de son piètre rôle dans la production. S'il est un perdant systématique quand il participe au processus de production, il est également totalement écarté de son rôle entrepreneurial. Il retourne à son emploi de salarié. En fait le marché tend à récompenser ses entrepreneurs efficaces et à pénaliser les inefficaces en proportion de leurs résultats. De cette façon, les entrepreneurs constamment prévoyants voient croître leur capital et leurs res-

² Nous ne pouvons faire de tels jugements de valeur, bien entendu, que si nous croyons qu'il est « bien » de corriger les mauvais ajustements et de servir les consommateurs et « mal » de créer de tels ajustements défectueux. Ces jugements de valeur ne sont donc pas des vérités praxéologiques, bien que la plupart de gens y souscriraient probablement. Ceux qui *préfèrent* les mauvais ajustements lorsqu'il s'agit de servir les consommateurs adopteront des jugements de valeur opposés.

sources, tandis que les entrepreneurs constamment imprudents voient leurs ressources diminuer. Les premiers jouent un rôle de plus en plus grand dans le processus de production ; les seconds sont forcés d'abandonner totalement l'entrepreneuriat. Il n'y a toutefois pas de tendance inévitable à ce renforcement. Si un entrepreneur autrefois bon devait soudain faire une grosse erreur, il subirait des pertes en conséquence ; si un entrepreneur auparavant mauvais fait une bonne prévision il fera des bénéfices proportionnels. Le marché ne respecte pas les lauriers passés, aussi grands soient-ils. De plus, la taille de l'investissement d'un individu n'est en aucun cas une garantie de gros profit ou une garantie contre de lourdes pertes. Le capital « n'engendre » pas le profit. Seules des décisions entrepreneuriales avisées le font. Celui qui investit dans une aventure malsaine peut perdre 10 000 onces d'or aussi sûrement que celui qui s'engage dans une aventure saine peut réaliser un profit sur un investissement de 50 onces.³

Nous ne pouvons pas condamner le malheureux capitaliste qui a subi des pertes plus que ne le fait le processus de punition du marché. Voilà un homme qui avait volontairement assumé les risques de l'entrepreneuriat et qui a souffert en raison de son mauvais jugement, en subissant des pertes proportionnelles à son erreur. Les critiques extérieurs n'ont aucun droit de le condamner davantage. Comme le dit Mises :

Personne n'a le droit de s'indigner des erreurs commises par les entrepreneurs dans la conduite des affaires et d'insister sur le fait que les gens seraient mieux approvisionnés si les entrepreneurs avaient été plus talentueux et plus prévoyants. Si le râleur était mieux informé, pourquoi n'a-t-il pas lui-même comblé ce vide et n'a-t-il pas saisi l'occasion de faire des profits ? Il est en réalité facile de se montrer prévoyant après coup.⁴

2. Les effets d'un investissement net

Ayant considéré l'ERC et son lien avec les profits et les pertes spécifiques des entrepreneurs, tournons-nous maintenant vers le problème suivant : Quels seront les pertes *globales* et les profits *globaux* dans

³ Sur tous ces points, voir Mises, « Profit and Loss. » Sur le rôle de l'erreur consistant à considérer le capital comme rapportant automatiquement un profit dans la réglementation des services publics, voir Arthur S. Dewing, *The Financial Policy of Corporations* (5ème édition ; New York : Ronald Press, 1953), I, p. 308-353.

⁴ Mises, *Planning for Freedom*, p. 114.

l'économie ? Ceci est lié à l'autre question : Quel est l'effet d'un changement du niveau de l'épargne totale et de l'investissement total dans l'économie ?

Partons de l'économie en équilibre décrite aux chapitres 5 et 6. La production s'effectue au sein de processus prenant au total six ans ; le revenu total brut est de 418 onces d'or, l'investissement et l'épargne bruts sont de 318 onces, la consommation totale de 100 onces, l'investissement et l'épargne nets étant nuls. Des 100 onces de revenus, 83 onces de revenu net sont touchées par les propriétaires du sol et du travail et 17 onces par les propriétaires du capital. La structure de production demeure constante parce que les taux d'intérêt naturels coïncident et que les marges qui en résultent sont conformes à la somme des courbes de préférence temporelle de l'économie. Comme le dit Hayek :

Que la structure de production reste ou non la même dépend entièrement du fait que les entrepreneurs trouvent ou non rentables de réinvestir la proportion habituelle du revenu issu de la vente du produit dans la fabrication de biens intermédiaires du même type. Que cela soit ou non rentable dépend à son tour des prix obtenus pour le produit de ce stade particulier de la production d'une part, et des prix payés aux moyens de production originels et aux produits intermédiaires issus du stade de production précédent de l'autre. La continuation du degré d'organisation capitalistique existant dépend par conséquent des prix payés et obtenus pour le produit à chaque stade de la production, et ces prix sont donc un facteur très réel et important dans la détermination de la direction de la production.⁵

Que se passe-t-il si, pendant une certaine période, il y a désormais une épargne nette consécutive à une baisse des préférences temporelles ? Supposons par exemple que la consommation passe de 100 à 80 et que les 20 onces épargnées entrent sur le marché du temps. L'épargne brute s'est accrue de 20 onces. Durant la période de transition, l'épargne nette est passée de 0 à 20 ; cependant, après avoir atteint le nouveau niveau d'épargne, il y aura un nouvel équilibre, l'épargne brute valant 338 et l'épargne nette 0. Superficiellement il semblerait que tout soit perdu. La consommation n'a-t-elle pas baissé de 100 à 80 onces ? Que se passera-t-il donc pour l'ensemble du complexe des activités productives dépendant des ventes de la consommation finale ? Cela ne va-t-il pas conduire à une dépression désastreuse pour toutes les firmes ? Et comment une consommation *réduite* peut-elle soutenir avec profit un volume *accru* de dépenses en biens de consommation ? Cette question a été judicieusement qualifiée par Hayek de « paradoxe de l'épargne », à savoir que

⁵ Hayek, *Prices and Production*, pp. 48–49.

l'épargne est la condition nécessaire et suffisante d'une production accrue alors que pourtant un tel investissement semble contenir en lui la graine d'un désastre financier pour les investisseurs.⁶

Si nous regardons le diagramme de la figure 40, il est clair que le volume des revenus monétaires des capitalistes₁ sera réduit de manière drastique. Les capitalistes₁ recevront un total de 80 au lieu de 100 onces. Le montant qu'ils doivent consacrer aux facteurs originels et aux capitalistes₂ est donc également considérablement diminué. Ainsi, du point de vue de la dépense finale des consommateurs, une impulsion à la baisse des prix et des revenus monétaires est envoyée dans toute la profondeur de la structure de production. Entre-temps, cependant, *une autre force* entre en jeu au même moment. Les 20 onces n'ont pas été perdues dans le système. Elles sont en train d'être investies dans l'économie, leurs propriétaires parcourant l'économie à la recherche des rendements d'intérêt maximums pour leur investissement. La nouvelle épargne a changé le ratio de l'investissement brut par rapport à la consommation, de 318:100 à 338:80. Une base de consommation « plus étroite » doit soutenir une quantité plus grande de dépenses des producteurs. Comment cela est-il possible, les capitalistes de rang inférieur devant en particulier toucher eux aussi un revenu global plus faible ? La réponse est que cela n'est possible que d'une façon — en transférant l'investissement plus haut sur l'échelle, vers les stades de production supérieurs. Une recherche simple révélera que la seule manière de transférer tant d'investissement des stades inférieurs aux stades supérieurs, tout en préservant des différentiels (marges cumulées) d'intérêt uniformes (plus faibles) à chaque stade, est *d'accroître le nombre de stades productifs dans l'économie*, c'est-à-dire d'allonger la structure de production. L'impact d'une épargne nette sur l'économie, c'est-à-dire d'une augmentation de l'épargne totale, c'est d'allonger la structure de production et de la rendre plus étroite, et cette procédure est viable et auto-financée parce qu'elle préserve les marges essentielles entre les stades. Le diagramme de la figure 60 illustre l'impact d'une épargne nette.

Sur ce diagramme nous voyons le rétrécissement de la base et l'allongement de la structure de production. La ligne AA indique la structure de production initiale. Le rectangle du bas — la consommation — est plus étroit avec l'ajout d'une nouvelle épargne. A mesure que nous remontons les marches — les marches de ces diagrammes rendant compte des marges dues à l'intérêt⁷ — la nouvelle structure de produc-

⁶ Voir Hayek, « The 'Paradox' of Saving » dans *Profits, Interest, and Investment*, pp. 199–263.

⁷ Ce diagramme de la structure de production diffère de nos diagrammes habituels : il présente à la fois la structure du capital et le paiement aux proprié-
taires.

tion BB (la zone grisée) devient relativement moins étroite par rapport à la structure initiale, jusqu'à ce qu'elle devienne plus large dans les lignes supérieures et ajoute finalement de nouveaux stades plus élevés.

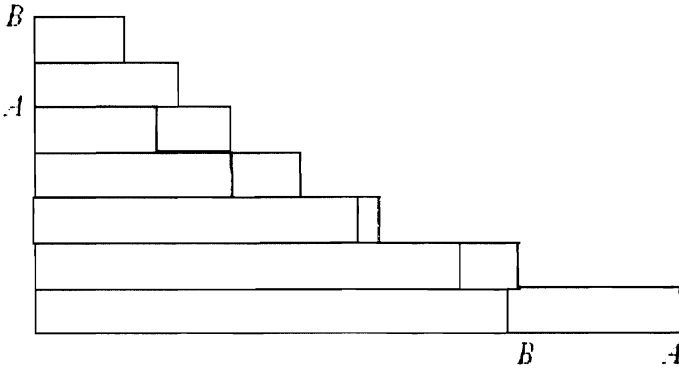


Figure 60 : Impact de l'épargne nette

Le lecteur notera que les marches (les différences entre les stades) de la nouvelle structure de production BB sont considérablement plus étroites que celles de AA . Ce n'est pas un accident. Si les marches avaient la même largeur dans BB que dans AA , il n'y aurait pas l'allongement de la structure et l'investissement total diminuerait au lieu de croître. Mais quelle est l'importance du rétrécissement des marches dans la structure ? D'après les hypothèses suivant lesquelles nous avons construit le diagramme, il est équivalent à une réduction des marges dues à l'intérêt, c'est-à-dire à une baisse du taux d'intérêt naturel. Or nous avons vu plus haut que la conséquence d'un taux de préférences plus bas dans la société est précisément une baisse du taux d'intérêt. Ainsi, des préférences temporelles plus faibles signifient une proportion accrue d'épargne et d'investissement par rapport à la consommation et conduisent à des écarts de prix plus bas et à une baisse équivalente du taux d'intérêt.

La réduction des marges dues à l'intérêt peut être illustrée par un autre diagramme, comme sur la figure 61. Dans ce diagramme les prix cumulés sont tracés en fonction des stades de production, et plus nous déplaçons vers la droite plus le stade de production se rapproche de la consommation, jusqu'à ce qu'en définitive cette dernière soit atteinte. AA est la courbe initiale, le point le plus haut représentant le prix cumulé le

res des facteurs originels additionnés dans un même rectangle, représentant ainsi l'investissement total à chaque stade. Les marches du diagramme représentent donc les marges dues à l'intérêt payé aux capitalistes (de manière grossière et non exacte).

plus élevé — celui du produit final consommé. Les points situés à gauche sont les prix cumulés inférieurs des stades supérieurs et les différences entre les points représentent la marge due à l'intérêt et donc le taux du rendement d'intérêt d'un stade à l'autre.

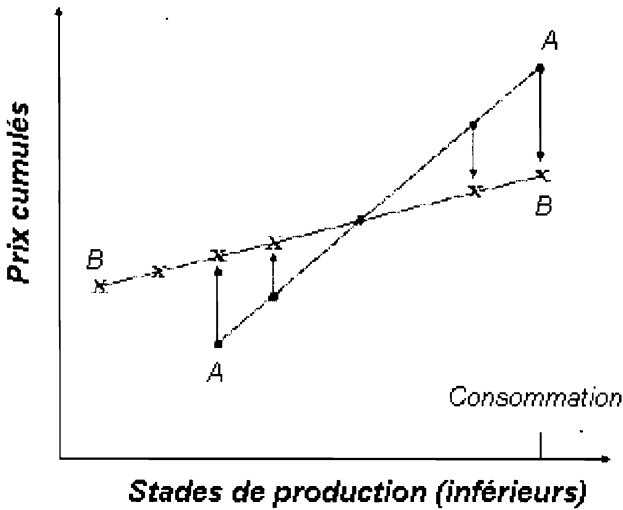


Figure 61 : Baisse des différentiels d'intérêt

BB est la courbe applicable à la nouvelle situation, après que l'épargne a augmenté. La consommation a baissé ; le point le plus droite dans *B* est donc situé plus bas que le point le plus à droite de *A*, et la flèche indique le changement. Le point suivant, juste à gauche, sur la courbe *BB* est bien entendu situé plus bas que le point le plus à droite, mais d'un montant plus petit que ne l'est le point correspondant dans de *AA*, parce qu'un taux d'intérêt plus bas signifie un écart de prix plus petit entre les prix cumulés des deux stades. Le point suivant à gauche, ayant le même rendement d'intérêt, sera approximativement ^a sur la même pente. Par conséquent, comme la courbe *BB* est plus plate que la courbe *AA* — en raison d'une marge due à l'intérêt plus basse — elle coupe cette dernière et à gauche de ce point d'intersection, c'est-à-dire pour les stades de production supérieurs, ses prix sont plus élevés que ceux de *A*. Les flèches indiquent ici aussi ce changement.

Nous voyons sur la figure 60 l'effet d'une épargne additionnelle, c'est-à-dire d'une épargne nette positive, sur la structure de production et

^a En ne tenant pas compte des intérêts cumulés. Sur ce point voir M. Skousen *The Structure of Production*, New York University Press, 1990. NdT.

sur le taux d'intérêt. Nous voyons ici que le changement du taux d'intérêt diminue les marges entre les prix cumulés, de sorte que la consommation globale est plus faible, les stades situés immédiatement au-dessus de la consommation étant de moins en moins inférieurs jusqu'à ce que les courbes se croisent et que les prix des stades supérieurs soient plus élevés qu'auparavant. Étudions les changements de prix aux divers stades et les processus suivant lesquels ils se font. Aux stades inférieurs les prix baissent en raison de la demande plus faible des consommateurs et du départ du capital d'investissement des stades les plus proches de la consommation. Aux stades supérieurs, au contraire, la demande de facteur augmente sous l'effet de l'épargne nouvelle et du transfert d'investissements provenant des niveaux inférieurs. Les dépenses d'investissement accrues aux stades supérieurs y font monter le prix des facteurs. C'est comme si l'impact de la demande de consommation plus basse tendait à disparaître dans les stades les plus élevés et était de plus en plus contrebalancée par l'augmentation et le transfert des fonds d'investissement.

Le processus de réajustement à des marges plus faibles causé par l'augmentation de l'épargne brute a été décrit de manière très claire par Hayek. Comme il le dit :

L'effet final sera que, par la baisse des prix des derniers stades de production et par la hausse des prix dans les stades de production initiaux, les écarts de prix entre les différents stades de production auront partout diminué.⁸

Les changements touchant les prix cumulés dans les divers secteurs conduiront à des changements de prix pour les biens particuliers entrant dans le cumul des facteurs. Ces facteurs sont bien sûr les biens du capital, le sol et les facteurs du travail, et se réduisent en définitive aux deux derniers car les biens du capital sont des facteurs produits (et reproduits). Il est clair que la demande globale plus faible dans les stades inférieurs entraînera le prix des divers facteurs à la baisse. Les facteurs *spécifiques* devront supporter le plus gros de la baisse, car ils ne peuvent aller nulle part ailleurs. Les facteurs non spécifiques, au contraire, *peuvent* aller et iront ailleurs — vers les stades initiaux, où la demande monétaire de facteurs a augmenté.

La détermination du prix des biens du capital est au bout du compte sans importance à ce sujet parce qu'elle peut être ramenée aux prix du sol, du travail et du temps, et parce que les pentes des courbes, l'écart d'intérêt, indiquent comment le prix des biens du capital est déterminé. Les facteurs importants sont donc au bout du compte le sol, le travail et

⁸ Hayek, *Prices and Production*, pp. 75–76.

le temps. L'élément temporel a été largement pris en compte et explique la marge due à l'intérêt. Ces sont les éléments du sol et du travail qui constituent les ressources fondamentales transférées ou demeurant dans la production. Certaines terres sont spécifiques et d'autres non spécifiques ; certaines peuvent être utilisées dans différents types de processus productifs, d'autres ne peuvent être utilisées que dans un seul type. Le travail, au contraire, est presque toujours non spécifique : il n'y a que très peu de gens qui pourraient n'accomplir qu'un seul type de tâche.⁹ Bien entendu il y a différents *degrés* de non spécificité pour un facteur et les moins spécifiques seront plus rapidement transférés d'un stade ou d'un produit à un autre.

Les facteurs qui ne sont spécifiques qu'à un seul processus et un seul stade particulier verront donc leur prix baisser. Mais qu'en est-il des facteurs non spécifiques, qui comprennent tous les facteurs du travail ? Ils tendront à quitter les derniers stades pour rejoindre les stades initiaux. Au début il existera une différence de prix pour chaque facteur non spécifique ; elle sera plus faible dans les stades inférieurs et plus grande dans les stades supérieurs. A l'équilibre toutefois, comme nous l'avons vu à maintes reprises, il doit y avoir uniformité du prix de chaque facteur dans toute l'économie. La demande plus faible dans les stades inférieurs et le prix plus bas qui en résulte, couplée à la demande plus forte et au prix plus élevé dans les stades supérieurs, suscite le transfert du facteur des stades finals vers les stades initiaux. Le transfert cesse lorsque le prix du facteur est à nouveau partout uniforme.

Nous avons vu l'impact d'une épargne nouvelle, c'est-à-dire d'un transfert de la consommation vers l'investissement, sur le prix des biens à divers niveaux. Quel est cependant l'impact *global* d'un changement vers un niveau plus élevé d'épargne brute sur le prix des facteurs ? Nous nous retrouvons ici face à une situation paradoxale. Le *revenu net* est le montant total de monnaie allant en définitive aux facteurs : sol, travail et temps. Pour toute situation d'équilibre l'épargne nette est nulle par définition (car épargne nette veut dire changement du niveau d'épargne brute par rapport à une période précédente) et le revenu net est égal à la consommation et à elle seule. Si nous jetons à nouveau un coup d'œil sur la figure 41, nous voyons que le revenu total des facteurs originels et de l'intérêt ne peut venir que du revenu net, et pas du revenu brut. Considérons le cas de la nouvelle ERC après le changement vers un niveau plus

⁹ Bien sûr la productivité d'un facteur du travail différera d'une tâche à une autre. Personne ne dit le contraire ; en fait si cela n'était pas le cas le facteur serait *puremment non spécifique*, et nous avons vu que c'est impossible. « Spécifique » est utilisé ici pour parler d'une spécificité pure vis-à-vis d'un unique processus de production.

élevé d'épargne (en ignorant pour un instant les conditions *durant* la période du changement). L'épargne brute, égale à l'investissement brut, a augmenté en passant de 318 à 338. Mais la consommation a baissé, passant de 100 à 80 et c'est la consommation qui fournit le revenu net dans la situation d'équilibre. Le revenu net est, pour ainsi dire, le « fonds » à partir duquel les prix et les revenus sont payés aux acteurs originels. Et ce fonds a *diminué*.

Ce sont les facteurs originels (travail et sol) et l'intérêt sur le temps qui touchent le fonds du revenu net. Nous savons que le taux d'intérêt baisse : c'est un corollaire de l'accroissement de l'épargne et de l'investissement dans le système productif, causé par une préférence temporelle plus faible. Cependant le montant absolu du *revenu* d'intérêt est l'investissement brut multiplié par le taux d'intérêt. L'investissement brut a augmenté, de sorte qu'il est impossible à l'analyse économique de déterminer si le *revenu* d'intérêt a baissé, augmenté ou est resté le même. Ces trois possibilités existent.

Ce qui se passe pour le revenu du facteur originel est également indéterminé. Deux forces tirent en sens contraire dans une *économie en croissance* (économie où l'investissement brut est *croissant*). D'un côté le fonds monétaire du revenu net total diminue ; de l'autre, si le taux d'intérêt baisse suffisamment, il est possible que la baisse du revenu d'intérêt dépasse la baisse du revenu net total, de sorte que le revenu total du facteur augmente. Il est possible, mais empiriquement fort peu probable, que cela arrive.

Le seul point certain est que le revenu net total des facteurs *et* de l'intérêt baissera. Si le revenu total des facteurs du travail baisse, alors, puisque nous avons implicitement supposé une offre constante de facteurs originels, le prix de ces facteurs, ainsi que le taux d'intérêt, baissera aussi « en général ».

Le fait que la tendance générale du revenu et du prix des facteurs originels puisse fort bien être à la baisse est une conclusion étonnante, car il est difficile de concevoir une économie *croissante* où les prix des facteurs, ainsi que les salaires et les rentes sur le sol, *baissent* continuellement. Ce qui nous intéresse n'est cependant pas le devenir des revenus et des prix *monétaires* des facteurs, mais celui des revenus et des prix *réels*, c'est-à-dire du « revenu en biens » perçus par les facteurs. Si les taux de salaire monétaires ou les revenus salariaux monétaires baissent et que l'offre de biens de consommation augmente de telle sorte que le prix de ces biens baissent encore plus, il en résulte une hausse des taux de salaires « réels » et des « revenus réels » des facteurs. Le fait que c'est précisément ce qui se passe résout le paradoxe d'une économie croissante connaissant une baisse des salaires et des rentes. Il peut fort bien y avoir

une baisse en termes monétaires (mais cependant pas pour tous les cas imaginables) ; mais il y aura toujours une *hausse en terme réels*.

La hausse des taux et des revenus réels est due à la hausse de la productivité physique marginale des facteurs qui résulte toujours de l'augmentation de l'épargne et de l'investissement.¹⁰ La productivité accrue des processus de production plus longs conduit à une offre physique plus abondante en biens du capital et, ce qui est le plus important, en biens de consommation, avec pour conséquence une chute du prix de ces biens de consommation. Le résultat, même si les prix monétaires du travail et du sol baissent, est que ceux des biens de consommation chuteront *toujours* plus vite, de sorte que les revenus réels augmenteront. L'analyse qui suit va nous permettre de voir pourquoi ceci est toujours vrai dans une économie en croissance.

A tout moment le salaire ou la rente du service d'un facteur de production originel sera égal à sa VAPM, valeur actualisée de son produit marginal. Cette VAPM est égale à la VPM (valeur du produit marginal) divisée par un facteur d'actualisation, disons d , qui dépend directement du taux d'intérêt. La VPM est à son tour à peu près égale au PPM (produit physique marginal) du facteur multiplié par le prix de vente, c'est-à-dire par le prix final du bien de consommation. Par conséquent

$$\text{Prix du service d'un facteur} = \text{MMP} \times P / d.$$

Dans cette analyse nous ne considérons que le prix des biens de consommation « en général » ou additionnés entre eux. Le prix « réel » des facteurs originels est égal au prix monétaire divisé par le prix des biens de consommation. Strictement parlant il n'existe pas de méthode praxéologique précise pour mesurer ces agrégats, ou ce « revenu réel », à partir des changements du pouvoir d'achat de la monnaie, mais nous pouvons énoncer quelques propositions qualitatives sur ces éléments sans pouvoir faire de mesure quantitative précise.

Le prix *réel* du service d'un facteur est dès lors $(\text{MMP} \times P) / (d \times P)$.

En simplifiant par P le résultat devient :

$$\text{Prix réel du service d'un facteur} = \text{MMP} / d$$

(de manière approximative).

Or l'économie croissante se caractérise par deux traits principaux : une augmentation du PPM des facteurs originels, résultant de processus de production plus productifs et plus longs, et une baisse du taux d'escompte ou d'intérêt concomitante à la baisse des préférences temporelles et à l'augmentation de l'investissement brut. Ces deux éléments —

¹⁰ Voir plus loin pour une analyse de ce point.

augmentation du PPM et baisse de d — entraîne une augmentation du prix réel des services des facteurs dans une économie en croissance.

La conclusion est que dans une économie en croissance, c'est-à-dire dans une économie connaissant une hausse de l'épargne brute et de l'investissement, les salaires nominaux (monétaires) et les rentes nominales (monétaires) peuvent fort bien baisser mais les salaires *réels* et les rentes *réelles* augmenteront.¹¹

Une question surgit immédiatement d'elle-même : Comment le prix des facteurs peut-il baisser alors que le revenu brut reste le même et que l'investissement brut est même en augmentation ? La réponse est que l'augmentation de l'investissement est consacrée à l'augmentation du nombre de stades, repoussant plus loin vers l'arrière les stades de production et employant des processus de production plus longs. C'est ce « détour » croissant qui fait que chaque augmentation de capital — même si elle n'est pas accompagnée par un progrès de la *connaissance* technique — conduit à une plus grande productivité physique par facteur originel. L'augmentation de l'investissement brut fait en particulier monter le prix des biens du capital aux stades les plus élevés, encourageant la création de nouveaux stades et poussant les entrepreneurs à transférer des facteurs vers ce champ nouveau et florissant. Le fonds d'investissement brut plus important est pour ainsi dire absorbé par les prix plus élevés des biens du capital d'ordre supérieur et par les nouveaux stades où passent ces biens.¹²

3. Valeurs capitalisées et profits globaux dans une économie changeante

L'épargne nette, comme nous l'avons vu, augmente l'investissement brut dans l'économie. Cette augmentation de l'investissement brut revient au début, sous la forme de profits, aux firmes participant au secteur

¹¹ Historiquement le progrès de l'économie capitaliste a coïncidé avec une augmentation de la masse monétaire (de la quantité de monnaie), de sorte que nous avons rarement eu une illustration empirique du processus « pur » décrit plus haut dans le texte. Nous devons nous souvenir que nous avons jusqu'ici toujours fait l'hypothèse implicite que la « relation monétaire » — la demande et plus particulièrement l'offre de monnaie — restait inchangée. Les effets des changements concernant cette relation seront étudiés au chapitre 11. Ici, la seule altération de notre hypothèse est que le nombre de stades augmente et que cela tend à augmenter la demande de monnaie d'autant.

¹² La demande de monnaie augmente dans la mesure où chaque unité d'or doit permettre davantage de « passages » entre le nombre accru de ces stades, tendant ainsi à faire baisser le « niveau général » des prix.

en croissance. Ces profits iront en particulier aux stades supérieurs, vers lesquels le vieux capital est transféré et le nouveau capital est investi. Les profits revenant à une firme augmentent du même montant la valeur capitalisée de ses actifs, tout comme les pertes diminuent cette même valeur capitalisée. Le premier effet du nouvel investissement est donc d'entraîner l'apparition de *profits globaux* dans l'économie, concentrés dans les nouveaux processus de production des stades supérieurs. Toutefois, lorsque la transition vers la nouvelle ERC commence à se mettre en place, ces profits sont de plus en plus *imputés* aux facteurs que ces entrepreneurs doivent payer dans la production. Au bout du compte, si aucun autre changement n'intervient, le résultat sera une disparition des profits dans l'économie et l'établissement d'une nouvelle ERC, une augmentation des salaires réels et des autres rentes réelles, ainsi qu'une augmentation de la valeur capitalisée réelle du sol brut. Ceci est bien sûr en parfaite conformité avec la conclusion précédente selon laquelle une économie en croissance conduira à une augmentation des rentes réelles du sol brut et à une baisse du taux d'intérêt. Ces deux facteurs, en conjonction, suscitent tous deux une hausse de la valeur capitalisée réelle du sol brut.

Les hausses futures des valeurs réelles des rentes peuvent être anticipées ou non. Dans la mesure où elles sont *anticipées*, la hausse des rentes futures est déjà prise en compte, et escomptée, dans la valeur capitalisée de la terre. Une hausse dans le futur lointain peut être anticipée mais n'aura pas d'effet appréciable sur le prix actuel du sol, tout simplement parce que la préférence temporelle la situe à une date très éloignée, au-delà de « l'horizon temporel » du présent. Dans la mesure où les hausses du taux réel ne sont *pas* prévues, c'est alors bien entendu que des erreurs entrepreneuriales ont été faites et que le marché connaît une sous-capitalisation avec les prix actuels.¹³ A tout moment de l'histoire de la propriété foncière, par conséquent, le revenu issu du *sol brut* ne peut être gagné que de trois façons (nous mettons de côté l'*amélioration* de la terre) : (1) comme profit entrepreneurial venant corriger les erreurs de prévisions des autres ; (2) comme rendement d'intérêt ou (3) par une hausse de la valeur capitalisée pour le *premier* découvreur et utilisateur du sol.

Le premier type de revenu est évident et n'est pas unique. Il imprègne tous les domaines de l'action. Le second type de revenu est le revenu général touché par le sol brut. En raison du phénomène marchand de la capitalisation, le revenu du sol brut est en grande partie un rendement

¹³ Pour une analyse des bénéfices capitalisés similaires à celle présentée ici, voir Roy F. Harrod, *Economic Essays* (New York : Harcourt, Brace & Co., 1952), pp. 198–205.

d'intérêt sur l'investissement, comme dans toute autre domaine des affaires. La seule composante spécifique du revenu procuré par le sol brut est (3), revenant au premier utilisateur, pour qui la valeur du sol est partie de zéro et est devenue positive. Après tout l'acheteur du sol doit payer sa valeur capitalisée. Pour toucher la rente sur le sol brut, en d'autres termes, un homme doit soit l'acheter soit le trouver, et dans le premier cas il ne touche que l'intérêt, mais pas de rente pure. La valeur capitalisée peut augmenter de temps en temps et ne pas être actualisée à l'avance, mais seulement si certains développements inattendus se produisent (ou si une meilleure connaissance de l'avenir se fait jour), auquel cas le propriétaire précédent a connu une perte entrepreneuriale, en ayant laissé passer un profit pour ne pas avoir anticipé la nouvelle situation, et où le propriétaire actuel touche un profit entrepreneurial.

Le seul aspect propre au sol brut est donc qu'il est trouvé et mis en usage sur le marché à un moment particulier, de sorte que le *premier utilisateur* touche une rente pure suite à sa découverte initiale et à son usage initial de la terre. Toute augmentation ultérieure de la valeur capitalisée du sol est prise en compte dans la valeur, sous la forme de profits entrepreneuriaux résultant d'une meilleure prévision ou sous la forme d'un rendement d'intérêt. Le premier utilisateur obtient son bénéfice uniquement au début et pas à la date ultérieure à laquelle il vend le sol. Après que la valeur capitalisée ait augmenté, son refus de vendre le sol implique un coût d'opportunité — l'utilité perdue en ne vendant pas le sol à sa valeur capitalisée. Par conséquent son véritable bénéfice a été obtenu plus tôt, lorsque la valeur capitalisée de ses terres a augmenté, et non à la date ultérieure lorsqu'il a « pris » son bénéfice sous la forme de monnaie.

Si nous mettons de côté l'incertitude et les profits entrepreneuriaux pendant un moment et que nous supposons réalisée la condition hautement improbable où tous les changements futurs peuvent être anticipés correctement par le marché¹⁴, alors toutes les augmentations futures de la valeur des rentes foncières seront capitalisées par le sol lors de sa découverte et de sa première utilisation. Le premier découvreur touchera le bénéfice net immédiatement et à partir de là tout ce que lui et ses héritiers successifs, ou les acheteurs, gagneront sera le rendement d'intérêt habituel. Quand les hausses futures sont trop éloignées pour entrer dans le prix capitalisé, c'est juste un phénomène de préférence temporelle, et non le signe d'une mystérieuse cessation du processus d'ajustement du marché. Le fait qu'une actualisation totale n'ait jamais lieu est dû à la

¹⁴ Cela ne revient pas à supposer une ERC, car dans l'ERC il n'y aurait pas de *changements* à prévoir.

présence de l'incertitude, et le résultat est une accumulation continue de profits entrepreneuriaux par la hausse des valeurs capitalisées du sol.

Ainsi, nous voyons, cette fois du point de vue du propriétaire foncier, que le total des bénéfices en valeur capitalisée est identique au total des profits. Le total des profits part des firmes d'ordre le plus élevé, puis se diffuse jusqu'à ce qu'ils augmentent les salaires réels et les profits totaux des propriétaires fonciers, et plus particulièrement des propriétaires d'un sol spécifique aux stades de production d'ordre supérieur. (Le sol spécifique aux stades inférieurs devra bien entendu supporter le plus gros des baisses de valeur capitalisée, c'est-à-dire des pertes, dans une économie en croissance.)

Comme unique revenu du sol foncier qui ne soit ni un profit ni un intérêt, nous n'avons plus que les bénéfices initiaux du premier découvreur du sol. Mais, *ici encore*, il y a capitalisation et non bénéfice pur. Faire acte de pionnier — trouver un sol nouveau, c'est-à-dire de nouvelles ressources naturelles — est une activité commerciale comme une autre. Investir dans cette activité nécessite du capital, du travail et un talent entrepreneurial. Les rentes attendues de la découverte et de l'utilisation sont prises en compte lorsque les investissements et les dépenses d'exploration et de mise en usage sont faites. Par conséquent ces gains sont également capitalisés lors de l'investissement initial et la tendance sera pour eux aussi à être égaux au rendement d'intérêt habituel sur les investissements. Les écarts par rapport à ce rendement constitueront les pertes et les profits de l'entrepreneur. Nous concluons donc qu'il n'y a pratiquement rien d'unique dans les revenus issus du sol brut et que tout revenu net du système productif part en salaires, en intérêt et en profits.

Une économie en croissance se distingue par des profits globaux nets. Lorsqu'il y a transfert d'un niveau d'épargne-investissement à une autre plus élevé (donc une économie en croissance), des profits globaux sont réalisés dans l'économie, en particulier dans les stades de production les plus élevés. L'investissement brut accru augmente d'abord la valeur capitalisée globale des firmes qui font des profits nets. A mesure que la production et l'investissement augmentent dans les stades supérieurs et que les effets de la nouvelle épargne continuent, les profits disparaissent et ils sont imputés aux augmentations des taux de salaire réels et aux rentes réelles du sol. Le dernier effet, ajouté à la baisse du taux d'intérêt, conduit à une hausse de la valeur capitalisée réelle du sol brut.

Que se passe-t-il lorsqu'il y a un transfert dans la direction opposée — une proportion modifiée de telle sorte que l'épargne brute et l'investissement *diminuent* et que la consommation *augmente*? Nous pouvons en grande partie simplement reprendre l'analyse ci-dessus dans l'autre sens — c'est-à-dire prendre en considération un passage d'une

répartition 338:80 à une répartition 328:100. Durant la transition vers le nouvel équilibre il y aurait une *désépargne nette* de 20 onces, car l'épargne brute passe de 100 à 80. Il y aurait aussi un *désinvestissement net* du même montant. La cause d'un tel transfert serait une augmentation de la courbe de préférence temporelle des individus sur le marché. Ceci augmenterait le taux d'intérêt et élargirait les marges dues à l'intérêt entre les prix cumulés au cours des stades de production. Cela élargirait la base représentant la consommation en laissant moins de monnaie disponible pour l'épargne et l'investissement. Nous pouvons simplement inverser les diagrammes ci-dessus et considérer le transfert inverse, c'est-à-dire vers une structure de production plus courte et plus large, vers une courbe de prix plus pentue et un nombre de stades de production plus petit. La marge due à l'intérêt augmente mais la base d'investissement diminue. Il y aurait des prix plus élevés pour les biens de consommation et donc une demande plus grande de facteurs des stades inférieurs ; à l'inverse, il y aurait un abandon général des stades supérieurs en raison de l'attrait monétaire exercé par les stades ultérieurs, du déclin des fonds d'investissement et du transfert de ces fonds des stades supérieurs aux stades inférieurs. Les facteurs spécifiques verront le gros de leurs revenus diminuer et seront carrément abandonnés dans les stades supérieurs, et ils feront des bénéfices dans les stades inférieurs.

Il y aura une hausse du revenu net et de la consommation, en termes monétaires, et donc une hausse du revenu global du facteur. Le taux d'intérêt augmente alors que la base d'investissement brut diminue. En termes réels le résultat important est une baisse de la productivité physique du travail (et du sol) en raison de l'abandon des processus de production les plus productifs — les plus longs. La production plus faible à chaque stade, l'offre plus faible de biens du capital et la production plus faible de biens de consommation qui en résulte, conduisent à une réduction du « niveau de vie ». Les taux de salaire nominaux et les rentes nominales peuvent augmenter (bien que cette possibilité puisse ne pas se produire en raison du taux d'intérêt plus élevé), mais les prix des biens de consommation grimpent encore plus vite à cause de la réduction de l'offre physique de biens.¹⁵

Le cas d'une baisse de l'investissement brut en capital est défini comme une *économie en régression*.¹⁶ L'investissement en baisse se ma-

¹⁵ La hausse générale des prix nominaux, en termes monétaires, s'explique par la baisse de la demande de monnaie résultant du nombre plus petit de stades dans lesquels l'unité monétaire doit « tourner ».

¹⁶ Ces définitions d'une économie en croissance et en décroissance sont différentes de celles de Mises dans *L'Action humaine*. Elles sont définies ici comme correspondant à une augmentation ou une diminution du capital dans la société,

nifeste d'abord par des pertes globales dans l'économie, et en particulier des pertes pour les firmes des stades de production supérieurs, celles qui perdent désormais leurs clients. A mesure que le temps passe ces pertes tendent à disparaître, les entreprises quittant l'industrie et abandonnant des processus de production désormais non rentables. Les pertes seront ainsi imputées aux facteurs sous la forme de taux de salaire réels plus bas et de rentes réelles inférieures, ce qui, combiné à un taux d'intérêt plus élevé, entraîne une baisse de la valeur capitalisée réelle du sol brut. Les facteurs spécifiques à ces lignes de production seront touchés particulièrement durement.

La raison pour laquelle il y a des profits globaux dans une économie en croissance et des pertes globales dans une économie en régression peut être démontrée de la façon suivante. Pour que des profits apparaissent, il faut qu'il y ait sous-capitalisation, ou sur-actualisation, des facteurs productifs sur le marché. Pour que des pertes surviennent il faut qu'il y ait sur-capitalisation, ou sous-actualisation, des facteurs sur le marché. Mais si l'économie est stationnaire, c'est-à-dire si l'investissement brut total reste constant entre deux périodes, la valeur totale du capital demeure constante. Il pourrait y avoir une augmentation de l'investissement dans une ligne de production mais ceci n'est possible qu'avec une diminution ailleurs. Le total des valeurs capitalisées reste constant et tout profit (résultat d'une sous-capitalisation erronée) doit donc être compensé par une perte équivalente (résultat d'une sur-capitalisation erronée). Dans une économie en croissance, au contraire, il y a des fonds destinés à des investissements supplémentaires, rendus disponibles par une épargne nouvelle, et ceci fournit une source de revenus nouveaux non encore capitalisés dans le système. Ces fonds constituent le total des profits nets durant cette période de changement. Dans une économie en régression les fonds destinés aux investissements sont en diminution et ceci laisse des zones nettes de sur-capitalisation des facteurs dans l'économie. Leurs propriétaires subissent des pertes nettes totales durant cette période de changement.¹⁷

alors que Mises les définit comme une augmentation ou une diminution du capital total *par tête* dans la société. Les définitions présentes se concentrent sur l'analyse de l'épargne et de l'investissement, la croissance ou la diminution du chiffre de la population étant un aspect très différent du sujet. Lorsque nous émettons une estimation historique du « bien-être » correspondant aux conditions de l'économie, la question de la production *par tête* devient toutefois importante.

¹⁷ Il est possible que les changements touchant l'investissement aient été anticipé par le marché. Dans la mesure où une hausse ou une baisse a été anticipée, le total des profits ou des pertes s'accumulera sous la forme d'une augmentation

Ainsi une autre conclusion de notre analyse est que le total des profits sera égal au total des pertes dans une *économie stationnaire*, c'est-à-dire que la somme des pertes et des profits sera nulle. Cette économie stationnaire n'est pas la même chose que l'économie en rotation constante qui a déjà joué un si grand rôle dans notre analyse. Dans l'économie stationnaire l'incertitude ne disparaît pas et aucune ronde constante et sans fin ne s'empare de tous les éléments du système. Il n'y a en fait *qu'une* donnée constante : le total du capital investi. Il est clair que l'économie stationnaire (comme toutes les autres économies) tend à évoluer vers une ERC pour des données constantes. Après un certain temps les forces du marché tendront à éliminer tous les profits et les pertes *individuels* en plus des profits et des pertes globales.

Nous pouvons nous arrêter ici pour étudier rapidement un vieux problème : Les « gains du capital » — les augmentations de la valeur capitalisée — constituent-ils un *revenu*? Si nous nous rendons pleinement compte que les profits et les gains du capital, ou les pertes et les pertes du capital, sont identiques, la solution devient évidente. Personne n'exclurait les profits commerciaux du revenu monétaire. Il devrait en être de même pour les gains du capital. Dans l'ERC, bien sûr, il n'y a ni gains ni pertes du capital.

Revenons au cas de l'économie en régression et à une baisse de l'investissement en capital. Plus le transfert de l'épargne vers la consommation est grand, plus les effets tendront à être drastiques et plus la baisse de la productivité et des niveaux de vie sera importante. Le fait que de tels transferts puissent avoir lieu et aient effectivement lieu permet de réfuter aisément l'hypothèse à la mode selon laquelle notre structure du capital, grâce à une disposition magique ou à l'intervention d'une main cachée, se reproduirait de façon permanente et éternelle une fois mise en place. Aucun acte positif d'épargne de la part des capitalistes n'est jugé nécessaire pour assurer sa préservation.^{18,19} Les ruines de Rome sont une illustration muette de l'erreur liée à cette hypothèse.²⁰

[ou d'une baisse, NdT] de la valeur capitalisée avant que le changement effectif de l'investissement n'ait lieu. Des pertes ont lieu en cas de régression parce que des processus employés auparavant ont dû être abandonnés. Le fait que les stades les plus élevés, déjà commencés, doivent être abandonnés est une indication que le transfert n'avait pas été pleinement anticipé par les producteurs.

¹⁸ C'est cette hypothèse, couplée avec une dichotomie totalement injustifiable entre les industries des « biens de consommation » et les industries des « biens du capital » (alors qu'en fait il y a des *stades* de biens du capital conduisant à des biens de consommation, et non une dichotomie arbitraire), qui est à la base de la critique que Nurkse fait de l'analyse par la structure de production. Voir

Le refus de préserver la valeur du capital, c'est-à-dire le processus de désépargne nette, est connu sous le nom de *consommation du capital*. Même avec l'impossibilité de mesurer avec précision la valeur du capital dans la société, il s'agit encore d'un concept très important. « Consommation du capital » ne veut bien entendu pas dire « manger des machines », comme certains critiques l'ont dit de façon moqueuse, mais ne pas réussir à préserver l'investissement brut existant et la structure existante des biens du capital, en consacrant à la place certains de ces fonds à des dépenses de consommation.²¹

Le professeur Frank H. Knight a été le chef de file de l'école de pensée supposant le capital automatiquement permanent. Knight a grandement contribué à l'économie par son analyse de la théorie du profit et de l'entrepreneuriat, mais ses théories du capital et de l'intérêt ont engagé une génération d'économistes américains sur une mauvaise voie. Knight a succinctement résumé sa doctrine dans une attaque de la théorie « autrichienne » de l'investissement de Böhm-Bawerk et d'Hayek. Knight a dit que cette dernière impliquait deux erreurs. L'une est que Böhm-Bawerk considérait la production comme production de biens concrets alors que « en réalité ce qui est produit et consommé, ce sont des services. » Il n'y a cependant pas de véritable problème ici. Nous ne nions pas

Ragnar Nurkse, « The Schematic Representation of the Structure of Production, » *Review of Economic Studies*, II (1935).

¹⁹ L'hypothèse actuellement populaire est en fait qu'une main cachée garantit d'une certaine manière que le capital augmente automatiquement de manière continue, de sorte que la productivité d'un facteur augmente de « 2 à 3 % par an ».

²⁰ Une illustration tirée de l'époque moderne :

« L'Autriche avait réussi à naviguer entre différentes politiques populaires dans le monde entier. L'Autriche présente un bilan très impressionnant dans cinq domaines : elle a augmenté les dépenses publiques, augmenté les salaires, augmenté les aides sociales, augmenté les crédits bancaires et augmenté la consommation. Après toutes ces réalisations elle s'était retrouvée au bord de la ruine. » (Fritz Machlup, « The Consumption of Capital in Austria, » *Review of Economic Statistics*, II [1935], p. 19)

²¹ On pense souvent que seuls les fonds d'amortissement des biens du capital durables permettent de consommer le capital. Mais ceci oublie une très grande partie du capital — ce qu'on appelle le « capital circulant », les biens du capital moins durables qui passent rapidement d'un stade à un autre. Comme chaque stade touche des fonds de la vente de ces biens ou d'autres, il n'est pas nécessaire que le producteur continue à acheter à nouveau le capital circulant. Ces fonds peuvent eux aussi être immédiatement dépensés en consommation. Voir Hayek, *Pure Theory of Capital*, pp. 47 et suivantes, pour une opposition entre l'approche correcte et les approches à la mode du capital.

— et l'avons en fait souligné — que les biens sont évalués *pour leurs services*. Il est pourtant indéniable que la structure des biens du capital concrets doit être produite avant que ses services ne puissent être obtenus. La seconde prétendue correction, et ici nous en arrivons directement au problème de la consommation du capital, est que « la production de tout service comporte la préservation des choses utilisées au cours du processus, et ceci comprend la reproduction de tout ce qui a été utilisé [...], en réalité un détail de maintenance. »²² Ceci est manifestement incorrect. Les services sont obtenus par des choses, au moins dans les cas qui importent pour notre analyse, et ils sont produits par l'usure de certaines *choses*, de biens du capital. Et cette production ne « comprend » pas nécessairement l'entretien et la reproduction. Ce prétendu « détail » fait l'objet d'un choix totalement séparé et implique la constitution d'un capital supplémentaire à une date ultérieure afin de remplacer le capital usé.

Le cas de l'économie en régression est le premier exemple de ce que nous pouvons appeler une *situation de crise*. Une situation de crise est une situation où les firmes, dans leur ensemble, subissent des pertes. L'aspect de crise de ce cas est aggravé par un déclin de la production au travers de l'abandon des stades de production les plus élevés. Les problèmes proviennent du « manque d'épargne » et du « sous-investissement », c'est-à-dire d'un changement des valeurs des individus qui les conduit à ne pas choisir *actuellement* d'épargner et d'investir suffisamment pour permettre la *continuation* des processus de production initiés dans le passé. Nous ne pouvons cependant pas critiquer ce changement car les gens, étant données les conditions existantes, ont décidé de leur plein gré que leur préférence temporelle était plus grande et qu'ils souhaitaient consommer proportionnellement davantage à présent, même au prix d'une baisse de la productivité future.

Par conséquent, une fois qu'une augmentation conduisant à un niveau d'investissement brut plus élevé a lieu, ce niveau n'est pas automatiquement conservé. Les producteurs doivent maintenir l'investissement brut et ceci ne sera fait que si leurs préférences temporelles restent à des taux peu élevés et qu'ils continuent de bien vouloir épargner une plus grande proportion de leur revenu monétaire brut. Nous avons en outre démontré que ce maintien et tout progrès supplémentaire peuvent avoir lieu sans augmentation de la masse monétaire et sans autre changement dans la

²² Frank H. Knight, « Professor Hayek and the Theory of Investment, » *Economic Journal*, March, 1935, note de la page 85. Voir aussi Knight, *Risk, Uncertainty, and Profit*, pp. xxxvii-xxxix.

relation monétaire. Le progrès peut en fait se produire avec une chute du prix de tous les biens et de tous les facteurs.²³

4. L'accumulation de capital et la longueur de la structure de production

Nous avons démontré que l'investissement allonge la structure de production. Nous pouvons maintenant étudier certaines critiques faites à l'encontre de cette approche.

Böhm-Bawerk est le grand fondateur de l'analyse par la structure de production, mais il a malheureusement laissé la porte ouverte à des malentendus en identifiant l'accumulation de capital avec l'adoption de méthodes de production « plus détournées ». Considérons ainsi son fameux exemple de Crusoë devant d'abord construire (puis entretenir) un filet s'il désire attraper plus de poisson qu'il ne peut en prendre sans capital. Böhm-Bawerk a déclaré : « Les chemins détournés du capital sont fructueux mais longs ; ils nous procurent des biens de consommation plus nombreux ou meilleurs, mais uniquement à une période plus éloignée dans le temps. »²⁴ Qualifier ces méthodes de « détournées » est vraiment paradoxal ; car ne savons-nous pas que les hommes cherchent toujours à atteindre leurs fins de la manière la plus directe et la plus courte possible ? Comme le démontre Mises, plutôt que de parler de la productivité plus grande des méthodes de production détournées, « il est plus approprié de parler de la plus grande productivité physique de processus de production exigeant davantage de temps » (des processus plus longs).²⁵

Supposons maintenant que nous soyons confrontés à une liste de processus de production possibles, basée sur leur productivité physique. Nous pouvons aussi classer les processus en fonction de leur *longueur*, c'est-à-dire en fonction du temps d'attente entre l'entrée des ressources et la fourniture du produit final. Plus la période d'attente entre les premières entrées et le produit final est longue, plus la désutilité est grande, *ceteris paribus*, car plus il faut laisser passer de temps avant d'obtenir la satisfaction.

Les premiers processus à utiliser seront les plus productifs (en valeur et physiquement) *et* les plus courts. Personne n'a affirmé que tous les processus longs sont davantage productifs que tous les processus

²³ Peu d'auteurs l'on compris. Voir Hayek, « The 'Paradox' of Saving, » pp. 214 et suivantes, 253 et suivantes.

²⁴ Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, p. 82.

²⁵ Mises, *Human Action*, pp. 478-479 [*L'Action humaine*, pp. 505-506].

courts.²⁶ Le point important est toutefois que tous les processus courts *et* ultra-productifs seront les premiers dans lesquels on investira et qui seront mis en œuvre. Pour une structure de production actuelle quelconque, un nouvel investissement ne se fera pas dans un processus *plus court* parce que le processus plus court et plus productif aurait été choisi en premier.

Comme nous l'avons vu, il n'y a qu'une façon par laquelle l'homme peut sortir du niveau ultra-primitif : par l'investissement en capital. Mais ceci ne peut pas être accompli par des processus courts car les processus courts permettant de produire les biens ayant le plus de valeur seront les premiers adoptés. Une augmentation des biens du capital ne peut servir qu'à allonger la structure, c'est-à-dire à permettre l'adoption de processus de production de plus en plus longs. Les hommes investiront dans des processus plus longs, plus productifs que ceux qui avaient été adoptés auparavant. Ils seront plus productifs de deux manières : (1) en produisant davantage d'un bien préalablement produit, et/ou (2) en produisant un nouveau bien qui n'aurait pas pu être produit du tout par les processus plus courts. Dans ce cadre ces processus plus longs sont *les plus directs* devant être utilisés pour parvenir au but — et non les plus détournés. Ainsi, si Crusoë peut attraper 10 poissons par jour directement sans capital et peut en attraper 100 par jour avec un filet, la construction du filet ne devrait pas être considérée comme une « méthode détournée pour prendre du poisson » mais comme la « méthode la plus directe pour prendre 100 poissons par jour. » De plus, aucune quantité de travail et de sol sans capital ne pourrait permettre à un homme de produire une automobile ; il faut pour cela une certaine quantité de capital. La production de la quantité requise de capital est la méthode la plus directe et la plus courte pour obtenir une automobile.

Tout nouvel investissement se fera par conséquent dans une méthode de production plus longue et plus productive. Pourtant, s'il n'y avait pas de préférence temporelle, on investirait *d'abord* dans les méthodes les plus productives, sans considération de durée, et une augmentation de capital ne conduirait pas à utiliser des méthodes plus productives. L'exis-

²⁶ Voir Hayek, *Pure Theory of Capital*, pp. 60 et suivantes. De même, il existe de nombreux processus longs qui ne sont pas productifs du tout ou qui le sont moins que des processus plus courts. Ces processus plus longs *là* ne seront évidemment pas choisis du tout. En résumé, alors que tout investissement nouveau se fera dans des processus plus longs, il ne s'ensuit pas que tous les processus plus longs seraient plus productifs et donc dignes d'investissement. Pour les réserves de Böhm-Bawerk à ce sujet, voir Eugen von Böhm-Bawerk, *Capital and Interest*, volume 3 : *Further Essays on Capital and Interest* (South Holland, Ill. : Libertarian Press, 1959), p. 2.

L'existence de la préférence temporelle agit comme un frein vis-à-vis de l'emploi de processus plus productifs mais plus longs. Tout état d'équilibre sera basé sur le taux de préférence temporelle, c'est-à-dire sur le taux d'intérêt pur, et ce taux déterminera la quantité d'épargne et de capital investie. Il détermine le capital investi en imposant une limite à la longueur des processus de production et donc à la quantité maximale produite. Une baisse de la préférence temporelle et la baisse consécutive du taux d'intérêt pur sera donc le signe que les gens sont désormais davantage enclins à attendre pour toute quantité donnée de production future, c'est-à-dire à investir proportionnellement plus et dans des processus plus longs que jusqu'ici. Une hausse de la préférence temporelle et du taux d'intérêt pur signifie que les gens sont moins disposés à attendre et dépenseront proportionnellement davantage en biens de consommation et moins dans des processus de production plus longs, de sorte que des investissements dans des processus plus longs seront abandonnés.²⁷

Une exception à la loi selon laquelle un investissement accru allonge les processus de production apparaît lorsque l'investissement se dirige vers un type de bien moins utile que les biens obtenus auparavant, mais qui présente un processus de production plus court que certains autres. Dans ce cas l'investissement dans ce processus était limité non par la longueur du processus mais par sa productivité inférieure (en valeur). Pourtant même ici la structure de production a été allongée, car les gens ont dû attendre plus longtemps pour le nouveau *et* l'ancien bien qu'ils n'attendaient auparavant pour l'ancien bien. Un nouvel investissement en capital allonge toujours la structure de production globale.

Qu'en est-il du cas où une invention technique permet un processus plus productif en investissant une quantité de capital moins grande ? Ne s'agit-il pas là d'un cas où un investissement accru *raccourcit* la structure de production ? Nous avons jusqu'ici supposé que les connaissances techniques étaient figées. Or elles ne sont pas figées dans le monde dynamique. Le progrès technique est l'un des traits les plus marquants du monde du changement. Qu'en est-il donc de ces inventions « qui économisent du capital » ? Un exemple intéressant a été cité par Horace White

²⁷ Il devait être clair que, comme Mises l'a lucidement dit,

« L'intérêt originaire [pur] n'est pas un prix défini sur le marché par l'interaction de la demande et de l'offre de capital ou de biens de production. Son niveau ne dépend pas du volume de cette demande et de cette offre. C'est bien plutôt le taux de l'intérêt originaire qui détermine la demande et l'offre de capitaux liquides ou matériels. Il détermine quelle sera la proportion dans laquelle les biens existants seront consacrés à la consommation dans l'avenir immédiat, et à la mise en réserve pour l'avenir plus éloigné. » (Mises, *Human Action*, pp. 523-24 [*L'Action humaine*, p. 553])

dans une critique de Böhm-Bawerk.²⁸ Les huiles^b étaient au départ obtenues grâce des bateaux chassant les baleines dans l'Arctique, l'huile de baleine étant tirée des baleines, etc., dans un processus de production évidemment long. Plus tard une invention a permis au gens de tirer le pétrole du sol, raccourcissant ainsi considérablement la période de production.

En dehors du fait que, sur le plan empirique, la plupart des inventions ne raccourcissent pas les processus de production physiques, nous devons répliquer qu'à tout instant les limites de l'investissement et de la productivité sont la *rareté du capital épargné et non* l'état des connaissances techniques. En d'autres termes il existe toujours un tas inutilisé de projets disponibles et dormants. On peut le démontrer par le fait qu'une nouvelle invention n'est pas immédiatement et instantanément adoptée par toutes les firmes de la société. Par conséquent, tout investissement supplémentaire allongera les processus de production, bon nombre d'entre eux étant plus productifs en raison d'une technique supérieure. Une nouvelle invention ne s'impose pas d'elle-même à la production mais rejoint d'abord l'ensemble des inventions inutilisées. De plus, pour qu'une nouvelle invention soit utilisée, *il faut investir davantage de capital. Les baleiniers avaient déjà été construits ; les puits de pétrole et leurs machines, etc., doivent être créés à partir de rien.* Même la méthode nouvellement inventée ne produira davantage qu'au travers d'un investissement supplémentaire dans des processus plus longs. Dit autrement la seule façon d'obtenir plus d'huile ou de pétrole est d'investir plus de capital dans davantage de machines et dans des périodes de production plus longues, dans l'industrie du forage de puits de pétrole. Comme Böhm-Bawerk l'a souligné, la critique de White ne s'appliquerait que si l'invention épargnait *progressivement* du capital, de sorte que la production augmenterait toujours avec un raccourcissement du processus. Mais dans ce cas, chercher du pétrole en creusant avec ses mains, sans l'aide de capital, serait plus productif que de forer le pétrole avec des machines.²⁹

Böhm-Bawerk a proposé l'analogie d'une invention agricole appliquée à deux qualités de sol, l'un qui rapportait auparavant un produit marginal de 100 boisseaux de blé, celui de moins bonne qualité ne rapportant que 80 boisseaux. Supposons maintenant que l'invention fasse

²⁸ Eugen von Böhm-Bawerk, « The Positive Theory of Capital and Its Critics, Part III, » *Quarterly Journal of Economics*, January, 1896, pp. 121–135 Voir aussi *idem, Further Essays on Capital and Interest*, pp. 31 et suivantes.

^b Le terme *oil* signifie à la fois huile et pétrole en anglais. NdT.

²⁹ Böhm-Bawerk, « The Positive Theory of Capital and Its Critics, Part III, » pp. 128 et suivantes.

monter le produit marginal du sol de qualité inférieure à 110 boisseaux. Ceci veut-il dire que le sol plus pauvre rapporte *désormais* plus que le sol fertile et que l'effet des inventions agricoles est de rendre les sols pauvres plus productifs que les sols fertiles ? Car tel est précisément l'analogie de la position de White, qui prétend que les inventions peuvent conduire des processus de production plus courts à devenir plus productifs ! Comme Böhm-Bawerk l'a souligné, il est évident que la source de l'erreur est la suivante : les inventions augmentent la productivité physique des *deux* types de sol. Le meilleur sol devient *encore* meilleur. De même, il est peut-être vrai qu'une invention conduira un processus plus court à être désormais plus productif qu'un processus plus long ne l'était auparavant. Mais cela ne veut pas dire qu'il est supérieur à *tous* les processus plus longs : les processus plus longs utilisant l'invention seront toujours plus productifs que les plus courts. (Creuser le sol *avec* des machines est plus productif que chercher du pétrole sans machines.)

Les inventions techniques ont tenu une place bien plus grande que ce qu'elles méritent dans la théorie économique. On a longtemps supposé que la production était limitée par « l'état de l'art » — par les connaissances techniques — et que par conséquent toute amélioration technique devait se retrouver immédiatement d'elle-même dans la production. La technique établit bien sûr une limite à la production : aucun processus de production ne pourrait être utilisé sans la connaissance technique permettant de le mettre en application. Mais si la connaissance constitue une limite, le capital représente une limite encore plus étroite. Il est logiquement évident que puisque le capital ne peut pas participer à la production au-delà des limites de la connaissance disponible, la connaissance peut exister et existe sans le capital nécessaire à son utilisation. La technique et son amélioration ne jouent par conséquent aucun rôle *direct* dans le processus d'investissement et de production ; la technique, certes importante, doit toujours *agir au travers* d'un investissement du capital. Comme nous l'avons dit plus haut, même une invention épargnant du capital de façon extrêmement importante, comme les forages pétroliers, ne peut être mise en œuvre qu'en épargnant et en investissant du capital.

Le manque relatif d'importance de la technique vis-à-vis de la production par rapport à l'offre du capital épargné devient évident, comme l'indique Mises, lorsque l'on regarde simplement la situation des pays « arriérés » ou « sous-développés ». ³⁰ Ce qui manque à ces pays, ce n'est pas la connaissance des méthodes techniques occidentales (le « savoir-faire ») : celui-ci peut-être appris assez facilement. Les services touchant

³⁰ Mises, *Human Action*, pp. 492 et suivantes [*L'Action humaine*, pp. 520 et suivantes].

à l'enseignement de la connaissance, enseignement en tête-à-tête ou sous la forme de livres, peut être facilement acheté. Ce qui manque, c'est l'offre de capitaux épargnés nécessaires pour mettre en pratique ces méthodes avancées. Le paysan africain ne gagnera pas grand-chose en regardant des images de tracteurs américains ; ce qui lui manque, c'est le capital épargné nécessaire pour les acheter. Voilà la limite qui compte pour son investissement et sa production.³¹

Le choix d'un nouvel investissement dans un processus plus long et physiquement plus productif sera donc fait par un industriel à partir d'une liste de processus déjà connus auparavant mais inutilisables en raison de la limitation due à la préférence temporelle. Une baisse de la préférence temporelle et du taux d'intérêt pur entraînera une augmentation du capital épargné mis à la disposition des investisseurs et donc un développement des processus plus longs, la limitation temporelle portant sur l'investissement ayant été affaiblie.

Certains critiques affirment que les investissements nets ne vont pas tous allonger la structure — que de nouveaux investissements pourraient dupliquer des processus pré-existants. Cette critique fait toutefois long feu parce que notre théorie ne prétend pas que l'épargne nette doit être investie dans un processus effectivement plus long dans une ligne de production particulière. Une structure de production peut tout aussi bien être obtenue par un transfert de la consommation vers l'investissement, ce qui allongera la structure de production *globale* grâce à un investissement plus grand dans des processus longs existant déjà, accompagné d'un investissement moindre dans des processus plus courts. Ainsi, dans le cas de Crusoë mentionné plus haut, imaginons que Crusoë investisse maintenant dans un *second* filet, qui lui permettra d'attraper un total de 150 poissons par jour. La structure de production est maintenant allongée, même si le second filet peut ne pas être plus productif que le premier. La période de production totale, qui sépare le moment où il doit construire et reconstruire son capital total jusqu'à celui où son produit arrive, est en effet considérablement plus longue. Il doit désormais ré-

³¹ La futilité du « Point 4 » [programme d'aide à l'initiative du Président des États-Unis, NdT] et de « l'assistance technique » pour ce qui est de promouvoir la production dans les pays arriérés devrait être évidente suite à notre discussion. Comme l'a fait remarqué Böhm-Bawerk en discutant des techniques avancées : « Il y a toujours de milliers de personnes qui connaissent l'existence des machines, qui seraient heureuses de pouvoir s'assurer l'avantage de leur usage, mais qui ne disposent pas du capital nécessaire pour les acheter. » Böhm-Bawerk, « The Positive Theory of Capital and Its Critics, Part III, » p. 127. Voir également idem, *Further Essays on Capital and Interest*, pp. 4-10.

duire à nouveau sa consommation présente (loisirs compris) et travailler à un second filet.³²

5. L'adoption d'une nouvelle technique

A tout instant il y aura ainsi une liste de techniques disponibles et plus productives, restant inusitées par de nombreuses firmes qui continuent avec d'anciennes méthodes. Mais quel est l'élément qui détermine la mesure dans laquelle ces entreprises adoptent des méthodes nouvelles et plus productives ?

La raison pour laquelle les firmes ne jettent pas immédiatement leurs vieilles méthodes à la poubelle pour recommencer à zéro est qu'elles ont investi, ainsi que leurs ancêtres, dans une certaine structure de biens du capital. A mesure que les temps, les goûts, les ressources et les techniques changent, une grande partie de cet investissement en capital devient une erreur entrepreneuriale *ex post*. En d'autres termes, si les investisseurs avaient été capables de prévoir la nouvelle configuration de valeurs et de méthodes, ils auraient investi d'une manière bien différente. Mais aujourd'hui l'investissement a été fait et la structure du capital qui en résulte est un vestige du passé qui nous est donné et qui fournit les ressources avec lesquelles nous devons travailler. Comme les coûts *actuels* sont uniquement constitués des occasions perdues actuelles et futures, et que ce qui est passé est passé, l'équipement existant doit être utilisé de la façon la plus rentable. Ainsi, il y aurait certainement eu bien moins d'investissements dans les chemins de fer dans l'Amérique de la fin du dix-

³² Comme le dit Hayek :

« On fait souvent l'hypothèse que toute augmentation de la quantité de capital par tête [...] veut nécessairement dire que certaines marchandises seront désormais produites par des processus plus longs qu'auparavant. Mais tant que les processus utilisés dans les différentes industries ont des durées différentes, ce n'est nullement une conséquence nécessaire. [...] Si les *inputs* sont transférés d'industries utilisant des processus courts vers des industries utilisant des processus plus longs, il n'y aura pas de changement dans la durée de la période de production d'une seule industrie, ni aucun changement des méthodes de production pour le moindre bien, mais simplement une augmentation des périodes pendant lesquelles des unités d'*inputs* particulières sont investies. La signification de ces changements des périodes d'investissement des unités d'*inputs* particulières sera cependant exactement la même que s'ils étaient la conséquence d'un changement de la durée des processus de production particuliers. » (Hayek, *Pure Theory of Capital*, pp. 77-78)

Voir aussi Hayek, *Prices and Production*, p. 77, et Böhm-Bawerk, *Further Essays on Capital and Interest*, pp. 57-71.

dix-neuvième siècle si les investisseurs avaient prévu la montée de la concurrence des camions et des avions.³³ Cependant, maintenant que l'équipement existant des chemins de fer est là, les décisions concernant la part qu'il convient d'exploiter doivent se baser sur les coûts actuels et attendus et pas sur les dépenses ou les pertes passées.

Une vieille machine sera mise à la casse au profit d'un substitut nouveau et plus performant si la supériorité de la nouvelle machine ou de la nouvelle méthode est suffisante pour compenser la dépense supplémentaire que nécessite l'achat de la machine. Il en va de même pour le transfert d'une usine d'une ancienne localisation vers un nouvel emplacement supérieur (supérieur en raison d'un meilleur accès offert aux facteurs ou aux consommateurs). En tout état de cause, l'adoption de nouvelles techniques ou de nouveaux emplacements est limitée par l'utilité de la structure déjà donnée (et spécifique) des biens du capital. Ceci veut dire que les processus et les méthodes qui seront adoptés seront à tout instant celles qui satisfont le mieux les désirs des consommateurs. Le fait qu'un investissement dans une technique nouvelle ou dans un nouvel emplacement soit non rentable signifie que l'utilisation du capital dans le nouveau processus au prix de la mise hors service du vieil équipement est un gaspillage du point de vue de la satisfaction des volontés des consommateurs. La rapidité avec laquelle un équipement ou un emplacement est abandonné pour des raisons d'obsolescence n'est donc pas décidée de manière arbitraire par les industriels : elle est déterminée par les jugements de valeurs et les désirs des consommateurs, qui décident du prix et de la rentabilité des divers biens et de la valeur des facteurs non spécifiques nécessaires qui sont utilisés pour produire ces biens.³⁴

³³ *Et s'il y avait eu moins de concessions de terrain et autres subventions gouvernementales aux chemins de fer !* Voir ainsi E. Renshaw, « Utility Regulation: A Reexamination, » *Journal of Business*, Octobre 1958, pp. 339-340.

³⁴ Voir Mises, *Human Action [L'Action humaine]* :

« Le fait que l'on n'applique pas instantanément chaque progrès technique à la totalité du champ où il pourrait l'être, n'est pas plus étonnant que le fait que chacun n'envoie pas sa voiture à la ferraille ou ses habits au chiffonnier, aussitôt qu'apparaît sur le marché un nouveau modèle ou que la mode vestimentaire change. » (p. 504 [p. 533 pour la traduction française]).

Voir aussi *ibid.*, pp. 502-510. En particulier, l'équipement ancien continuera à être utilisé tant que ses coûts de production seront inférieurs au coût total de l'installation du nouvel équipement. Si, de plus, le coût total (comprenant les coûts de remplacement causé par l'usure des biens du capital) est plus grand pour l'équipement ancien, alors la firme abandonnera petit à petit le vieil équipement au fur et à mesure de son usure et investira dans la nouvelle technique. Pour une analyse plus complète, voir Hayek, *Pure Theory of Capital*, pp. 310-320.

Comme c'est souvent le cas, les adversaires du marché libre l'ont attaqué de deux points de vue contradictoire : premièrement, il ralentirait excessivement la vitesse du progrès technique par rapport à ce qu'elle pourrait être ; et deuxièmement il accélérerait sans raison la rapidité du progrès technique, perturbant ainsi le cours tranquille de la société. Nous avons vu qu'un marché libre assura, dans la mesure où la connaissance et l'anticipation des entrepreneurs le permettent, une production telle que les facteurs seront alloués au mieux en vue de satisfaire les souhaits des consommateurs. L'amélioration de la productivité par le biais de nouvelles techniques et de nouveaux emplacements sera à mettre en balance face aux coûts d'opportunité (en valeur) associés à l'utilisation des vieilles usines existantes.³⁵ Et la capacité de prévision entrepreneuriale sera assurée autant que possible par le processus de « sélection » du marché, qui « récompense » les bons prévisionnistes et « punit » les mauvais en fonction de leurs résultats.

L'entrepreneur et l'innovation

Sous l'impulsion de feu le professeur Schumpeter, certains ont pensé que l'essence de l'entrepreneuriat était l'*innovation* — la perturbation de la tranquille routine industrielle, continuant sans changement, par des innovateurs audacieux instituant de nouvelles méthodes et développant de nouveaux produits. Nous ne nions bien évidemment pas l'importance de la découverte et de la mise en œuvre de méthodes plus productives pour obtenir un produit ou du développement de nouveaux produits de valeur. Toutefois, sur le plan analytique, il est dangereux de surestimer l'importance de ce processus. En effet l'innovation n'est que l'une des activités accomplies par l'entrepreneur. Comme nous l'avons vu plus haut, la plupart des entrepreneurs ne sont pas des innovateurs mais travaillent à investir du capital au sein du vaste cadre des possibilités techniques existantes. L'offre du produit est limitée par l'offre de biens du capital plus que par le savoir-faire technique disponible.

³⁵ Des « technocrates » condamnent le marché parce qu'il récompense les investissements en fonction de leur *productivité* (marginale) *en valeur* au lieu de les récompenser en fonction de leur *productivité* (marginale) *physique*. Mais nous voyons ici un excellent exemple d'une technique physiquement plus productive mais moins productive en valeur, et ce pour une très bonne raison : le fait que les biens du capital spécifiques donnés déjà produits donnent un avantage à l'ancienne technique, de sorte que les coûts de mise en œuvre à déboursier pour l'ancienne technique sont plus faibles, jusqu'à ce que l'équipement soit usé, que le coût total du nouveau projet. Les consommateurs bénéficient de la continuation des anciennes techniques quand celles-ci restent rentables, car des facteurs sont alors économisés pour produire ailleurs des biens ayant davantage de valeur.

Les activités entrepreneuriales découlent de la présence de l'*incertitude*. L'entrepreneur ajuste les écarts du marché pour arriver à une plus grande satisfaction des désirs des consommateurs. Quand il innove il est *aussi* un ajusteur, car il ajuste les écarts du marché qui se manifestent avec le potentiel offert par une nouvelle méthode ou un nouveau produit. Dit autrement, si le taux d'intérêt (naturel) en vigueur est de 5 % et qu'un homme d'affaires estime qu'il pourrait gagner 10 % en mettant en œuvre un nouveau procédé ou un nouveau produit, alors il a découvert, comme dans d'autres cas, un écart sur le marché et a pris la décision de le corriger. En lançant et en produisant davantage avec le nouveau processus, il joue son rôle d'entrepreneur en s'adaptant aux désirs du consommateur, c'est-à-dire qu'il estime ce que seront les souhaits des consommateurs. S'il a du succès dans ses estimations et obtient un profit, lui et les autres continueront dans cette branche d'activité jusqu'à ce que l'écart de revenu soit éliminé et qu'il n'y ait plus de profit « pur », ou de perte, dans ce domaine.

6. Les bénéficiaires de l'épargne et de l'investissement

Nous avons vu qu'une augmentation de l'épargne et de l'investissement entraîne une augmentation du revenu réel des propriétaires des facteurs du sol et du travail. Le second aspect se reflète dans la valeur capitalisée des sols bruts. Les bénéfices des facteurs du sol ne sont cependant obtenus que pour certains terrains particuliers. D'autres terrains peuvent voir leur valeur baisser même s'il y a un gain global. Cela se peut parce que les terres sont habituellement des facteurs relativement spécifiques. Pour le facteur non spécifique *par excellence* [en français dans le texte, NdT], à savoir le travail, il y a au contraire une hausse très générale des salaires réels. Ces travailleurs sont des « bénéficiaires externes » de l'augmentation des investissements, c'est-à-dire qu'ils bénéficient des actions des autres sans devoir payer pour obtenir ces bénéfices. Quels bénéfices les investisseurs obtiennent-ils eux-mêmes ? A long terme ils ne sont pas importants. En fait leur taux de rendement d'intérêt est réduit. Il ne représente toutefois pas une perte, car il résulte de leurs nouvelles préférences temporelles. Leur rendement d'intérêt *réel* peut bien avoir augmenté, en fait, puisque la baisse du taux d'intérêt peut être compensée par la hausse du pouvoir d'achat de l'unité monétaire dans une économie en croissance.

Les principaux bénéfices obtenus par les investisseurs sont donc les profits entrepreneuriaux à court terme. Ils sont touchés par les investisseurs qui voient le profit à faire en investissant dans un certain domaine.

Après un certain temps les profits tendent à disparaître à mesure que davantage d'investisseurs entrent dans cette activité, bien que les données changeantes offrent toujours de nouvelles occasions de profit aux investisseurs qui entreprennent. Mais les bénéficiaires à court terme touchés par les travailleurs et les propriétaires fonciers sont plus sûrs. Les capitalistes-entrepreneurs prennent le risque de spéculer sur un marché incertain ; leurs investissements peuvent conduire à des profits, à une opération blanche ne rapportant aucun profit, ou à des pertes franches. Personne ne peut leur garantir de profits nets.³⁶ Le total des nouveaux investissements entraînera certes globalement des profits nets, mais personne ne peut prédire avec certitude dans quels domaines les profits apparaîtront. Au contraire les travailleurs et les propriétaires fonciers opérant dans les activités touchées par les nouveaux investissements connaissent un gain *immédiat*, car ces nouveaux investissements font monter les salaires et les rentes des processus allongés. Ils sont gagnants même si l'investissement se révèle avoir été une mauvaise affaire, non rentable. Dans ce cas l'incapacité à satisfaire les consommateurs est payée par les lourdes pertes des entrepreneurs-capitalistes. Entre-temps les travailleurs et les propriétaires fonciers ont obtenu un bénéfice. Ce n'est cependant pas vraiment un bénéfice manifeste, car les consommateurs ont dans l'ensemble subi une perte de revenu réel à cause de l'erreur entrepreneuriale ayant entraîné la production du mauvais type de biens. Il est cependant évident que la majeure partie de la perte consécutive à l'erreur est payée par les entrepreneurs.

7. L'économie en croissance et le taux d'intérêt pur

Il est clair qu'une des caractéristiques de l'économie en croissance doit nécessairement être une baisse du taux d'intérêt pur. Nous avons vu qu'afin d'investir davantage de capital, il faut qu'il y ait une chute du taux d'intérêt pur, reflétant une baisse générale des préférences temporelles. Si le taux pur reste le même, cela indique qu'il n'y aura pas de nouvel investissement, ni de nouveau désinvestissement, que les préférences temporelles sont en général stables et que l'économie est *stationnaire*. Une diminution du taux d'intérêt pur est le corollaire d'une baisse des préférences temporelles et d'une hausse de l'investissement brut. Une augmentation du taux d'intérêt pur est le corollaire d'une hausse des préférences temporelles et d'un désinvestissement net. Par conséquent, pour qu'une économie continue à avancer, les préférences temporelles et le

³⁶ Comme nous le verrons plus loin, il est possible de « s'assurer » contre les risques actuariels mais pas contre l'incertitude entrepreneuriale du marché.

taux d'intérêt pur doivent continuer de baisser. Si le taux d'intérêt pur reste le même, le capital sera juste maintenu au même niveau réel qu'aujourd'hui.

Comme la praxéologie n'établit jamais de lois quantitatives, il n'existe aucune façon de déterminer une quelconque relation *quantitative* entre les changements du taux d'intérêt pur et la quantité de capital qui changera. Tout ce que nous pouvons affirmer, c'est une relation qualitative.

Il convient de noter ce que nous ne disons *pas*. Nous n'affirmons *pas* que le taux d'intérêt pur est déterminé par la quantité ou la valeur des biens du capital disponibles. Nous ne tirons par conséquent pas la conclusion qu'une augmentation de la quantité ou de la valeur des biens du capital fait baisser le taux d'intérêt pur parce que l'intérêt serait le « prix du capital » (ni pour d'autres raisons). Au contraire, nous affirmons *précisément l'inverse* : à savoir *qu'un taux d'intérêt pur plus faible augmente la quantité et la valeur des biens du capital disponibles*. Le lien causal est précisément l'opposé de celui auquel on croit habituellement. Le taux d'intérêt pur peut ainsi changer à tout moment et il est déterminé par les préférences temporelles. S'il diminue, la quantité de capital investi augmentera ; s'il augmente la quantité de capital investi diminuera.

Le fait qu'un changement du taux d'intérêt pur exerce un effet *inverse* sur la quantité de capital a été obtenu par la déduction à partir d'axiomes acceptés, et non inférée à partir de données empiriques incertaines et complexes.³⁷ Cette loi n'a pas été déduite, par exemple, de l'observation suivant laquelle le *taux d'intérêt du marché* dans les nations arriérées est plus élevé que celui des nations avancées. Il est clair que ce phénomène est au moins en partie dû à la plus forte composante associée au risque entrepreneurial dans les pays arriérés et qu'il n'est pas *nécessairement* causé par des différences du taux d'intérêt *pur*.

8. La composante entrepreneuriale du taux d'intérêt du marché

Dans l'ERC, comme nous l'avons vu, le taux d'intérêt sera uniforme sur tout le marché. Dans le monde réel il y a une *composante entrepreneuriale* (ou *composante de « risque »*) supplémentaire, qui *s'ajoute* au taux d'intérêt lors des aventures particulièrement risquées, et ce conformément au niveau de risque. (Comme le terme « risque » possède une

³⁷ Il est évident que les réserves faites par Mises dans *Human Action*, p. 530 [*L'Action humaine*, pp. 559-560], s'appliquent à la doctrine voulant que la quantité de capitaux détermine le taux d'intérêt pur et non à l'argument présenté ici.

connotation de « certitude » dans son sens actuariel, nous ferions mieux de l'appeler « degré d'incertitude ».) Supposons ainsi que le taux de préférence temporelle de base de la société, ou taux d'intérêt *pur*, soit de 5 % dans l'économie. Les capitalistes achèteront 100 onces de biens futurs pour vendre un an plus tard des biens alors « moins futurs » à 105 onces. Ainsi, un rendement de 5 % est un rendement « pur », c'est-à-dire un rendement supposant que les 105 onces seront *assurément* obtenues. Le taux pur, en d'autres termes, fait abstraction de toute incertitude entrepreneuriale. Il juge la prime des biens présents par rapport aux biens futurs en faisant l'hypothèse que l'arrivée des biens futurs est considérée comme *certaine*.

Dans le monde réel, bien entendu, rien n'est absolument certain et par conséquent le taux d'intérêt (résultant de la préférence temporelle) ne peut jamais apparaître seul. Supposons maintenant que dans une entreprise ou une industrie particulière il est presque certain que 105 onces seront touchées de la vente d'un produit dans un an. Dès lors, avec un taux de préférence temporelle de la société de 5%, les entrepreneurs-capitalistes seront prêts à payer 100 onces pour des facteurs et à percevoir un rendement de 5 %. Mais supposons qu'il y ait une autre entreprise possible, considérée comme très risquée par les entrepreneurs. On s'attend à ce que le produit se vende à 105 onces, mais il y a de vraies possibilités que le prix du produit puisse s'effondrer. Dans ce cas les entrepreneurs ne seront pas disposés à payer 100 onces pour les facteurs. Il faudrait les compenser pour les risques supplémentaires qu'ils courent : le prix des facteurs pourrait au final être de 90 onces. Ainsi plus une aventure donnée apparaît risquée *ex ante*, plus le rendement d'intérêt espéré que réclameront les capitalistes avant de faire leur investissement sera élevé.

Sur le marché, dès lors, une structure entière de taux d'intérêt se superposera au taux pur, variant de manière croissante avec les risques attendus de chaque entreprise. La contrepartie de cette structure sera une variété similaire de taux d'intérêt sur le marché des prêts qui, comme d'habitude, est un marché dérivé du marché des biens.³⁸ Sur le *long*

³⁸ Le marché des prêts divergera du marché « naturel » dans la mesure où les conditions de remboursement des prêts, etc., établiront de telles différences. Les deux seraient identiques si les prêts étaient clairement considérés comme entrepreneuriaux, de sorte que dans les cas où il n'y aurait pas de fraude délibérée l'emprunteur ne serait pas considéré comme un criminel s'il ne remboursait pas l'emprunt. Toutefois, si, comme cela a été analysé au chapitre 2, il n'existait pas de lois sur les faillites et que les emprunteurs défaillants étaient considérés comme criminels, alors le niveau de « sûreté » de tous les prêts augmenterait évidemment par rapport à celui des investissements « naturels » et les taux

terme, bien sûr, la tendance sera, s'il n'y a pas de changements des données, à ce que les gens se rendent compte que telle et telle entreprise rapporte assez régulièrement un rendement supérieur à 5 %. La composante liée au risque de cette entreprise baissera alors, d'autres entrepreneurs participeront à ce type d'entreprise et le taux d'intérêt tendra à retomber à 5 %. La structure variable, liée au risque, de l'intérêt ne contredit pas la tendance à l'uniformité du taux d'intérêt. Au contraire, toute variation représente quelque chose qui ressemble à un indice des divers « risques » associés à l'incertitude qui demeure sur le marché et qui serait éliminée si les données étaient gelées et qu'une ERC était atteinte. Si les données restaient *effectivement* constantes, alors l'uniformité de l'ERC s'ensuivrait. C'est parce que les données sont toujours changeantes et qu'elles instaurent de nouvelles incertitudes à la place des anciennes que nous n'avons pas l'uniformité de l'ERC.

9. Risque, incertitude et assurance

L'entrepreneuriat traite de l'inévitable incertitude de l'avenir. Certaines formes d'incertitude peuvent toutefois être converties en risques *actuariels*. La distinction entre « risque » et « incertitude » a été développée par le professeur Knight.³⁹ Il y a « risque » quand un événement fait partie d'une classe comprenant un grand nombre d'événements homogènes et que l'on connaît presque avec certitude la fréquence d'occurrence de cette classe d'événements. Ainsi une firme peut produire des boulons et savoir par sa longue expérience qu'une proportion presque fixe de ces boulons sera défectueuse, par exemple 1 %. Elle ne saura pas si un boulon particulier sera défectueux mais connaîtra la proportion du nombre total de défauts. Cette connaissance permet de convertir le pourcentage de défaillances en un coût bien défini de l'activité de l'entreprise, tout particulièrement lorsqu'il se produit suffisamment de cas *au sein* d'une même firme. Dans d'autres situations une perte ou un risque donnés peuvent être importants et rares par rapport aux activités d'une firme (par exemple le risque d'incendie), mais être considérés comme un risque

d'intérêt des prêts baisseraient en conséquence. Dans la société libre il n'y aurait cependant rien qui empêcherait les emprunteurs et les prêteurs de se mettre d'accord, au moment de la signature du contrat, pour dire que les emprunteurs ne seront *pas* considérés comme criminellement responsables et pour signifier que le prêt sera réellement un prêt entrepreneurial. Ou alors ils pourraient choisir n'importe quel type d'arrangement pour répartir les pertes ou les bénéfices.

³⁹ Knight, *Risk, Uncertainty, and Profit*, pp. 212-55, et plus particulièrement p. 233.

« mesurable » ou actuariel sur un grand nombre de firmes. Dans ce genre de situations les entreprises elles-mêmes peuvent gérer leurs risques en commun, ou une firme spécialisée, une « compagnie d'assurance », peut organiser la gestion commune pour elles.

Le principe de l'assurance est que les entreprises ou les individus sont soumis à des risques qui, globalement, forment une classe de cas homogènes. Ainsi, avec une classe de mille firmes, aucune ne sait si elle sera ou non victime d'un incendie l'année suivante ; mais il est assez bien connu que dix d'entre elles en connaîtront un. Dans ce cas il peut être avantageux pour chacune de ces entreprises de « souscrire une assurance », en gérant en commun leurs risques de pertes. Chacune paiera une certaine prime, qui ira à un pot commun destiné à compenser celles qui seront victimes d'un incendie.

En raison de la concurrence, la firme organisant le service d'assurance tendra à percevoir le revenu d'intérêt habituel sur son investissement, ni plus ni moins.

L'opposition entre risque et incertitude a été brillamment analysée par Ludwig von Mises. Il a montré qu'ils pouvaient être classés dans les catégories plus générales de « probabilités de classe » et de « probabilités de cas ». ⁴⁰ La « probabilité de classe » est le seul usage scientifique du terme de « probabilité » et est la seule forme de probabilité pouvant faire l'objet d'une expression numérique. ⁴¹ Dans la littérature confuse sur les probabilités, personne n'a défini la probabilité de classe de manière aussi cohérente que Ludwig von Mises :

Probabilité de classe signifie que nous savons, ou supposons que nous savons, touchant le problème en question, tout du déroulement d'une classe entière d'événements ou de phénomènes ; mais des événements ou phénomènes particuliers présents, nous savons uniquement qu'ils font partie de cette classe. ⁴²

Le risque assurable est un exemple de probabilité de classe. Les industriels savent combien de boulons seront défectueux pour un nombre

⁴⁰ Mises, *Human Action*, pp. 106–116 [*L'Action humaine*, pp. 112-124], qui contient aussi une analyse des erreurs liées au « calcul probabiliste » appliqué à l'action humaine.

⁴¹ Voir Richard von Mises, *Probability, Statistics, and Truth* (2ème édition ; New York: Macmillan & Co., 1957). [Richard, mathématicien de renom (il a laissé notamment son nom dans la théorie des valeurs extrêmes, que l'on utilise aujourd'hui en mathématique financière) et professeur d'aérodynamique à l'Université alors allemande de Strasbourg puis aux États-Unis, était le frère cadet de Ludwig von Mises. Au contraire de ce dernier il était un chaud partisan de l'approche positiviste. NdT]

⁴² Mises, *Human Action*, p. 107 [*L'Action humaine*, p. 113].

donné, mais ne savent pas quels boulons en particulier auront un défaut. En matière d'assurance sur la vie, les tables de mortalité révèlent le taux de mortalité de chaque tranche d'âge de la population mais ne disent rien sur l'espérance de vie de tel individu donné.

Les compagnies d'assurance ont leurs problèmes. Dès que quelque chose de spécifique est connu à propos des cas individuels, les compagnies subdivisent les cas en sous-ensembles pour essayer de maintenir une homogénéité dans les classes, c'est-à-dire une similitude, dans la limite des connaissances, entre tous les membres de la classe par rapport à l'attribut en question. Ainsi, certains sous-groupes d'une tranche d'âge peuvent présenter un taux de mortalité supérieur en raison de leur occupation professionnelle : elles feront l'objet d'une ségrégation et des primes différentes seront appliquées aux deux cas. Si l'on disposait d'une connaissance quant aux différences entre les sous-groupes et que les compagnies d'assurance faisaient payer la même prime à tous, ceci voudrait dire que les groupes en bonne santé ou présentant « moins de risques » subventionneraient les groupes à risques. A moins qu'ils ne désirent particulièrement leur accorder de telles aides, ce résultat ne perdurerait jamais sur un marché libre et concurrentiel. Dans un marché libre chaque groupe homogène tendra à payer des taux de prime proportionnels à leur risque actuariel, augmentés d'une somme destinée à payer les revenus d'intérêt et les coûts nécessaires des compagnies d'assurance.

Il n'est pas possible de s'assurer pour la majeure partie des incertitudes parce que ce sont des cas uniques et non les membres d'une classe. Ce sont des cas uniques auxquels font face chaque individu ou industriel : ils peuvent avoir quelques ressemblances avec d'autres cas mais ne sont pas homogènes avec ces derniers. Les individus ou les entrepreneurs savent certaines choses sur le résultat du cas particulier, mais pas tout. Comme Mises l'a défini :

La probabilité de cas signifie : nous savons, en ce qui concerne un événement particulier, quelques-uns des facteurs qui déterminent le résultat ; mais il y a d'autres facteurs dont nous ne savons rien.⁴³

Les estimations des futurs coûts, des futures demandes, etc. de la part des entrepreneurs sont toutes des cas uniques soumis à l'incertitude, où ce sont les méthodes de la compréhension intuitive spécifique et du jugement individuel de la situation qui doivent s'appliquer, et non celles du « risque » objectivement mesurable ou assurable.

Il n'est pas vraiment correct d'utiliser des termes comme « jouer » ou « parier » pour des situations de risque ou d'incertitude. Ces termes ont

⁴³ *Ibid.*, p. 110 [p. 116].

des connotations émotionnelles négatives et pour la raison suivante : ils se réfèrent à des situations ou de nouveaux *risques* ou de *nouvelles* incertitudes sont *créées* pour le divertissement lié à l'incertitude elle-même. Jouer aux dés ou parier sur des courses de chevaux sont des exemples de création délibérée, par le parieur ou le joueur, de nouvelles incertitudes qui autrement n'auraient pas existé.⁴⁴ L'entrepreneur, à l'opposé, ne crée pas des incertitudes pour le plaisir. Il essaie au contraire de les réduire autant que possible. Les incertitudes auxquelles il est confronté sont déjà inhérentes à la situation du marché, et font en fait partie de la nature de l'action humaine : quelqu'un doit s'y atteler et il est le candidat le plus doué ou le plus décidé. De même, le *gérant* d'un établissement de jeu ou d'une course de chevaux ne crée pas de nouveaux risques : c'est un entrepreneur essayant de juger la situation du marché, pas un parieur ou un joueur.

Les pertes et les profits résultent de l'incertitude entrepreneuriale. Le risque *actuariel* est transformé en coût de production de l'entreprise et n'est responsable ni de profits ni de pertes, sauf lorsque ces estimations actuarielles sont erronées.

⁴⁴ Il y a une différence entre le jeu de hasard et le pari. Le jeu de hasard se réfère à la variation d'événements d'une classe de probabilité, comme des jets de dés, alors que l'on ne connaît rien sur l'événement unique. Le pari se réfère à la variation d'un événement unique sur lequel les parties prenantes du pari savent quelque chose — comme lors d'une course de chevaux ou d'une élection présidentielle. Dans les deux cas, cependant, le joueur ou le parieur crée un nouveau risque ou une nouvelle incertitude.

9

Production : les prix de facteurs particuliers et les revenus de la production

1. Introduction

A ce stade nous avons analysé la détermination du taux d'intérêt et du prix des facteurs productifs sur le marché. Nous avons aussi discuté du rôle de l'entrepreneur dans un monde changeant et des conséquences des changements sur l'épargne et l'investissement. Nous allons maintenant revenir à l'analyse des facteurs particuliers et ultimes — le sol et le travail — et à une discussion plus détaillée des revenus entrepreneuriaux. Notre analyse du chapitre 7 sur la détermination générale du prix des facteurs traitait des prix tels qu'ils se présenteraient dans l'ERC, état vers lequel ils tendent toujours à évoluer. Notre discussion du chapitre 8 sur l'entrepreneuriat a montré que cette tendance vient de ce que les entrepreneurs-capitalistes cherchent à faire des profits et à éviter les pertes. Revenons maintenant aux facteurs particuliers et analysons leurs prix, leurs revenus, les quantités offertes sur le marché, ainsi que les effets d'une économie changeante sur ces points.

2. Le sol, le travail et la rente

A. La rente

Nous avons utilisé le terme de *rente* dans notre analyse pour désigner le prix de location des services rendus par les biens. Ce prix est payé pour une *unité de service* (un service unitaire) qu'il faut distinguer du

prix de la *totalité du facteur* offrant les services. Comme tous les biens fournissent des unités de service, ils rapporteront *tous* une rente, que ce soient des biens de consommation ou n'importe quel type de bien de production. Les rentes futures des biens durables tendront à être capitalisées et comprises dans leur valeur capitalisée et donc dans la somme qu'il faudra déboursier aujourd'hui pour les acquérir. Résultat, les investisseurs et les producteurs de ces biens tendent à toucher un simple rendement d'intérêt sur leur investissement.

Tous les biens rapportent une *rente brute*, car tous offrent des services unitaires et sont payés pour cela. Si un bien est « loué », il rapportera une rente brute par le biais du prix de la location. S'il est acheté, alors son prix actuel tient compte des futures rentes actualisées et il touchera ces rentes dans le futur en participant à la production. Tous les biens rapportent donc une rente brute et il n'y a pas de distinction analytique à faire ici entre un facteur et un autre.

Les *rentes nettes* ne sont toutefois touchées que par les facteurs du travail et du sol, et ne le sont pas par les biens du capital.¹ En effet les rentes brutes touchées par un bien du capital seront imputées aux rentes brutes payées aux propriétaires des facteurs qui l'ont produit. Par conséquent au final seuls les facteurs du sol et du travail — les facteurs ultimes — toucheront des rentes nettes et ces dernières constitueront avec l'intérêt sur le temps les seuls revenus de l'économie dans l'ERC.

La théorie marshalienne prétend que les biens du capital gagnent des « quasi-rentes » de manière temporaires alors que les terres permanentes gagnent des rentes complètes. L'erreur de cette théorie est manifeste. Quelle que soit leur durabilité, les biens du capital perçoivent des rentes brutes tout comme en perçoivent les terres, que ce soit dans le monde réel du changement ou dans l'ERC. Dans l'ERC ils ne rapportent absolument aucune rente *nette* car celle-ci est imputée au sol et au travail. Dans le monde réel leur valeur capitalisée change mais ceci ne signifie pas qu'ils rapportent des rentes nettes. En fait ces changements constituent les *profits* ou les *pertes* de leurs propriétaires en leur qualité d'entrepreneurs. Dès lors si les revenus du monde réel sont composés de rentes nettes (revenant aux facteurs du travail et du sol) et de profits entrepreneuriaux, et que ces derniers disparaissent dans l'ERC, alors il n'y a pas de place pour un quelconque concept de « quasi-rente » dans le monde réel ou dans celui de l'ERC. Ce type particulier de revenu n'existe nulle part.

¹ Les rentes *nettes* sont égales aux rentes brutes touchées moins les rentes brutes payées aux propriétaires des facteurs.

Le *salaire* est le terme utilisé pour décrire le paiement des unités de service d'un facteur du *travail* . *Le salaire est par conséquent un cas particulier de rente* : c'est le « louage » du travail. Sur un marché libre cette rente ne peut bien entendu pas être capitalisée, car la totalité du facteur du travail — l'homme — ne peut pas être achetée et vendue à un certain prix, le revenu étant touché par son propriétaire. C'est cependant précisément ce qui passe dans un régime d'esclavage. Le salaire est en fait la seule source de rente qui ne puisse pas être capitalisée sur le marché libre, car tout homme est nécessairement propriétaire de lui-même, possédant une volonté inaliénable.

Il existe donc une distinction entre les salaires et les rentes du sol, qui est que ces dernières sont capitalisées et transformées en rendement d'intérêt alors que les premiers ne le sont pas. Il existe une autre différence, purement *empirique* et non apodictiquement vraie pour l'humanité. Il se trouve qu'il est historiquement et empiriquement vrai que *les facteurs du travail ont toujours été relativement plus rares que les facteurs du sol* . Les facteurs du sol et du travail peuvent être classés en fonction de leur productivité marginale en valeur. La conséquence d'une surabondance relative des facteurs du sol est que tous les facteurs du sol ne seront pas utilisés, c'est-à-dire que les facteurs du sol les plus pauvres seront laissés au repos, de sorte que la main-d'œuvre pourra travailler le sol le plus productif (à savoir les terres agricoles, les sites urbains, les couvoirs à poisson, les « ressources naturelles », etc., les plus productifs). Les travailleurs tendront à utiliser d'abord les terres les plus productrices de valeur, puis les deuxièmes plus productrices de valeur, etc. Il restera ainsi à tout instant une partie du sol — la plus productrice de valeur — cultivée et utilisée et une partie non utilisée. Cette dernière sera dans l'ERC un sol libre et gratuit, ses revenus locatifs étant nuls et son prix étant donc nul.² Le premier type de sol sera « supra-marginal » et le second « sous-marginal ». La ligne de démarcation sera constituée par le sol le plus pauvre actuellement en usage ; ce sera le sol « marginal » et il rapportera une rente *proche* de zéro.

Il est important de noter le fait que la terre marginale ne touchera pas une rente nulle mais *proche* de zéro.³ La raison en est que, dans l'action

² Sa valeur capitalisée peut toutefois être positive si les gens s'attendent à ce que le sol rapporte des rentes dans un futur proche.

³ Comme l'a dit Frank Fetter dans « The Passing of the Old Rent Concept, » [La mort du vieux concept de rente] *Quarterly Journal of Economics* , mai 1901 :

« La dernière unité produite d'une quantité finie quelconque devra [...] rapporter la rente qui lui correspond. Rigoureusement, le seul produit obtenu sans payer de rente serait une unité de taille infinitésimale — soit rien du tout dans le

humaine, il n'y a pas de continuité parfaite et que l'action ne peut pas se dérouler en étapes infiniment petites. Les auteurs amateurs de mathématiques tendent à penser dans ces termes, de sorte que les points avant et après le point étudié tendent tous à être confondus. L'utilisation du sol marginal ne s'avérera toutefois payante que s'il rapporte une *certaine* rente, aussi petite soit-elle. Et dans les cas où il existe de fortes discontinuités dans le tableau des VPM des différents sols, le sol marginal pourra rapporter une somme substantielle. Il est évident que des termes comme « proche », « substantiel », etc. ne correspondent à aucune précision praxéologique. La seule chose que nous puissions dire avec certitude, c'est que si nous classons les VPM des sols dans un tableau, les rentes des sols *sous-marginaux* seront nulles. Nous ne pouvons pas dire quelle sera la rente du sol marginal, en dehors du fait qu'elle sera plus proche de zéro que ne l'est celle des sols *supra-marginaux*.⁴

Nous avons vu plus haut que la valeur du produit marginal d'un facteur diminue à mesure que son offre totale augmente et augmente quand l'offre diminue. Les trois catégories principales des facteurs de l'économie sont le sol, le travail et les biens du capital. Dans une économie en croissance la quantité de capital par tête augmente.⁵ La quantité de tous les biens du capital augmente, faisant ainsi baisser les productivités marginales en valeur des biens du capital, de sorte que les prix des biens du capital chutent. Les VPM *relatives* des facteurs du sol et du travail augmenteront en termes réels si ce n'est en termes monétaires.

Que se passe-t-il si l'offre de capital reste la même alors que l'offre des facteurs du travail et du sol change ? Supposons ainsi que, avec la même structure du capital, la population augmente, faisant ainsi croître la quantité totale des facteurs du travail. Il en résultera *une baisse géné-*

langage courant. Aucune unité de taille finie d'un produit ne peut se révéler être une unité sans rente. » (p. 489)

⁴ Les termes « marginal », « supra-marginal », etc. sont utilisés ici de manière assez différente de celle utilisée plus haut. Au lieu de traiter de l'offre et de la demande d'un bien homogène ou d'un facteur, nous nous référons ici à toute une *classe* de facteurs, comme les terres, et comparons les différentes qualités des divers facteurs au sein de cette classe. Le sol rapportant une rente proche de zéro est « marginal » parce que c'est celui qui tout juste bon à être utilisé.

⁵ Nous modifions ici la définition d'une économie en croissance [Rothbard préfère l'expression « économie progressive » (*progressive economy*) à celle « d'économie en croissance » (*economy of growth*), voir la section 14 du présent chapitre. En français, le terme croissant étant couramment employé en mathématiques dans un sens non biologique, l'expression habituelle a été retenue. NdT] pour l'associer à une augmentation du capital *par tête*, de façon à pouvoir comparer les effets des changements de l'offre de l'un des facteurs par rapport aux changements de l'offre d'un autre.

rale de la VPM des facteurs du travail et une hausse de la VPM des facteurs du sol. Cette hausse conduira des terres auparavant sous-marginales, ne rapportant aucune rente, à en rapporter une et à être travaillées par la nouvelle offre de main-d'œuvre. C'est le processus sur lequel insiste particulièrement Ricardo : la population s'entassant sur la quantité de terres existante. La tendance à la baisse de la VPM du travail peut cependant fort bien être compensée par une hausse des courbes de PPM du travail, car une augmentation de la population permettra une plus grande utilisation des avantages de la spécialisation et de la division du travail. L'offre constante de capital devrait être réorientée en fonction des nouvelles conditions mais la quantité constante de capital monétaire sera alors physiquement plus productive. Il y aura ainsi une tendance opposée conduisant à une hausse des VPM du travail. A tout instant, pour des conditions données du capital et des processus de production, il existera un niveau de population « optimal » qui maximisera la production totale des biens de production par tête dans l'économie. Un niveau inférieur ne tirera pas assez avantage de la division du travail et des occasions de travailler, de sorte que la PPM des facteurs du travail sera plus faible qu'à l'optimum ; un niveau de population supérieur fera baisser la VPM du travail et donc les salaires réels par tête.⁶

Reconnaître l'existence d'un « optimum » théorique du chiffre de la population, optimum maximisant la production réelle par tête pour des conditions données du sol et du capital, serait loin de mettre fin aux mornes controverses malthusiennes dans le domaine de la théorie économique. Car le fait de savoir si une croissance donnée de la population, à un certain moment, conduit à une augmentation ou à une diminution de la production réelle par tête est une question *empirique*, dépendant des données concrètes. La théorie économique ne permet pas d'y répondre.⁷

On pourrait se demander comment l'affirmation selon laquelle une croissance de la population pourrait augmenter les PPM et les VPM peut être réconciliée avec la démonstration donnée plus haut selon laquelle les facteurs seront toujours utilisés dans les zones de rendement physique *décroissant*. Les conditions sont néanmoins ici totalement différentes.

⁶ Il n'y a bien sûr aucune raison de penser que le revenu maximal par tête soit nécessairement l'idéal éthique le plus élevé ; pour certains l'idéal pourrait être un revenu réel maximal plus une population maximale. Dans une société libre les parents sont libres de choisir leurs propres principes éthiques à ce sujet.

⁷ L'économie ne peut pas dire grand-chose d'autre quant à la population et à son niveau. L'inclusion d'une partie de la « théorie de la population » dans l'économie au lieu de la biologie ou de la psychologie est la conséquence malheureuse d'un accident historique qui conduisit autrefois les économistes à être les premiers à traiter des problèmes démographiques.

Lors du problème précédent nous avons supposé un stock total donné pour les divers facteurs et avons cherché la meilleure méthode quant à leur arrangement relatif. Ici nous ne traitons pas des processus de production particuliers et des stocks de facteurs donnés, mais du concept vague de la « production » en général et de l'effet du changement sur l'offre totale d'un facteur. En outre nous ne traitons pas d'un véritable facteur (dont l'offre serait homogène) mais d'une « classe de facteurs », comme le sol-en-général ou le travail-en-général. Hormis le problème lié à ce caractère vague, il est évident que les conditions de ce nouveau problème sont radicalement différentes. Car si la quantité *totale* d'un facteur change et qu'elle a un effet sur la productivité du facteur « travail », ceci équivaut à une *modification* des courbes de PPM et non à un mouvement *le long de ces courbes* comme dans les cas envisagés auparavant.⁸

Comme nous sommes habitués à considérer implicitement le travail comme plus rare que les facteurs du sol, nous parlons en termes de terre de *rente nulle*. Si la situation était inversée et que les terres étaient plus rares que les facteurs du travail, nous devrions parler de travailleurs à salaire nul, de travail sous-marginal, etc. Cela est certainement possible sur le plan théorique, et l'on pourrait dire que dans des sociétés statiques, aux marchés institutionnellement limités, comme celles de l'ancienne Sparte et de l'Europe médiévale et post-médiévale, cette condition était effectivement celle en vigueur, de sorte que le « surplus de travail » ne touchait dans la production qu'un salaire inférieur au salaire de subsistance. Le nombre de ceux qui constituaient le « surplus » et ne possédaient pas de capitaux investis était limité par l'infanticide ou réduit à la mendicité.

Le fait que le sol sous-marginal ne touche aucune rente a encouragé une tendance malheureuse à considérer le concept même de rente comme un concept « différentiel » — et comme se référant en particulier à des *différences de qualité* entre les facteurs. Le concept de rentes « abso-

⁸ La manière dont l'École de Lausanne (celle de Walras et de Pareto) parlerait de cette distinction serait de dire que dans le premier cas (celui où nous nous déplaçons le long de la courbe) nous supposons implicitement que « les goûts, les techniques et les ressources restent constantes dans l'économie ». Dans le cas présent nous envisageons un changement pour l'une des ressources (à savoir une augmentation de l'offre de travail). Nous modulerions ceci pour dire que seuls les *goûts* et les ressources étaient considérés comme constants. Comme nous l'avons vu dans la section précédente, les techniques ne constituent pas des déterminants ultimes des changements de la production. Les techniques doivent être mises en œuvre via l'épargne et l'investissement. En fait nous pouvons traiter des *seuls* goûts et ressources, pourvu que nous incluions les préférences temporelles dans les « goûts ».

lues » ou pures est parfois totalement écarté et nous n'entendons parler que de rentes dans un « sens différentiel », par exemple dans ces affirmations de ce genre :

Si le sol *A* touche 100 onces d'or par mois et que le sol *B* ne touche rien, le sol *A* touche une rente différentielle de 100.

Si le travailleur *A* touche 50 onces d'or par mois et que le travailleur *B* touche 30 onces d'or, *A* touche une « rente liée à ses capacités » de 20 onces.

Les rentes sont au contraire absolues et ne dépendent pas de l'existence d'un facteur plus pauvre appartenant à la même catégorie générale. La base « différentielle » de la rente dépend et découle entièrement des rentes absolues. C'est une simple question de soustraction arithmétique. Ainsi le sol *A* peut toucher une rente de 100 et le sol *B* une rente de 0. Évidemment la différence entre 100 et 0 est de 100. Dans le cas du travailleur, cependant, la « rente » du travailleur *A*, c'est-à-dire son salaire, est de 50 et celle de *B* est de 30. Si nous voulons comparer les deux revenus, nous pouvons dire que *A* gagne 20 de plus que *B*. Il n'y a toutefois aucun intérêt à ajouter à la confusion en utilisant le terme de « rente » dans ce sens.

Le concept de « rente différentielle » a également été utilisé pour opposer les revenus d'un facteur dans le cadre d'un certain usage à ceux du même facteur dans le cadre d'un autre usage. Ainsi, si un facteur, que ce soit le sol ou le travail, touche 50 onces par mois pour un usage et en *aurait* touché 40 pour un autre usage, alors sa « rente » est de 10 onces. Ici la « rente différentielle » est utilisée pour indiquer la différence entre la VAPM réelle et l'occasion perdue, soit la VAPM du meilleur usage suivant. On croit parfois que la différence de 10 onces ne ferait en quelque sorte pas « vraiment » partie des coûts de l'entrepreneur, que ce serait un surplus ou même une rente « imméritée », acquise par le facteur. Il est généralement admis que cela ne se fait pas sans coût pour les *fir-mes individuelles*, qui ont fait monter sa VPM à 50. On fait cependant l'hypothèse qu'elle ne constituerait pas un coût du « point de vue de l'industrie ». Mais il *n'y a pas* de « point de vue » de l'industrie. Ce ne sont pas des « industries » mais des *fir-mes* qui achètent, vendent et recherchent le profit.

En réalité toute la discussion cherchant à déterminer si la rente est obtenue ou non « sans coût » ou si elle entre dans les coûts est sans valeur. Elle appartient aux vieilles controverses classiques cherchant à savoir si les rentes sont « déterminées par les prix » ou si elles « déterminent les prix ». L'idée que *n'importe quel* coût peut déterminer les prix est une séquelle de la vieille théorie de la valeur et des prix expliqués par les coûts de production. Nous avons vu que les coûts ne déterminent pas les

prix, mais que c'est le contraire qui se produit. Ou, plus précisément, le prix des biens de consommation déterminent au travers des processus de marché le prix des facteurs productifs (au bout du compte des facteurs du sol et du travail), et le poids des changements de prix est supporté par les facteurs *spécifiques* aux diverses activités.

B. La nature du travail

Comme nous l'avons signalé plus haut, le « travail » est une catégorie qui comprend une myriade de services. Le travail est généralement une dépense d'énergie humaine pure au cours d'un processus de production. Sur le plan catallactique le travail est loué par les entrepreneurs-capitalistes.⁹ Il est grossièrement anti-scientifique de répartir les travailleurs dans des catégories arbitraires et de se référer à un groupe comme représentant le « travail » ou les « travailleurs » alors que l'autre groupe se voit affublé de divers autres noms. Leur donner d'autres noms sous-entend une différence de *nature* entre leur contribution et celle des autres, mais cette différence n'existe pas. Ainsi l'usage populaire appelle « travailleurs » certains salariés alors que d'autres sont qualifiés de « dirigeants », de « cadres », etc. « La « direction » est une catégorie particulièrement populaire que l'on oppose au « travail » et nous entendons beaucoup l'expression « relations entre la direction et les travailleurs ». Or ces catégories sont sans valeur. La « direction » est employée par le ou les propriétaires pour diriger la production ; les directeurs sont supposés obéir aux ordres de leurs supérieurs — ce qu'ils consentent à faire en vertu du contrat les liant à leurs employeurs. Les travailleurs de qualité inférieure, situés plus bas sur l'échelle — les « travailleurs » — sont considérés par ces auteurs comme appartenant à une espèce différente.¹⁰ Leur rôle ne serait pas d'obéir aux ordres et de participer au processus de production, mais d'être d'une certaine manière différents — d'agir comme une entité indépendante, affirmant ses « droits », luttant contre la « direction », etc.

Il n'y a pourtant aucune différence de nature entre les « travailleurs » et la « direction ». Le vice-président d'une compagnie, s'il est embauché

⁹ Quand un propriétaire accomplit une activité relevant essentiellement du travail qu'il aurait pu *aussi* accomplir en tant qu'employé (par exemple un propriétaire-directeur) et qu'il est payé en retour, ce retour est un salaire implicite. Sur les définitions du « travail », voir Spencer Heath, *Citadel, Market, and Altar* (Baltimore : Science of Society Foundation, 1957), pp. 235–236.

¹⁰ Lorsque nous utilisons ici et à d'autres moments de l'analyse catallactique le mot « qualité », nous ne l'employons pas dans sens métaphysique ou d'un point de vue éthique « supérieur ». Nous voulons parler de la qualité *telle qu'exprimée par le choix du marché*, sous la forme d'une VPM supérieure et donc d'un salaire supérieur.

par ses propriétaires, a autant de raisons, ou d'absence de raisons, de rejoindre les rangs d'un syndicat qu'un employé mécanicien. Les deux sont supposés respecter les termes de leur contrat de travail, c'est-à-dire obéir aux ordres donnés par leurs supérieurs. Tous deux sont libres à tout instant de débattre des termes de leur contrat, tout comme lors de n'importe quel échange volontaire sur le marché. Tous deux sont des *travailleurs*, qui dépensent de l'énergie humaine dans la production de biens. Aucune qualité spéciale n'est liée à un ensemble de travailleurs, lui donnant davantage de raisons de s'affilier à un syndicat.

La question syndicale sera étudiée plus loin, au chapitre 10 sur le monopole et la concurrence. Nous pouvons noter ici que cette fausse dichotomie « direction-travailleurs » se présente de manière intéressante dans la bataille concernant les syndicats de contre-maîtres.¹¹ Pour certaines raisons, même les plus ardents défenseurs des syndicats pensent que l'idée de syndiquer les vice-présidents est absurde. Ceux qui sont plus critiques à l'égard des syndicats pensent qu'il est monstrueux que des syndicats essaient d'organiser les contre-maîtres, qui représentent l'échelon le plus bas de la « direction » et seraient bien entendu horrifiés à l'idée même de syndiquer des vice-présidents. Or, s'il n'y a pas de véritable dichotomie et que tous les employés sont des travailleurs, alors nos idées concernant les syndicats doivent être modifiées en conséquence. Car si tout le monde admet que les syndicats de vice-présidents sont une idée absurde ou mauvaise, alors peut-être les mêmes adjectifs devraient-ils s'appliquer aux syndicats de *tout type* de travailleurs.

C. L'offre de terres

Nous avons vu partout que les processus de détermination du prix des unités de service du sol et du travail sont exactement les mêmes. Les deux ensembles de facteurs tendent à toucher leur VPM ; les deux reçoivent des avances de monnaie présente de la part des entrepreneurs-capitalistes ; etc. L'analyse de la détermination du prix des services unitaires des facteurs originels ou « permanents » s'applique pareillement aux deux cas. Il y a cependant trois différences fondamentales entre la situation du sol et celle du travail, qui font qu'il est important de séparer les deux. Nous avons déjà traité de l'une d'elle en détail : le fait que (dans une économie libre) le sol peut être capitalisé via son prix en tant

¹¹ Comme exemple d'un travail intéressant sur la négociation avec les syndicats basé uniquement sur la fausse dichotomie travailleurs-direction, voir Lee H. Hill et Charles R. Hook, Jr., *Management at the Bargaining Table* (New York : McGraw-Hill, 1945). Sur les syndicats de contre-maîtres voir Theodore R. Iserman, *Industrial Peace and the Wagner Act* (New York : McGraw-Hill, 1947), pp. 49-58.

que « facteur complet » et ne rapporte donc que le simple intérêt augmenté des changements entrepreneuriaux de la valeur de l'avoir, alors que le travail ne peut pas être capitalisé. Nous avons envisagé une deuxième différence — le fait empirique que le travail a été plus rare que les facteurs du sol. Un corollaire de ce point est que le travail est le facteur non spécifique par excellence et qu'on peut utiliser dans tous les processus de production, alors que le sol tend à être bien plus spécifique. Une troisième différence découle du fait que les travailleurs sont des êtres humains et — fait également empirique — que le loisir est toujours un bien de consommation. Il en résulte qu'il y aura toujours de prix de rétention du travail en faveur du loisir, alors que le sol — au sens le plus large — n'aura pas de prix de rétention. Nous allons maintenant traiter des effets de cette distinction.

Le fait que le sol soit plus rare et non spécifique signifie qu'il y aura toujours des *terres inutilisées*. Seules les meilleures terres, les plus productives, seront utilisées, c'est-à-dire les terres possédant la VAPM la plus élevée. De même, dans le monde réel de l'incertitude, où des erreurs sont commises, il y aura aussi des *biens du capital* inutilisés, c'est-à-dire des lieux où des investissements injustifiés auront été faits et se seront révélés non rentables.

Nous pouvons maintenant tracer les courbes d'offre et de demande pour les facteurs du sol. Nous avons montré plus haut que, pour tout facteur, la courbe de demande *particulière* à un certain usage, c'est-à-dire la courbe de la VPM particulière d'un facteur dans cet usage, sera décroissante dans la région où ce facteur est à l'œuvre. Nous avons également vu que la courbe de demande *générale* du facteur pour tous ses usages possibles sera décroissante. *Qu'en est-il des courbes d'offre* des facteurs du sol ? Si nous prenons la courbe d'offre *générale* (le facteur étant considéré pour l'ensemble de tous ses usages), alors il est clair qu'il n'y aura aucune courbe de demande de rétention pour le sol ; cela sera au moins vrai dans l'ERC. Les courbes d'offre *particulières* à chacun des usages dépendra des usages alternatifs qu'un bout de terrain peut avoir. S'il permet plusieurs usages possibles, sa courbe d'offre sera croissante avec le prix pour chacun, car il pourra être transféré d'un usage à un autre lorsque ce dernier rapporte un rendement de rente plus élevé.

Dans ses usages *particuliers*, le propriétaire pourra avoir une demande de rétention, car il peut obtenir un rendement plus élevé en le transférant à un autre usage. Plus il y a d'usages possibles, plus chaque courbe d'offre tendra à être plate.

Sur la figure 62, le diagramme de gauche présente les courbes d'offre et de demande pour l'usage général d'un facteur du sol, réunissant tous les usages. La courbe d'offre sera le stock — une ligne droite verticale.

Le diagramme de gauche présente des courbes d'offre et de demande typiques pour un usage particulier ; ici la courbe d'offre est croissante parce que l'on peut passer d'un usage à un ou plusieurs autres. L'intersection des courbes d'offre et de demande, dans chaque cas, fournit le prix de location, égal à la valeur actualisée du produit marginal pour la quantité totale du facteur disponible. Le prix pour l'ensemble de tous les usages, OC , sera identique aux prix OE , etc., pour chaque usage particulier, car le prix d'un facteur doit à l'équilibre être le même pour tous les usages. Le diagramme *général* fournit aussi la quantité totale qui sera vendue sous forme de rente, OS_1 , qui sera égale à la quantité totale du facteur sol disponible. La *somme* des quantités d'équilibre (comme EB sur le diagramme) correspondant aux divers usages particuliers sera égale à la quantité totale OS_1 pour l'ensemble des usages.

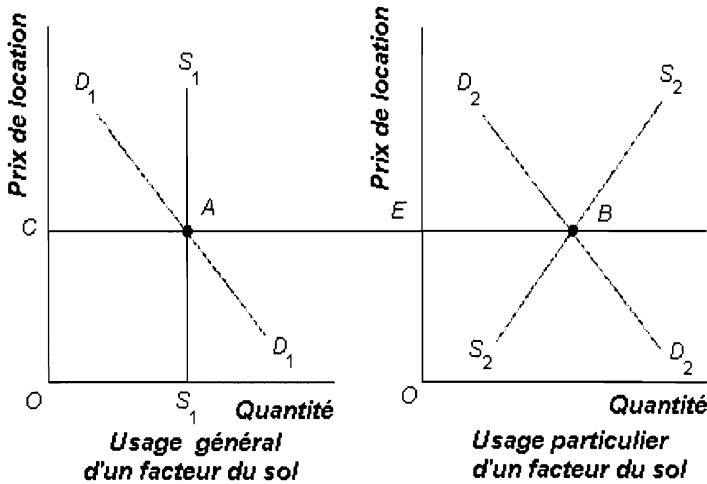


Figure 62 : Offre et demande de sol

Nous avons vu que les prix des biens de consommation sont déterminés par les courbes de demande des consommateurs, telles qu'elles sont déterminées par leurs échelles de valeur, c'est-à-dire par la façon dont la quantité offerte par les producteurs (capitalistes de premier rang) sera évaluée par les consommateurs. Lorsque, dans une économie changeante, les producteurs possèdent une demande de rétention spéculative, le prix sera à tout moment fixé par la demande totale vis-à-vis du stock donné et ceci tendra toujours à s'approcher du véritable prix de demande des consommateurs. Une situation similaire a lieu pour le sol. Les prix des facteurs du sol seront déterminés par la courbe générale des VAPM des facteurs et seront déterminés par l'intersection de la quantité totale,

du stock, du facteur disponible, et de sa courbe de productivité marginale actualisée en valeur. La VAPM, à son tour, est comme nous l'avons déjà longuement vu, déterminée par l'intensité avec laquelle ce facteur sert les consommateurs. La VPM est déterminée directement par le niveau de services rendus aux consommateurs par une unité d'un facteur, et l'escompte est déterminé par l'ampleur avec laquelle les consommateurs choisissent d'épargner et d'investir au lieu de consommer sur le moment. Par conséquent les *échelles de valeur des consommateurs* déterminent, pour des stocks donnés de facteurs originels, tous les résultats de l'économie de marché qu'il faut expliquer : le prix des facteurs originels, l'allocation de ces mêmes facteurs, leurs revenus, le taux des préférences temporelles et le taux d'intérêt, la longueur des processus de production retenus ainsi que les quantités et les types de produits finals. Dans notre monde réel changeant, cette belle structure ordonnée de l'économie du marché libre tend à être obtenue par les entrepreneurs à la recherche du profit et désirant éviter les pertes.¹²

Considérons à ce stade l'épouvantail des partisans d'Henry George — la spéculation foncière qui maintient les terres productives hors de tout usage. Selon les Georgistes, une bonne partie des maux économiques, y compris les dépressions du cycle économique, provient du maintien spéculatif des terres à l'écart de tout usage, entraînant une rareté artificielle et des rentes élevées pour les sites utilisés. Nous avons vu plus haut que la spéculation sur les biens de consommation (et le même raisonnement s'applique aussi aux biens du capital) remplit la fonction très utile consistant à accélérer l'ajustement visant à satisfaire au mieux la demande des consommateurs. Or, curieusement, la spéculation sur le *sol* a bien moins de chances de se produire et est bien moins importante que

¹² Ce « règne » du jugement de valeur des consommateurs vaut tant que les entrepreneurs et les propriétaires des facteurs recherchent le revenu monétaire maximum. Dans la mesure où ils renoncent à un revenu monétaire plus élevé pour poursuivre des fins *non monétaires* (par exemple regarder une terre non travaillée ou profiter du loisir), les propres jugements de valeur des producteurs seront déterminants. Du point de vue général de la praxéologie, ces producteurs agissent à cet égard comme *consommateurs*. Par conséquent le règne absolu des échelles de valeur des consommateurs vaut même dans ce cas. Toutefois, pour des raisons liées à l'analyse catallactique du marché, il peut être pratique de séparer l'homme en sa qualité de producteur de l'homme en sa qualité de consommateur, même si, considéré dans sa globalité, c'est le même individu qui accomplit les deux fonctions. Dans ce cas nous pouvons dire que dans la mesure où des buts non monétaires entrent en jeu, ce ne sont pas les valeurs des consommateurs qui sont déterminantes mais les valeurs de tous les individus de la société. Pour une discussion plus approfondie de cette question et de la « souveraineté du consommateur », voir le chapitre 10.

dans le cas des autres biens économiques. En effet les biens de consommation ou du capital, étant non permanents, peuvent être utilisés soit maintenant soit à une date ultérieure. Il y a un choix à faire *entre* l'usage actuel et l'usage à diverses dates du futur. Si le propriétaire du bien estime que la demande du bien sera plus grande dans le futur et que par conséquent son prix sera plus élevé, il conservera les biens sous la main (en stock) jusqu'à cette date, pourvu que la durée du temps d'attente ne soit pas trop coûteuse en termes de préférence temporelle et de stockage.

Le sol est toutefois une ressource permanente, comme nous l'avons vu. Il peut être utilisé tout le temps, *à la fois* dans le présent *et* dans le futur. Ainsi, toute mise à l'écart du sol par le propriétaire est simplement idiote : elle veut juste dire qu'il refuse sans nécessité des rentes monétaires. Le fait qu'un propriétaire puisse anticiper que la valeur de son sol augmentera (en raison de l'augmentation des rentes futures) dans quelques années ne lui donne aucune raison valable pour refuser de toucher des rentes entre-temps. Par conséquent, un site restera inutilisé tout simplement parce qu'il rapporterait une rente nulle s'il participait à la production. Cependant, dans de nombreux cas, un site déjà engagé dans une certaine branche de la production ne pourra pas être transféré aisément ou sans coûts substantiels à une autre branche. Lorsque le propriétaire anticipe qu'un meilleur usage sera bientôt disponible ou qu'il a des doutes quant à la meilleure utilisation du sol, il maintiendra le site à l'écart de tout usage si ce qu'il économise en « coûts de transfert » est supérieur au coût d'opportunité lié à l'attente et au renoncement aux rentes pouvant être actuellement touchées. Le propriétaire du site qui spéculer rend ainsi un grand service aux consommateurs et au marché en ne s'engageant pas dans un usage moins productif. En attendant en vue de consacrer ses terres à un usage productif supérieur, il alloue le sol aux usages les plus désirés par les consommateurs.

Ce qui a probablement induit les Georgistes en erreur est le fait que de nombreux sites restent inusités tout en ayant pourtant un prix capitalisé sur le marché. Le prix capitalisé du site peut même *augmenter* alors que le site continue à rester au repos. Ceci ne veut cependant pas dire qu'une certaine forme de bassesse se prépare. Cela signifie simplement qu'aucune rente n'est attendue du site pour les premières années, mais qu'il percevra des rentes positives par la suite. La valeur capitalisée du sol foncier, comme nous l'avons vu, représente la somme actualisée totale de toutes les rentes futures et cette somme peut être influencée de manière notable par un futur très lointain, en fonction du taux d'intérêt. Il n'y a donc pas de mystère dans l'existence d'une valeur capitalisée

d'un site inactif et il n'y en a pas non plus dans sa hausse. Le site n'est pas méchamment tenu à l'écart de la production.¹³

Considérons maintenant l'effet du changement de l'offre d'un facteur du sol. Supposons qu'il y ait une augmentation de l'offre de sol en général, l'offre de travail et l'épargne restant constantes. Si le nouveau sol est sous-marginal par rapport au sol actuellement utilisé, il est évident que les nouvelles terres ne seront pas utilisées mais qu'elles rejoindront à la place les autres sites fonciers sous-marginaux dans leur inactivité. Si, au contraire, le nouveau sol est supérieur et rapportera donc une rente positive, alors il sera utilisé. Il n'y a toutefois eu aucun accroissement du travail ou du capital, de sorte qu'il ne sera pas rentable pour ces facteurs d'être employés avec une plus grande quantité totale de sol que précédemment. Le nouveau sol productif, en concurrence avec l'ancien, poussera donc le sol auparavant juste marginal dans la catégorie sous-marginal. Le travail emploiera toujours le capital sur les meilleures terres, de sorte que l'acquisition du sol supra-marginal évincera le sol précédemment marginal de la production. Comme le nouveau sol est plus productif en valeur que l'ancien sol marginal qu'il remplace, le changement augmente la production totale de biens dans la société.

D. L'offre de travail

Dans le cas d'un facteur du travail la courbe de demande particulière d'un usage sera décroissante et la courbe d'offre particulière pour un usage spécifique sera croissante. En fait, comme le travail est le facteur relativement non spécifique, la courbe d'offre particulière d'un facteur du travail a de bonnes chances d'être plus plate que la courbe d'offre d'un facteur du sol (habituellement plus spécifique). Ainsi, les courbes d'offre et de demande *particulières* d'un facteur du travail peuvent être telles que représentées sur la figure 63.

La courbe de demande générale d'un facteur du travail sera elle aussi décroissante dans la zone importante. L'une des complications de l'analyse du travail est la prétendue existence d'une « courbe d'offre du travail décroissant pour des salaires plus élevés » [*backward supply curve of labor*]. Celle-ci se produit quand les travailleurs réagissent à des taux de salaire plus élevés en réduisant leur offre d'heures de travail, prenant ainsi une partie de leurs revenus plus élevés sous la forme de loisirs plus grands. Ceci peut fort bien se passer mais n'est pas important

¹³ Dans la société libre, comme nous l'avons signalé plus haut, le site ne pourrait pas initialement devenir la propriété de quelqu'un avant d'avoir été « utilisé » d'une façon ou d'une autre, en étant par exemple défriché, cultivé, etc. Il n'est toutefois pas nécessaire qu'il soit utilisé par la suite, jusqu'à ce que des rentes soient perçues.

pour la détermination des salaires d'un facteur. En premier lieu nous avons vu que les courbes d'offre particulières d'un facteur seront plates en raison de la concurrence d'usages alternatifs.

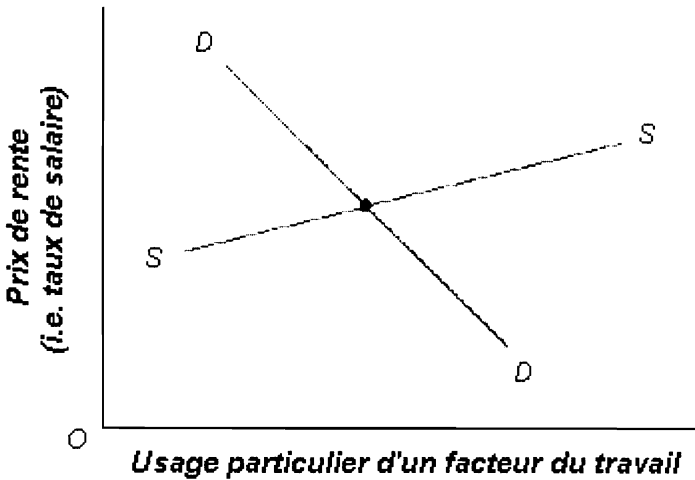


Figure 63 : Offre et demande de travail pour un usage particulier

Mais même la courbe d'offre *générale* d'un facteur sera croissante. En effet le travail, bien que peu homogène, est un facteur particulièrement non spécifique. Par conséquent des taux de salaire plus élevés pour un ensemble de facteurs tendront à pousser d'autres travailleurs à se former ou à se démener pour entrer sur ce « marché » particulier. Comme les talents diffèrent cela ne signifiera pas que tous les salaires seront égalisés. Cela veut cependant dire que la courbe d'offre *générale* d'un facteur du travail sera elle aussi croissante. Nous pouvons avoir un tableau de courbes générales d'offre et de demande pour divers facteurs du travail comme celui de la figure 64.

Le seul cas où une courbe d'offre décroissante pour des salaires plus élevés pourrait se produire est celui de l'offre totale pour l'ensemble de tous les facteurs du travail, et dans ce cas les éléments sont si peu précis, ces facteurs n'étant pas homogènes, que les diagrammes sont de peu d'utilité pour l'analyse. Cela constitue cependant une question importante. Lorsque les taux de salaire augmentent en général, tous les divers marchés spécifiques du travail étant reliés entre eux, l'offre de l'ensemble du travail (c'est-à-dire la quantité d'heures de travail) peut croître ou décroître, selon les échelles de valeur des individus concernés. Une hausse des salaires peut attirer des personnes ne travaillant pas vers les forces du travail et pousser les gens à faire des heures supplémentaires.

res ou à avoir un autre emploi à temps partiel en plus. A l'inverse elle peut conduire à une augmentation des loisirs et à une baisse du nombre total d'heures travaillées. Une hausse des salaires peut entraîner une croissance de la population, augmentant l'offre totale de travail « en général », ou elle peut conduire à une réduction du chiffre de la population, certains bénéficiant des augmentations de salaires étant pris sous la forme de loisirs accrus et d'un niveau de vie plus élevé par tête.¹⁴ Des changements de l'offre totale (du stock) de travail-en-général affectera les marchés particuliers en translatant toutes les courbes spécifiques vers la gauche si le stock diminue ou vers la droite s'il augmente.

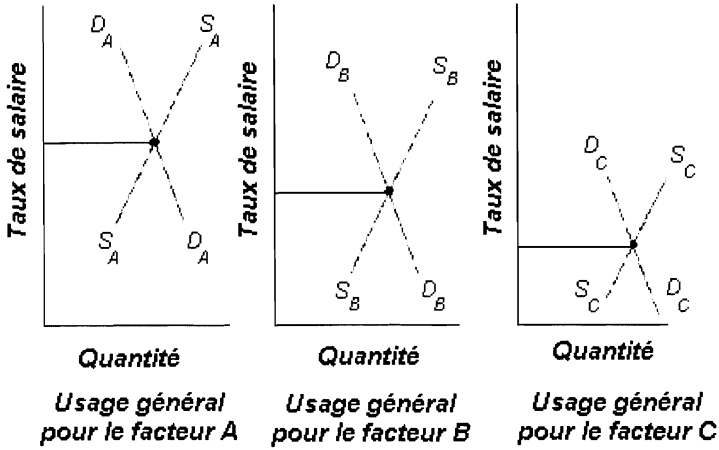


Figure 64 : Courbes générales d'offre et de demande pour différents facteurs du travail

Une courbe d'offre décroissante pour des prix plus élevés pourrait également exister pour un facteur du sol, lorsque le propriétaire présente une demande de rétention élevée vis-à-vis du sol afin de pouvoir profiter de sa beauté quand il est inutilisé (au sens catallactique). Dans ce cas le sol aurait une désutilité marginale croissante découlant du plaisir visuel perdu, tout comme le loisir est perdu quand on augmente la quantité de travail. Dans le cas du sol, comme il n'y a pas de lien aussi fort entre les facteurs du sol qu'entre les facteurs non spécifiques du travail, cette circonstance aura en fait un impact plus direct sur le marché du prix de lo-

¹⁴ Il y aura une courbe d'offre décroissante de ce genre si l'utilité marginale de la monnaie baisse suffisamment rapidement et que la désutilité marginale des loisirs perdus monte suffisamment vite lorsque des unités de travail sont vendues à des prix monétaires plus élevés.

cation. Cet impact pourrait se manifester par une courbe d'offre générale décroissant avec des prix plus élevés pour le *facteur du sol*. Les prix de location plus élevés offerts pour ses terres pousseront alors le propriétaire foncier à en retenir davantage, prenant une partie du revenu supérieur sous la forme de biens de consommation non échangeables, tout en recevant une somme monétaire plus importante. Ces cas sont rares en pratique mais uniquement en raison des valeurs choisies librement par les individus eux-mêmes.

Celui qui voudrait préserver un monument ou un parc n'a ainsi aucune raison de se plaindre de la façon dont le marché traite ses objets chéris. Dans une société libre ces partisans de la conservation sont parfaitement libres d'acheter les sites et de les préserver intacts. De tels actes de préservation leur procureraient en fait des services de consommation.

Pour en revenir au travail, nous avons mentionné une autre composante du taux des salaires. Il s'agit du revenu *psychique*, ou de la désutilité psychique, impliquée dans tout type de travail particulier. Dit autrement les gens sont souvent attirés par un certain type de travail ou par un emploi spécifique en raison de considérations autres que le revenu monétaire. Il peut y avoir des bénéfices et des satisfactions psychiques découlant du type de travail particulier accompli ou de la firme particulière qui emploie le travailleur. De même des désutilités psychiques peuvent être liées à certains emplois.

Ces éléments psychiques seront pris en compte dans les courbes des usages particuliers. Afin d'isoler ces éléments, supposons pour le moment que tous les travailleurs soient pareillement productifs en valeur et que le travail soit un facteur homogène. Dans un tel monde, tous les taux de salaire de tous les métiers seraient égaux. Pour que ce résultat se produise il n'est pas nécessaire que toutes les industries soient identiquement productives de valeur. Car en raison du lien qui unit l'ensemble du travail, à savoir sa non spécificité, les travailleurs peuvent travailler dans une large palette de métiers. Si nous supposons, comme nous le faisons pour le moment, que tous les travailleurs sont identiquement producteurs de valeur, alors ils choisiront d'aller vers une industrie à hauts salaires et feront baisser la courbe d'offre de travail particulière dans cette industrie, alors que les travailleurs démissionnaires feront monter la courbe d'offre du travail dans l'industrie à bas salaires.

Cette conclusion découle de la tendance générale à *l'uniformité du prix d'un bien sur le marché*. Si tout le travail était homogène et ne constituait donc qu'un seul facteur, son prix (le taux de salaire) serait uniforme dans toute l'industrie, tout comme le taux d'intérêt tend à être uniforme.

Assouplissons maintenant l'une des conditions de notre construction hypothétique.¹⁵ Tout en maintenant l'hypothèse d'une productivité égale de tous les travailleurs, introduisons maintenant la possibilité de bénéfices ou de désutilités psychiques pour les travailleurs occupant des emplois particuliers. Certains emplois sont fortement appréciés par la plupart des gens, d'autres profondément détestés. Ces emplois peuvent être communs à certaines industries ou, de façon plus précise, à des entreprises individuelles pour lesquelles il peut être considéré particulièrement plaisant ou déplaisant de travailler. Que se passera-t-il pour les taux de salaire monétaires et l'offre de travail des diverses activités ? Il est évident que, pour un métier ou une entreprise généralement *détesté*, il faudra des taux de salaire monétaires *plus élevés* pour attirer ou retenir la main-d'œuvre dans cet emploi. Inversement, il y aura tant de travail en concurrence pour les emplois généralement appréciés que ceux-ci seront rémunérés à des taux de salaire *plus bas*. En d'autres termes notre conclusion modifiée est que ce ne sont pas les taux de salaire *monétaires* mais les taux de salaires *psychiques* qui seront égalisés — les taux de salaire psychiques étant égaux aux taux de salaire monétaires plus ou moins une composante de bénéfice ou de désutilité psychique.

De nombreux économistes ont supposé, implicitement ou explicitement, une homogénéité fondamentale entre les travailleurs. Et ils n'ont pas fait cette hypothèse, comme nous l'avons fait, dans le cadre d'une construction purement temporaire mais pour tenter de décrire le monde réel. La question est empirique. L'un des postulats fondamentaux, obtenu de manière empirique, de cet ouvrage est qu'il existe parmi les hommes une grande variété de compétences professionnelles, de capacités à prévoir les événements futurs, de capacités, d'intelligence, etc. Il semble empiriquement clair que tel est le cas.¹⁶ Les dénégations semblent être

¹⁵ On notera que nous avons évité d'utiliser le terme très à la mode de « modèle » pour les analyses de cet ouvrage. Ce terme de « modèle » est un exemple de parti-pris malheureux en faveur de la méthodologie de la physique et de l'ingénierie, appliquée aux sciences de l'action humaine. Les constructions sont imaginaires parce que les divers éléments qui les constituent ne coexistent jamais dans la réalité : elles sont pourtant nécessaires afin de trouver, par le raisonnement déductif et des hypothèses *ceteris paribus*, les tendances et les relations causales du monde réel. Le « modèle » de l'ingénieur, au contraire, est une construction mécanique miniature, *dont toutes les parties* peuvent et doivent coexister dans la réalité. Le modèle de l'ingénieur possède en lui-même tous les éléments et toutes les relations entre eux que l'on trouve réunis dans la réalité. L'auteur de ces lignes est redevable au professeur Ludwig von Mises de cette distinction entre modèle et construction imaginaire.

¹⁶ Pour certaines discussions philosophiques sur la variété humaine, voir Harper, *Liberty*, pp. 61–83, 135–141 ; Roger J. Williams, *Free and Unequal*

basées sur la simple croyance que tous les hommes seraient « réellement » égaux sur tous les points et pourraient être rendus égaux dans des conditions convenables. En général les hypothèses d'uniformité et d'égalité sont faites implicitement plutôt qu'explicitement, peut-être parce que les absurdités et les erreurs manifestes de cette position apparaîtraient sinon clairement. Car qui nierait que tout le monde ne peut pas être un chanteur d'opéra ou un champion de base-ball ?

Certains auteurs essaient de sauver l'hypothèse d'uniformité en démontrant que les différences de salaire ne se produisent qu'en raison des *coûts de formation* élevés pour certains métiers. Ainsi, un médecin gagnera plus qu'un employé de bureau parce que, dans la nature de sa tâche, un docteur doit payer les dépenses correspondant aux années de formation (dépenses incluant les coûts monétaires effectifs ainsi que les coûts d'opportunité des revenus non perçus en tant qu'employé de bureau). Par conséquent, à l'équilibre à long terme, les taux de salaire monétaires ne seront pas uniformes dans les deux domaines, et les taux de revenu seront suffisamment élevés en médecine pour compenser tout juste la perte, de sorte que les salaires *nets*, ou les taux de revenus nets, calculés sur la durée de vie de l'individu, seront les mêmes.

Il est vrai que les coûts de formation entrent en jeu de cette façon sur le marché de taux de salaire. Mais ils ne rendent compte en aucun cas de toutes les différences de salaire. Les différences inhérentes entre les capacités personnelles sont également vitales. Des décennies de formation ne transformeront pas un individu moyen en star de l'opéra ou en champion de base-ball.¹⁷

De nombreux auteurs ont basé leurs analyses sur l'hypothèse de l'homogénéité de tous les travailleurs. Par conséquent, lorsqu'ils trouvent que des emplois généralement appréciés, comme un poste de direction à la télévision, rapportent davantage que des emplois aussi peu appréciés que terrassier, ils tendent à penser qu'injustice et chicane se préparent. Le fait de reconnaître l'existence de différences de productivité du travail fait cependant disparaître cet épouvantail.¹⁸ Dans de tels cas il existe toujours une composante psychique qui fait relativement baisser le

(Austin : University of Texas Press, 1953) ; George Harris, *Inequality and Progress* (Boston: Houghton Mifflin, 1898) ; Herbert Spencer, *Social Statics* (New York: D. Appleton & Co., 1890), pp. 474-482 ; A. H. Hobbs, *The Claims of Sociology* (Harrisburg, Pa. : The Stackpole Co., 1951), pp. 23-64 et Hobbs, *Social Problems and Scientism* (Harrisburg, Pa. : The Stackpole Co., 1953), pp. 254-304.

¹⁷ Cf. Van Sickle and Rogge, *Introduction to Economics*, pp. 178-181.

¹⁸ Pour une analyse des taux et de la géographie des salaires, voir la section sur « L'économie de la localisation et des relations spatiales », plus bas.

salaires de l'emploi le plus apprécié, mais elle est contrebalancée par la productivité marginale en valeur et la compétence plus élevées liées à cet emploi. Comme la direction d'une chaîne de télévision nécessite davantage de compétences qu'un travail de terrassier, où plutôt des compétences possédées par moins de monde, les taux de salaire des deux professions ne pourront pas être égalisés.

E. Productivité et productivité marginale

Il faut faire très attention en traitant du concept de productivité. Il est en particulier dangereux d'utiliser un terme comme « productivité du travail ». Supposons par exemple que nous disions que « la productivité du travail a augmenté au cours du dernier siècle ». Cela sous-entend que la cause de l'augmentation serait venue du travail lui-même, que la main-d'œuvre actuelle serait plus énergique ou individuellement plus habile que la main-d'œuvre précédente. Or tel n'est pas le cas. Une structure du capital en croissance accroît la productivité *marginale* du travail, parce que l'offre de travail a moins augmenté que l'offre des biens du capital. Cette augmentation de la productivité marginale du travail n'est cependant pas due à une quelconque amélioration spéciale de l'énergie du travail dépensé. Elle est due à l'augmentation de la quantité de biens du capital. Dans une économie en croissance, les agents à l'origine de l'augmentation des taux de salaire ne sont donc *pas* en premier lieu les travailleurs eux-mêmes, mais les entrepreneurs-capitalistes ayant investi dans les biens du capital. Les travailleurs sont équipés d'outils meilleurs et plus nombreux et leur travail devient relativement plus rare par rapport aux autres facteurs.¹⁹

Le fait que chaque individu touche la valeur de son produit marginal signifie que chacun est payé ce qu'il vaut dans la production destinée aux consommateurs. Mais ceci ne veut pas dire que les augmentations de sa valeur au cours des ans sont nécessairement dues à une amélioration de sa part. Au contraire, comme nous l'avons vu, la hausse est principalement due à l'abondance croissante en biens du capital fournis par les capitalistes.

Il est donc clairement impossible d'imputer une « productivité » absolue à un quelconque facteur productif ou à une classe de facteurs. Dans l'absolu il n'y a aucun sens à essayer d'imputer une productivité à un facteur, car tous les facteurs sont nécessaires au produit. Nous ne pouvons parler de productivité qu'en *termes marginaux*, en termes de la

¹⁹ Il faut comprendre que lorsque nous parlons d'augmentation des taux salariaux ou des rentes foncières dans une économie en croissance, nous parlons de taux salariaux réels ou de rentes foncières réelles, et pas nécessairement de taux et de rentes nominales (monétaires).

contribution à la production d'une seule unité d'un facteur, étant donnée l'existence des autres. C'est précisément ce que font les entrepreneurs sur le marché, ajoutant et soustrayant des unités de facteurs pour essayer de parvenir au cours le plus rentable des événements.

Une autre illustration de l'erreur que l'on commet en essayant d'attribuer la « productivité » accrue aux travailleurs eux-mêmes se manifeste au sein des divers segments du marché du travail. Comme nous l'avons vu, il y a un *lien* étroit entre tous les métiers du marché du travail, car le travail est le principal facteur non spécifique. Il en résulte que, si les taux de salaires ne sont pas égalisés, les taux de salaire psychiques tendront à long terme à évoluer de concert et à maintenir une différence de compétences donnée entre chaque profession. Par conséquent, lorsqu'une certaine branche industrielle accroît son capital et sa production, l'augmentation de la VAPM et donc des taux de salaire ne se limite pas à cette branche. En raison du lien qui unit l'offre de travail, le travail tend à quitter les autres industries et à venir dans les nouvelles, jusqu'à ce qu'en définitive tous les taux de salaire aient monté pour l'ensemble du marché du travail, tout en maintenant les différences existant auparavant.

Supposons par exemple qu'il y ait une expansion du capital dans l'industrie de l'acier.²⁰ La VPM du travailleur de cette industrie augmente et son taux de salaire aussi. L'augmentation des taux de salaire est cependant gouvernée par le fait que la hausse attirera des travailleurs venant d'industries payant moins bien. Supposons par exemple que les travailleurs de l'industrie de l'acier touchent 25 grains d'or par heure, alors que les domestiques en touchent 15 de l'heure. Supposons alors qu'en raison de l'impulsion suscitée par l'expansion, la VPM et donc le taux salarial des travailleurs de l'industrie de l'acier montent à 30 grains. La différence s'est accrue, poussant les domestiques à venir dans l'industrie de l'acier, faisant ainsi baisser les salaires dans l'industrie de l'acier et faisant plus particulièrement monter les salaires des domestiques, jusqu'à ce que la différence soit rétablie. Ainsi une hausse de l'investissement en capital dans l'acier fera monter les salaires des employés de maison. La hausse de ces derniers n'est clairement pas la conséquence d'une quelconque augmentation de la « productivité » ou de la qualité de la production des domestiques. En réalité leur productivité *marginale* en valeur a augmenté suite à la plus grande rareté du travail dans le domaine des services domestiques.

²⁰ Ceci suppose bien entendu qu'il n'y a pas de *baisse* compensatrice du capital ailleurs. Sinon il n'y aura pas de hausse *générale* des salaires.

Les différences ne resteront pas précisément identiques en pratique, bien sûr, car le changement d'investissement et des méthodes modifie aussi les types de compétences recherchées dans l'économie.

Le transfert de la quantité de travail ne sera habituellement pas aussi brusquement que dans notre exemple. En général il se fera d'un métier ou d'un niveau vers un niveau ou un métier similaire. Ainsi davantage de terrassiers deviendront contremaîtres, davantage de contremaîtres deviendront superviseurs, etc., de sorte que les transferts se feront entre deux échelons consécutifs. Tout se passe comme si le marché du travail était constitué de maillons reliés entre eux, et qu'un changement touchant l'un des maillons se transmettait tout au long de la chaîne, passant d'un maillon au maillon suivant.

F. Remarque sur le taux de salaire total et le taux de salaire officiel

Ce sont les « taux de salaire totaux » qui sont déterminés sur le marché. Ils tendent à être égalisés sur le marché et à s'établir au niveau de la VAPM du travailleur. Les *taux de salaire totaux* correspondent à la somme d'argent payée par l'employeur pour des services de main-d'œuvre. Ils ne correspondent pas nécessairement à ceux figurant sur la « fiche de paie » du travailleur. Ces derniers peuvent être qualifiés de « taux de salaire officiels ». Supposons ainsi qu'il y ait deux employeurs en concurrence et recherchant le même type de travail. Le premier employeur, Monsieur *A*, offre une certaine somme d'argent non pas sous la forme de salaires directs mais en fonds de pension ou sous forme d'autres avantages « sociaux ». Ces avantages, il faut le comprendre, ne seront pas un cadeau supplémentaire de l'employeur aux travailleurs. Ils ne s'ajouteront pas au taux de salaire total. Au lieu de cela le taux de salaire officiel payé par Monsieur *A* sera *inférieur* à celui proposé par son rival, Monsieur *B*, qui ne dépense rien en avantages « sociaux ». Dit autrement, la forme sous laquelle les travailleurs lui coûtent de l'argent, que ce soit en « fiche de paie » ou en avantages sociaux, ne fait pas de différence pour l'employeur. Mais il ne peut pas payer plus que la VAPM du travailleur, c'est-à-dire que le revenu salarial total du travailleur est fixé par ce montant. Le travailleur choisit en effet la *forme* sous laquelle il aimerait être payé et la proportion de son taux de salaire net par rapport aux avantages « sociaux ». Une partie de ces avantages est constituée de l'argent que l'employeur peut dépenser pour offrir des conditions de travail particulièrement plaisantes ou somptueuses pour tout ou partie de ses employés. Ce coût fait partie du total et est déduit du taux de salaire officiel de l'employé.

La manière institutionnelle retenue pour payer les taux de salaire est une question sans aucune importance pour notre analyse. Ainsi, alors que

des « salaires aux pièces » ou des « taux horaires » peuvent être plus pratiques dans une industrie donnée, ils ne diffèrent pas quant à l'essentiel : les deux sont des taux de salaires payés pour une certaine quantité de travail. Avec les taux horaires l'employeur a en tête un niveau de performance qu'il attend d'un travailleur et le paie conformément à ce taux.²¹

G. Le « problème » du chômage

Le chômage, le « non emploi »^a est un des épouvantails économiques de notre époque. Non seulement il est considéré comme le problème majeur de la phase de « dépression » du « cycle économique », mais il est aussi considéré comme le « problème » principal du « système capitaliste », c'est-à-dire de l'économie développée du marché libre. « Eh bien, au moins le socialisme résout le problème du chômage » est supposé être l'argument le plus persuasif en faveur du socialisme.

L'émergence soudaine du « problème du chômage » dans la théorie est particulièrement intéressante pour nous. Les keynésiens, au milieu des années 1930, ont lancé la mode consistant à affirmer : L'économie néo-classique est parfaite dans son domaine spécifique mais elle suppose le « plein emploi ». Comme l'économie « orthodoxe » « suppose le plein emploi », elle ne vaut que tant que prévaut le « plein emploi ». Si tel n'est pas le cas nous entrons dans le pays des merveilles keynésiennes où toutes les vérités économiques sont viciées ou inversées.

Le « plein emploi » est supposé être la condition de l'absence de chômage et donc le but que recherche tout le monde.

En premier lieu il faudrait souligner que la théorie économique ne « suppose » pas le plein emploi. L'économie, en fait, ne « suppose » rien. Toute le débat autour des prétendues « hypothèses » reflète le parti pris de l'épistémologie de la physique, où des « hypothèses » sont faites sans connaître initialement leur validité, pour être finalement testées afin de voir si oui ou non leurs conséquences sont correctes. L'économiste ne « suppose » pas : il *sait*. Il *tire une conclusion* sur la base de la déduction logique en partant d'axiomes évidents, c'est-à-dire d'axiomes qui sont logiquement ou empiriquement irréfutables.

Et que *conclut* l'économie en matière de chômage ou de « plein emploi » ? Premièrement, qu'il n'y a pas de « problème » de non-emploi^b

²¹ Pour une analyse de ces problèmes, voir Mises, *Human Action*, pp. 598-600 [*L'Action humaine*, pp. 631-632].

^a Le terme *unemployment*, littéralement non-emploi, se traduit bien entendu par chômage, mais Rothbard applique un peu plus loin le terme au sol et aux biens du capital. NdT.

^b Voir la note a, NdT.

du sol ou des biens du capital. (Dans ce cas on parle souvent de « friche » ou de « capacité inutilisée ».) Nous avons vu plus haut qu'il existe une distinction cruciale entre le sol et le travail et que le travail est relativement plus rare. Résultat, il y aura toujours des facteurs du sol restant inutilisés ou « sans emploi ». ²² Autre résultat, *les facteurs du travail seront toujours pleinement employés sur le marché libre dans la mesure où les travailleurs le souhaitent*. Il n'y a pas de problème de « sol sans emploi » car le sol reste non utilisé pour une bonne raison. En fait, si tel n'était pas le cas (et il est concevable que cela arrive un jour) la situation serait très déplaisante. Si un jour le sol devient plus rare que le travail, alors c'est le sol qui sera pleinement employé alors que certains facteurs du travail recevront soit un salaire nul soit un salaire inférieur au niveau minimum de subsistance. C'est le vieil épouvantail classique d'une population se disputant la quantité de nourriture jusqu'à des niveaux inférieurs au niveau de subsistance, et il est certainement théoriquement possible que cela arrive dans l'avenir.

Voilà le seul cas où un « problème de chômage » pourrait survenir sur un marché libre. Mais même dans ce cas, si nous étudions le problème avec attention, nous voyons qu'il n'y a pas de problème de chômage en soi. Car si quelqu'un voulait simplement un « emploi », il pourrait travailler pour un salaire nul, ou même payer son « employeur » afin de travailler pour lui. Autrement dit il pourrait toucher un « salaire négatif ». Mais cela ne pourrait jamais se produire pour la bonne raison que le travail est une désutilité, particulièrement quand on le compare au loisir ou au « jeu ». Or toutes les inquiétudes au sujet du « plein emploi » font comme si ce serait « l'emploi » et non le revenu qu'on en tire qui constituait le grand objectif. Si tel était vraiment le cas, alors il y *aurait* des salaires négatifs et il n'y aurait pas de problème de chômage. Le fait que personne ne travaillera à un salaire nul ou négatif implique qu'en plus de tout plaisir qu'il peut obtenir, le travailleur demande un revenu monétaire pour son travail. Ce que le travailleur veut, ce n'est donc pas un simple « emploi » (qu'il pourrait toujours obtenir en dernier recours en *payant* pour l'avoir) mais un *emploi salarié*.

Mais une fois que ce point est reconnu, toute l'insistance moderne et keynésienne mise sur l'emploi doit être réévaluée. Car le grand chaînon manquant de leur analyse du chômage est précisément *le taux de salaire*. Parler de chômage ou d'emploi sans faire référence à un taux de salaire a aussi peu de sens que de parler « d'offre » ou de « demande » sans faire référence à un prix. Et c'est exactement analogue. La demande d'une

²² Des biens du capital resteront sans emploi en raison d'erreurs entrepreneuriales précédentes, c'est-à-dire d'investissements fait dans le mauvais type de biens du capital.

marchandise n'a de sens que pour un certain prix. Dans un marché de biens, il est évident que quel que soit le stock offert, il sera « équilibré », c'est-à-dire vendu, à un prix déterminé par la demande des consommateurs. Aucun bien n'est condamné à rester invendu si le vendeur veut le vendre ; la seule chose qu'il doit faire, c'est de baisser suffisamment le prix, en dessous de zéro dans les cas extrêmes où le bien n'est pas demandé et qu'il veut s'en débarrasser. La situation est précisément la même ici, où nous traitons des services du travail. Quelle que soit l'offre de services du travail apportée au marché, elle peut être vendue, mais uniquement si les salaires s'établissent au taux qui équilibrera le marché.

Nous en concluons qu'il ne peut jamais y avoir de problème de chômage sur le marché libre. Si quelqu'un désire être employé, il le sera, à condition que le taux de salaire soit adapté à sa VAPM. Mais comme personne ne veut être simplement « employé » sans recevoir ce qu'il considère comme un paiement suffisant, nous concluons que l'emploi en tant que tel n'est même pas un but souhaité par l'action humaine, et encore moins un « problème ».

Le problème n'est donc pas celui de l'emploi mais de l'emploi à un salaire supérieur au niveau de subsistance. Il n'y a aucune garantie que cette situation puisse toujours être obtenue sur un marché libre. Le cas mentionné plus haut — une rareté du sol par rapport au travail — peut conduire à une situation où la VAPM d'un travailleur est inférieure pour lui au salaire de subsistance. Il se peut aussi qu'il y ait si peu de capital investi par travailleur que tout salaire sera inférieur au minimum de subsistance pour de nombreuses personnes. Même dans une société relativement prospère il peut y avoir des travailleurs individuels tellement infirmes ou ayant si peu de compétences que leurs talents particuliers ne pourraient pas leur assurer un salaire supérieur au minimum de subsistance. Dans ce cas ils ne pourraient survivre que grâce aux dons de ceux qui touchent des salaires supérieurs au salaire de subsistance.

Mais qu'en est-il du travailleur physiquement apte qui « ne peut pas trouver de travail » ? Cette situation ne peut pas arriver. Bien sûr, dans les cas où un travailleur persiste à vouloir un certain type d'emploi ou un certain taux de salaire minimum, il peut fort bien rester « sans emploi ». Mais il ne l'est qu'en raison de sa propre volonté et est responsable de sa situation. Supposons ainsi que la moitié des forces de travail persistent soudainement à refuser tout emploi ne relevant pas de l'industrie télévisuelle de New York. Le « chômage » deviendrait évidemment rapidement énorme. Ce n'est qu'un exemple à grande échelle de quelque chose qui se passe tous les jours. Il peut y avoir transfert d'une industrie d'une ville ou d'une région à une autre. Un travailleur peut décider qu'il préfère rester dans l'ancienne ville et insister pour y trouver un emploi. S'il

n'arrive pas à en trouver un, la faute lui incombe cependant, à lui et non au « système capitaliste ». Il en va de même pour l'employé de bureau qui insiste pour travailler dans l'industrie de la télévision ou de l'employé d'une radio qui refuse d'aller travailler pour la télévision et persiste à ne vouloir travailler qu'à la radio. Nous ne condamnons pas ici ces travailleurs. Nous disons simplement qu'ils ont choisis eux-mêmes par leurs décisions de ne pas être employés.

L'homme physiquement apte peut toujours trouver du travail dans une économie développée, et un travail qui lui rapportera un salaire supérieur au niveau de subsistance. Il en va ainsi parce que le travail est plus rare que le sol et qu'assez de capital a été investi, faisant monter suffisamment la valeur du produit marginal des travailleurs pour leur payer un tel salaire. Mais alors que cela est vrai sur le marché général du travail, cela ne l'est pas nécessairement pour des marchés du travail particuliers, pour des régions ou des métiers particuliers, ainsi que nous venons de le voir.

Si un travailleur peut se retirer du marché du travail en insistant sur un certain type de travail ou de lieu de travail, il peut aussi s'en retirer en insistant sur un certain salaire minimum. Supposons que quelqu'un persiste à refuser de travailler à moins d'être payé 500 onces d'or par an. Si sa VAPM la plus élevée n'est que de 100 onces d'or par an il restera sans emploi. A chaque fois que quelqu'un insiste pour toucher un salaire supérieur à sa VAPM, il reste sans emploi, c'est-à-dire *sans emploi au salaire qu'il réclame*. Mais alors ce chômage n'est pas un « problème » mais un choix volontaire de la part de la personne désœuvrée.²³

Le « plein emploi » proposé par le marché libre est un emploi dans la mesure où les travailleurs souhaitent être employés. S'ils refusent de l'être sauf à certains endroits, dans certains métiers, ou à des taux de salaire qu'ils aimeraient toucher, alors ils choisiront vraisemblablement le chômage pour des périodes assez longues.²⁴

On pourrait objecter que souvent les travailleurs ne *savent* pas quelles propositions de travail les attendent. Ceci s'applique cependant au propriétaire de *n'importe quel* bien proposé à la vente. La fonction même du *marketing* est l'acquisition et la diffusion de l'*information* sur les biens

²³ Voir Mises, *Human Action*, pp. 595–598 [*L'Action humaine*, pp. 628–630]. Comme Mises le dit en conclusion : « Le chômage sur un marché non entravé est toujours volontaire. » Particulièrement recommandée est la critique que fait Mises de la théorie du « chômage frictionnel ».

²⁴ L'économie ne fait pas « l'hypothèse de la mobilité du travail ». Elle se contente d'analyser les conséquences de la décision d'un travailleur d'être « mobile » ou « immobile », ce dernier cas revenant à choisir volontairement un chômage au moins temporaire.

ou les services proposés à la vente. En dehors de ces auteurs qui imaginent un monde fantastique où tout le monde aurait une « connaissance parfaite » de toutes les données importantes, le rôle joué par le *marketing* est un aspect vital de la structure de production. Ce rôle peut être accompli sur le marché du travail, comme sur tout autre, grâce à des agences ou d'autres moyens permettant de découvrir qui et où peuvent être les acheteurs et les vendeurs potentiels d'un service particulier. Sur le marché du travail ceci a été fait par les « petites annonces » dans les journaux, par des agences de placement utilisées par les employeurs et les employés, etc.

Bien entendu le « plein emploi », en tant qu'idéal absolu, est une idée absurde dans un monde où le loisir est un bien. Quelqu'un peut choisir l'oisiveté afin d'obtenir des loisirs : il en tire davantage de bénéfice (ou croit en tirer davantage) que s'il travaillait.²⁵ Nous pouvons constater cette vérité plus aisément en observant le nombre d'heures de travail par semaine. Quelqu'un maintiendra-t-il qu'une semaine de 80 heures de travail est nécessairement préférable à une semaine de 40 heures ? Or le premier cas représente clairement un emploi plus plein que le second.

Un prétendu exemple d'un cas possible de chômage involontaire sur le marché libre a été suggéré par le professeur Hayek.²⁶ Hayek prétend que lorsqu'il y a transfert de l'investissement à la consommation, et donc un raccourcissement de la structure de production du marché, il y aura nécessairement un chômage temporaire pour les travailleurs licenciés des stades de production supérieurs, et qui durera jusqu'à ce qu'ils puissent être absorbés dans les processus plus courts des phases ultérieures. Il est vrai qu'il y aura une perte de revenus, ainsi qu'une perte de capital, en cas de passage à des processus plus courts. Il est également vrai que le raccourcissement de la structure signifie qu'il y aura une période de transition pendant laquelle, aux taux de salaire finals, il y aura un chômage pour les hommes ayant perdu leur emploi des processus plus longs. Toutefois, durant cette période de transition il n'y a pas de raison pour laquelle ces travailleurs ne pourraient pas diminuer leurs taux de salaire jusqu'à ce qu'ils soient assez bas pour permettre d'employer tous les travailleurs pendant la transition. Ce taux de salaire de transition sera inférieur au nouveau taux de salaire d'équilibre. Mais à aucun moment le chômage n'est nécessaire.

²⁵ « L'oisiveté » à laquelle il est fait référence ici est une oisiveté catallactique et non une oisiveté nécessairement totale. En d'autres termes elle veut dire qu'un homme ne cherche pas à vendre les services de son travail contre de l'argent et ne participe donc pas au marché du travail de la société. Il peut fort bien être « occupé » à travailler à ses passe-temps, etc.

²⁶ Hayek, *Prices and Production*, pp. 91–93.

La doctrine sans cesse récurrente du « chômage technologique » — de l'homme remplacé par la machine — ne mérite pas une analyse approfondie. Son absurdité est évidente lorsque l'on regarde l'économie avancée et qu'on la compare à une économie primitive. Dans la première il y a abondance de machines et de processus totalement inconnus de la seconde ; et pourtant dans la première le niveau de vie est bien plus élevé *pour un nombre bien plus grand d'individus*. Comment tant de travailleurs ont-ils été « remplacés » en raison de l'invention de la pelle ? L'image du chômage technologique est encouragée par l'utilisation de l'expression « dispositifs économisant du travail » pour désigner les biens du capital, qui pour certains esprits évoque des visions de travailleurs tout simplement licenciés. Le travail a besoin d'être « économisé » parce qu'*il est le bien le plus rare* et parce que les désirs de biens échangeables de l'homme sont loin d'être satisfaits. En outre ces désirs ne seraient pas satisfaits du tout si la structure des biens du capital n'était pas préservée. Plus on « économise » de travail, mieux c'est, car alors ce travail utilise des biens du capital plus nombreux et de meilleure qualité en vue de satisfaire davantage de besoins en un temps plus court.

Bien sûr il y aura du « chômage » si, comme nous l'avons dit, les travailleurs insistent pour que leurs conditions soient acceptées et que ces dernières ne peuvent pas l'être. Ceci s'applique aux changements techniques comme à tout autre changement. L'employé qui, pour une raison ou pour une autre, persiste de nos jours à ne vouloir travailler que pour un forgeron ou dans un magasin démodé aurait fort bien pu choisir une grande dose d'oisiveté. Tout travailleur qui insistait pour travailler dans l'industrie des buggys et refusait de faire autre chose s'est retrouvé sans aucun doute sans emploi après le développement de l'automobile.

Une amélioration technique dans une industrie tendra à *augmenter* l'emploi dans cette industrie si la demande du produit est élastique, de sorte que la plus grande offre de biens suscite une plus grande dépense de consommation. D'un autre côté une innovation dans une industrie connaissant une demande *inélastique* poussera les consommateurs à dépenser moins pour une quantité plus abondante de biens, contractant l'emploi dans cette industrie. En résumé le processus de l'innovation technique transfère les travailleurs des industries à la demande inélastique vers les industries à la demande élastique. L'une des principales sources de la demande en emplois nouveaux est l'industrie fabriquant les nouvelles machines.²⁷

²⁷ Cf. Fred R. Fairchild et Thomas J. Shelly, *Understanding Our Free Economy* (New York : D. Van Nostrand, 1952), pp. 478-481.

3. Entrepreneuriat et revenu

A. Les coûts pour l'entreprise

Nous avons vu la base sur laquelle le prix des facteurs de production et le taux d'intérêt sont déterminés. Du point de vue d'un entrepreneur individuel, les paiements aux facteurs sont des *coûts* monétaires. Il est clair que nous ne pouvons pas simplement nous appuyer sur la vieille loi classique d'après laquelle le prix des produit tend à long terme à être égal aux coûts de production. Les coûts ne sont pas fixés par une Main Invisible mais sont déterminés précisément par la totalité de la demande entrepreneuriale de facteurs de production. Fondamentalement, comme Böhm-Bawerk et les Autrichiens l'ont souligné, *les coûts s'adaptent aux prix* et non *vice versa*. La confusion peut arriver parce que, du point de vue de la firme individuelle et non de celui de l'économiste, il *semble* que les coûts (au moins dans le sens de prix des facteurs) sont en quelque sorte donnés, et qu'on ne peut pas les contrôler.²⁸ Si une firme peut obtenir un prix de vente qui fera plus que compenser les coûts, elle reste dans le monde des affaires ; sinon elle devra le quitter. L'illusion des coûts déterminés de manière externe est dominante parce que, comme nous allons le voir, la plupart des facteurs peuvent être employés dans une grande variété d'entreprises, si ce n'est d'industries. Toutefois, si nous nous mettons du point de vue plus large de l'économiste, les divers « coûts », c'est-à-dire les prix des facteurs, qui sont déterminés par les VAPM correspondant aux différents usages possibles, sont en définitive déterminés uniquement par la demande des consommateurs pour tous leurs usages. Il ne faut de plus pas oublier que les changements de la demande ou du prix de vente modifieront les prix et les revenus des *facteurs spécialisés* dans le même sens. Les « courbes de coûts » tellement à la mode au sein de l'économie moderne supposent que les prix des facteurs sont fixés, ignorant ainsi leurs variations, y compris pour la firme seule.

On pourrait remarquer que, dans cet ouvrage, il n'y a pas cette pléthore et cet enchevêtrement de « courbes de coûts » qui remplissent

²⁸ Ainsi, lorsque l'économiste étudie une firme unique (comme il l'a fait ces dernières années), il se fourvoie totalement en ignorant la généralité des relations économiques. Analyser les relations entre fins et moyens par la logique, comme le fait l'économie, nécessite de prendre en compte toutes les relations. Ne pas le faire, en ne traitant que d'une firme unique, ou en ne traitant que d'agrégats holistes et irréels, ou encore en se réfugiant dans les mathématiques inadéquates de l'École de « l'équilibre général » de Lausanne, équivaut à abandonner l'économie.

l'horizon de presque chaque ouvrage « néo-classique » récent en économie.²⁹ Cet oubli est délibéré car nous sommes d'avis que les courbes de coûts sont au mieux redondantes (violant ainsi le principe de simplicité de rasoir d'Occam) et au pire trompeuses et erronées.

Comme explication de la détermination du prix des facteurs et de l'allocation de la production il est évident que les courbes de coûts n'ajoutent rien de neuf à l'analyse en termes de productivité marginale. Au mieux les deux peuvent être interverties. Ceci peut se voir clairement dans des textes comme *The Economic System* d'E.T. Weiler et *Theory of Production: Particular Factor Prices and Productive Incomes* de George J. Stigler.³⁰ Mais, de plus, ce changement a apporté avec lui bon nombre de graves défauts et d'erreurs. Ceci est montré par le passage même où Stigler explique les raisons de son passage d'une discussion superficielle de la productivité à une longue analyse des courbes de coûts :

La loi des proportions variables a maintenant été suffisamment explorée pour permettre une transition vers les courbes de coûts de la firme individuelle. L'élément fondamentalement nouveau de l'analyse sera bien sûr l'introduction du prix des services productifs. La transition est effectuée ici uniquement dans le cas de la concurrence — c'est-à-dire que les prix des services productifs sont constants parce que la firme n'achète pas assez d'un service pour faire bouger son prix.³¹

Mais en introduisant des prix de services productifs *fixes*, le théoricien contemporain abandonne réellement toute tentative d'expliquer ces prix. C'est l'une des erreurs cardinales de la théorie des prix actuellement à la mode. C'est très superficiel. L'un des aspects de cette superficialité est l'hypothèse que les prix des services productifs sont fixes, sans essayer de les expliquer. Pour fournir une explication, l'analyse de la productivité marginale est nécessaire.

L'analyse de productivité marginale et la motivation du profit suffisent à expliquer les prix des facteurs productifs et leur allocation entre les diverses firmes et industries de l'économie. En outre il y a dans la théorie de la production deux concepts intéressants et importants impliquant des périodes temporelles. L'un est ce que nous pouvons appeler le « terme immédiat » — les prix du marché des marchandises et des facteurs sur la base des stocks existants, des demandes spéculatives et des

²⁹ De nombreux étudiants débutants partent avec l'impression que l'économie consiste en un indigeste brouet de « courbes de coûts » à mémoriser par cœur et à tracer soigneusement au tableau noir.

³⁰ E.T. Weiler, *The Economic System* (New York : Macmillan & Co., 1952), pp. 141-161 ; Stigler, *Theory of Price*, pp. 126 et suivantes.

³¹ Stigler, *Theory of Price*, p. 126.

jugements de valeur donnés des consommateurs. Le terme immédiat est important car il explique le prix effectif de tous les biens à tout instant. L'autre concept important est celui du « prix final », ou prix d'équilibre à long terme, c'est-à-dire le prix qui s'instaurerait dans l'ERC. C'est important parce que cela révèle la direction que tendent à prendre les prix du marché dans l'immédiat. Cela permet aussi d'isoler analytiquement l'intérêt, par rapport aux pertes et aux profits, dans les revenus entrepreneuriaux. Dans l'ERC tous les facteurs percevront la valeur escomptée de leur produit marginal, et l'intérêt sera une pure préférence temporelle : il n'y aura ni pertes ni profits.

Les phases intéressantes sont alors le terme immédiat et le long terme. Or l'analyse par la courbe des coûts traite presque exclusivement d'une phase hybride et intermédiaire connue sous le nom de « court terme ». Dans ce court terme, les « coûts » se répartissent nettement dans deux catégories : fixes (devant être payés quelle que soit la quantité produite) et variables (variant avec la production). Toute cette construction est très artificielle. Il n'y a pas de vraie « fixité » des coûts. Toute prétendue fixité dépend purement de la durée prise en compte. Supposons de fait que la production soit nulle. Les « théoriciens de la courbe des coûts » voudraient nous faire croire que même à une production nulle il y aurait des coûts fixes devant être payés : rente du sol, paiement de la direction, etc. Il est toutefois clair que si les données sont figées — ainsi qu'elles devraient être dans une telle analyse — et que les entrepreneurs *s'attendent à ce que la situation de production nulle perdure indéfiniment*, ces coûts « fixes » deviendraient « variables » et disparaîtraient très vite. Le contrat de location de la terre prendrait fin, la direction serait licenciée et la ferme fermerait.

Il n'y a pas de frais « fixes » ; il y a plutôt différents degrés de variabilité pour différents facteurs productifs. Certains facteurs sont mieux utilisés dans une certaine quantité pour un certain niveau de la production, alors que d'autres fournissent de meilleurs résultats pour d'autres niveaux de la production. Le résultat n'est pas une dichotomie entre coûts « fixes » et « variables » mais une situation présentant de nombreux degrés de variabilité pour les divers facteurs.³²

Même si aucune de ces difficultés n'existait, il est difficile de voir pourquoi le « court terme » devrait être retenu pour faire l'objet d'une analyse détaillée alors qu'il n'est qu'un point intermédiaire, ou plutôt une série de points intermédiaires, entre les périodes temporelles *impor-*

³² Robbins souligne que la durée de la période d'activité productive dépend des anticipations des entrepreneurs à propos de la permanence d'un changement et des obstacles techniques au changement. Robbins, « Remarks upon Certain Aspects of the Theory of Costs », pp. 17-18.

tantes : le terme immédiat et le long terme. Au plan analytique l'approche de la courbe des coûts est au mieux de peu d'intérêt.³³

Après ces avertissements, revenons à l'analyse des coûts de la firme. Étudions ce qui se passe pour les coûts à différents niveaux de production hypothétiques. Il y a deux éléments qui déterminent le comportement des *coûts moyens*, c'est-à-dire des coûts totaux par unité produite.

(a) Il y a les « coûts physiques » — les quantités de facteurs devant être achetés afin d'obtenir une certaine quantité du produit. Ils représentent l'inverse de la « productivité physique » — les quantités de produit physique pouvant être obtenues avec diverses quantités de facteurs. Il s'agit d'un problème technique. La question n'est ici *pas* celle de la productivité marginale, où on fait varier un facteur alors que les autres restent en quantité constante. Ici nous nous concentrons sur le niveau de la production lorsque tous les facteurs peuvent varier. *Quand tous les facteurs ainsi que le produit sont parfaitement divisibles, une augmentation proportionnelle des quantités de tous les facteurs doit conduire à une augmentation également proportionnelle de la production physique.*³⁴ On peut appeler cela la loi des « rendements d'échelle constants ».

(b) Le second déterminant des coûts moyens est le prix des facteurs. Les théoriciens de la « concurrence pure » font l'hypothèse que ces prix restent inchangés lors d'un changement d'échelle de la production, mais cela est impossible.³⁵ Quand que le niveau de production d'une firme

³³ Pour une critique de la théorie de la courbe des coûts, voir les articles cités plus haut de Robbins, Thirlby, ainsi que Gabor et Pearce, en particulier Gabor et Pearce, « A New Approach to the Theory of the Firm. » Voir aussi Milton Friedman, « Survey of the Empirical Evidence on Economies of Scale: Comment » dans *Business Concentration and Price Policy* (Princeton, N.J. : National Bureau of Economic Research, 1955), pp. 230–238 ; Armen Alchian, « Costs and Outputs » dans *The Allocation of Economic Resources* (Stanford : Stanford University Press, 1959), pp. 23–40 ; F.A. Hayek, « Unions, Inflation, and Prices » dans *The Public Stake in Union Power*, édité par Philip D. Bradley, (Charlottesville : University of Virginia Press, 1959), pp. 55 et suivante ; Hayek, *Pure Theory of Capital*, pp. 14, 20–21 ; Harrod, « Theory of Imperfect Competition Revised » dans *Economic Essays*, pp. 139–187 ; G. Warren Nutter, « Competition: Direct and Devious, » *American Economic Review, Papers and Proceedings*, mai 1954, pp. 69 et suivantes ; Scott, *Natural Resources: The Economics of Conservation*, p. 5.

³⁴ Cette loi découle de la loi de la nature qui veut que chaque relation observable de cause à effet dans la nature peut être dupliquée. Si, par exemple, $x + 2y + 3z$ sont nécessaires et suffisants pour créer 1 p , un *autre* ensemble de ces facteurs donnera p , de sorte que $2x + 4y + 6z$ donneront 2 p .

³⁵ Voir le chapitre 10 pour en savoir davantage sur la théorie de la concurrence pure.

quelconque augmente, elle détourne nécessairement des facteurs de production d'autres entreprises, en faisant par là monter leur prix. Et ceci est particulièrement vrai des facteurs du travail et du sol, dont la quantité ne peut pas être augmentée par une nouvelle production. La hausse du prix des facteurs lors de l'augmentation de la production, combinée à des coûts physiques constants, fait monter le coût monétaire moyen par unité produite. *Nous pouvons par conséquent conclure que si les facteurs et le produit étaient parfaitement divisibles, le coût moyen serait toujours croissant.*

Dans le monde productif, la divisibilité parfaite n'existe pas toujours, ni même habituellement. Certaines unités de facteurs et de produit sont *indivisibles*, c'est-à-dire qu'elles ne sont pas totalement divisibles en très petites unités. Premièrement, le *produit* peut être indivisible. Supposons ainsi que 3 unités du facteur *A* plus 2 unités du facteur *B* puissent être combinées pour produire un réfrigérateur. Il est certes vrai que $6A + 4B$ produiront deux réfrigérateurs, d'après notre loi des rendements d'échelle. Mais il est également vrai que $4A + 3B$ ne produiront pas « un virgule quelque chose » réfrigérateurs. Il doit nécessairement y avoir des *trous* où une quantité plus grande de facteurs ne conduit *pas* à une augmentation de la production, en raison de l'indivisibilité technique de l'unité produite.

Dans les zones de ces trous, les coûts moyens augmentent rapidement, puisque de nouveaux facteurs sont payés sans qu'un produit n'apparaisse ; puis, quand on augmente suffisamment les dépenses en facteurs pour produire davantage de produit, il y a une *chute* précipitée des coûts moyens par rapport à la situation au sein du trou. Il en résulte qu'aucun industriel n'investira en connaissance de cause dans la zone des trous. Investir davantage sans obtenir de produit est un pur gaspillage et les hommes d'affaires n'investiront donc qu'aux points situés hors des trous, là où les coûts chutent.³⁶

Deuxièmement, et c'est qui est le plus important, les *facteurs productifs* peuvent être indivisibles. En raison de cette indivisibilité, il n'est pas possible de simplement doubler^c ; ou de diviser par 2 les quantités de

³⁶ Supposons par exemple que 1000 onces d'or investies en facteurs permettent d'obtenir 100 unités du produit et que 1100 onces permettent d'en obtenir 101. Aucun point du trou situé entre 1000 et 1100 ne donnera plus de 100 unités. Le surplus d'investissement au delà de 1000 et en dessous de 1100 onces est manifestement un pur gaspillage et aucun industriel n'investira dans cet intervalle. A la place les investissements seront faits aux lieux de chute du coût moyen, comme 1000 ou 1100.

^c Rothbard écrit « doubler » et non par exemple « multiplier par 2,5 ». Comme il l'a expliqué plus haut, on peut toujours dupliquer la production pré-

facteurs de tous les services productifs de manière simultanée. Chaque facteur s'exprime en unités possédant une taille technologique propre. Il en résulte que presque toutes les décisions industrielles se font dans les régions où de nombreux facteurs doivent rester constants alors que d'autres (les plus divisibles) peuvent varier. Et ces divisibilités et indivisibilités relatives sont dues non pas aux variations des périodes temporelles mais à la taille technologique des diverses unités. Dans toute opération de production il y aura de nombreuses variétés d'indivisibilité.

Le professeur Stigler propose l'exemple d'une voie de chemin de fer, facteur capable de faire passer 200 trains par jour.³⁷ La voie est utilisée au maximum de son efficacité lorsque le nombre de passages de train est exactement de 200 par jour. C'est la fréquentation, la « production », techniquement « idéale » et elle peut être celle pour laquelle la ligne a été conçue. Mais que ce passe-t-il quand la fréquentation se situe sous les 200 ? Supposons qu'elle ne soit que de 100 par jour. Les facteurs de production *divisibles* seront divisés par 2 par le propriétaire du chemin de fer. Ainsi, si les techniciens sont divisibles, les chemins de fer embaucheront moitié moins de techniciens ou ne les embaucheront que pour une durée de travail deux fois inférieure. Mais (et c'est ici le point crucial) le chemin de fer ne peut pas couper la ligne en deux et ne travailler que sur une moitié de ligne. L'unité technologique d'une « voie » étant ce qu'elle est, le nombre de voies doit rester de 1. A l'inverse, lorsque la fréquentation, la « production », remonte à nouveau à 200, les autres services productifs peuvent être doublés, mais la quantité de voie reste la même.³⁸

Que se passerait-il si la production devait passer à 250 trains par jour — une augmentation de 25 % par rapport à la quantité prévue ? Les services divisibles comme les techniciens peuvent être accrus d'un quart ; mais le nombre de voies doit soit rester de un — et être sur-utilisée —

cédente qui, si elle est possible, correspond forcément à des facteurs dans des proportions possibles. En fait on peut toujours multiplier la production par un nombre *entier* en dupliquant autant de fois que nécessaire l'exemple initial. Cependant, si l'on part d'une situation déjà victime de cette indivisibilité (l'un des facteurs étant sous-utilisé, par exemple la voie de chemins de fer avec un trafic de 100 dans l'exemple qu'il donne plus loin), il n'est pas nécessaire de doubler le nombre tous les facteurs : c'est là, comme il l'explique plus loin, l'origine des rendements croissants. NdT.

³⁷ Stigler, *Theory of Price*, pp. 132 et suivantes.

³⁸ Nous n'avons pas évoqué ici le fait que les chemins de fer pourraient, bien entendu, réduire ou augmenter la longueur de la ligne en proposant des services dans une région géographique plus ou moins grande. L'exemple fait l'hypothèse d'une région géographique donnée dans laquelle opèrent les chemins de fer.

soit passer à deux. S'il est augmenté, les voies seront sous-utilisées à 250, parce que la production « idéale » du point de vue de l'utilisation des lignes est désormais de 400.

Quand un facteur indivisible important devient *de moins en moins sous-utilisé* la tendance sera aux « rendements croissants », à *des coûts moyens décroissants* lorsque la production augmente. Lorsqu'un facteur indivisible important *devient de plus en plus sur-utilisé*, la tendance sera aux « coûts moyens croissants ».

Dans certains domaines de la production les indivisibilités peuvent être telles que la pleine utilisation d'un facteur indivisible nécessite la pleine utilisation de *tous* les facteurs.³⁹ Dans ce cas tous les facteurs indivisibles bougent ensemble et peuvent être réunis pour ce qui nous intéresse ; ils deviennent l'équivalent d'un *seul* facteur indivisible, comme la voie de chemin de fer. Dans ces cas les coûts moyens baisseront tout d'abord lorsque la production augmentera, car la production accrue compense la sous-utilisation de l'ensemble des facteurs indivisibles. Cependant, après que le point techniquement le plus efficace aura été atteint, les coûts augmenteront, à cause des facteurs indivisibles. La tendance à la baisse des coûts sera de plus compensée par la hausse du prix des facteurs, consécutive à l'augmentation de la production.

Dans l'immense majorité des cas, toutefois, chaque facteur différera des autres par sa taille et son degré de divisibilité. Par conséquent n'importe quelle taille de combinaison retenue pourra utiliser un facteur indivisible au maximum de son efficacité, mais au prix de la *non utilisation* d'un autre facteur indivisible à son pic d'efficacité. Supposons que nous étudions une courbe hypothétique des coûts monétaires moyens pour chaque niveau de production possible. Lorsque nous partons d'un niveau de production très bas, tous les facteurs indivisibles seront sous-utilisés. Puis, à mesure que nous augmentons la production, les coûts moyens diminueront *à moins* qu'ils ne soient contrebalancés par une hausse du prix des facteurs divisibles nécessaires à l'accroissement de la production. Dès que l'un des facteurs indivisibles est pleinement utilisé et qu'il devient saturé, les coûts moyens monteront de façon très abrupte. Par la suite, une tendance à la baisse des coûts réapparaît à mesure qu'un autre facteur sous-utilisé voit son utilisation augmenter. Le résultat est une série alternant baisses et hausses des coûts moyens à mesure que la production augmente. Au final, on atteindra un point auquel il y aura plus de facteurs indivisibles sur-utilisés que sous-utilisés, et alors la ten-

³⁹ Voir Mises, *Human Action*, pp. 338-340 [*L'Action humaine*, p. 358-361]. Il s'agit de la condition irréaliste que supposent implicitement les « courbes de coûts » des manuels.

dance générale sera à la hausse des coûts moyens avec la production. Avant ce point la tendance sera à la baisse.

S'ajoutant à ces influences issues de l'aspect technique des coûts, on trouve les hausses continues du prix des facteurs, qui prennent également de l'importance à mesure que la production augmente.

En résumé, comme le dit Mises :

Les choses demeurant égales par ailleurs, plus on augmente la production d'un certain article, et plus il faut soustraire des facteurs de production à d'autres emplois où ils auraient servi à fabriquer d'autres articles. D'où — les choses restant égales par ailleurs — une hausse des coûts moyens de production accompagnant l'accroissement de la quantité produite. Mais cette loi générale est, par endroits, mise en défaut par le phénomène que les facteurs de production ne sont pas tous indéfiniment divisibles, et que dans la mesure où ils le sont, ce n'est pas de telle manière que la pleine utilisation de l'un d'eux permette la pleine utilisation des autres facteurs imparfaitement divisibles.⁴⁰

Certains facteurs indivisibles, telle la voie de chemin de fer, peuvent n'être disponibles que dans une taille donnée. D'autres facteurs indivisibles, comme les machines, peuvent être construits pour différentes tailles. Une petite usine ne pourrait-elle pas dès lors utiliser des machines à petite échelle, qui seront tout aussi efficaces qu'une machine à grande échelle dans une grande usine, et ceci n'éliminerait-il pas les indivisibilités tout en conduisant à des coûts constants ? Non, car ici aussi une taille particulière sera probablement plus efficace. En dessous de la taille la plus efficace, l'utilisation de la machine sera plus coûteuse. Ainsi, comme le dit Stigler, « assembler les différentes parties d'un moteur de dix chevaux ne demande pas dix fois plus de travail qu'il n'en faut pour assembler un moteur d'un cheval. De même un camion a besoin d'un chauffeur, qu'il ait une capacité d'une demi-tonne ou de deux tonnes. »⁴¹

Il est également vrai qu'une machine de taille trop grande sera plus coûteuse que l'optimum. Mais cela n'entraînera pas de limitation à la taille de la firme, car une grande entreprise peut tout simplement utiliser plusieurs (petites) machines de taille optimale au lieu d'une seule grosse machine.

Le travail est habituellement considéré comme un facteur parfaitement divisible, comme un facteur variant directement avec le niveau de la production. Mais cela n'est pas vrai. Comme nous l'avons vu, le chauffeur de camion n'est pas divisible en petites fractions. De plus, la

⁴⁰ *Ibid.*, p. 340 [p. 361].

⁴¹ Stigler, *Theory of Price*, p. 136.

direction tend à être un facteur de production indivisible. De même pour les vendeurs, la publicité, le coût des emprunts, les dépenses de recherche et même l'assurance contre les risques actuariels. Il existe certains coûts de base liés aux emprunts qui proviennent simplement de la recherche, de la paperasse, etc. Ils tendront à être proportionnellement plus faibles quand la taille augmentera — autre indivisibilité, présentant des rendements croissants dans un certain intervalle. Pareillement, plus la couverture sera large, plus les primes d'assurance seront faibles.⁴²

Il y a les bénéfices bien connus de l'intensification de la division du travail avec une production plus importante. Les bénéfices venant de la division du travail peuvent être considérés comme indivisibles. Ils proviennent des machines spécialisées, qui doivent être utilisées pour une production plus grande, et aussi des compétences professionnelles accrues de spécialistes. Ici aussi, cependant, il y a un point au delà duquel aucune spécialisation supplémentaire n'est plus possible ou pour lequel la spécialisation connaît des coûts croissants. On a habituellement insisté sur le fait que la direction est particulièrement susceptible d'être sur-utilisée. Encore plus importante est la question de *la capacité à prendre la décision finale*, qui ne peut pas être élargie autant qu'on peut le faire pour la direction.

La taille et la production d'une firme donnée seront donc soumises à une foule de déterminants conflictuels, certains poussant à la réduction de la taille l'entreprise et d'autres à son accroissement. Le point auquel la firme se situera dépend des données concrètes du cas réel et ne peut pas être déduit de l'analyse économique. Seul l'entrepreneur réel, grâce aux concessions mutuelles du marché, peut dire quelle est la taille correspondant au profit maximal et porter la firme à ce niveau. Ce rôle revient à l'homme d'affaires, pas à l'économiste.⁴³

En outre les graphiques de courbes de coûts, si simples et si réguliers dans les manuels, donnent une image trompeuse des conditions réelles. Nous avons vu qu'il y a une foule de déterminants tendant en tout point à faire monter et à faire baisser les coûts. Il est bien sûr vrai qu'un entre-

⁴² Il est particulièrement important de ne pas restreindre les efficacités possibles résultant d'une production à grande échelle à des facteurs purement techniques comme la « taille de l'usine ». Il existe aussi des efficacités découlant de *l'organisation d'une firme* possédant plusieurs usines — par exemple l'utilisation de la direction, la spécialisation, l'efficacité d'achats et de ventes à grande échelle, les dépenses de recherche, etc. Cf. George G. Hagedorn, *Studies on Concentration* (New York : National Association of Manufacturers, 1951), pp. 14 et suivantes.

⁴³ Voir Friedman, « Survey of the Empirical Evidence on Economies of Scale: Comment, » pp. 230-238.

preneur cherchera à obtenir le point du profit maximum, c'est-à-dire d'un gain net maximal par rapport aux coûts. Mais les facteurs qui influenceront sa décision sont trop nombreux et leurs relations trop complexes pour être représentés sur les diagrammes des courbes de coût.

Il est clair pour presque tout le monde que la taille optimale d'une entreprise est plus grande dans certaines industries que dans d'autres. L'optimum économique pour une aciérie est une taille plus grande que celle de l'optimum d'un salon de coiffure. Dans les industries où les firmes de grande taille se sont montrées les plus efficaces, de nombreuses personnes se sont néanmoins grandement souciées d'une prétendue tendance à la décroissance continue des coûts et donc au « monopole » d'entreprises de plus en plus grandes. Il devrait pourtant être évident qu'il n'y a pas de tendance infinie à une taille de plus en plus grande ; ceci résulte clairement du fait même que *chaque firme, à tout moment, a toujours une taille finie* et que, par conséquent, une limite économique a dû lui être imposée dans une *certaine* direction. De plus, nous avons vu que la règle générale voulant que l'activité se situe dans une zone de productivité marginale décroissante pour chaque facteur, ainsi que la tendance à la baisse du prix des produits et à la hausse du prix des facteurs à mesure que la production augmente, impose une limite à la taille de chaque firme. Et, point que l'on néglige, nous verrons que des limites ultimes sont imposées à la taille relative de la firme par la nécessité de l'existence de *marchés* pour chaque facteur, afin de permettre à la firme de calculer ses profits et ses pertes.⁴⁴

Les coûts monétaires ne seront égaux aux coûts d'opportunité pour l'homme d'affaires que s'il *prévoit* d'investir dans des facteurs. Dans la mesure où ses coûts monétaires sont « échoués »^d ; et déjà absorbés par un processus de production, ils sont engagés de manière irrévocable et tout plan futur doit les considérer comme une dépense que l'on ne récupérera jamais.⁴⁵ La courbe d'offre du marché de l'industriel dépendra de ses *coûts d'opportunité actuels et non* de ses coûts monétaires passés. En

⁴⁴ Pour une bonne étude, en grande partie empirique, de la taille de la firme, voir George G. Hagedorn, *Business Size and the Public Interest* (New York : National Association of Manufacturers, 1949). Voir aussi *idem*, *Studies on Concentration*, ainsi que John G. McLean et Robert W. Haigh, « How Business Corporations Grow, » *Harvard Business Review*, novembre-décembre 1954, pp. 81-93.

^d « Sunk cost », littéralement coûts déjà « enfouis », incorporés, se traduit habituellement par « coûts échoués ». NdT.

⁴⁵ Les plans sont importants non seulement dans l'ERC mais aussi pour toutes les décisions de maintien ou de remplacement ainsi que d'ajout de biens du capital quand ils s'usent ou tombent en panne.

effet l'homme d'affaires vend ses biens à tout prix qui fera plus que compenser les coûts supplémentaires qu'il doit supporter en les vendant. A mesure que les biens du capital se rapprochent de la production finale au cours d'un stade quelconque de la structure de production, de plus en plus d'investissements ont été absorbés par le processus. Par conséquent, le coût *marginal* d'une poursuite de la production (en gros le coût d'opportunité) sera d'autant plus bas que la production sera proche du produit final et de la vente. C'est ce que veut tout simplement dire le marécage habituel de la courbe des coûts. Quand, par exemple, certains coûts ne sont pas « fixes », mais irrévocables du point de vue de la *poursuite* de la production à court-terme, ils ne sont pas pris en compte dans les estimations que l'homme d'affaires fait des coûts d'une telle continuation de la production. Comme nous l'avons vu plus haut, la vente d'un stock immédiatement disponible, déjà parfaitement prêt à pour cette vente, se fait quasiment « sans coûts », car il n'y a pas de coûts supplémentaires pour *le* produire — dans le terme immédiat.⁴⁶ Dans l'ERC, bien sûr, tous les coûts et tous les investissements auront été ajustés et les coûts irrévocables ne poseront aucun problème. Dans l'ERC les coûts monétaires moyens seront pour toutes les entreprises égaux au prix du produit diminué du rendement d'intérêt pur payé aux capitalistes-entrepreneurs et aussi, comme nous allons le voir, du revenu payé à la « productivité marginale escomptée du propriétaire », facteur qui n'entre pas en compte dans les coûts monétaires de la firme.^{47,48}

⁴⁶ Elle n'est sans coût que si aucune hausse du prix du bien n'est prévue dans l'avenir proche. Sinon il y aura un coût d'opportunité lié au renoncement à un prix plus élevé. Ainsi, s'il n'y a aucun espoir d'un prix plus élevé, l'homme d'affaires vendra, aussi bas qu'il puisse être le prix (en tenant compte des coûts de vente moins les coûts liés à la poursuite du stockage).

⁴⁷ L'analyse conventionnelle de la « courbe des coûts » présente la courbe de demande et la courbe du coût moyen comme tangentes dans l'ERC — c'est-à-dire que le prix est égal au coût moyen. *Mais* (en dehors du caractère irréaliste de l'hypothèse de courbes lisses plutôt qu'anguleuses), le rendement d'intérêt — ainsi que le paiement de la capacité du propriétaire à prendre des décisions — sera payé aux entrepreneurs [au sens (peu misésien et il faut bien le dire quelque peu abusif de la part de Rothbard) de capitalistes et de dirigeants, pas d'entrepreneurs « purs » nés de l'incertitude. Les entrepreneurs n'existent ainsi pas dans l'ERC, comme Rothbard le rappelle au début de la section suivante. NdT] même dans l'ERC. Par conséquent il ne peut pas y avoir cette tangence. Voir le chapitre 10 pour les conséquences de cette révision de la théorie de la « concurrence monopolistique ».

⁴⁸ Pour d'autres écrits sur les coûts, voir G.F. Thirlby, « The Marginal Cost Controversy: A Note on Mr. Coase's Model, » *Economica*, février 1947, pp. 48–53 ; le classique de F.A. Fetter, « The Passing of the Old Rent Concept, »

B. Le revenu des propriétaires des entreprises

Les revenus nets de l'économie vont au travail sous la forme de salaires, aux propriétaires fonciers sous la forme de rente sur le sol (salaires et rentes foncières étant tous deux des « rentes », c'est-à-dire les prix unitaires de facteurs productifs), aux capitalistes sous la forme de l'intérêt — tous persistant dans l'ERC — et aux entrepreneurs sous la forme de profits et de pertes, qui disparaissent dans l'ERC. (Les rentes foncières sont capitalisées dans la valeur du sol, qui rapporte par conséquent le taux d'intérêt dans l'ERC.) Mais qu'en est-il des propriétaires ? Leurs revenus sont-ils épuisés par la catégorie des pertes et des profits entrepreneuriaux que nous avons étudiée au chapitre 8, ou continueront-ils à percevoir un revenu autre que l'intérêt dans l'ERC ?

Nous avons vu jusqu'ici que les propriétaires des entreprises ont un rôle *entrepreneurial* : porter le poids de l'incertitude dans un monde en évolution constante. Les propriétaires sont aussi des capitalistes, qui avancent des fonds présents aux facteurs du sol et du travail et qui touchent l'intérêt. Ils peuvent aussi être leur propre directeur ; dans ce cas ils gagnent un *salaire de directeur* implicite, car ils accomplissent un travail qui aurait également pu être réalisé par des employés.⁴⁹ Nous avons vu que, du point de vue catallactique, le travail est l'énergie personnelle des non-propriétaires dans la production, et que ce facteur perçoit un salaire. Quand un propriétaire travaille pour lui-même, il touche lui aussi un salaire implicite. Ce salaire, bien sûr, persiste dans l'ERC.

Mais y a-t-il une fonction qu'accomplissent les hommes d'affaires propriétaires, et qu'ils accompliraient encore dans l'ERC, en dehors d'avancer du capital ou d'accomplir un travail de dirigeant ? La réponse est qu'ils remplissent une autre fonction, pour laquelle ils ne *peuvent pas* louer les services d'autres facteurs. Elle va au-delà de la simple fonction

p. 439 ; R.H. Coase, « Business Organization and the Accountant, » *The Accountant*, 1er octobre–26 novembre 1938 ; et *idem*, « Full Costs, Cost Changes, and Prices » dans *Business Concentration and Price Policy*, pp. 392–94 ; John E. Hodges, « Some Economic Implications of Cost-Plus Pricing, » *Southwestern Social Science Quarterly*, décembre 1954, pp. 225–34 ; I.F. Pearce, « A Study in Price Policy, » *Economica*, mai 1956, pp. 114–127 ; I.F. Pearce et Lloyd R. Amey, « Price Policy with a Branded Product, » *Review of Economic Studies*, Vol. XXIV (1956–57), No. 1, pp. 49–60 ; James S. Earley, « Recent Developments in Cost Accounting and the 'Marginal Analysis' », *Journal of Political Economy*, juin 1955, pp. 227–242 ; et David Green, Jr., « A Moral to the Direct-Costing Controversy, » *Journal of Business*, juillet 1960, pp. 218–226.

⁴⁹ Ce salaire implicite sera égal à la VAPM des services de dirigeant du propriétaire, qui tendront à être égaux au « salaire d'opportunité perdu » qu'il aurait pu gagner en tant que directeur ailleurs.

d'avance de capital et persiste dans l'ERC. A défaut d'une meilleure expression, nous pouvons l'appeler la *fonction de prise de décision*, ou de *fonction de propriété*. Les directeurs embauchés peuvent avec succès diriger la production ou choisir les processus de production. Mais la responsabilité finale et le contrôle ultime de la production sont inévitablement du ressort du *propriétaire*, de l'homme d'affaire qui possède le produit jusqu'à ce qu'il soit vendu. Ce sont les propriétaires qui prennent les décisions portant sur la quantité de capital à investir et les processus particuliers à retenir. Et, plus spécifiquement, ce sont les *propriétaires* qui doivent choisir les directeurs. Les décisions finales concernant l'utilisation de leur propriété et le choix des hommes pour la mettre en œuvre doivent donc être prises par les propriétaires et par personne d'autre. C'est une fonction nécessaire à la production et elle continue dans l'ERC, car même dans l'ERC il existe des compétences nécessaires pour embaucher les bons dirigeants et investir dans les processus les plus efficaces ; et même si ces compétences restent constantes, l'efficacité avec laquelle elles sont utilisées différera d'une firme à l'autre, et des rendements différents seront obtenus en conséquence.⁵⁰

Le facteur de prise de décision est nécessairement *spécifique* à chaque firme. Nous ne pouvons pas appeler ce qu'il touche un *salaire* parce que c'est un service qu'on ne pourra jamais louer et qui ne rapporte ainsi pas de salaire implicite. Nous pouvons par conséquent appeler le revenu de ce facteur la « rente liée à la capacité de prendre des décisions. »⁵¹ Il est clair que cette rente sera égale à la VAPM du facteur, qui représente la mesure dans laquelle il contribue en particulier au revenu de la firme. Comme cette capacité diffère d'un propriétaire à l'autre, les rentes différeront de même. Cette différence rend compte du phénomène de firmes à « coûts élevés » et à « bas coûts » de toute industrie et indique que les différences d'efficacité entre les entreprises ne sont pas seulement le résultat d'une incertitude éphémère mais qu'elles persisteraient également dans l'ERC.

⁵⁰ Dans l'une de ses allusions extrêmement fertiles, mais négligées, Böhm-Bawerk avait écrit :

« Mais même lorsqu'il [l'homme d'affaires] ne prend pas part personnellement à la conduite de la production, il se donne cependant de la peine pour définir la surintendance intellectuelle — par exemple en planifiant l'affaire ou, au moins, au travers de l'acte de volonté par lequel il consacre ses moyens de production à une entreprise donnée. » (Böhm-Bawerk, *Capital and Interest*, p. 8)

⁵¹ Pour une contribution intéressante à la théorie du revenu industriel, bien qu'elle ne coïncide pas avec celle qui est présentée ici, voir Harrod, « Theory of Profit » dans *Economic Essays*, pp. 190-195. Voir aussi Friedman, « Survey of the Empirical Evidence on Economies of Scale: Comment. »

Étant donné que les firmes « *supramarginales* » (c'est-à-dire à bas coûts) d'une industrie rapportent à leurs propriétaires des rentes liées à la *capacité à prendre des décisions*, qu'en est-il des firmes « marginales » de cette industrie, des firmes « à coûts élevés », restant tout juste dans les affaires ? *Leurs* propriétaires touchent-ils une rente liée à la capacité à prendre des décisions ? De nombreux économistes ont cru que ces firmes marginales ne touchaient pas de revenu de ce genre, tout comme ils croyaient que le sol marginal rapportait une rente nulle. Nous avons cependant vu que le sol marginal rapporte une *certaine* rente, même si elle est « proche » de zéro. De même, la firme marginale perçoit une *certaine* rente liée à la prise de décision. Nous ne pouvons jamais dire quantitativement combien ce sera, uniquement qu'elle sera moindre que les « rentes de décision » correspondantes des firmes *supramarginales*.

La croyance selon laquelle les firmes marginales ne touchent absolument aucune rente de décision semble provenir de deux erreurs : (1) l'hypothèse de continuité mathématique, qui veut que deux points successifs se confondent ; et (2) l'hypothèse que la « rente » est fondamentalement une différence et donc que la terre ou la firme la moins bonne parmi celles qui opèrent doit rapporter zéro afin faire apparaître cette différence. Nous avons toutefois vu que les rentes sont « absolues » — qu'elles représentent les revenus et la valeur du produit marginal des facteurs. Il n'est donc pas nécessaire que le facteur le plus pauvre rapporte zéro, comme nous pouvons le constater une fois que nous avons compris que les *salaires* sont une subdivision des rentes et que personne ne gagne un salaire nul. De la même façon la firme marginale ne touche pas non plus une rente décision nulle.

Le fait que la rente de décision touchée par la firme marginale *doive* être positive, et non nulle, devient évident si nous considérons le cas d'une firme dont la rente de décision ne serait que de zéro. Son propriétaire accomplirait alors certaines fonctions — en endossant la responsabilité des décisions ultimes quant à sa propriété et en choisissant les directeurs généraux — mais ne recevrait rien en retour. Et ceci dans l'ERC, où il ne peut pas s'agir du simple résultat d'erreurs entrepreneuriales ! Or il n'y aurait aucune raison pour que le propriétaire continue d'accomplir ces fonctions sans rien percevoir en retour. Il ne continuera pas à toucher ce qui est *psychiquement* un rendement négatif, car en demeurant dans les affaires il continuerait à dépenser de l'énergie pour sa propriété sans rien toucher en retour.

Pour résumer, le revenu perçu par le propriétaire d'une entreprise sera une combinaison de quatre éléments :

Persiste dans l'ERC	(a) l'intérêt sur le capital investi (uniforme dans l'ERC)
	(b) les salaires de dirigeant, lorsque le propriétaire s'emploie lui-même (s'établit au niveau de la VAPM)
	(c) les rentes de décision du propriétaire (s'établit au niveau de la VAPM)
Disparaît dans l'ERC	(d) le profit ou la perte entrepreneuriale

Nous avons jusqu'à présent traité presque exclusivement d'entrepreneurs-*capitalistes*. Comme l'entrepreneur est l'agent lié à l'incertitude naturelle, l'investisseur de capitaux, qui emploie d'autres facteurs et leur avance de l'argent, joue un rôle entrepreneurial particulièrement important. En prenant des décisions concernant combien et où investir, il est la force motrice de l'économie moderne. Les *travailleurs* sont aussi des entrepreneurs au sens où ils prévoient une certaine demande des marchés du travail et choisissent en conséquence d'entrer sur certains marchés. Quelqu'un qui émigre d'un pays vers un autre dans l'attente d'un salaire plus élevé est en ce sens un entrepreneur et il peut toucher un profit ou une perte monétaire de ce mouvement. Une distinction importante entre les entrepreneurs-capitalistes et les entrepreneurs-travailleurs est que seuls les premiers peuvent connaître des *revenus négatifs* dans la production.^e Même si un travailleur émigre vers une nation où les paiements se révèlent plus bas que prévu, il ne subit qu'une perte différentielle, une perte « d'opportunité » par rapport à ce qu'il aurait pu gagner ailleurs. Mais il touchera encore un salaire positif dans la production. Même dans le cas peu probable d'un excédent de travail par rapport au sol, le travailleur gagne zéro et pas des salaires *négatifs*. Au contraire l'entrepreneur-capitaliste, l'individu qui loue les services des autres facteurs, peut subir et subit des pertes monétaires effectives à la suite de son activité entrepreneuriale.

C. Les services personnels destinés à la consommation

Une catégorie particulièrement importante d'entrepreneurs-travailleurs est celle des gens qui vendent des services personnels aux consommateurs. Ces travailleurs sont en général aussi des capitalistes. Les vendeurs de services de ce genre — médecins, avocats, artistes de concert, domestiques, etc. — sont des hommes d'affaires à leur compte qui, en plus de l'intérêt sur le capital qu'ils ont pu investir, perçoivent un

^e D'où la règle pratique de Mises : pour savoir qui est le vrai propriétaire (alors qu'il y a des salaires, des *stocks options*, etc.), il faut déterminer qui paiera les *pertes*. NdT.

salaires implicites « de dirigeant » pour leur travail.^{52,53} Ils touchent ainsi un type de revenu spécial : un revenu commercial presque exclusivement composé de revenus du travail. Nous pouvons appeler *travail direct* ce type d'activité, car il s'agit de travail utilisé *directement* en tant que bien de consommation et non de travail employé en tant que facteur de production. Et comme c'est un bien de consommation, le prix de ce service de travail est fixé directement par le marché.

La détermination du prix de ces biens sera similaire, du côté de la demande, à celle de tout bien de consommation. Les consommateurs classent les unités marginales du service sur leurs échelles de valeur et décident combien en acheter. Il y a toutefois une différence du côté de l'offre. Les courbes d'offre du marché de la plupart des biens de consommation sont des droites verticales car la vente du produit, *une fois fabriqué*, se fait sans coût pour l'entrepreneur. Il n'a pas d'usage alternatif pour lui. Le cas d'un *service personnel* est cependant différent. En premier lieu le loisir est un véritable choix alternatif au travail. En second lieu, en raison de l'unité du marché du travail, le travailleur peut partir vers un métier payant mieux et situé plus haut dans la structure de production si le revenu de sa profession est insatisfaisant. Il en résulte que la courbe d'offre, pour ce type de biens de consommation, sera probablement une courbe croissante plutôt plate.

Le vendeur de services, ou *travailleur direct*, touche comme tous les facteurs la valeur actualisée de son produit marginal (VAPM) aux yeux des consommateurs. Il allouera son travail à la branche, qu'elle soit située en haut ou en bas de la structure de production, où sa VAPM sera la plus élevée et où, par conséquent, son taux de salaire sera le plus grand. Les principes régissant l'allocation entre travail direct et indirect au sein de la production sont donc les mêmes que ceux qui régissent l'allocation entre les diverses branches de l'utilisation productive indirecte.

D. Calcul marchand et revenus implicites

Nous avons vu qu'un musicien ou un médecin touchent des salaires sans être des employés ; les salaires de chacun figurent de façon *impli-*

⁵² Comme l'importance de l'affaire qu'ils possèdent et des décisions qu'ils ont à prendre est relativement négligeable par rapport à leurs services de travail, nous pouvons négliger ici leur rente de décision.

⁵³ C'est un salaire de dirigeant, même s'il se peut que le propriétaire soit le seul employé. Il peut paraître étrange de classer un domestique comme quelqu'un qui est « à son compte », mais il n'est en réalité pas différent d'un médecin ou d'un avocat, dans la mesure où ces derniers vendent leurs services aux *consommateurs* et non aux capitalistes.

cite dans le revenu qu'ils touchent, même s'ils le perçoivent directement des consommateurs.

Dans le monde réel les différentes *fonctions* ne sont pas nécessairement remplies par des personnes différentes. La même personne peut être un propriétaire foncier et un travailleur. De même une firme particulière, ou plutôt son ou ses propriétaires, peuvent posséder le sol et participer à la production de biens du capital. Le propriétaire peut *également* diriger sa propre entreprise. En pratique les différentes sources de revenu ne peuvent être séparées qu'en se référant aux niveaux des revenus *tels qu'ils sont déterminés par les prix du marché*. Supposons par exemple qu'un homme possède une firme qui investit son capital, possède le sol foncier et produit un bien du capital, et qu'il dirige lui-même l'usine. Il perçoit un revenu net de 1000 onces d'or sur une période d'un an. Comment peut-il estimer les différentes *sources* de son revenu ? Supposons qu'il ait investi 5000 onces d'or dans l'affaire. Il regarde autour de lui dans l'économie et constate que ce qu'il peut assez bien qualifier de taux d'intérêt en vigueur, vers lequel tend l'économie, est de 5 %. Il conclut alors que 250 onces d'or de son revenu net représentaient le taux d'intérêt implicite. Puis il estime de manière approximative ce qu'il aurait touché en salaires de direction s'il était parti travailler pour une entreprise concurrente au lieu de s'impliquer dans cette affaire. Supposons qu'il estime que cela aurait représenté 500 onces d'or. Il étudie ensuite son sol brut. Qu'aurait-il touché pour ce sol s'il l'avait loué au lieu de l'utiliser lui-même dans son affaire ? Disons qu'il aurait pu toucher 400 onces de revenus locatifs pour le sol.

Or notre propriétaire a perçu un revenu monétaire net, comme propriétaire-foncier-capitaliste-travailleur-entrepreneur, de 1000 onces d'or au cours de l'année. Il estime alors ce que furent ses *coûts*, en termes monétaires. Ces coûts ne sont pas ses dépenses monétaires explicites, qui ont déjà été déduites lorsqu'il s'est agi de trouver son revenu net, mais ses dépenses implicites, c'est-à-dire les occasions perdues du fait de son engagement dans son entreprise. En faisant la somme de ces coûts, il trouve qu'elles se montent à :

250 onces d'or	en intérêt
500 onces d'or	en salaires
<u>400 onces d'or</u>	en rente
1150 onces d'or	de coûts d'opportunité au total.

Ainsi l'entrepreneur a subi une *perte* de 150 onces au cours de cette période. Si ses coûts d'opportunité avaient été inférieurs à 1000, il aurait réalisé un profit entrepreneurial.

Il est vrai que de telles estimations ne sont pas précises. Estimer ce qui aurait été perçu ne peut jamais être parfaitement précis. Mais cet outil de *calcul ex post* est indispensable. C'est la seule méthode dont dispose un individu pour guider ses décisions *ex ante*, ses actions futures. Grâce à ce calcul il peut se rendre compte qu'il connaît des pertes dans cette entreprise. Si les pertes continuent trop longtemps il sera obligé de transférer ses diverses ressources vers d'autres lignes de production. Ce n'est qu'au moyen de telles estimations qu'un propriétaire de plus d'un type de facteur de la firme peut déterminer en toute situation ses bénéfices ou ses pertes, puis allouer ses ressources en vue de la recherche des gains maximaux.

Un aspect très important de ce genre d'estimations des revenus implicites a été oublié : *il ne peut pas y avoir d'estimations implicites sans marché explicite !* En d'autres termes, quand un entrepreneur touche un revenu, il reçoit un ensemble complexe de divers revenus fonctionnels. Pour les isoler par le calcul, *il faut qu'il existe un marché extérieur auquel l'entrepreneur puisse se référer.* Ceci est un point extrêmement important car, comme nous allons bientôt le voir en détail, cela fixe une limite très importante à la taille potentielle relative d'une firme isolée sur le marché.

Revenons ainsi un moment à notre vieil exemple hypothétique où chaque firme est possédée conjointement par tous les propriétaires de ses facteurs. Dans ce cas il n'y a pas de séparation du tout entre travailleurs, propriétaires fonciers, capitalistes et entrepreneurs. Il ne serait donc pas possible de séparer les revenus salariaux des revenus d'intérêt ou de rente, ou des profits réalisés. Et nous en arrivons maintenant finalement à la raison pour laquelle l'économie ne peut pas être entièrement constituée de telles firmes (appelées « coopératives de production »).⁵⁴ En effet, sans marché extérieur pour les taux de salaire, les rentes et l'intérêt, les entrepreneurs ne disposeraient d'aucune méthode rationnelle pour allouer les facteurs conformément aux souhaits des consommateurs. Personne ne saurait où il pourrait allouer son sol ou son travail en vue d'obtenir le maximum de gains monétaires. Aucun entrepreneur ne saurait comment arranger les facteurs suivant la combinaison la plus productive de valeur afin de réaliser le plus grand profit. Il ne pourrait pas y avoir d'efficacité dans la production parce que la connaissance préalable manquerait. Le système productif serait en plein chaos et tout le monde, que ce soit en tant que consommateur ou en tant que producteur, en se-

⁵⁴ Une autre raison pour laquelle une économie de coopératives de production ne pourrait pas calculer est que chaque facteur originel serait lié de manière indissociable à une ligne de production spécifique. Il ne peut y avoir de calcul là où tous les facteurs sont purement spécifiques.

rait pénalisé. Il est clair qu'un monde de coopératives de production signifierait l'effondrement pour toute économie autre que la plus primitive, parce qu'il ne pourrait pas calculer et donc pas arranger les facteurs productifs en vue de satisfaire les désirs des consommateurs et ainsi d'offrir les revenus les plus élevés aux producteurs.

E. Intégration verticale et taille de la firme

Dans une économie libre il *existe* des marchés explicites pour le temps, le travail et la rente foncière. Il est clair qu'alors qu'un monde de coopératives de production conduirait au chaos total, avant que cela n'arrive d'autres points critiques introduiraient pour ainsi dire des *îlots de chaos* dans le système productif. Supposons ainsi que les travailleurs soient distincts des capitalistes mais que *tous* les capitalistes possèdent leur propre sol brut. Supposons en outre que pour une raison ou pour une autre aucun capitaliste ne soit capable de louer son sol à une *autre* entreprise. Dans ce cas le sol, un capital particulier et un processus de production seraient indissociablement liés entre eux. Il n'y aurait aucune méthode rationnelle d'allocation du sol à la production car il n'y aurait aucun prix explicite nulle part. Comme les producteurs auraient à subir de lourdes pertes, *le marché libre ne laisserait jamais une telle situation se produire*. Le marché libre tend en effet toujours à orienter les affaires de telle sorte que les entrepreneurs fassent le plus grand profit en servant le consommateur au mieux et le plus efficacement possible. Comme l'absence de calcul entraîne de graves défauts dans le système, elle cause aussi de lourdes pertes. Une telle situation (l'absence de calcul) ne se produira donc jamais sur un marché libre, en particulier après qu'une économie avancée aura déjà développé le calcul et un marché.

Si cela est vrai pour des cas comme celui d'un monde de coopératives de production sans marché de la location, cela vaut aussi à plus petite échelle pour « l'intégration verticale » et la taille d'une entreprise. Il y a intégration verticale lorsqu'une firme ne produit pas seulement à un stade de production *unique* mais sur deux stades ou davantage. Prenons l'exemple d'une entreprise qui devient suffisamment grande pour acheter du travail, du sol et des biens du capital du cinquième ordre, puis travailler sur ces biens du capital afin d'obtenir des biens du capital du quatrième ordre. Puis, dans une autre usine, elle travaille sur ces biens du quatrième ordre jusqu'à ce qu'ils deviennent des biens du troisième ordre. Ensuite elle vend le produit du *troisième* ordre. L'intégration verticale allonge bien entendu la période de production pour *n'importe quelle* firme, c'est-à-dire qu'elle augmente le temps s'écoulant jusqu'à ce que *la firme* puisse récupérer son investissement dans le processus de production. Le rendement d'intérêt couvre alors la durée de deux stades ou

davantage et non plus d'un seul.⁵⁵ Une question importante est toutefois ici en jeu. C'est le rôle des revenus implicites et du calcul au sein d'une firme verticalement intégrée. Prenons le cas de la firme intégrée correspondant à la figure 65.

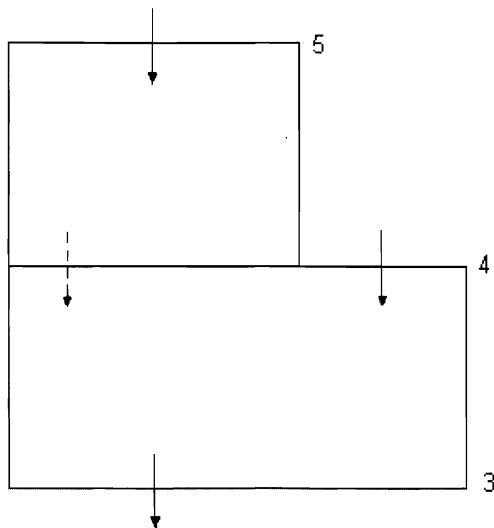


Figure 65 : Mouvement des biens et des services au sein d'une firme verticalement intégrée

La figure 65 décrit une firme verticalement intégrée : les flèches représentent le mouvement des biens et des services (pas celui de la monnaie). La firme achète des facteurs du sol et du travail à la fois au cinquième et au quatrième stades ; elle fabrique elle-même les biens du capital du quatrième ordre et les utilise dans une autre usine pour obtenir un bien d'ordre inférieur. Ce mouvement *interne* à l'entreprise est illustré par la flèche en pointillés.

Une telle firme utilise-t-elle le calcul en son propre sein, et si oui comment ? Oui. L'entreprise fait comme si elle se *vendait à elle-même* le bien du capital de quatrième ordre. Elle sépare son revenu net en tant que productrice d'un bien du capital de quatrième rang de son rôle de producteur d'un bien du capital de troisième rang. Elle calcule le revenu net de chaque division de l'entreprise et alloue les ressources en fonction des

⁵⁵ Nous pouvons remarquer que l'intégration verticale tend à réduire la demande de monnaie (qui permet de franchir le passage entre les différents stades) et donc à réduire le pouvoir d'achat de l'unité monétaire. Sur l'effet de l'intégration verticale sur l'analyse de l'investissement et sur la structure de production, voir Hayek, *Prices and Production*, pp. 62-68.

pertes et des profits réalisés dans chaque division. *Elle n'est capable d'effectuer un tel calcul interne que parce qu'elle peut se référer à un prix de marché explicite existant pour le bien du capital d'ordre quatre.* Autrement dit une firme ne peut estimer de manière précise les pertes et les profits qu'elle fait au cours d'un stade de son activité qu'en trouvant le prix *implicite* de son produit interne, et elle ne peut le faire que si un prix de marché *explicite* pour ce produit existe ailleurs.

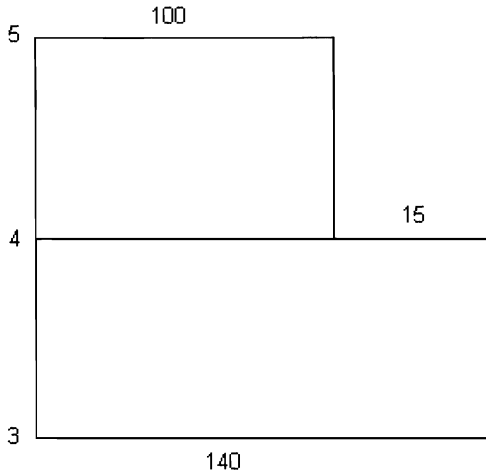


Figure 66 : Calcul au sein d'une firme intégrée

Pour illustrer, supposons qu'une firme soit verticalement intégrée sur deux stades, chacun s'étendant sur une durée d'un an. Le taux d'intérêt général de l'économie tend vers 5 % (par an). Cette firme particulière, disons la Compagnie manufacturière Jones, achète et vend ses facteurs comme montré sur la figure 66. Cette entreprise intégrée verticalement achète des facteurs du cinquième rang pour 100 onces et des facteurs originels du quatrième rang pour 15 onces ; elle vend le produit final à 140 onces.

Il *semble* qu'elle ait tiré un profit entrepreneurial confortable de ses activités, mais peut-elle déterminer quel(s) stade(s) est à l'origine de cette rentabilité ? S'il existe un marché extérieur pour le produit du stade que la firme a intégré (le stade 4), la Compagnie manufacturière Jones est capable de calculer la rentabilité des différents *stades* de son activité. Supposons par exemple que le prix du bien du capital du quatrième ordre soit de 103 onces sur le marché extérieur. La Compagnie Jones estime alors le prix *implicite* de ce produit intermédiaire à ce qu'il *aurait rapporté sur le marché* s'il y avait été vendu. Ce prix sera à peu près de 103

onces.⁵⁶ En supposant que le prix soit estimé à 103, la quantité totale de monnaie dépensée en facteurs par l'usine Jones d'ordre inférieur est de 15 (explicitement, en facteurs originels) plus 103 (implicitement, en biens du capital) soit un total de 118.

Maintenant la Compagnie Jones peut calculer les profits ou les pertes de *chaque* stade de son activité. Le stade « supérieur » a acheté pour 100 onces de facteurs et les a « vendu » à 103 onces. Elle a rapporté un rendement de 3 % sur son investissement. Le stade inférieur a acheté ses facteurs à 118 onces et a vendu le produit à 140 onces, soit un rendement de 29 %. Il est évident que la Compagnie, au lieu de jouir d'une rentabilité générale, subit une perte entrepreneuriale de 2 % au stade le plus précoce et réalise un profit de 24 % au stade suivant. Le sachant, elle transférera des ressources du stade supérieur au stade inférieur conformément à leur rentabilité respective — et donc conformément aux désirs des consommateurs. Elle abandonnera peut-être totalement le stade supérieur, en achetant le bien du capital à une entreprise extérieure et en concentrant ses ressources sur le marché plus rentable du stade inférieur.

Supposons au contraire qu'il n'y ait pas de marché extérieur, c'est-à-dire que la Compagnie Jones soit la seule à produire le bien intermédiaire. Dans ce cas elle n'aurait aucun moyen de savoir quel stade a été dirigé de manière rentable et lequel ne l'a pas été. Elle n'aurait donc aucun moyen de savoir comment allouer les facteurs entre les différents stades. Il n'y aurait aucune façon d'estimer le moindre prix implicite ou le moindre coût d'opportunité pour le bien du capital de ce stade particulier. Toute estimation serait parfaitement arbitraire et n'aurait aucun lien valable avec les conditions économiques. Bref, s'il n'y avait pas de marché pour un produit et que tous ses échanges étaient internes, il n'y aurait aucune possibilité pour une entreprise ou pour qui que ce soit d'autre de déterminer le prix du bien. Une firme peut estimer un prix implicite lorsqu'il existe un marché extérieur ; mais lorsque ce dernier est absent, il ne peut y avoir de prix pour le bien, que ce prix soit implicite ou explicite. Tout chiffre ne serait qu'un symbole arbitraire. Incapable de calculer un prix, la firme ne pourrait pas allouer de manière rationnelle les facteurs et les ressources entre les stades.

Comme le marché libre tend toujours à établir le type de production le plus efficace et le plus rentable (quel que soit le type de bien, la méthode de production, l'allocation des facteurs ou la taille de la firme),

⁵⁶ Le prix implicite, ou coût d'opportunité de vente à soi-même, pourrait être inférieur au prix existant du marché, car l'entrée sur le marché de la Compagnie Jones pourrait faire baisser le prix du bien, par exemple à 102 onces. Il n'existerait toutefois absolument aucune manière d'estimer le prix implicite s'il n'y avait pas de marché extérieur ou de prix extérieur.

nous devons en conclure que l'intégration verticale complète de la production d'un bien du capital ne peut jamais avoir lieu sur le marché libre (au delà du stade primitif). *Pour chaque bien du capital il doit y avoir un marché donné sur lequel les firmes achètent et vendent le bien.* Il est évident que cette loi économique *fixe un maximum fini à la taille relative de toute firme sur le marché libre.*⁵⁷ En raison de cette loi, les firmes ne peuvent pas être fondues ou cartelisées dans une intégration verticale complète des stades ou des produits. En raison de cette loi il ne pourra jamais y avoir de Grand Cartel Unique régnant sur toute l'économie ou des fusions continues jusqu'à ce qu'une Grande Firme Unique possède tous les actifs de l'économie. La force de cette loi s'intensifie à mesure que la sphère de l'économie augmente et que les îlots de chaos non calculables gonflent jusqu'à atteindre les proportions de masses et de continents. A mesure que le domaine de l'incalculable s'accroît, le niveau d'irrationalité, de mauvaises allocations, de pertes, d'appauvrissement, etc., monte. Avec un *seul* propriétaire ou un *seul* cartel pour tout le système productif, il n'y aurait plus aucune zone de calcul possible et donc le chaos économique complet prévaudrait.⁵⁸

Le calcul économique devient de plus en plus important à mesure que l'économie se développe et progresse, que les stades et la complexité du type et de variété des biens du capital augmentent. La préservation des *marchés* pour tous les biens du capital et les autres biens de production est donc de plus en plus importante pour assurer le maintien d'une économie avancée.

Notre analyse permet d'étendre le fameux débat sur la possibilité du calcul économique dans un régime socialiste, lancé par le professeur Ludwig von Mises il y a 40 ans.⁵⁹ Mises, qui eut le dernier ainsi que le

⁵⁷ Concernant la taille d'une firme, voir l'article stimulant de R.H. Coase, « The Nature of the Firm » dans *Readings in Price Theory*, édité par in George J. Stigler et Kenneth E. Boulding (Chicago : Richard D. Irwin, 1952), pp. 331-351. Dans un passage éclairant Coase souligne que « la planification [étatique] est imposé à l'industrie alors que les firmes surgissent volontairement parce qu'elles représentent une méthode d'organisation de la production plus efficace. Dans un système concurrentiel il existe un 'optimum' de planification. » *Ibid.*, note de la page 335.

⁵⁸ L'importance est mise ici sur les biens du capital parce qu'ils sont le produit pour lequel le problème du calcul devient important. Les biens de consommation en soi ne constituent pas un problème parce qu'il y aura toujours de nombreux consommateurs achetant des biens et que les biens de consommation auront donc toujours un marché.

⁵⁹ Voir la présentation classique de la situation dans Ludwig von Mises, « Economic Calculation in the Socialist Commonwealth, » reproduit dans *Collectivist Economic Planning*, édité par F.A. Hayek (Londres : George Routledge

premier mot de l'affaire, a démontré de manière irréfutable qu'un système économique socialiste ne pouvait pas calculer, car il lui manquerait un marché et donc des prix pour les biens de production et plus particulièrement pour les biens du capital.⁶⁰ Nous voyons maintenant que, paradoxalement, la raison pour laquelle une économie socialiste ne peut pas calculer n'est *pas* spécifiquement parce qu'elle est socialiste ! Le socialisme est le système où l'État prend par la force le contrôle de tous les moyens de production de l'économie. La raison de l'impossibilité du calcul dans un régime socialiste est qu'un *agent unique* ne peut pas posséder ou diriger l'emploi de toutes les ressources de l'économie. Il devrait être clair qu'il ne fait aucune différence que cet agent soit l'État, un individu privé ou un cartel privé. Dans tous ces cas il n'y a aucune possibilité de calcul où que ce soit dans la structure de production, car les processus de production ne seraient qu'internes et sans marchés. Il n'y aurait pas de calcul et donc l'irrationalité économique totale ainsi que le chaos prévaudraient, que ce propriétaire unique soit l'État ou des personnes privées.

La différence entre le cas de l'État et le cas privé est que notre loi économique interdit pour toujours que des gens instaurent un tel système dans une société de marché libre. Des maux bien moindres empêchent les entrepreneurs de mettre en place ne serait-ce que des îlots où l'on ne pourrait pas calculer, pour ne pas parler d'un cumul infini de telles erreurs éliminant totalement toute possibilité de calcul. Mais l'État ne suit pas et ne peut pas suivre les guides du profit et de la perte : la crainte des pertes ne retient pas ses fonctionnaires de mettre en œuvre des cartels globaux pour une ou plusieurs productions intégrées verticalement. L'État est libre de se lancer dans le socialisme sans tenir compte de telles questions. Alors qu'il n'y a donc aucune possibilité d'économie ne comptant qu'une seule firme, ni même de production verticalement inté-

& Sons, 1935), pp. 87–130. Voir aussi dans ce volume de Hayek les autres essais de Hayek, Pierson et Halm. Mises a peaufiné son argument dans *Socialism* (2ème édition ; New Haven: Yale University Press, 1951), pp. 135–163, et réfute des critiques plus récentes dans *Human Action*, pp. 694–711 [*L'Action humaine*, pp. 734–752]. Hormis ces ouvrages, le meilleur livre traitant du sujet du calcul économique en régime socialiste est Trygve J.B. Hoff, *Economic Calculation in the Socialist Society* (Londres : William Hodge, 1949). Voir aussi F.A. Hayek, « Socialist Calculation III, the Competitive 'Solution' » dans *Individualism and the Economic Order*, pp. 181–208, ainsi que le remarquable essai d'Henry Hazlitt, écrit sous la forme d'une fiction, *The Great Idea* (New York : Appleton-Century-Crofts, 1951).

⁶⁰ Il est remarquable que tant d'auteurs anti-socialistes n'ait jamais pris conscience de ce point crucial.

grée dans une firme, la tentative d'instaurer le socialisme par l'État présente un grand danger. Une analyse plus détaillée de l'État et de l'intervention étatique sera faite au chapitre 12 du présent ouvrage.

Une curieuse légende est devenue très populaire parmi les auteurs du camp socialiste du débat sur le calcul économique. Elle est la suivante : Mises, dans son article initial, avait affirmé que « théoriquement » il ne pourrait pas y avoir de calcul économique dans un régime socialiste ; Barone a démontré mathématiquement que cela est faux et que le calcul est possible ; Hayek et Robbins ont concédé la validité de cette preuve mais ont ensuite prétendu que le calcul ne serait pas possible « en pratique ». La conclusion est que l'argument de Mises a été réfuté et que tout ce dont le socialisme a besoin, c'est de quelques dispositifs pratiques (peut-être des machines calculatrices) ou de conseillers économiques afin de permettre le calcul et la « résolution des équations ».

Cette légende est presque entièrement fautive du début à la fin. Premièrement la dichotomie entre « théorie » et « pratique » est une fautive dichotomie. En économie tous les arguments sont théoriques. Et comme l'économie traite du monde réel, ces arguments théoriques sont par leur nature également des arguments « pratiques ».

La fautive dichotomie étant écartée, la véritable nature de la « démonstration » de Barone apparaît. Elle n'est pas tant « théorique » que sans intérêt. La preuve-par-la-liste-des-équations-mathématiques n'est pas du tout une preuve. Elle ne s'applique au mieux qu'à l'économie en rotation constante. Évidemment la totalité de notre discussion du problème du calcul s'applique au monde réel et *uniquement à lui*. *Il ne peut pas y avoir de problème de calcul dans l'ERC car aucun calcul n'y est nécessaire*. A l'évidence il n'est pas nécessaire de calculer des profits ou des pertes quand toutes les données futures sont connues dès le début et qu'il *n'y a ni profits ni pertes*. Dans l'ERC, la meilleure allocation des ressources se fait automatiquement. Que Barone ait démontré que la difficulté liée au calcul n'existe pas dans l'ERC n'est pas une solution : c'est tout simplement une mise en forme mathématique de l'évidence.⁶¹ La difficulté du calcul ne s'applique qu'au monde réel.⁶²

⁶¹ Loin d'avoir été réfuté, Mises avait déjà disposé de cet argument dans son article initial. Voir Hayek, *Collectivist Economic Planning*, p. 109. De plus, l'article de Barone avait été écrit en 1908, 12 ans avant celui de Mises. Une lecture attentive de l'article initial de Mises révèle en fait qu'il y avait réfuté presque toutes les prétendues « solutions » qui ont été présentées plusieurs décennies plus tard comme de « nouvelles » tentatives de réfutation de son argumentaire.

⁶² Une partie de la confusion vient de la position malencontreuse prise par deux disciples de Mises dans ce débat — Hayek et Robbins. Ces derniers

4. L'économie de la localisation et des relations spatiales

Une subdivision très populaire de l'économie concerne le « commerce international ». Sur un marché totalement libre, comme celui que nous analysons dans la majeure partie de cet ouvrage, il n'existe pas de problème de « commerce international ». Les nations peuvent en effet continuer à exister comme expressions culturelles, mais pas en tant qu'unités économiques. Comme il n'y aurait pas de barrières commerciales ou autres entre les nations, ni de différences monétaires, le « commerce international » deviendrait un simple appendice de l'étude générale du commerce entre différents endroits. Il serait sans importance que le commerce se fasse au sein ou en dehors d'une nation.⁶³

Les lois du marché libre que nous avons énoncées s'appliquent par conséquent à l'ensemble du marché, c'est-à-dire au « monde » ou au « monde civilisé ». Dans le cas d'un pays totalement isolé, les lois s'appliqueraient dans cette région. Le taux d'intérêt pur tendra ainsi à s'uniformiser dans le monde entier, les prix du même bien tendront à être partout uniformes et par conséquent il en sera de même pour les salaires concernant le même type de travail.

Les taux de salaire tendront à s'uniformiser pour le même travail entre les différentes zones géographiques, exactement de la même façon qu'entre les industries ou entre les firmes. Toute différence temporaire poussera les travailleurs à partir des zones à bas salaires vers les zones à hauts salaires et les entreprises à quitter les secondes pour les premières, jusqu'à ce qu'un équilibre soit atteint. Une fois encore, tout comme dans le cas plus général considéré plus haut, les travailleurs peuvent éprouver un sentiment particulier, positif ou négatif, à travailler dans une certaine *région*, tout comme nous avons vu qu'ils peuvent en avoir à travailler dans une certaine industrie. Il se peut qu'il y ait un bénéfice psychique général à vivre et à travailler à un certain endroit et une désutilité psy-

avaient affirmé qu'un gouvernement socialiste ne pourrait pas calculer parce qu'il ne pourrait tout simplement pas résoudre les millions d'équations qui seraient nécessaires. Ceci les a laissés à la merci de la réplique évidente que de nos jours, avec les ordinateurs ultra-rapides dont peut disposer le gouvernement, cette objection pratique n'est plus pertinente. En réalité le travail de calcul rationnel n'a rien à voir avec le calcul d'équations. Personne n'a besoin de se soucier « d'équations » dans la vie réelle, en dehors des économistes mathématiciens. Cf. Lionel Robbins, *The Great Depression* (New York : Macmillan & Co., 1934), p. 151, et Hayek dans *Collectivist Economic Planning*, pp. 212 et suivante.

⁶³ Voir Gottfried von Haberler, *The Theory of International Trade* (Londres : William Hodge, 1936), pp. 3-8.

chique liée au travail dans un autre lieu donné. Comme c'est le salaire *psychique* et non le salaire monétaire qui est égalisé, les taux de salaire monétaires seront égalisés à travers le monde *plus* ou *moins* des composantes de lien psychique positif ou négatif.

Le fait que le prix de chaque bien soit uniforme dans le monde repose sur une définition précise du terme de « bien ». Supposons par exemple que le blé soit cultivé dans le Kansas et que la majorité des consommateurs de blé se trouvent à New York. Le blé au Kansas, même prêt à être expédié, n'est *pas* le même bien que le blé à New York. Il peut s'agir du même composé physico-chimique mais ce n'est pas le même *bien* vis-à-vis de sa valeur d'usage objective pour les consommateurs. Bref, le blé au Kansas est un bien du capital de stade plus élevé que le blé à New York (lorsque le consommateur habite New York et non au Kansas). Transporter le blé à New York est un stade du processus de production. Le prix du blé au Kansas tendra donc à être égal au prix à New York *moins* les coûts de transport nécessaires du Kansas à New York.

Qu'est ce qui détermine comment les gens et les entreprises seront distribués à la surface de la terre ? A l'évidence le facteur principal est la productivité marginale du travail. Elle différera d'un lieu à l'autre en fonction de la distribution des ressources naturelles et de celle de l'équipement en capital hérité des générations précédentes. Un autre facteur influençant le lieu de résidence sera le lien positif ou négatif vis-à-vis de certaines régions, comme nous l'avons vu plus haut. La dispersion effective sur la surface du globe est principalement due à la distribution des terres productives et des ressources naturelles à la surface de la terre. Cela a constitué l'une des principales forces ayant limité la concentration de l'industrie, la taille de chaque firme et la population dans les régions purement industrielles.⁶⁴

En réfléchissant à l'emplacement d'une industrie, les entrepreneurs doivent tenir compte des coûts de transport des sites de matières premières aux centres où se situe la population consommatrice. Certaines régions du monde tendront à avoir des coûts de transport plus élevés que d'autres. Le blé est plus éloigné à New York qu'au Kansas et le théâtre se situe plus loin au Kansas. Certaines régions peuvent bénéficier de

⁶⁴ Voir Mises, *Human Action [L'Action humaine]* :

« Le fait que la production des matières premières et alimentaires ne peut pas être centralisée, ce qui oblige les gens à se disperser dans les diverses parties du monde, impose aussi aux industries de transformation un certain degré de décentralisation. Cela conduit forcément à considérer les problèmes de transport comme un facteur particulier des coûts de production. Les frais de transport doivent être mis en balance avec les économies que permettrait une spécialisation plus poussée. » (pp. 341–342 [p. 363 pour la traduction])

coûts de transport plus faibles pour la majorité des biens de consommation, alors que d'autres peuvent connaître des coûts de transport plus élevés. Ainsi l'Alaska connaîtra probablement des coûts de transport plus lourds pour ses biens de consommation que des régions moins éloignées comme San Francisco, même si le pouvoir d'achat et les prix sont uniformes à travers le monde. Il en résulte que la « composante coût » pour quelqu'un travaillant en Alaska représentera une certaine quantité positive. En raison du problème du transport, le même salaire monétaire en Alaska permettra d'acheter moins de biens qu'à San Francisco. Cette hausse du « coût de la vie » introduit une composante coût positive dans le salaire, de sorte que pour un travail similaire un travailleur réclamera un salaire monétaire plus élevé pour travailler en Alaska.

Si les coûts liés à une zone géographique sont particulièrement élevés ou faibles, une composante coût positive ou négative sera associée au taux de salaire dans cette région. Au lieu de dire que les taux de salaire monétaires seront égalisés à travers le monde pour le même type de travail, nous devons plutôt dire qu'il existera une tendance à l'égalisation des taux de salaire monétaires *plus* ou *moins* la composante d'attachement sentimental et *plus* ou *moins* la composante coût, liée à chaque région géographique.⁶⁵

Le pouvoir d'achat de l'unité monétaire sera également égalisé à travers le monde. Ce cas sera traité plus loin au chapitre 11 sur la monnaie.

La tendance d'une économie de marché en croissance est bien entendu de faire baisser les coûts de transport, c'est-à-dire d'accroître la productivité du travail dans le domaine des transports. Toutes choses égales par ailleurs, les composantes coût tendent donc à devenir relativement moins importantes avec le progrès de l'économie.

Nous avons vu qu'un « bien » doit être considéré comme homogène quant à la *valeur d'usage*, et non quant à la substance physique.⁶⁶ Le blé au Kansas était un bien différent du blé à New York. Certains économistes ont pris la loi suivant laquelle tous les biens tendaient à avoir un prix uniforme à travers l'ensemble de l'économie mondiale comme signifiant que toutes les choses *physiquement* homogènes auront le même prix. Mais une différence de lieu par rapport aux consommateurs fait un bien différent d'une chose physiquement identique. Supposons par exemple que deux firmes produisent un certain produit, disons du ciment, et que

⁶⁵ Voir Mises, *Human Action*, pp. 622–624 [*L'Action humaine*, pp. 659–660].

⁶⁶ Sur les conséquences importantes de cette analyse « misésienne » de la théorie du « commerce international », cf. non seulement l'ouvrage *Theory of Money and Credit* de Mises mais aussi l'excellent, quoique négligé, livre de Chi-Yuen Wu, *An Outline of International Price Theories* (Londres : George Routledge & Sons, 1939), pp. 115, 233–235, et *passim*.

l'une se situe à Rochester et l'autre à Détroit. Imaginons que la majorité des consommateurs de ciment se trouvent à New York.

Appelons *Cr* le ciment produit à Rochester, et *Cd* le ciment produit à Détroit. A l'équilibre, le prix de *Cr* à New York sera égal au prix de *Cr* à Rochester plus les frais de transport de Rochester à New York. De même, à l'équilibre, le prix de *Cd* à New York sera égal au prix de *Cd* à Détroit plus les frais de transport de Détroit à New York. Quels seront les prix du ciment qui seront égaux *entre eux* à l'équilibre ? De nombreux auteurs affirment que le prix de *Cr* à Rochester sera égal au prix de *Cd* à Détroit, c'est-à-dire que « les prix à la sortie d'usine », ou « prix FOB » (franco à bord), du ciment seront égaux dans les deux localités à l'équilibre. Mais il est clair que ces auteurs pratiquent la confusion consistant à traiter d'un « bien » au sens technique et non au sens de la valeur d'usage.⁶⁷

Nous devons, en résumé, prendre le point de vue du *consommateur* — celui qui utilise le bien — et il se trouve à New York. De son point de vue le ciment de Détroit est un bien très différent du ciment de Rochester, car Rochester est plus près de lui et que les frais de transport sont plus grands depuis Détroit. De son point de vue, les biens *homogènes* sont : *Cr* à New York et *Cd* à New York. D'où qu'il vienne, le ciment à *l'endroit où le consommateur doit l'utiliser* constitue le bien homogène pour lui.

Par conséquent, à l'équilibre, c'est le prix de *Cr* à New York qui sera égal au prix de *Cd* à New York — et ce sont les « prix à la livraison » du ciment pour le consommateur.⁶⁸ En substituant cette égalité dans les équations précédentes, nous voyons qu'elle implique que le prix de *Cr* à Rochester, augmenté des frais de transport de Rochester à New York, sera égal au prix de *Cd* à Détroit, augmenté des frais de transport de Détroit à New York. Les coûts de transport sont immédiatement calculables

⁶⁷ Cette erreur est à la racine des attaques portées à l'encontre du « système des prix à la livraison » (*basin-point system*) pour déterminer les prix dans certaines industries. Les critiques supposent qu'un *prix uniforme* signifie un prix uniforme à la sortie des différentes usines, alors qu'il implique en réalité l'uniformité des « prix à la livraison » des diverses entreprises pour tout *centre de consommation* donné. Sur la question des prix à la livraison, voir aussi l'analyse faite dans *United States Steel Corporation T.N.E.C. Papers* (New York : United States Steel Corporation, 1940), II, pp. 102-135.

⁶⁸ Dans un but de simplification, nous avons omis les consommateurs de Rochester, de Détroit et d'ailleurs, mais la même loi s'applique pour eux. Pour les consommateurs de Rochester et de Détroit, à l'équilibre :

$$P(Cr) \text{ à Rochester} = P(Cd) \text{ à Rochester, et}$$

$$P(Cr) \text{ à Detroit} = P(Cd) \text{ à Detroit, etc.}$$

à tout instant et, *ceteris paribus*, ils seront plus élevés pour les longues distances. Dit autrement, à l'équilibre sur le marché libre, le prix de C_r à Rochester est égal au prix de C_d à Détroit *augmenté* de la *différence* des frais de transport entre la distance la plus longue et la distance la plus courte par rapport au consommateur. En généralisant, *le « prix usine » du ciment venant d'une distance plus proche du consommateur sera égal au « prix usine » du ciment provenant de la distance la plus éloignée augmenté de la différence des frais de transport.* Ceci s'applique non seulement au ciment mais à tous les produits du système économique, pas uniquement aux produits au service des consommateurs finals mais aussi à ceux destinés à être « consommés » par les capitalistes d'un ordre inférieur.

A mesure que les firmes s'éloignent du consommateur, il leur devient impossible de rester dans la course à moins que leurs coûts moyens à la sortie d'usine ne soient suffisamment bas par rapport à ceux de leurs concurrents pour compenser les frais de transports accrus. Cela n'est pas, comme on pourrait le penser, une « pénalité » imposée à la « supériorité technique » de la firme éloignée, car cette dernière est inférieure sur le plan du facteur économique important qu'est le lieu de résidence. C'est précisément ce mécanisme qui aide à déterminer l'emplacement des firmes et qui assure que les firmes seront situées de manière économique par rapport au consommateur. L'influence du facteur de la différence de lieu sur le prix d'un produit dépendra bien entendu de la proportion que les frais de transport représentent par rapport aux autres coûts liés à la production du bien. Plus cette proportion est élevée, plus la différence sera grande.

Une entreprise située plus près du marché des consommateurs possède par conséquent un avantage spatial qui lui est conféré par sa situation géographique. Pour des coûts identiques à ceux de ses concurrents dans les autres domaines, elle réalise un profit découlant de son meilleur emplacement. Les bénéfices liés à l'emplacement seront imputés à la valeur « site » du sol sur lequel se situe l'usine. Le propriétaire du site touche la valeur de son produit marginal. Par conséquent les bénéfices d'une firme résultant de l'amélioration de son avantage géographique, ainsi que les pertes résultant d'un désavantage géographique, reviendront, sous la forme d'un changement de la rente foncière et de la valeur capitalisée, au propriétaire du site spécifique, que ce soit la firme elle-même ou quelqu'un d'autre.

5. Une remarque concernant le sophisme de la « distribution »

Depuis l'époque des premiers économistes classiques, de nombreux auteurs ont débattu de la « théorie de la distribution » comme si elle était totalement séparée et isolée de la théorie de la production.⁶⁹ Or nous avons vu que la théorie de la « distribution » est tout simplement la théorie de la production. Ceux qui reçoivent un revenu touchent un salaire, une rente, un intérêt et des hausses de la valeur capitalisée ; et ces revenus sont le prix des facteurs productifs. La théorie du marché détermine les prix et les revenus allant aux facteurs productifs, déterminant ainsi aussi la « distribution fonctionnelle » des facteurs. La « distribution individuelle » — la somme monétaire que touche chaque individu dans le système productif — est à son tour déterminée par les fonctions que lui ou les biens qu'il possède remplissent dans ce système. Il n'y a pas de séparation entre la production et la distribution et c'est de manière complètement erronée que certains auteurs traitent du système productif comme si les producteurs entassaient leur production sur une certaine pile, que l'on distribuerait plus tard d'une certaine façon aux individus de la société. La « distribution » est simplement l'autre face de la production sur le marché. Beaucoup de gens critiquent le marché libre comme suit : Oui, nous sommes d'accord pour dire que la production et les prix seront alloués sur le marché libre de façon à servir au mieux les besoins des consommateurs. Mais cette loi est nécessairement basée sur *une distribution initiale donnée du revenu* entre les consommateurs ; certains consommateurs partent avec très peu d'argent, d'autres avec beaucoup. Le système du marché de la production ne pourrait être recommandé que si la distribution originelle du revenu reçoit notre approbation.

Cette distribution initiale du revenu (ou plutôt des actifs monétaires) ne sort toutefois pas du vide. Elle aussi était la conséquence nécessaire d'une allocation par le marché des prix et de la production. Elle était la conséquence de la satisfaction des besoins des consommateurs précédents. Ce n'était pas une distribution arbitrairement donnée mais une distribution elle-même issue de la satisfaction des besoins des consommateurs. Elle aussi était inextricablement liée à la production.

Comme nous l'avons vu au chapitre 2, la propriété actuellement possédée par un individu n'a pu en définitive être obtenue que par l'un des moyens suivants : par la production personnelle, l'échange volontaire contre une production personnelle, en trouvant et en étant le premier à

⁶⁹ Pour une critique de certains aspects de cette séparation dans la « nouvelle économie du bien-être », voir B.R. Rairikar, « Welfare Economics and Welfare Criteria, » *Indian Journal of Economics*, juillet 1953, pp. 1-15.

utiliser un sol non encore approprié, ou par le vol d'un producteur. Sur un marché libre seuls les trois premiers ont lieu, de sorte que toute « distribution » servie par les producteurs était elle-même le résultat de la libre production et du libre échange.

Supposons cependant qu'à une certaine époque passée la majorité des riches consommateurs avaient acquis leur propriété par le vol et non en servant d'autres consommateurs sur le marché libre. Ceci n'introduit-il pas un « vice de forme » dans l'économie de marché, puisque les producteurs futurs devront satisfaire des demandes provenant de revenus injustes ?

La réponse est qu'après la période initiale l'effet de revenus injustes sera de moins en moins important. Afin de conserver et d'accroître leurs gains bien mal acquis, les premiers voleurs, une fois l'économie libre instaurée, doivent investir et récupérer leurs fonds de manière à servir correctement les consommateurs. S'ils ne sont pas faits pour cette tâche, et leurs exploits prédateurs ne les y ont certainement pas préparés, alors des pertes entrepreneuriales réduiront leurs actifs et les transféreront à d'autres producteurs plus capables.

6. Un résumé du marché

L'explication du système de l'économie libre constitue un grand édifice architectural. En partant de l'action humaine et de ses conséquences, en poursuivant par les échelles de valeur individuelles et l'économie monétaire, nous avons démontré que la quantité de biens produits, le prix des biens de consommation, le prix des facteurs de production, le taux d'intérêt, les pertes et les profits, pouvaient tous être expliqués par le même appareil déductif. Étant donné un stock de facteurs du sol et du travail, étant donnés les biens du capital hérités du passé, étant données les préférences temporelles individuelles (et, plus largement, les connaissances techniques), alors la structure et la production totale des biens du capital sont déterminées. Les préférences individuelles fixent les prix des divers biens de consommation et les combinaisons possibles des divers facteurs déterminent les courbes de productivité marginale en valeur de ces facteurs. Au bout du compte la valeur du produit marginal revenant aux biens du capital se décompose en revenus fonciers, en revenus du travail et en intérêt sur le temps. Le point auquel s'établira un facteur du sol ou du travail sur sa courbe de VAPM sera déterminé par le stock disponible. Comme chaque facteur opérera dans une région de rendements physiques décroissants et certainement de rendements en valeur décroissants, toute augmentation du stock du facteur, toutes choses égales par

ailleurs, aboutira à un point de VAPM plus bas. Les points d'intersection sur les courbes de VAPM donneront le prix des facteurs, également connus sous les noms de « rentes » et de « taux de salaires » (dans le cas des facteurs du travail). Le taux d'intérêt pur sera déterminé par les courbes de préférence temporelles de tous les individus de l'économie. Sa principale expression ne se fera pas sur le marché de l'emprunt mais dans l'escompte des prix des divers stades de la production. L'intérêt sur le marché de l'emprunt reflétera ce taux d'intérêt « naturel ». Tous les prix des biens, ainsi que le taux d'intérêt, seront uniformes sur l'ensemble du marché. La valeur capitalisée de tout bien durable sera égale à la valeur actualisée de la somme des rentes futures que rapportera le bien, le taux d'actualisation (d'escompte) étant le taux d'intérêt.

Tout ceci constitue un tableau de l'économie en rotation constante — situation d'équilibre vers laquelle tend à tout instant l'économie réelle. Si les évaluations des consommateurs et les quantités de ressources demeuraient constantes, l'ERC correspondante serait atteinte. Les forces poussant en direction de l'ERC sont les entrepreneurs à la recherche du profit, qui prennent la tête quand il s'agit de faire face aux incertitudes du monde réel. En cherchant les écarts entre les conditions existantes et la situation d'équilibre et en y portant remède, les entrepreneurs font des profits ; les industriels qui augmentent sans le vouloir les mauvais ajustements du marché sont pénalisés par des pertes. Ainsi, dans la mesure où les producteurs souhaitent gagner de l'argent, ils sont conduits à servir de manière toujours plus efficace les désirs des consommateurs — en allouant les ressources vers les régions les plus productrices de valeur et en s'éloignant des régions moins productrices de valeur. La productivité en valeur (monétaire) d'une activité dépend de la mesure dans laquelle elle répond aux besoins des consommateurs.

Mais les évaluations des consommateurs et les stocks de ressources changent tout le temps, de sorte que le but de l'ERC bouge lui aussi sans cesse et n'est jamais atteint. Nous avons analysé les conséquences d'un changement des éléments dans l'économie. Une hausse de l'offre de travail peut faire baisser la VAPM du travail et donc des taux salariaux, ou les faire monter en raison des avantages supplémentaires de la division du travail et d'un marché plus vaste. Ce qui se passera dépend de l'optimum du niveau de la population. Comme le travail est relativement plus rare que le sol, et relativement non spécifique, il y aura toujours des terres non utilisées ou à rente nulle, alors qu'il n'y aura jamais de travail involontairement non employé ou de travail à salaire nul. Une hausse ou une baisse de l'offre de terres « sous-marginales » n'aura aucun effet sur la production ; une augmentation des terres *supramarginales* augmentera la production et rendra donc de ce fait sous-marginal le sol marginal.

Des préférences temporelles plus basses augmentent l'investissement en capital et allongent de ce fait la structure de production. Un tel allongement de la structure de production, augmentant la quantité de biens du capital, est la seule façon qu'a l'homme de passer de ses mains nues et d'hectares de terres vides à des niveaux de vie de plus en plus civilisés. Ces biens du capital constituent les étapes intermédiaires sur la voie vers une production totale plus élevée. Mais ils doivent être entretenus et remplacés ainsi que fabriqués à l'origine si les gens souhaitent conserver leur niveau élevé pendant une certaine durée.

Pour accroître la production, le point important n'est pas tant le progrès technique que l'augmentation des investissements en capital. Le capital investi n'a jamais épuisé les meilleures possibilités techniques disponibles. De nombreuses firmes utilisent encore de vieux procédés et de vieilles techniques, non améliorés, tout simplement parce qu'elles n'ont pas de capital à investir dans les nouveaux. Elles sauraient comment améliorer leur usine si le capital était disponible. Ainsi, alors que l'état de la technique est au bout du compte un point très important, à aucun moment il ne joue un rôle *direct*, car la limite *la plus étroite* qui contraint la production est toujours celle qu'impose la quantité de capital.

Dans une économie en croissance, avec une masse monétaire constante, une augmentation de l'investissement et un allongement de la structure du capital entraînent des prix monétaires plus bas pour les facteurs et des prix encore plus bas pour les biens de consommation. Les prix « réels » des facteurs (prix corrigés pour tenir compte du changement du pouvoir d'achat de l'unité monétaire) montent. En termes nets, cela veut dire que les rentes réelles du sol et les taux de salaire réels augmenteront dans une économie en croissance. Les taux d'intérêt chuteront lorsque les taux de préférence temporelle baissent et que la proportion de l'investissement brut par rapport à la consommation augmente.

Si des rentes sont touchées par un facteur durable, elles peuvent être et sont « capitalisées » sur le marché, c'est-à-dire qu'elles ont une valeur en capital équivalente à la somme actualisée de leurs rentes futures attendues. Comme le sol est tout autant une forme d'investissement sur le marché que les actions d'une entreprise, ses futures rentes seront capitalisées de sorte que le sol tendra à rapporter le même taux d'intérêt uniforme que tout autre investissement. Dans une économie en croissance, la valeur capitalisée réelle du sol augmentera, bien que la valeur baissera en termes monétaires. Dans la mesure où les futurs changements de la valeur du sol peuvent être prévus, ils seront immédiatement incorporés dans sa valeur capitalisée actuelle. Par conséquent les futurs propriétaires du sol ne tireront bénéfice des futures hausses de sa valeur capitalisée

réelle que dans la mesure où les précédents propriétaires n'avaient pas réussi à anticiper la hausse. Dans la mesure où elle avait été anticipée, les futurs propriétaires devront la payer dans leur prix d'achat.

Le cours du changement dans une économie en régression se fera en sens contraire. Dans une économie *stationnaire* la production totale, la structure du capital, les salaires réels par tête, les valeurs capitalisées réelles du sol et le taux d'intérêt resteront tous constants, mais l'allocation des facteurs de production et les prix relatifs de divers produits varieront.⁷⁰

⁷⁰ Ces dernières années ont vu les signes d'un renouveau de la théorie « autrichienne » de la production — la tradition dans laquelle ces chapitres ont été écrit. En plus des ouvrages cités plus haut, voir Ludwig M. Lachmann, *Capital and Its Structure* (Londres : London School of Economics, 1956) et *idem*, « Mrs. Robinson on the Accumulation of Capital, » *South African Journal of Economics*, juin 1958, pp. 87–100. Robert Dorfman, « Waiting and the Period of Production, » *Quarterly Journal of Economics*, août 1959, pp. 351–372, et son « A Graphical Exposition of Böhm-Bawerk's Interest Theory, » *Review of Economic Studies*, février 1959, pp. 153–158, sont intéressants principalement en tant que timide tentative d'un éminent économiste mathématicien de revenir sur la voie autrichienne. Pour une critique incisive de Dorfman, voir Egon Neuberger, « Waiting and the Period of Production: Comment, » *Quarterly Journal of Economics*, février 1960, pp. 150–153.

TABLE DES MATIÈRES

PRÉFACE	III
5 PRODUCTION : LA STRUCTURE.....	1
1. QUELQUES PRINCIPES FONDAMENTAUX DE L'ACTION.....	1
2. L'ÉCONOMIE EN ROTATION CONSTANTE	2
3. LA STRUCTURE DE PRODUCTION : UN MONDE DE FACTEURS SPÉCIFIQUES	10
4. PROPRIÉTÉ CONJOINTE DU PRODUIT PAR LES PROPRIÉTAIRES DES FACTEURS.....	13
5. LE COÛT	20
6. PROPRIÉTÉ DU PRODUIT PAR DES CAPITALISTES : STADES AMALGAMÉS	24
7. BIENS PRÉSENTS ET BIENS FUTURS : LE TAUX D'INTÉRÊT PUR	26
8. COÛTS MONÉTAIRES, PRIX ET ALFRED MARSHALL.....	30
9. DÉTERMINATION DES PRIX ET THÉORIE DE LA NÉGOCIATION.....	38
6 PRODUCTION : LE TAUX D'INTÉRÊT ET SA DÉTERMINATION.....	43
1. PLUSIEURS STADES DIFFÉRENTS : LE TAUX D'INTÉRÊT PUR .	43
2. LA DÉTERMINATION DU TAUX D'INTÉRÊT PUR : LE MARCHÉ DU TEMPS.....	50
3. PRÉFÉRENCE TEMPORELLE ET ÉCHELLES DE VALEUR INDIVIDUELLES	53
4. LE MARCHÉ DU TEMPS ET LA STRUCTURE DE PRODUCTION..	62
5. PRÉFÉRENCE TEMPORELLE, CAPITALISTES ET STOCK MONÉTAIRE INDIVIDUEL.....	81
6. LES DEMANDEURS APRÈS REVENU	87

7. LE MYTHE DE L'IMPORTANCE DU MARCHÉ DES PRÊTS AUX PRODUCTEURS.....	90
8. LA SOCIÉTÉ PAR ACTIONS	95
9. LES SOCIÉTÉS PAR ACTIONS ET LE MARCHÉ DES PRÊTS À LA PRODUCTION	103
10. LES FORCES AFFECTANT LES PRÉFÉRENCES TEMPORELLES	109
11. LA STRUCTURE TEMPORELLE DES TAUX D'INTÉRÊT	110
ANNEXE : SCHUMPETER ET L'INTÉRÊT À TAUX ZÉRO	115
7 PRODUCTION : LA DÉTERMINATION GÉNÉRALE DU PRIX DES FACTEURS	119
1. L'IMPUTATION DE LA VALEUR ACTUALISÉE DU PRODUIT MARGINAL	119
2. LA DÉTERMINATION DE LA VALEUR ACTUALISÉE DU PRODUIT MARGINAL.....	129
<i>A. L'actualisation</i>	<i>129</i>
<i>B. Le produit physique marginal</i>	<i>130</i>
<i>C. La valeur du produit marginal.....</i>	<i>138</i>
3. LA SOURCE DU REVENU DES FACTEURS	141
4. LES BIENS DU SOL ET DU CAPITAL.....	142
5. RENTE ET CAPITALISATION	149
6. L'ÉPUISEMENT DES RESSOURCES NATURELLES.....	155
ANNEXE A : VALEUR DU PRODUIT MARGINAL ET PRODUIT PHYSIQUE MARGINAL.....	159
ANNEXE B : LE PROFESSEUR ROLPH ET LA THÉORIE DE LA PRODUCTIVITÉ MARGINALE ACTUALISÉE	162
8 PRODUCTION : ENTREPRENEURIAT ET CHANGEMENT	167
1. PERTES ET PROFITS DES ENTREPRENEURS	167
2. LES EFFETS D'UN INVESTISSEMENT NET.....	173
3. VALEURS CAPITALISÉES ET PROFITS GLOBAUX DANS UNE ÉCONOMIE CHANGEANTE	182
4. L'ACCUMULATION DE CAPITAL ET LA LONGUEUR DE LA STRUCTURE DE PRODUCTION.....	191
5. L'ADOPTION D'UNE NOUVELLE TECHNIQUE.....	197
<i>L'entrepreneur et l'innovation.....</i>	<i>199</i>
6. LES BÉNÉFICIAIRES DE L'ÉPARGNE ET DE L'INVESTISSEMENT.....	200

7. L'ÉCONOMIE EN CROISSANCE ET LE TAUX D'INTÉRÊT PUR	201
8. LA COMPOSANTE ENTREPRENEURIALE DU TAUX D'INTÉRÊT DU MARCHÉ	202
9. RISQUE, INCERTITUDE ET ASSURANCE	204
9 PRODUCTION : LES PRIX DE FACTEURS PARTICU- LIERS ET LES REVENUS DE LA PRODUCTION	209
1. INTRODUCTION	209
2. LE SOL, LE TRAVAIL ET LA RENTE	209
A. <i>La rente</i>	209
B. <i>La nature du travail</i>	216
C. <i>L'offre de terres</i>	217
D. <i>L'offre de travail</i>	222
E. <i>Productivité et productivité marginale</i>	228
F. <i>Remarque sur le taux de salaire total et le taux de salaire officiel</i>	230
G. <i>Le « problème » du chômage</i>	231
3. ENTREPRENEURIAT ET REVENU	237
A. <i>Les coûts pour l'entreprise</i>	237
B. <i>Le revenu des propriétaires des entreprises</i>	248
C. <i>Les services personnels destinés à la consommation</i> ...	251
D. <i>Calcul marchand et revenus implicites</i>	252
E. <i>Intégration verticale et taille de la firme</i>	255
4. L'ÉCONOMIE DE LA LOCALISATION ET DES RELATIONS SPATIALES.....	262
5. UNE REMARQUE CONCERNANT LE SOPHISME DE LA « DISTRIBUTION »	267
6. UN RÉSUMÉ DU MARCHÉ.....	268
TABLE DES MATIÈRES.....	273

Achévé d'imprimer
sur les presses d'ICN
64300 Orthez
Cité du livre
Septembre 2007

La vertu essentielle de ce livre est d'être une analyse méthodique et compréhensible de l'Economie

Ludwig von Mises 1962

Le présent ouvrage est l'un des plus grands traités d'économie. Véritable somme des principes économiques, il examine tous les sujets traditionnels de cette science : choix, échange, monnaie, consommation, production, distribution, cycles, organisation industrielle et politique économique. Il propose une discussion des grandes approches contemporaines et fournit une critique de fond de la modélisation en micro-économie et macro-économie.

L'auteur nous fait comprendre que la science économique n'est pas une simple « boîte à outils » intellectuelle dans laquelle se juxtaposent des modèles et hypothèses souvent sans rapport, voire contradictoires. Elle est la science des lois économiques – des relations invariables entre cause et effet dans les actions individuelles et dans les rapports sociaux. Ces lois admettent une description exacte, cohérente et systématique. *L'Homme, l'Économie et l'État* en fournit la preuve.

Guido Hülsmann 2007

Ce Tome II traite de la Théorie de la production

Murray Rothbard a reçu son doctorat en sciences économiques de l'Université de Columbia en 1956. Il a été professeur d'économie au Polytechnic Institute of Brooklyn ainsi qu'à l'Université du Nevada. Il est l'auteur de livres importants tels que *America's Great Depression* ; *Man, Economy and State : A Treatise on Economic Principles* ; *Power and Market : Government and the Economy*; *The Panic of 1819: Reactions and Policies*; *For a New Liberty*; *The Ethics of Liberty*; *Conceived in Liberty (en 4 tomes)*; *The Logic of Action*; *The History of Economic Thought, an Austrian Perspective*; *A History of Money and banking in the United States*; *The Mystery of Banking* et *La Monnaie et le Gouvernement*.

Prix 25 euros

Institut Charles Coquelin – 2006

Email : edschcoq@noos.fr

Site : www.freewebs.com/institutcharlescoquelin/

Murray N. ROTHBARD

**L'HOMME
L'ÉCONOMIE
& L'ÉTAT**

**Traduit par
Hervé de Quengo**

**Édition en cinq tomes
sous la direction du Professeur Guido Hülsmann**

TOME III

CONTENANT LE CHAPITRE 10

**Préface de Xavier Méra
Chercheur indépendant**

**INSTITUT CHARLES COQUELIN
PARIS**

Murray N. ROTHBARD

**L'HOMME
L'ÉCONOMIE
& L'ÉTAT**

**Traduit par
Hervé de Quengo**

**Édition en cinq tomes
sous la direction du Professeur Guido Hülsmann**

TOME III

CONTENANT LE CHAPITRE 10

**Préface de Xavier Méra
Chercheur indépendant**

**INSTITUT CHARLES COQUELIN
PARIS**

Remerciements

Les Editions Charles Coquelin tiennent à remercier Hervé de Quengo pour la traduction et la numérisation de cet ouvrage, ainsi que pour les conseils judicieux qu'il a généreusement fournis.

Elles remercient également le Professeur Guido Hülsmann pour avoir conçu cette édition en cinq tomes et avoir su mobiliser une équipe de jeunes chercheurs pour la réaliser.

Nous remercions également pour leurs préfaces Renaud Fillieule, Maître de Conférence à l'Université de Lille II, Nikolay Gertchev, Economiste à la Commission Européenne de Bruxelles, Laurent Carnis, Chercheur associé au Centre d'Economie de la Sorbonne et Xavier Méra, Chercheur indépendant, Paris ; pour ses relectures et nombreux conseils Guillaume Vuillemeys ; pour sa coordination éditoriale le Professeur Philippe Nataf et pour son autorisation de publication le Mises Institute.

Cet ouvrage est publié par les Editions Charles Coquelin

Dépôt légal du Tome I : 4^{ème} trimestre 2007

I.S.B.N. : 2-915909-13-5

Charles Coquelin (1802-1852)

Surtout connu pour son fameux Dictionnaire de l'Economie Politique, Charles Coquelin a contribué de façon décisive au progrès de la science économique au 19^{ème} siècle.

Né à Dunkerque le 25 novembre 1802, il fait ses études au lycée de Douai et part terminer à Paris ses études de Droit. Avocat inscrit au barreau, il décide de se consacrer à l'Economie Politique. Il écrit deux livres sur l'industrie du lin dans laquelle, à l'instar de J.B. Say, il a travaillé quelques années, Essai sur la filature mécanique du lin et du chanvre (1840) et Un nouveau traité complet de la filature du lin et du chanvre (1846).

Il donne d'excellents articles économiques à une série de revues telles que Les Annales du Commerce, Le Temps, Le Monde, Le Droit, Le Libre Echange, Jacques Bonhomme, La Revue des Deux Mondes et le Journal des Economistes et publie deux autres ouvrages consacrés aux banques, Des banques en France (1840) et Du crédit et des banques (1848). Puis Gilbert Guillaumin lui confie la tâche difficile de diriger l'édition du Dictionnaire de l'Economie Politique.

Sa contribution la plus originale et la plus durable concerne l'analyse de la conjoncture économique. Vingt-quatre ans avant Clément Juglar celui-ci lui succéda au Journal des Economistes, il constate l'aspect « récurrent » et « périodique » des crises commerciales.

Il explique que ces crises à caractère industriel et périodique ne sont pas inhérentes au système du libre marché, mais au contraire qu'elles trouvent leur source dans l'intervention de l'Etat en matière monétaire. En attribuant des privilèges et des monopoles exclusifs à certaines banques, celui-ci perturbe les acteurs économiques par des fluctuations intempestives du crédit bancaire. De là provient le double défaut de la création d'injustices et de l'instabilité conjoncturelle.

Fondé le 3 mars 1984, l'Institut Charles Coquelin a pour but de faire connaître non pas telle ou telle œuvre de cet auteur mais l'ensemble de ses contributions et l'influence considérable qu'elles eurent sur la théorie moderne de la monnaie, du crédit et de la conjoncture. Ses analyses l'amènèrent, dans sa recherche de la prospérité pour tous, à demander le libre-échange, une profonde réforme du droit des sociétés menant à l'extension des investissements, et donc à la croissance économique, ainsi que la suppression des privilèges et monopoles exclusifs freinant et perturbant l'industrie bancaire. Libre-échange, droit des sociétés et liberté d'établissement des banques, telles furent inlassablement ses demandes. Huit ans après sa mort, survenue brutalement le 12 août 1852, elles furent largement adoptées (1859-63) et ouvrirent à la France le progrès économique que la Grande Bretagne connaissait déjà depuis longtemps.

L'Institut Charles Coquelin publiera les ouvrages des principaux économistes antérieurs ou contemporains de Charles Coquelin ainsi que les travaux modernes qui prolongent et complètent ses analyses.

L'Institut remercie à l'avance ceux qui apporteront critiques, commentaires et suggestions.

Site : www.freewebs.com/institutcharlescoquelin/

E-mail : edschcoq@noos.fr (envoi de bons de commande par e-mail sur demande)

Editions Charles Coquelin

Ouvrages déjà parus

Collection Science économique et Liberté

- Ludwig von Mises, *La Bureaucratie*, 2003
Jacques de Guenin, *Attac ou l'intoxication de personnes de bonne volonté*, 2004
Gérard Minart, *Jean-Baptiste SAY (1767-1832) Maître et pédagogue de l'Ecole française d'économie politique libérale*, 2005
Henry Hazlitt, *L'économie politique en une leçon*, 2006
Ludwig von Mises, *Les problèmes fondamentaux de l'économie politique*, 2006
Ludwig von Mises, *Politique économique*, 2006
Jacques de Guenin, *Logique du libéralisme*, 2006
Murray Rothbard, *La Monnaie et le gouvernement*, 2006
Ludwig von Mises, *Le Libéralisme*, 2006
Murray N. Rothbard, *L'Homme, l'Economie et l'Etat* (en cinq tomes), 2007
Gérard Minart, Actualité de Jacques Rueff, *Le Plan de redressement 1958: une réussite du libéralisme appliqué*, 2007
Jésus Huerta deSoto *L'Ecole Autrichienne marché et créativité entrepreneuriale 2007*

Collection Débats

- Jean-Luc Migué, *Santé publique, santé en danger*, (conçu par l'Institut Turgot), 2005
Florence Guernelec, *Panorama de la pensée unique* 2006

Ouvrages à paraître

- Ludwig von Mises, *Le Fondement ultime de la science économique*
Ludwig von Mises, *La théorie de la monnaie et du crédit*
Gustave de Molinari, *Ultima verba*
Boris Brutzkus, *U.R.S.S. terrain d'expériences économiques*
Charles Coquelin, *Les Crises Commerciales*
Ludwig von Mises, *Le Socialisme*
Ludwig von Mises, *L'Action Humaine*
Gustave de Molinari, *Economie de l'Histoire, Théorie de l'Evolution*
Dictionnaire de l'économie politique Edité par Ch. Coquelin et G.Guillaumin

Les Œuvres complètes de Ludwig von Mises

La Théorie de la Monnaie et du Crédit (1924, [1912])

Nation, Etat et Economie (1919)

Le Socialisme (1938, [1922])

***Le Libéralisme* (1964, 1985 [1927])**

Stabilisation monétaire et politique cyclique (1928)

Critique de l'interventionnisme (1929)

***Les Problèmes fondamentaux de l'économie politique* (2006, [1933])**

Les Illusions du protectionnisme et de l'autarcie (1938)

Souvenirs d'Europe (1978, [1940])

L'Interventionnisme (1940)

Le Gouvernement omnipotent (1947, [1944])

***La Bureaucratie* (2003, [1944])**

Le Chaos du planisme (1947)

Notes sur le mouvement coopératif (1947)

L'Action humaine (1985, [1949])

Planifier la liberté et autres essais (1980, [1952])

La Mentalité anti-capitaliste (1956)

Théorie et Histoire (1957)

Les Débuts historiques de l'Ecole économique autrichienne (1962)

Le Fondement ultime de la science économique (1962)

Le Choc des intérêts de groupe et autres essais (1978)

***Politique économique* (2006, [1979])**

Monnaie, méthode et marché (1990)

Liberté économique et interventionnisme (1990)

Les titres en gras indiquent les traductions déjà publiées par les Editions Charles Coquelin

Murray N. ROTHBARD

**L'HOMME
L'ÉCONOMIE
& L'ÉTAT**

**Traduit par
Hervé de Quengo**

**Édition en cinq tomes
sous la direction du Professeur Guido Hülsmann**

TOME III

CONTENANT LE CHAPITRE 10

**Préface de Xavier Méra
Chercheur indépendant**

**INSTITUT CHARLES COQUELIN
PARIS**

Préface

Les enseignements de Murray Rothbard relatifs au monopole et à la concurrence ont l'immense avantage d'en présenter une conception réaliste, au contraire des manuels conventionnels mettant leurs lecteurs sur la piste d'une fausse dichotomie entre concurrence pure et parfaite et concurrence imparfaite, qui ne peut aucunement être opérationnelle. Pour Rothbard, il ne peut y avoir de concurrence « pure et parfaite », « monopolistique », « imparfaite » etc. dans le marché libre, de même qu'aucun « prix de monopole » ou prix « concurrentiel » ne peut s'y établir.

La théorie de la concurrence pure et parfaite n'a pas toujours servi de standard ou d'idéal auquel comparer des structures de marché ne se conformant pas à ses hypothèses. Il fut un temps où les économistes étaient par exemple bien moins enclins à considérer comme des imperfections du marché l'existence de grandes firmes « dominant » leurs industries grâce à des rendements d'échelle croissants. En 1909, l'économiste Edward Seligman considérait comme nombre de ses contemporains que sans ces firmes, « le monde reviendrait à un état plus primitif en terme de bien-être et devrait virtuellement renoncer aux bénéfices inestimables d'une meilleure utilisation du capital. »¹ Surtout, ces économistes tendaient à concevoir la concurrence comme un processus dynamique plutôt que comme un état particulier d'une industrie, suivant

¹ E. R. A. Seligman, *Principles of Economics* (New York : Longman, Green, 1909), p. 97, cité d'après Thomas J. DiLorenzo, « The Myth of Natural Monopoly » *Review of Austrian Economics*, vol. 9, no. 2 (1996). L'auteur y montre à grand renfort de citations que les propos de Seligman étaient représentatifs des idées en vogue chez les économistes américains de l'époque (entre 1880 et 1920), Richard T. Ely, John Bates Clark, Herbert Davenport, James Laughlin et Irving Fisher, Simon Patten, Franklin Giddings, David A. Wells et George Gunton.

en cela les économistes classiques qui les avaient précédés.² C'est seulement à partir des années 1920 que s'est généralisée l'idée selon laquelle la théorie économique devrait expliquer les comportements humains uniquement en fonction de conditions circonstancielles de l'action humaine, extérieures à l'action elle-même.³ Les économistes privilégiant cette nouvelle approche ont pu considérer que l'examen de la taille et du nombre des firmes présentes à un moment donné dans une industrie était du plus grand intérêt pour comprendre le fonctionnement d'une économie et pour aboutir à des conclusions sur les structures de marché les plus bénéfiques pour les consommateurs.

Cette conception de l'économie et ses implications pour la théorie de la concurrence ont cependant vite reçu la critique des économistes de l'école autrichienne – en particulier du mentor de Rothbard, Ludwig von Mises – pour qui le point focal de l'analyse était l'action elle-même, la discipline devant être conçue comme l'ensemble des implications du fait indéniable que les hommes agissent, c'est-à-dire emploi des moyens pour atteindre des fins qu'ils choisissent.⁴ Partant de là, Mises considérait le marché comme un processus au cours duquel les actes des individus déterminent la formation des prix des biens de consommation et de production. Dans ce cadre analytique, le nombre, la taille des firmes ou les détails de l'organisation particulière d'une industrie n'ont pas de signification particulière en elles-mêmes. Les consommateurs bénéficient des meilleures allocations possibles des ressources, pourvu qu'on les laisse conduire le processus en laissant le marché libre, via la sanction des pertes et profits infligée aux entrepreneurs. Suivant les préférences et les technologies disponibles, il se peut que la meilleure allocation des ressources implique un grand nombre de petites firmes dans une industrie ou un petit nombre de grandes firmes. Cependant, Mises – comme Frank Fetter un autre « autrichien » – admet une exception, à savoir la possible émergence de prix de monopole, dans le cas où un monopole ou

² Voir à ce sujet Frank M. Machovec, *Perfect Competition and the Transformation of Economics* (Londres : Routledge, 1995) et la recension de ce livre par John B. Egger dans *The Cato Journal*, vol. 15, nos. 2-3 (automne/hiver 1995/96). Thomas DiLorenzo défend aussi cette thèse dans « The Myth of Natural Monopoly ».

³ Sur cette façon typiquement néoclassique d'envisager l'analyse économique, voir Jörg Guido Hülsmann, « Economic Science and Neoclassicism » *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 2, no. 4 (hiver 1999).

⁴ Ludwig von Mises, *L'action humaine* (Paris : P.U.F., 1985). Voir aussi Murray Rothbard, *L'Homme, l'Économie et l'Etat*, tome 1 (Paris : Institut Charles Coquelin, 2007), pp. 60-64.

un cartel ferait face à une demande inélastique au-dessus du prix concurrentiel.⁵

C'est ici que Murray Rothbard entre en scène, délivrant sa contribution la plus originale à la théorie de la concurrence. Alors que Mises explique comment les prix sont déterminés, aucune des déductions qu'il fait à partir de l'axiome de l'action n'autorise une distinction entre prix de monopole et prix concurrentiel dans le marché libre. Comment identifier en effet le prix concurrentiel par rapport auquel un prix supérieur pourrait être qualifié « de monopole » ? Dans les deux cas envisagés par la théorie, quand le monopole doit se contenter du prix concurrentiel comme lorsqu'il peut obtenir un prix de monopole, il n'y a pas de prix plus élevés qui permettent un revenu supérieur. Autrement dit, la demande est toujours élastique au-dessus du prix où le vendeur maximise son revenu. Mais ceci signifie que les deux positions sont impossibles à distinguer ! La position du vendeur est toujours la même vis-à-vis de la demande, quel que soit le cas de figure.

Quand il n'y a pas moyen de distinguer deux choses, c'est qu'on n'est en présence que d'une chose. Il n'y a donc pas de « prix de monopole » et de « prix concurrentiels » dans le marché libre mais des « prix de marché libre. »⁶ Le concept de prix de monopole est alors relégué à l'analyse d'une économie de marché entravée puisque l'élasticité de la demande peut effectivement être altérée par l'exclusion violente de concurrents, auquel cas il existe bien une distinction possible entre les deux positions. Rothbard expurge ainsi les derniers vestiges de néoclassicisme de l'édifice misesien, renforçant sa cohérence et lui conférant le caractère d'une critique complète de la conception orthodoxe de la concurrence et du monopole.

La contribution de Rothbard a jusqu'ici été largement ignoré en dehors des cercles autrichiens mais elle n'en a pas moins suscité de nouvelles contributions au sein de cette école, contributions théoriques d'une part et recherches historiques d'autre part. Walter Block a élaboré la thèse de Rothbard face aux arguments d'Israël Kirzner en défense de Mises.⁷ Block a également utilisé les arguments de Rothbard en réponse

⁵ Voir notamment Ludwig von Mises, « Monopoly Prices » *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 1, no. 2 (été 1998) ; Frank A. Fetter, *The Principles of Economics* (New York : The Century Co., 1905), pp. 302-312.

⁶ Voir aussi Xavier Méra, « Les fondations erronées de la politique antitrust. La théorie du prix de monopole » *Note économique* (Bruxelles : Institut économique Molinari, novembre 2004), disponible sur Internet à l'adresse : <http://institutmolinari.org/pubs/note200411fr.pdf>

⁷ Voir Walter Block, « Austrian Monopoly Theory : A Critique » *Journal of Libertarian Studies*, vol. 1, no. 4 (automne 1977).

aux thèses d'auteurs plus connus en économie de la concurrence, à savoir Robert Bork, Yale Brozen et Richard Posner, thèses élaborées après la parution de *L'Homme, l'Économie et l'Etat*.⁸ D'autres auteurs tels Hans-Hermann Hoppe, William Anderson et Diana Costea ont développé et appliqué les contributions de Rothbard à la théorie de la concurrence et du monopole.⁹ En France, Pascal Salin est l'économiste ayant défendu une vision autrichienne de la concurrence s'inspirant entre autres des réflexions de Rothbard sur le sujet, en particulier en ce qui concerne la théorie des cartels.¹⁰

Pour Rothbard, il est clair que la collusion entre producteurs ne dénote rien de nécessairement sinistre pour les consommateurs. Dans la mesure où différentes firmes coopèrent, leurs propriétaires mettent en commun des actifs, leur organisation commune décidant pour tous à quelles utilisations ces actifs sont alloués. Ils agissent pour ainsi dire comme si les différentes firmes ne faisaient qu'une. Autrement dit, ce qui se passe lors d'une entente n'est pas fondamentalement différent de ce qui se passe lorsque des firmes fusionnent. Et la simple mise en commun de fonds lors de la naissance d'une firme ordinaire dénote, elle aussi, une collusion de même nature. Là aussi, les propriétaires rassemblent un capital et confient à une direction centrale la gestion de l'affaire. S'il n'y a rien de nécessairement nuisible aux consommateurs dans la formation de firmes ordinaires ou dans leur fusion, comme l'admettent la plupart des économistes, pourquoi la coopération deviendrait-elle spécialement problématique dans le cas des cartels ? Rothbard considère ainsi l'émergence d'un cartel dans le marché libre comme une tentative, au même titre qu'une fusion, de modifier la structure de production en fonction des conditions du marché. Au cas par cas, la décision entrepreneuriale de fonder un cartel peut participer d'une meilleure allocation des

⁸ Voir Walter Block, « Total Repeal of Antitrust Legislation: A Critique of Bork, Brozen, and Posner » *The Review of Austrian Economics*, vol. 8, no. 1 (1994). Ces auteurs sont connus pour leur scepticisme à l'égard des politiques antitrust visant à « rétablir la concurrence ». Cependant, ils restent imprégnés du néoclassicisme qui les sous-tend et se sont ainsi exposés aux critiques de Block.

⁹ Voir Hans-Hermann Hoppe, « Capitalist Production and the Problem of Monopoly » dans *A Theory of Socialism and Capitalism* (Boston, Mass. : Kluwer, 1989), pp. 167-186 ; William L. Anderson, « Pounding Square Pegs into Round Holes: Another Look at the Neoclassical Theory of Predatory Pricing », *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 6, no. 1 (printemps 2003) ; Diana Costea, « A Critique of Mises's Theory of Monopoly Prices », *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 6, no. 3 (automne 2003).

¹⁰ Voir Pascal Salin, *La concurrence* (Paris : P.U.F., 1995) ; voir aussi idem, « Concurrence et monopole » dans *Libéralisme* (Paris : Odile Jacob, 2000), pp. 167-186.

ressources pour les consommateurs ou non, mais c'est précisément le test du marché qui le révèle via les profits et pertes.

Cependant, Rothbard semble s'accorder avec la plupart des économistes pour considérer qu'un cartel est un arrangement instable dans un marché libre, une sorte de pas intermédiaire entre l'indépendance et la fusion de différentes firmes. Suivant pour l'essentiel Rothbard, Salin considère cependant que le cartel n'est pas nécessairement instable et que cette situation intermédiaire pourrait bien le rester pour d'excellentes raisons au regard des desiderata des consommateurs.¹¹ En effet, les producteurs tendent « normalement » à se différencier dans le processus concurrentiel. La différenciation est en effet sanctionnée positivement par les consommateurs dans la mesure où elle les sert. Cependant, il peut aussi exister une demande pour des produits homogènes, auquel cas une coordination voire une coopération explicite entre producteurs peut être la réponse adéquate. Et dans la mesure où la demande d'homogénéité concerne certaines caractéristiques d'un produit et non toutes, le cartel plutôt qu'une fusion pourrait être l'arrangement « optimal » pour les consommateurs. De plus, si la coopération via la fusion autorise des économies d'échelle, l'agrandissement de la taille d'une firme est susceptible de provoquer des dés-économies d'échelle de nature organisationnelle. En préservant un certain degré de décentralisation dans la coordination, le cartel permettrait dans une certaine mesure de bénéficier des économies d'échelle sans livrer la firme au chaos interne lié à des difficultés croissantes en termes de calcul économique et de circulation de l'information.

L'approche de Rothbard a également inspiré des recherches historiques. Les faits ne parlent pas d'eux-mêmes et la recherche historique requiert au préalable un corpus théorique solide autorisant des interprétations correctes des événements passés.¹² Imprégné des conceptions autrichiennes et rothbardienne de la concurrence, Thomas DiLorenzo a pu ainsi revisiter l'histoire économique américaine de la fin du dix-neuvième siècle, au moment où les premières lois antitrust ont été promulguées, jusqu'à l'établissement en 1890 du fameux *Sherman Act* au niveau fédéral.¹³ Si les mouvements de concentration débouchaient natu-

¹¹ Pascal Salin, « Cartels as Efficient Productive Structures » *The Review of Austrian Economics*, vol. 9, no. 2 (1996).

¹² Voir Ludwig von Mises, *Theory and History* (Auburn : Mises Institute, 1985).

¹³ Thomas J. DiLorenzo, « The Antitrust Economists' Paradox » *Austrian Economics Newsletter* (été 1991) ; voir aussi idem, « The Origins of Antitrust – Rhetoric vs. Reality » *Regulation* vol. 13, no. 3 (automne 1990) ; et Donald J.

rellement sur une exploitation des consommateurs via la restriction de la production et si l'agitation politique visant à instaurer des législations antitrust était une réponse à de tels développements, les hausses de prix et diminutions concomitantes de la production auraient dû être observables.¹⁴ Le problème, explique DiLorenzo, est que dans la quasi-totalité des secteurs concernés, les mouvements de concentration allaient de pair avec des baisses de prix et des expansions de la production supérieures à celle du PIB. Autrement dit, si l'histoire industrielle de la fin du dix-neuvième siècle illustre quelque chose, c'est qu'une compétition « féroce » a débouché sur des mouvements de concentration, des baisses de prix et une augmentation de la production, comme c'est envisageable lorsque des économies d'échelle sont possibles.

Dominick Armentano, lui aussi, a porté le flambeau autrichien et rothbardien dans le cadre du débat sur la politique antitrust, en se spécialisant dans le domaine. Ses ouvrages *Antitrust and Monopoly* et *Antitrust : The Case for Repeal* regroupent la plupart des arguments provenant de la tradition autrichienne contre la conception néoclassique de la concurrence et du monopole, y compris la contribution originale de Rothbard sur les prix de monopole, la spécificité de cet auteur étant de les avoir appliqués pour analyser de nombreux cas de procès antitrust inspirés par l'orthodoxie néoclassique en la matière.¹⁵

Les contributions autrichiennes n'en restent pas moins largement ignorées et l'analyse néoclassique demeure l'orthodoxie en matière de théorie de la concurrence et du monopole depuis bientôt cent ans. Le modèle de concurrence pure et parfaite reste l'idéal de référence par rap-

Boudreaux and Thomas J. DiLorenzo, « The Protectionist Roots of Antitrust » *The Review of Austrian Economics*, vol. 6, no. 2 (1993).

¹⁴ Lorsque les manuels contemporains évoquent cet épisode historique, c'est le tableau suivant qui est en général dépeint : « C'est aux Etats-Unis que la politique de la concurrence a été élaborée au siècle dernier. Les excès du capitalisme sauvage, le pouvoir exorbitant des trusts provoquent un mécontentement du public. D'où en 1890 le vote par le Congrès du *Sherman Act* qui prohibe le monopole et les tentatives de monopolisation, interdit toute forme de collusion et prévoit des peines sévères pour les contrevenants. » Gilbert Abraham-Frois, *Introduction à la micro-économie* (Paris : Economica, 2004), p. 316. Dans la même veine : « Aux Etats-Unis, le capitalisme sauvage conduit à la formation de monopoles dans les secteurs du raffinage et de l'acier. Ainsi, la Standard Oil, créée en 1870 par Rockefeller, réussit à éliminer ses concurrents en contrôlant le secteur des transports pétroliers. » Frédéric Teulon, *Initiation à la micro-économie* (Paris : PUF, 1995), p. 112.

¹⁵ Voir Dominick T. Armentano, *Antitrust and Monopoly : Anatomy of a Policy Failure* (2^e éd., Oakland : Independent Institute, 1999) ; idem, *Antitrust : The Case for Repeal* (2^e éd. rév., Auburn : Mises Institute, 1999).

port auquel est jugé tout marché en concurrence « imparfaite » dans la plupart des manuels : « Le comportement monopolistique revient donc à vendre peu et cher par comparaison avec l'équilibre concurrentiel. »¹⁶ En concurrence « pure », la demande adressée à chaque firme est complètement élastique (sa représentation graphique est une courbe horizontale). En jargon mathématique, on exprime cela par la condition d'égalité entre le coût marginal de chaque firme, sa recette marginale et le prix. La concurrence désigne alors une « structure de marché où les vendeurs et les acheteurs sont suffisamment nombreux pour qu'aucun ne puisse exercer une influence sur le prix ; seuls les mécanismes de marché déterminent le prix d'équilibre qui s'impose donc à tous. »¹⁷ Les problèmes commenceraient pour les consommateurs lorsque l'industrie est plus concentrée : « Le secteur est monopolistique dans la mesure où chaque entreprise est confrontée à une courbe de demande décroissante pour son produit. Elle a par conséquent un certain pouvoir de marché puisqu'elle peut fixer son propre prix au lieu d'accepter passivement le prix du marché comme une entreprise concurrentielle. »¹⁸ Chaque vendeur a une influence sur le prix de marché, la demande adressée à chaque firme n'est plus parfaitement élastique et le prix devient plus élevé. « Il faut avoir à l'esprit la différence fondamentale entre une entreprise sur un marché purement concurrentiel et une entreprise qui détient un pouvoir de monopole. Pour une entreprise sur un marché concurrentiel, le prix de vente est égal au coût marginal. Pour une entreprise détentrice d'un pouvoir de monopole, le prix de vente est supérieur au coût marginal. »¹⁹

¹⁶ François Etner, *Microéconomie* (Paris : PUF, 2006), p. 312.

¹⁷ Jean-Yves Capul et Olivier Garnier, *Dictionnaire d'économie et de sciences sociales* (Paris : Hatier, 1993), p. 246 ; voir aussi Emmanuel Combe, *Economie et politique de la concurrence* (Paris : Dalloz, 2005), p. 30 : « Le modèle de concurrence pure et parfaite établit une relation entre atomisticité des acteurs et pouvoir de marché : compte tenu du grand nombre d'intervenants, aucune firme ne dispose individuellement du pouvoir d'influer sur les prix, dont le niveau tend vers le coût marginal de production. »

¹⁸ Hal R. Varian, *Introduction à la microéconomie* (3^e éd., Bruxelles : De Boeck, 1994), p. 462.

¹⁹ Robert Pyndyck et Daniel Rubinfeld, *Microéconomie* (6^e éd., Paris : Pearson Education France, 2005), p. 388. Voir aussi Joseph E. Stiglitz et Carl E. Walsh, *Principes d'économie moderne* (Bruxelles : De Boeck, 2004) : « Pour maximiser leurs profits, les entreprises vont égaliser la recette marginale et le coût marginal. Cependant, quand la concurrence est imparfaite, la recette marginale est inférieure au prix. Par conséquent, la production permettant de maximiser le profit correspondra à un point où le coût marginal est aussi inférieur au prix. Le prix sera trop élevé –il excèdera le coût de production de la dernière unité vendue. » (p. 248)

Le problème, nous dit Rothbard, est qu'il ne peut jamais y avoir de firme sans influence sur le prix de marché. L'industrie en question peut bien n'être faite que de vendeurs ayant une très faible part de marché, la quantité totale des biens mis en vente par l'industrie est nécessairement faite des contributions de chacune. Et si l'offre totale augmente, elle ne peut être vendue qu'à un prix inférieur, du fait de la loi de l'utilité marginale. Par conséquent, toute augmentation ou diminution du stock mis sur le marché par une ou des firmes a un impact sur le prix, aussi faible puisse-t-il être. Il ne peut donc jamais y avoir de demande parfaitement élastique pour une firme. Il n'est donc jamais question que la recette marginale et le coût marginal soient égaux au prix. Quelle que soit la structure du marché, « l'optimum » de la concurrence pure et parfaite est hors d'atteinte. Ne serait-ce que pour cette raison (Rothbard en trouve beaucoup d'autres), la concurrence pure et parfaite ne saurait être considérée comme un idéal auquel comparer d'autres structures de marché, puisqu'elle est impossible et qu'il est donc absurde.²⁰

Par conséquent, les politiques antitrust sont fondées sur de faux concepts, plaquant sur la réalité des distinctions qui n'y ont pas de contrepartie. La législation antitrust confère ainsi aux juges un pouvoir tout à fait arbitraire. Dans le cas du meurtre, une distinction claire existe entre une situation où quelqu'un se met hors la loi et une situation où la loi est respectée. Comme une telle frontière s'avère introuvable dans le cas des prix de marché, il faut bien réaliser qu'un vendeur, contrairement à celui qui devient un assassin, ne peut pas savoir quel acte le rend coupable ou innocent. Il ne peut pas savoir si le prix auquel il veut vendre fait de lui un délinquant ou non. La seule information sur laquelle il peut compter est que plus ses parts de marché sont élevées, plus il est suspect. Ensuite, son prix peut être « trop élevé » (abus de position dominante) ou

²⁰ De manière assez extraordinaire tant la contradiction est flagrante, certains auteurs arrivent à souligner l'irréalisme du modèle de concurrence pure et parfaite tout en soutenant que son statut de référence, y compris au sens normatif, ne devrait pas en être affecté. Cf. Frédéric Teulon, *Introduction à la micro-économie* (Paris : P.U.F., 1995) : « La concurrence est un modèle servant de référence tant à la théorie économique qu'à la législation. On ne peut condamner le modèle concurrentiel au nom de son irréalisme. Ce modèle reste la référence essentielle à l'analyse des marchés. » (p. 111) Voir aussi Jules Cazon, *Politique industrielle et industrie* (Bruxelles : De Boeck, 1995) : « Depuis quelques années, la concurrence imparfaite est de plus en plus analysée comme un fait inéluctable résultant d'un comportement logique, plutôt que d'une déviation. D'évidence, il s'agit d'un échec du marché qui justifie par lui-même une politique industrielle et/ou commerciale. » (p. 17) L'auteur ne daigne pas expliquer comment on pourrait réussir à réaliser ce qui n'est pas possible ou comment l'Etat en serait seul capable et pourquoi il serait justifié à le faire.

« trop bas » (concurrence déloyale). Et si son prix est proche de celui d'autres vendeurs, cela pourrait bien ressembler à une entente !

L'exemple récent de l'affaire Microsoft en Europe illustre bien le caractère arbitraire de la politique antitrust. Cette société a été condamnée en mars 2004 pour « abus de position dominante » à verser une amende record de 497 millions d'euros, à vendre une version de son système d'exploitation sans son lecteur multimédia et à livrer des informations à ses concurrents pour faciliter l'interopérabilité entre leurs programmes et son système d'exploitation Windows. Le cas du lecteur multimédia illustre bien notre propos. La Commission européenne prétend que l'intégration ou la vente liée est anticoncurrentielle lorsqu'elle « verrouille » le marché, c'est-à-dire lorsqu'elle a pour conséquence « d'empêcher partiellement ou complètement des concurrents existants ou potentiels de tirer profit de l'accès au marché ou de leur expansion sur ce marché. »²¹ Mais un marché non verrouillé serait un marché où n'importe quel nouvel entrant pourrait écouler sa production à profit, ce qui est strictement impossible, la demande des consommateurs étant toujours limitée par leurs budgets. Avec ou sans position dominante, avec ou sans intégration, un marché est toujours "verrouillé". Par conséquent, la théorie du verrouillage ne permet pas de distinguer une pratique concurrentielle d'une pratique anticoncurrentielle.²² C'est pourtant sur cette base que Microsoft a été forcé de vendre une version de Windows sans son lecteur multimédia. Dans une perspective rothbardienne, soit le choix d'intégrer le lecteur multimédia à Windows est bénéfique aux consommateurs et c'est pour cette excellente raison que les concurrents sur les deux marchés n'ont pas plus d'affaires à faire, soit il constitue une solution inférieure par rapport à ce qui serait possible. Dans ce cas, l'intégration de logiciels de faible qualité nuit à la valeur de Windows. Elle favorise le succès de systèmes d'exploitation alternatifs et de lecteurs multimédias adaptés parce qu'il y a des opportunités de profit à saisir.²³

²¹ Cf. DG Competition, *Discussion paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses*, p. 4, § 1.

²² Voir Xavier Méra, « La vente liée et l'intégration des produits nuisent-elles aux consommateurs ? » *Note économique*, (Bruxelles, Institut économique Molinari, mars 2006), disponible sur Internet à l'adresse : <http://institutmolinari.org/pubs/note20062fr.pdf>

²³ Tout ceci ne signifie pas que tout aille pour le mieux dans le meilleur des mondes pour les consommateurs dans les marchés des logiciels et des systèmes d'exploitation. Rothbard montre dans le présent volume que les brevets sont essentiellement des barrières légales à l'entrée. Microsoft bénéficie certainement de ces dispositifs mais cela suggère simplement que le système des brevets de-

Pour Rothbard, la libre entrée sur le marché demeure le seul et unique critère pour s'assurer que la concurrence est au service des consommateurs. Le marché libre est simplement caractérisé par la « libre concurrence », c'est-à-dire le droit de tout un chacun d'entrer sur n'importe quel marché dans le respect des droits de propriété caractérisant une société de libertés.²⁴ Par conséquent, les politiques antitrust ne maintiennent aucunement la concurrence. Elles la détruisent au contraire, puisqu'elles reviennent à rejeter la pleine liberté contractuelle qui prévaut dans un marché libre, incluant celle de s'entendre et de faire des échanges à n'importe quel prix sur lequel les partenaires consentant à un échange peuvent s'accorder. Et les consommateurs y sont invariablement perdants dans la mesure où ils se voient retirer la possibilité de guider le processus à leur avantage via les profits et pertes qu'ils infligent aux entrepreneurs.

Puisse la publication de ce volume faire connaître du public francophone la théorie rothbardienne de la concurrence et ses applications.

Xavier Méra
Bruxelles
Mai 2007

vrait être aboli pour instaurer une véritable concurrence et non que son procès soit fondé.

²⁴ Voir Rothbard, *L'Homme, l'Économie et l'État*, tome 2, chap. 2, section 2.

10

Monopole et concurrence

1. Le concept de souveraineté du consommateur

A. Souveraineté du consommateur et souveraineté de l'individu

Nous avons vu que, dans une économie de marché libre, les gens tendent à produire les biens qui sont le plus demandés par les consommateurs.¹ Certains économistes ont appelé ce système « la souveraineté du consommateur ». Il n'y a cependant aucune obligation à ce propos. Le choix du producteur est parfaitement indépendant ; sa dépendance vis-à-vis du consommateur est totalement volontaire et le résultat de son propre choix de « maximisation » d'utilité, choix qu'il peut révoquer à tout instant. Nous avons souligné plusieurs fois que la recherche d'un gain monétaire (la conséquence de la demande du consommateur) est faite par chaque individu *aussi longtemps que toutes les autres choses sont égales par ailleurs*. Ces autres choses sont les évaluations psychiques du producteur, et elles peuvent contrebalancer les influences monétaires. Par exemple, on peut trouver un travailleur (ou le possesseur d'un autre facteur de production) engagé dans un travail qui rapporte moins qu'ailleurs. Il le fait à cause des plaisirs que lui procure ce type de travail et de produit et/ou à cause de son dégoût pour d'autres possibilités. Plutôt que de « souveraineté du consommateur », il serait plus précis de dire que sur le marché libre il y a *souveraineté de l'individu* : l'individu est souverain sur sa propre personne, sur ses actions et sur sa propre propriété.

¹ Ceci s'applique non seulement à certains types spécifiques de biens, mais à l'allocation entre les biens présents et futurs, en accord avec les préférences temporelles des individus.

té.² On peut appeler cela *l'auto-souveraineté de l'individu*. Pour gagner de l'argent, le producteur individuel doit satisfaire la demande des consommateurs, mais l'importance qu'il accorde à la recherche d'argent et l'importance qu'il accorde à d'autres facteurs, non monétaires, sont affaire de son libre choix.

Le terme de « souveraineté du consommateur » est un exemple typique d'abus, en économie, d'un terme (« souveraineté ») uniquement approprié à la sphère *politique* et il constitue par conséquent une illustration des dangers de l'emploi de métaphores tirées d'autres disciplines. « La souveraineté » est une qualité du pouvoir politique ultime ; c'est le pouvoir reposant sur l'utilisation de la violence. Dans une société parfaitement libre, chaque individu est souverain sur sa personne et sa propriété et c'est donc cette auto-souveraineté qu'il obtient sur le marché libre. Personne n'est « souverain » sur les actions ou les échanges de quelqu'un d'autre. Comme le consommateur n'a pas le pouvoir d'obliger les producteurs à travailler dans certains domaines, les premiers ne sont pas souverains sur les seconds.

B. Le Professeur Hutt et la souveraineté du consommateur

Le principe arbitraire et métaphorique de la « souveraineté du consommateur » a induit en erreur même les meilleurs économistes. De nombreux auteurs ont utilisé ce terme comme un idéal à opposer au système du marché prétendument imparfaitement libre. Un exemple est le Professeur Hutt de l'Université du Cap, qui a défendu avec grand soin le concept de souveraineté du consommateur.³ Comme il est à l'origine de

² Bien sûr, nous pourrions sauver le concept de « souveraineté du consommateur » en disant que tous ces éléments et évaluations psychiques constituent une « consommation » et que le concept garde donc sa validité. Malgré tout, il semble plus approprié *dans le contexte catallactique du marché* (qui est le domaine qui nous intéresse ici) de réserver le terme de « consommation » pour signifier la possession de *biens échangeables*. Naturellement, au sens final, tout le monde est au bout du compte un consommateur — de biens échangeables et non échangeables. Cependant, le marché ne s'occupe que de biens échangeables (par définition), et lorsque nous séparons le consommateur et le producteur en termes de marché, nous distinguons le demandeur, par opposition au fournisseur, de biens échangeables. Il est plus précis, alors, de ne pas considérer un bien non échangeable comme objet de consommation dans ce contexte particulier. Ceci est important, afin d'analyser l'affirmation selon laquelle les producteurs individuels sont en quelque sorte sujets à la souveraineté d'*autres* individus — les « consommateurs ».

³ Voir W. H. Hutt, « The Concept of Consumers' Sovereignty » *Economic Journal* (Mars 1940), pp. 66-77. Hutt est à l'origine du terme dans un article de

ce concept et que son utilisation du terme s'est répandue dans la littérature, il faut porter une attention particulière à son article. Celui-ci sera utilisé comme base pour la critique du concept de souveraineté du consommateur et de ses implications par rapport au problème de la concurrence et du monopole.

Dans la première partie de son article, Hutt défend son concept de souveraineté du consommateur contre la critique selon laquelle il aurait négligé les désirs des *producteurs*. Il le fait en assurant que si un producteur désire un *moyen* comme *fin* en soi, alors il se trouve « *consommer* ». Dans ce sens *formel*, comme nous l'avons vu, la souveraineté du consommateur, par définition, est toujours obtenue. Formellement, il n'y a rien de faux à prendre cette définition, car nous avons souligné dans ce livre qu'un individu évalue les fins (consommation) avec son échelle de valeurs et que l'évaluation des moyens (de production) dépend de la précédente. En ce sens, donc, la consommation dirige toujours la production.

Mais ce sens formel n'est pas très utile pour l'analyse de la situation du *marché*. Et c'est précisément dans ce dernier sens que Hutt et les autres auteurs l'emploient. Ainsi, supposons que le producteur A retire son travail, son sol ou son capital du marché. Pour quelque raison que ce soit, il exerce sa souveraineté sur sa personne et sa propriété. A l'inverse, s'il les met sur le marché, il se soumet lui-même aux demandes des consommateurs, dans la mesure où il espère un gain monétaire. Dans ce sens général la « consommation » gouverne dans tous les cas. Mais la question critique est : *quel* « consommateur » ? Le consommateur du marché des biens échangeables qui achète ces biens avec de l'argent, ou le producteur du marché des biens échangeables qui vend ses biens contre de l'argent ? Pour répondre à cette question, il faut distinguer entre « producteur de biens échangeables » et « consommateur de biens échangeables », car le marché, par définition, ne peut s'occuper que de ce type de biens. Bref, nous pouvons désigner les gens comme « producteurs » et comme « consommateurs », bien que chaque homme agisse comme consommateur, et que chaque homme agisse aussi, dans un autre contexte comme producteur (ou comme receveur d'un don du producteur).

En faisant cette distinction, nous trouvons que, contrairement à Hutt, chaque individu possède une *auto-souveraineté* sur sa personne et sa propriété sur le marché libre. Le producteur, et le producteur seul, décide s'il va conserver ou non sa propriété (y compris sa propre personne)

1934. Pour une utilisation intéressante d'un concept similaire, voir Charles Coquelin, « Économie politique » dans *Lalor's Cyclopedia*, III, 222-23.

inemployée ou s'il va la vendre sur le marché pour de la monnaie, les résultats de cette production allant alors aux consommateurs en échange de leur argent. Cette décision — concernant combien il convient d'allouer au marché et combien il convient de garder — est la décision du producteur individuel et de lui seul.

Hutt reconnaît implicitement cet état de fait, cependant, car il fait évoluer son argument et commence de manière inconsistante à regarder la « souveraineté du consommateur » comme *un idéal éthique à l'aune duquel il convient de juger le marché libre*. La souveraineté du consommateur devient un Dieu Absolu, et toute action des producteurs pour contrecarrer cet idéal est considérée comme rien moins qu'une trahison morale. En oscillant entre une souveraineté du consommateur comme *fait nécessaire* et le concept contradictoire de souveraineté du consommateur comme *idéal* pouvant être violé, Hutt essaie d'établir différents critères pour déterminer quand la souveraineté *est* véritablement violée. Par exemple, il soutient que lorsqu'un producteur conserve sa personne ou sa propriété par désir de les utiliser pour l'amusement en *tant que bien de consommation*, alors c'est un acte légitime, en accord avec le règne du consommateur. Au contraire, quand le producteur décide de garder sa propriété pour augmenter davantage son revenu monétaire (probablement, bien que Hutt ne le dise pas, en tirant avantage de l'inélasticité de la demande pour son produit), alors il est en train de contrevenir à la volonté du consommateur. Il peut le faire en restreignant la production de son propre produit personnel, ou, s'il fabrique le même produit que d'autres producteurs, en agissant de concert avec eux pour restreindre la production afin de faire monter les prix. C'est la doctrine du prix de monopole, et c'est le prix de monopole qui est prétendument l'instrument par lequel les producteurs pervertissent leur fonction légitime.

Hutt reconnaît l'énorme difficulté à distinguer les motifs du producteur dans un cas concret. L'individu qui garde son travail peut le faire pour obtenir des loisirs ; et même le propriétaire de sol ou du capital peut les garder pour en tirer, par exemple, le plaisir esthétique de contempler une propriété inusitée. Supposons, ainsi, qu'il y a un *mélange* des motifs dans les deux cas. Hutt est enclin à résoudre ces difficultés en ne donnant *pas* au producteur le bénéfice du doute, en particulier dans le cas de la propriété.

Mais la difficulté est bien plus grande que ne l'imagine Hutt. Tout producteur est toujours engagé dans une tentative de maximiser son « revenu psychique » pour arriver à la place la plus haute sur son échelle de valeur. Pour ce faire, il compare sur cette échelle le revenu monétaire et les divers facteurs non monétaires, en accord avec ses propres évalua-

tions. Prenons d'abord le cas d'un producteur comme *vendeur de travail*. En jugeant combien de son travail doit être vendu et à quel prix, le producteur prend en compte le revenu monétaire à obtenir, le retour psychique de ce type de travail, les « conditions de travail » et les loisirs sacrifiés, les mettant en balance en accord avec ses diverses utilités marginales. Évidemment, s'il peut gagner plus en travaillant moins, il le fera, car il gagnera alors du repos. C'est alors qu'arrive la question : pourquoi est-ce immoral ?

De plus, (1) il est *impossible*, et pas seulement impraticable, de séparer les loisirs des considérations monétaires dans ce cas, car les deux éléments sont en jeu, et seule la personne elle-même peut connaître le solde complexe de ses propres évaluations. (2) Encore plus important, cet acte ne contredit *pas* la vérité selon laquelle le producteur ne peut gagner de l'argent qu'en servant le consommateur. Comment a-t-il pu tirer un « prix de monopole » en diminuant sa production ? Seulement parce que la demande pour ses services (soit directement par les consommateurs soit indirectement à partir d'eux, via des producteurs d'ordre moins élevé) est *inélastique*, de telle façon qu'une production plus faible du bien à un prix plus élevé conduise à une dépense accrue sur son produit. Or cette demande inélastique est purement le résultat des *demandes volontaires* des consommateurs. Si les consommateurs étaient véritablement fâchés de cette action monopolistique, ils pourraient facilement rendre leur demande *élastique* en *boycottant* le producteur et/ou en augmentant leurs demandes pour un niveau de production « concurrentiel ». Le fait qu'ils ne le fassent pas signifie leur satisfaction avec l'état existant des choses et démontre qu'ils bénéficient, comme le producteur, des échanges volontaires qui en résultent.

Et qu'en est-il du producteur dans sa capacité de vendeur de propriété — la cible principale de l'école « anti-monopole » ? Premièrement, le principe est quasiment identique. Les producteurs individuels peuvent réduire leur production et la vente de leur sol ou de capital, soit individuellement soit de concert (via un « cartel ») de façon à augmenter les revenus monétaires attendus par les ventes. Encore une fois, une telle action n'a rien de clairement immoral. Les producteurs, toutes choses égales par ailleurs, essaient de maximiser leur revenu monétaire à partir de leurs facteurs de production. Ce n'est pas plus immoral qu'une autre tentative de maximiser le revenu monétaire. De plus, ils ne peuvent le faire qu'en *servant les consommateurs*, car, à nouveau, la vente est un acte volontaire de la part des producteurs et des consommateurs. Encore une fois, un tel « prix de monopole », pour être établi par un individu ou par plusieurs individus coopérant ensemble au sein d'un cartel, que si la demande (directe ou indirecte du consommateur) est *inélastique*, et cette

inélasticité est le résultat de choix purement volontaires des consommateurs dans la maximisation de leur satisfaction. Cette « inélasticité » est simplement une étiquette pour désigner une situation dans laquelle les consommateurs dépensent plus d'argent sur un bien à un prix plus élevé qu'à un prix plus bas. Si les consommateurs étaient vraiment opposés à l'action du cartel, et si les échanges en résultant leur faisaient vraiment mal, ils boycotteraient la ou les firmes « monopolistiques », ils diminueraient leurs achats, la courbe de demande deviendrait *élastique*, et la firme serait forcée d'augmenter sa production et de réduire ses prix à nouveau. Si l'action d'un « prix monopolistique » avait été engagée par un cartel d'entreprises, et que le cartel n'offrait pas d'autres avantages pour rendre la production plus efficace, il devrait alors se dissoudre, à cause de l'élasticité alors démontrée de la demande.

Mais, peut-on demander, n'est-il pas vrai que les consommateurs *préfèreraient* un prix plus bas et que la mise en place d'un « prix de monopole » constitue une « frustration de la souveraineté des consommateurs » ? La réponse est : bien sûr, les consommateurs préféreraient des prix plus bas ; ils le préféreraient dans tous les cas. En fait, plus le prix est bas plus ils aimeraient la situation. Cela veut-il dire que le prix idéal est zéro, ou proche de zéro, pour tous les biens, parce que ceci représenterait le degré le plus élevé du sacrifice des producteurs envers les vœux des consommateurs ?

Dans le monde *ici-bas*, il y a deux, et seulement deux, méthodes pour fixer le prix des biens. L'une est la méthode du marché libre où les prix sont fixés volontairement par chacun des individus participant. Dans cette situation, les échanges sont faits dans des termes bénéficiant à tous les échangeurs. L'autre méthode est l'intervention violente sur le marché, la méthode hégémonique par opposition au contrat. Un tel établissement hégémonique des prix signifie la suppression des échanges libres et l'institution de l'exploitation de l'homme par l'homme — car l'exploitation a lieu à chaque fois qu'un échange forcé est effectué. Si la route du marché libre — la route du bénéfice mutuel — est adoptée, il ne peut y avoir d'autre critère de justice que le prix du marché libre, et ceci comprend les prix dit « concurrentiels » et les prix de « monopole », comme les actions des cartels. Sur le marché libre, consommateurs et producteurs ajustent leurs actions par la coopération volontaire.

Dans le cas du troc, cette conclusion est évidente ; les différents consommateurs-producteurs déterminent les taux d'échanges mutuels volontairement sur le marché libre, ou alors les rapports sont fixés par la violence. Il ne semble y avoir aucune raison pour qu'il soit plus ou moins « moral », pour une quelconque raison, que le prix en chevaux du poisson soit plus ou moins élevé qu'il ne l'est sur le marché libre, ou

pour le dire autrement, que le prix en poisson des chevaux devrait être plus ou moins élevé. De même il n'y a pas plus de raisons pour que les prix monétaires soient plus ou moins élevés que ceux du marché.⁴

2. Les cartels et leurs conséquences

A. Cartels et « prix de monopole »

Mais l'action monopolistique n'est-elle pas une restriction de la production, et cette restriction n'est-elle pas un acte anti-social ? Cherchons tout d'abord ce qui serait le pire cas d'une telle action : la destruction effective d'une partie de la production par un cartel. Ceci est fait pour tirer avantage d'une demande inélastique et pour faire monter les prix afin d'obtenir un revenu monétaire plus grand pour le groupe du cartel dans son ensemble. Nous pouvons imaginer, par exemple, le cas d'un cartel du café brûlant de grandes quantités de café.

En premier lieu, de telles actions seront sûrement très rares. La destruction effective de sa production est clairement un acte très gaspilleur, même pour le cartel ; il est évident que les facteurs de production, que les exploitants ont développés pour produire le café, ont été l'objet d'une dépense inutile. Clairement, la production de la quantité totale du café en elle-même s'est révélée une erreur, et l'action de brûler le café n'est venue qu'après coup et reflète l'erreur passée. Or, à cause de l'incertitude du futur, des erreurs sont fréquemment faites. L'homme peut travailler et investir pendant des années dans la production d'un bien que, comme on le constate par la suite, les consommateurs ne veulent pas du tout. Si, par exemple, les choix des consommateurs changent et que le café n'était plus demandé par personne, quel que soit son prix, il serait détruit, avec ou sans cartel.

L'erreur est certainement malheureuse, mais ne peut pas être considérée immorale ou anti-sociale ; personne ne l'a délibérément commise.⁵ Si le café était un bien durable, il est évident que le cartel ne le détruirait *pas*, mais le stockerait pour la vente progressive aux consommateurs, gagnant ainsi un revenu à partir du « surplus » de café. Dans une économie en rotation constante, où les erreurs sont supprimées par définition, il n'y aurait pas de destruction, car les stocks optimaux pour obtenir le

⁴ Pour être cohérent, la théorie actuellement à la mode devrait accuser Robinson Crusoe et Vendredi d'être des « monopoleurs bilatéraux » vicieux, occupés à se créer mutuellement des « prix de monopole », et réclamant donc l'intervention de l'Etat.

⁵ Voir chapitre 8 (tome II, pp. 172 et suivante).

revenu monétaire seraient produits à l'avance. Moins de café serait produit dès le départ. *Le gaspillage réside dans la production excessive de café* aux dépens d'autres biens qui auraient pu être produits. Après que la production de café est réduite, les autres facteurs qui seraient allés vers la production de café ne seront plus gaspillés ; les autres terres, le capital, etc., iront vers d'autres emplois plus profitables. Il est vrai que les facteurs spécifiques excédentaires resteront inusités ; mais c'est toujours le destin des facteurs spécifiques quand les réalités de la demande des consommateurs ne soutiennent plus leur utilisation dans la production. Par exemple, s'il y a diminution soudaine de la demande pour un bien, de telle sorte qu'il ne soit plus rentable de travailler avec certaines machines spécialisées, cette « capacité non utilisée » n'est *pas* un gaspillage social, mais est au contraire socialement utile. C'est une erreur d'avoir fabriqué ces machines ; et maintenant que les machines *ont été* fabriquées, travailler avec elles se révèle moins profitable que travailler avec d'autres terres et d'autres machines. Par conséquent, la mesure économique consiste à les laisser au repos ou peut-être à les transformer pour d'autres usages. Bien entendu, dans une économie infallible, aucun bien du capital spécifique excessif ne serait produit.

Supposons, par exemple, qu'avant que le cartel n'intervienne, des montants *X* de travail et *Y* de sol coopéraient pour produire 100 millions de livres de café par an. Le cartel du café détermine, néanmoins, que la production la plus rentable est de 60 millions de livres et réduit donc la production annuelle à ce niveau. Il serait absurde, bien sûr, de continuer une production peu rentable de 100 millions de livres et d'en brûler 40 millions. Mais que faire maintenant du surplus de sol et de travail ? Ceux-ci vont se redistribuer vers, disons, la production de 10 millions de livres de caoutchouc, 50 000 heures de services comme guide dans la jungle, etc. Qui pourrait dire que la seconde structure de production, la seconde allocation des facteurs, est moins « juste » que la première ? En fait, nous pouvons dire qu'elle est *plus* juste, car la nouvelle allocation des facteurs sera plus rentable, et donc plus *productrice de valeur*, pour les consommateurs. Au sens de la valeur, donc, la production totale a *augmenté* et non diminué. Il est clair que nous ne pouvons pas dire que la production, au total, a été *limitée*, car la création de biens autres que le café a augmenté, et que la seule comparaison qui puisse être faite, entre la baisse d'un bien et la croissance d'un autre, doit l'être en termes généraux d'évaluation. En fait, la réaffectation des facteurs vers le caoutchouc et les guides de jungle ne *limite* pas plus la production de café qu'une réaffectation préalable des facteurs vers le café n'*avait limité* auparavant la production de biens existants autrefois.

L'intégralité du concept de « limitation de la production » est donc une erreur quand on l'applique au marché libre. Dans le monde réel où les ressources sont rares par rapport aux fins possibles, toute production implique un choix et une allocation des facteurs afin de servir les fins jugées avoir le plus de valeur. En bref, la production de tout bien est nécessairement toujours « limitée ». Une telle « limitation » est la simple conséquence de la rareté universelle des facteurs et de l'utilité marginale décroissante de tout produit. Il est alors tout bonnement absurde de parler de « limitation ».⁶

Nous ne pouvons pas, dès lors, dire qu'un cartel a « limité la production ». Après que la dernière allocation a éliminé l'erreur du producteur, l'action du cartel consistera en une maximisation des revenus des producteurs au service des consommateurs, comme toutes les autres allocations du marché libre. C'est le résultat que les gens essaient d'atteindre sur le marché, en accord avec leur talent d'entrepreneurs prévoyant le futur, et c'est la seule situation dans laquelle l'homme en tant que consommateur est en harmonie avec l'homme en tant que producteur.

De notre analyse s'ensuit que la production originelle de 100 millions de livres de la part des producteurs était une erreur malheureuse, corrigée plus tard par ces derniers. Au lieu d'être une limitation vicieuse de la production au détriment des consommateurs, la réduction de la production de café était, au contraire, la correction d'une erreur antérieure. Comme seul le marché libre peut allouer des ressources pour servir le consommateur, en accord avec le caractère profitable au sens monétaire, il faut considérer que dans la situation préalable, « trop » de café et

⁶ Comme le dit le Professeur Mises :

« Le fait que la production d'un bien p n'est pas plus grande qu'elle ne l'est réellement est dû à ce que les facteurs complémentaires de production requis pour une augmentation de la production sont employés pour la production d'autres biens...Les producteurs de p ne décident pas de limiter intentionnellement sa production. Le capital de chaque entrepreneur est limité et il l'emploie pour les projets qu'il espère être les plus ardemment demandés par le public, qui rapportent le plus grand profit. Un entrepreneur qui possède 100 unités de capital emploie, par exemple, 50 unités pour la production de p et 50 unités pour la production de q . Si les deux sont profitables, il est curieux de le blâmer pour ne pas avoir employé plus, par exemple 75 unités, dans la production de p . Il ne pourrait augmenter la production de p qu'en diminuant de manière correspondante celle de q . Mais en ce qui concerne q , la même critique pourrait être soulevée par les rouspéteurs. Si l'on reproche à l'entrepreneur de ne pas créer plus de p , on doit également lui reprocher de ne pas créer plus de q . Ce qui veut dire : on reproche à l'entrepreneur la rareté des facteurs de production et le fait que la Terre n'est pas un pays de Cocagne. » (Mises, *Planning for Freedom*, pp. 115–16)

« trop peu » de caoutchouc et de services de guide de jungle, etc., étaient produits. L'action du cartel, en réduisant la production du café et en étant à l'origine d'une augmentation de la production de caoutchouc et de services de guide de jungle, etc., a conduit à une *augmentation* du pouvoir des ressources productives à satisfaire les désirs du consommateur.

Si des adversaires des cartels ne sont pas d'accord avec ce verdict et croient que la structure *précédente* de production servait mieux le consommateur, il leur est toujours parfaitement possible de surenchérir sur le sol, le travail et les facteurs du capital afin de les détourner des agences de guides de jungle et des producteurs de caoutchouc, et d'entreprendre *eux-mêmes* la production prétendument « déficiente » de 40 millions de livres de café. Comme *ils* ne le font pas, ils ne sont pas en position d'attaquer les producteurs *existants* de café qui ne le font pas. Comme Mises l'a résumé :

Très certainement, ceux qui sont engagés dans la production d'acier ne sont pas responsable du fait que d'autres personnes ne sont pas entrées dans ce domaine de production [...] Si quelqu'un est à blâmer pour le fait que le nombre de personnes qui se sont engagées dans l'organisation civile de défense n'est pas plus grand, alors ce n'est pas celui qui s'est déjà engagé mais celui qui ne s'est pas engagé.⁷

La position des adversaires du cartel implique que quelqu'un d'*autre* produit trop d'un *autre* produit ; cependant ils n'offrent pas d'étalon en dehors de leurs propres jugements arbitraires pour juger *quelle* production est excessive.

Critiquer les propriétaires d'acier pour ne pas produire « assez » d'acier ou les exploitants de café pour ne pas produire « assez » de café implique également l'existence d'un système de castes, dans lequel une certaine caste est désignée de manière permanente pour produire de l'acier, une autre pour récolter le café, etc. Ce n'est que dans une société de castes qu'une telle critique a un sens. Or, le marché libre est le contraire du système de castes ; en effet, le choix entre les alternatives implique la mobilité entre les différents termes des alternatives, et cette mobilité vaut évidemment pour les entrepreneurs et ceux qui prêtent leur argent pour investir dans la production.

En outre, comme nous l'avons dit plus haut, la demande inélastique n'est que le résultat des choix du consommateur. Supposons, donc, que 100 millions de livres de café ont été produite et sont en stock, et qu'un groupe de producteurs décide conjointement qu'en brûler 40 millions conduira, par exemple, à doubler le prix de 1 grain [=0,065 gramme,

⁷ *Ibid*, p.115.

NdT] d'or par livre à 2 grains par livre, conduisant ainsi à un revenu total plus important. Ce serait impossible si les producteurs savaient qu'ils seraient confrontés à un boycott effectif du consommateur à des prix plus élevés. De plus, les consommateurs ont une autre méthode, *s'ils le veulent*, d'empêcher la destruction du bien. Plusieurs consommateurs, agissant individuellement ou ensemble, peuvent proposer d'acheter le café existant à *un prix plus élevé que le prix actuel*. Ils peuvent le faire en raison de leur désir de café ou à cause de leur consternation philanthropique vis-à-vis de la destruction d'un bien utile, ou encore à cause d'un mélange des deux motifs. En tout cas, s'ils le font, ils empêcheraient le cartel de producteurs de diminuer le stock offert sur le marché. Le boycott à un prix plus élevé et/ou l'offre plus grande à un prix plus bas changeraient la courbe de demande et la rendrait élastique au niveau actuel du stock, supprimant ainsi toute motivation, ou besoin, à la formation d'un cartel.

Considérer un cartel comme quelque chose d'immoral ou entravant une certaine souveraineté du consommateur est donc complètement injustifié. Et c'est vrai même dans le cas, apparemment le « pire », d'un cartel que nous pouvons supposer agir *uniquement* avec des buts de « limitation » et dans lequel, à la suite d'une erreur antérieure et de la nature périssable du produit, une destruction physique se produira. Si les consommateurs veulent véritablement empêcher cette action, il leur suffit de modifier leur demande pour ce produit, soit par un changement effectif de leur goût pour le café, soit en combinant boycott et philanthropie. Le fait qu'un tel développement n'ait pas lieu dans des circonstances données signifie que les producteurs maximisent encore leur revenu monétaire en étant au service du consommateur — par l'action d'un cartel comme par toute autre action. Certains lecteurs pourraient objecter que, en ayant des demandes plus élevées pour le stock existant, les consommateurs ne feraient que corrompre les producteurs, et que ceci constituerait une extorsion injustifiée de la part des producteurs. Mais cette objection ne peut être retenue. Les producteurs sont guidés par l'objectif de maximisation du revenu monétaire ; ils n'extorquent pas, mais produisent simplement là où les gains sont les plus élevés, grâce à des échanges conclus volontairement par les producteurs tout comme par les consommateurs. Il n'y a plus « d'extorsion » dans ce cas que lorsqu'un travailleur part d'un emploi peu payé pour un emploi plus lucratif, ou quand un entrepreneur investit dans ce qu'il croit être un projet plus rentable qu'un autre.

Il faut admettre que lorsqu'une erreur a été faite, comme dans la situation mentionnée ci-dessus, la conduite rationnelle n'est pas de se lamenter sur le passé, ni d'essayer de « récupérer » les coûts historiques,

mais de tirer le maximum (toutes choses égales par ailleurs, le plus d'argent) de la situation actuelle. Nous acceptons ceci quand des machines fabriquées autrefois ou d'autres biens du capital se trouvent confrontés à une baisse de la demande de leur produit. Dans le processus de production, comme nous l'avons vu, les énergies du travail fonctionnent avec les facteurs naturels et les facteurs produits pour arriver aux biens de consommation demandés avec le plus d'insistance. Comme les erreurs sont inévitables, ce processus conduit inévitablement à un montant considérable de biens du capital « inusités » à un instant donné. De même, la plupart de la terre originelle restera sans occupation parce que les forces du travail ont mieux à faire sur les autres terres. En bref, le café « inusité » est le résultat d'une erreur de prévision et ne doit pas être plus choquant ou répréhensible que les « possibilités non utilisées » des autres types de biens du capital.

Notre argument vaut tout aussi bien pour une entreprise unique produisant un produit unique avec une demande inélastique que pour un cartel d'entreprises. Une entreprise unique, avec une demande inélastique pour son produit, peut également détruire une partie de son stock après avoir commis une erreur de prévision. Notre critique de la doctrine lut-tant « contre le prix de monopole » et pour la souveraineté du consommateur s'applique également à un tel cas.

B. Cartels, fusions et compagnies commerciales

Un argument fréquent veut que l'action d'un cartel introduise une *collusion*. Car une entreprise seule peut arriver à un « prix de monopole » par ses capacités naturelles ou l'enthousiasme des consommateurs pour son produit, alors qu'un cartel de plusieurs entreprises suppose, prétend-on, « collusion » et « conspiration ». Ces expressions, néanmoins, ne sont que des termes émotifs destinés à amener une réponse défavorable. Ce qui se trouve en jeu ici est en fait une *coopération* afin d'accroître les revenus des producteurs. Car quelle est l'essence de l'action d'un cartel ? Les producteurs individuels se mettent d'accord pour mettre en commun leurs avoirs dans une organisation centralisée unique qui prend les décisions de production et de politique des prix pour tous les propriétaires, et qui ensuite leur distribue les gains monétaires. *Mais ce processus n'est-il pas le même que pour toute sorte de partenariat ou toute formation de compagnie commerciale ?* Que se passe-t-il quand un partenariat ou une compagnie sont créés ? Les individus se mettent d'accord pour mettre leurs avoirs en commun avec une gestion centralisée et une direction centralisée qui mène la politique pour les propriétaires et qui leur distribue les gains monétaires. Dans les deux cas, la mise en commun, les méthodes de direction et la distribution des gains se font en accord avec des règles acceptées par tous au départ. *Il n'y a*

donc pas de différence essentielle entre un cartel et une compagnie ou un partenariat ordinaire. On pourrait objecter que la compagnie ou le partenariat ordinaire ne concerne qu'une entreprise, alors que le cartel comporte toute une « industrie » (i.e. toutes les entreprises produisant un produit donné). Une telle distinction n'est cependant pas toujours valable. Plusieurs entreprises peuvent refuser d'entrer dans le cartel, alors que, d'un autre côté, une entreprise unique peut très bien être en situation de « monopole » pour la vente d'un de ses produits, et donc comprendre toute « l'industrie ».

La correspondance entre un partenariat de coopération ou une compagnie — qui ne sont généralement pas considérés comme des formations répréhensibles — et un cartel est accrue si nous considérons le cas de la *fusion* de plusieurs entreprises. Les fusions ont été dénoncées comme « monopolistiques », mais pas de façon aussi véhémement que l'ont été les cartels. Fusionner des entreprises met en commun leurs avoirs, et les propriétaires des entreprises individuelles deviennent alors des propriétaires partiels d'une seule entreprise. Ils devront se mettre d'accord sur les règles d'échange des actions des différentes compagnies. Si la fusion s'étend à toute l'industrie, alors la fusion n'est qu'une forme permanente de cartel. Or, la seule différence entre une fusion et la *formation initiale d'une compagnie unique* est que la fusion met en commun des avoirs sous forme de biens existants du capital, alors que la naissance initiale d'une compagnie met en commun des avoirs *monétaires*. Il est clair que, du point de vue économique, il y a peu de différences entre les deux. Une fusion est l'action d'individus avec une certaine quantité de biens du capital déjà produits, qui s'adaptent aux conditions présentes, et aux conditions qu'ils attendent du futur, en mettant en commun leurs avoirs. La formation d'une nouvelle compagnie est une adaptation aux conditions attendues du futur (avant qu'un investissement quelconque ait déjà été fait) par la mise en commun coopérative d'avoirs. La similitude essentielle réside dans la mise en commun volontaire des avoirs au sein d'une organisation plus centralisée en vue d'augmenter le revenu monétaire.

Les théoriciens qui attaquent les cartels et les monopoles ne voient pas l'identité des deux actions. Il en résulte qu'une fusion est considérée comme moins répréhensible qu'un cartel, et une compagnie unique bien moins menaçante qu'une fusion. Or, une fusion à l'échelle de l'industrie est, de fait, un cartel permanent, une combinaison permanente et un regroupement. D'un autre côté, un cartel qui maintient par accord volontaire l'identité séparée de chacune des entreprises est par nature un arrangement transitoire et éphémère qui, comme nous le verrons plus bas, tend généralement à éclater sur le marché. En réalité, dans plusieurs cas,

un cartel peut être considéré simplement comme un pas vers une tentative de fusion permanente. De plus une fusion et la formation initiale d'une compagnie ne sont pas essentiellement différentes, comme nous l'avons vu. La première est une adaptation de la taille et du nombre des entreprises au sein d'une industrie vis-à-vis des nouvelles conditions ou est une correction d'une précédente erreur de prévision. La deuxième est un essai partant de zéro de s'adapter aux conditions présentes et futures du marché.

C. Économie, technique, et taille de l'entreprise

Nous ne connaissons pas, et l'économie ne peut pas nous l'apprendre, la taille optimale d'une entreprise au sein d'une industrie donnée. La taille optimale dépend des conditions techniques concrètes de chaque situation, ainsi que de l'état de la demande des consommateurs vis-à-vis d'une offre donnée des divers facteurs de l'industrie en question et des autres industries. Toutes ces questions complexes entrent en jeu lors des décisions des producteurs, et finalement des consommateurs, concernant la taille des entreprises des différentes lignes de production. En liaison avec la demande des consommateurs et les coûts d'opportunité des divers facteurs, les propriétaires des facteurs et les entrepreneurs produiront dans les industries et les entreprises pour lesquelles ils maximisent leurs revenus ou leurs profits monétaires (les autres facteurs psychiques étant supposés égaux). Comme prévoir est la fonction des entrepreneurs, ceux qui réussissent minimiseront leurs erreurs et donc leurs pertes. Il en résulte que *toute situation sur le marché libre tendra à être la plus désirable pour satisfaire les demandes des consommateurs (en incluant ici les désirs non monétaires des producteurs)*.

Ni les économistes ni les ingénieurs ne peuvent décider de la taille la plus efficace pour une entreprise dans quelque situation que ce soit. Seuls les entrepreneurs eux-mêmes peuvent déterminer la taille qui sera la plus efficace, et il est, de la part des économistes ou d'un quelconque observateur extérieur, présomptueux et injustifié d'essayer de prescrire autre chose. Dans ce domaine comme dans d'autres, les désirs et les demandes des consommateurs sont « télégraphiés » au travers du système des prix, et la force résultante vers le maximum de revenu monétaire et de profit conduira toujours à une allocation et un établissement des prix optimaux. Il n'y a nul besoin des conseils extérieurs d'un économiste.

Il est clair que lorsque plusieurs milliers d'individus décident de *ne pas* produire et posséder eux-mêmes des usines d'acier, mais de mettre plutôt en commun leur capital dans une compagnie organisée — qui achètera les facteurs, investira, dirigera la production et vendra le produit, distribuant ultérieurement les gains monétaires entre les propriétaires — ils augmentent énormément leur efficacité. Comparée à la produc-

tion de centaines de petites usines, la quantité de production par facteur donné sera grandement accrue. La grande entreprise pourra acheter des machines fortement capitalisées et pourra financer une commercialisation et une distribution mieux organisées. Tout ceci est assez évident quand des milliers d'individus unissent leur capital pour créer une entreprise d'acier. Mais pourquoi ne serait-ce pas tout aussi vrai quand *plusieurs petites entreprises fusionnent en une grande compagnie* ?

On pourrait répondre qu'avec la fusion, particulièrement dans le cas d'un cartel, une action unie est menée non pour accroître l'efficacité mais seulement pour augmenter les revenus en limitant les ventes. Toutefois, il n'existe aucun moyen pour qu'un observateur extérieur puisse distinguer entre une opération « limitative » et une opération améliorant l'efficacité. Dans le premier cas nous ne devons pas penser à l'usine comme étant le seul facteur de production dont l'efficacité peut augmenter. La commercialisation, la publicité, etc., sont aussi des *facteurs de production* ; car la « production » n'est pas seulement la transformation physique d'un produit, mais consiste aussi à le transporter et à le mettre dans les mains de l'utilisateur. Cette dernière opération implique des dépenses afin d'informer l'utilisateur de l'existence et de la nature du produit et de le lui vendre. Comme un cartel est toujours uni pour la commercialisation, qui peut nier qu'il puisse rendre celle-ci plus efficace ? Comment, dès lors, séparer cette efficacité de l'aspect « limitatif » de l'opération ?⁸

En outre, les facteurs techniques de production ne peuvent pas être considérés dans le vide. La connaissance technique nous fournit toute une liste de choix alternatifs qui nous sont offerts. Mais aux questions cruciales — où investir ? combien ? quelle méthode choisir ? — seule l'économie peut répondre, par des considérations *financières*. Seul un marché conduit par la recherche de revenus monétaires et du profit permet de répondre à ces questions. Ainsi, comment un producteur décide-t-il, en creusant un tunnel de métro, le matériau à choisir pour sa construc-

⁸ Beaucoup d'erreurs auraient été évitées si les économistes avaient écouté les paroles d'Arthur Latham Perry :

« Chaque homme qui fournit un effort pour satisfaire le désir d'un autre, en espérant quelque chose en retour, est [...] un Producteur. Le mot latin *producere* veut dire *exposer quelque chose à la vente*. [...] Nous devons nous débarrasser dès le début de l'idée [...] que ce mot ne s'applique qu'aux formes *matérielles*, que cela signifie seulement *transformer* quelque chose. [...] La signification fondamentale du mot initial, en latin et en anglais, est un *effort par rapport à une vente*. Un produit est un service prêt à être rendu. Un producteur est quelqu'un qui a quelque chose de prêt à être vendu et qui le vend. » (Perry, *op. cit.*, pp. 165-66.)

tion ? D'un point de vue purement technique, le platine pourrait être le meilleur choix, le plus durable, etc. Cela veut-il dire qu'il devrait choisir le platine ? Il ne peut faire un choix parmi les différents facteurs de production, les méthodes, les biens à produire, etc., qu'en comparant les dépenses monétaires (qui sont égales aux revenus que ces facteurs pourraient rapporter ailleurs) aux revenus monétaires attendus de la production. Ce n'est qu'en maximisant les gains monétaires qu'il est possible d'allouer les facteurs au service des consommateurs ; autrement, et sur des bases purement techniques, rien n'empêcherait de construire des tunnels de métro en platine et de la largeur du continent. La seule raison pour laquelle ceci n'est pas fait dans les conditions actuelles est l'énorme « coût » monétaire représenté par le gaspillage provenant du détournement des facteurs et des ressources hors des utilisations les plus instamment réclamées par les consommateurs. Mais l'existence de cette demande alternative préférée — et donc le *fait même du gaspillage* — ne peut être trouvée qu'au travers d'un système de prix poussé par la recherche des revenus monétaires par les producteurs. Seule l'observation empirique du marché nous montre l'absurdité totale d'un tel métro transcontinental.

De plus, il n'y a pas d'unités physiques qui permettent de comparer les différents types de facteurs et produits physiques. Ainsi, supposons qu'un producteur essaie de déterminer l'utilisation la plus efficace de deux heures de son travail. Dans un instant romantique, il essaie de déterminer cette efficacité de manière pure, sans faire appel à de « sordides » considérations monétaires. Supposons qu'il soit confronté à trois possibilités techniques connues, résumées dans le tableau suivant :

<i>Facteurs</i>	<i>Produit</i>
<i>A</i>	
2 heures de travail	
5 livres d'argile	1 pot
1 heure d'étuve	
<i>B</i>	
2 heures de travail	
1 bloc de bois	1 pipe
1 heure d'étuve	
<i>C</i>	
2 heures de travail	
1 bloc de bois	1 modèle de bateau
1 heure d'étuve	

Parmi les possibilités, *A*, *B* ou *C* quelle est la plus efficace, la plus « utile » techniquement pour répartir son travail ? Il est clair que ce producteur « idéaliste », prêt au sacrifice, n'a pas de moyen de le savoir ! Il ne dispose pas de méthode rationnelle pour décider de produire ou non un pot, une pipe ou un bateau. Seul le producteur « égoïste », à la recherche d'argent, a un moyen de choisir. En essayant de maximiser le gain monétaire, le producteur compare les coûts monétaires (dépenses nécessaires) des différents facteurs avec le prix des produits. Considérant *A* et *B*, par exemple, si l'achat de l'argile et d'une heure d'étuve coûtent une once d'or, et que le pot peut être vendu à 2 onces d'or, son travail rapporterait une once d'or.* D'un autre côté, si le bois et une heure d'étuve coûtent 1,5 once d'or et que la pipe se vend à 4 onces d'or, il gagnerait 2,5 onces pour deux heures de travail et choisirait de fabriquer ce produit. Les prix du produit et des facteurs reflètent la demande du consommateur et les tentatives du producteur de gagner de l'argent à son service. La seule façon qui permette au producteur de déterminer quel produit fabriquer est de comparer les gains monétaires attendus. Si le bateau se vend à 5 onces d'or, il choisira le bateau plutôt que la pipe et ainsi satisfera la demande la plus urgente du consommateur, tout autant que son propre désir de revenu d'argent.

Il ne peut donc pas y avoir de séparation entre l'efficacité technique et les considérations financières. La seule façon qui nous permette de déterminer si un produit est plus demandé qu'un autre, ou si un processus est plus efficace qu'un autre, est au travers des actions concrètes du marché libre. Nous pouvons penser qu'il est évident, par exemple, que la taille optimale d'une usine d'acier est plus grande que celle d'un salon de coiffure. Mais nous le savons non comme économistes d'après un raisonnement praxéologique a priori, mais purement d'après les observations empiriques du marché libre. Il n'est pas possible aux économistes ou à d'autres observateurs extérieurs de fournir l'optimum technique d'une usine ou d'une entreprise. Seul le marché lui-même peut le faire. Et si cela est vrai en général, c'est également vrai pour les cas spécifiques des fusions et des cartels. L'impossibilité d'isoler un élément technique devient encore plus claire quand nous nous rappelons que le problème critique n'est pas la taille de l'*usine*, mais la taille de l'*entreprise*. Les deux ne sont pas du tout synonymes. Il est vrai que l'entreprise choisira l'usine de taille optimale quelle que soit l'échelle de ses opérations, et que, de plus, une usine de plus grande taille demandera, toutes choses égales par ailleurs, une entreprise de plus grande taille. Mais la liste de

* 1 once = 31,103 gr. Il s'agit d'une « once troy », unité de poids retenue pour les métaux précieux, plus lourde que la « once avoirdupois » (28,350 gr.). NdT.

ses décisions recouvre un champ plus vaste : combien investir, quel bien ou quels biens produire, etc. Une entreprise peut comprendre une ou plusieurs usines et un ou plusieurs produits et comprend toujours des moyens de commercialisation, une organisation financière, etc. qui ne sont pas pris en compte si l'on ne regarde que l'usine.⁹

Ces considérations, d'ailleurs, suffisent à réfuter la distinction très populaire entre la « production pour les besoins » et la « production pour le profit ». En premier lieu, *toute* production est faite pour des besoins ; sinon elle n'aurait pas lieu. Dans une économie de marché, cela signifie presque toujours des biens pour les besoins des *autres* — les consommateurs. Le profit ne peut se gagner qu'en servant les consommateurs avec des produits. D'un autre côté, il ne peut pas y avoir de production rationnelle, au-delà du niveau le plus primitif, qui repose sur des considérations techniques ou utilitaires détachées des gains monétaires.¹⁰

Il est important de comprendre ce que nous n'avons *pas* dit dans cette partie. Nous n'avons pas dit que les cartels seront toujours plus efficaces que les entreprises individuelles ou que les « grandes » entreprises seront toujours plus efficaces que les petites. Nos conclusions sont que l'économie ne peut porter que peu de jugements valides sur la taille optimale d'une entreprise, *si ce n'est que* le marché libre apporte une solution aussi proche que possible pour rendre service au maximum aux consommateurs, que nous considérons la taille d'une entreprise ou tout autre aspect de la production. Tous les problèmes concrets de celle-ci — la taille de l'entreprise, la taille de l'industrie, le lieu d'emplacement, les prix, la taille et la nature de la production, etc. — doivent être résolus par les entrepreneurs et non par les économistes.

Nous ne devons pas quitter le problème de la taille de l'entreprise sans étudier un souci courant de certains auteurs en économie : Que se passe-t-il si la courbe des coûts moyens d'une entreprise continue à bais-

⁹ R.H. Coase [prix Nobel d'économie, connu notamment pour son célèbre article « The Problem of Social Cost », NdT], dans un article lumineux, a souligné que l'étendue des transactions qui ont lieu *au sein* d'une entreprise ou *entre* des entreprises dépend de la différence entre les coûts nécessaires à l'établissement d'un mécanisme des prix et les coûts d'organisation d'une structure de production à l'intérieur d'une entreprise. Coase, « The Nature of the Firm », *loc. cit.*

¹⁰ Cette fausse distinction a été mise en circulation par Thorstein Veblen et a continué dans l'heureusement éphémère mouvement « technocratique » du début des années 1930. D'après son biographe, cette distinction était la clé de tous ses écrits. Cf. Joseph Dorfman [qui fut le directeur de thèse de Rothbard et à qui Rothbard a dédié, avec Mises, son *Histoire de la pensée économique*, NdT], *The Economic Mind in American Civilization* (New York : Viking Press, 1949), t. III, p. 438.

ser indéfiniment ? L'entreprise ne va-t-elle pas croître et devenir si grande qu'elle finira par constituer un « monopole » ? Beaucoup se lamentent sur le fait que la concurrence « disparaîtrait » dans une telle situation. L'accent mis sur ce problème vient principalement, cependant, de préoccupations vis-à-vis du cas de la « concurrence pure » qui, comme nous le verrons plus loin, est une invention impossible. Deuxièmement, il est évident qu'aucune entreprise n'a jamais été, et ne pourra jamais être, infiniment grande, de telle sorte que des obstacles — coûts croissants ou baissant moins rapidement — doivent arriver d'une façon ou d'une autre, et d'une manière qui compte, pour toute entreprise.¹¹ Troisièmement, si une entreprise, par sa plus grande efficacité, obtient un type de « monopole » dans son industrie, elle le fait clairement, dans les cas que nous considérons (diminution des coûts moyens) en baissant les prix et au bénéfice des consommateurs. Et si (comme tous les théoriciens qui attaquent le « monopole » le disent) ce qui est mauvais dans un « monopole » est précisément la *limitation* de la production et la *montée* des prix, il n'y a à l'évidence rien de mal à un « monopole » obtenu en suivant un chemin directement opposé.¹²

D. L'instabilité du cartel

L'analyse montre qu'un cartel est une forme intrinsèquement instable. Si la mise en commun des avoirs se révèle profitable à long terme pour chacun des membres du cartel, alors ils *fusionneront* formellement en une grande firme. Le cartel disparaît alors dans la fusion. D'un autre côté, si l'action conjointe ne se montre pas profitable pour un ou plusieurs membres, la ou les firmes non satisfaites se détacheront du cartel et, comme nous le verrons, une action indépendante de ce type détruit presque toujours le cartel. La forme du cartel, par conséquent, est destinée à être très évanescence et instable.

Si l'action conjointe est la méthode la plus efficace et la plus rentable pour chaque membre, une fusion se produit rapidement. Le fait même que chaque firme membre du cartel garde son indépendance signifie qu'un morcellement peut se produire à tout instant. Le cartel devra décider de la production totale et assigner des quotas à chacun des membres. Il est probable que cela conduise d'abord à de fortes chamailleries entre les firmes à propos des quotas, chacune essayant de recevoir la plus grande part de l'allocation. Quelle que soit la base sur laquelle repose l'attribution des quotas, elle sera arbitraire et sujette à des contestations

¹¹ Sur le manque d'attention accordée par les « orthodoxes » aux limitations des coûts, voir Robbins, « Remarks, etc. », *loc. cit.*

¹² Cf. Mises, *Human Action*, p. 367 [*L'Action humaine*, pp. 389-390].

de la part d'un ou de plusieurs membres.¹³ Dans une fusion, ou lors de la formation d'une société commerciale, les actionnaires forment une organisation prenant des décisions, par vote majoritaire. Dans le cas d'un cartel, cependant, des disputes surviennent parmi des entités possédées de façon *indépendante*.

Il est fortement probable que les producteurs les plus efficaces seront impatients lors d'une action conjointe imposée et qu'ils seront enclins à développer leurs affaires plutôt que de rester liés par des entraves et des quotas établis pour protéger leurs concurrents les moins capables. Il est clair que les entreprises les plus performantes seront celles qui briseront le cartel. Ce sera d'autant plus vrai à mesure que le temps passe et que les conditions changent par rapport à celles qui prévalaient à l'origine du cartel. Les quotas, les accords faits avec jalousie et qui semblaient auparavant convainçants à tous, apparaissent dès lors comme des restrictions intolérables aux firmes les plus efficaces. Le cartel s'effondre rapidement : tout d'abord une entreprise s'en détache, augmente sa production et baisse ses prix, puis les autres doivent suivre.

Si le cartel ne s'effondre pas de l'intérieur, il est encore plus probable qu'il s'effondre de l'extérieur. Dans la mesure où il a rapporté des profits de monopole inhabituels, des entreprises et des producteurs extérieurs entreront dans son domaine de production. En bref, des concurrents viendront pour tirer avantage des profits élevés. Mais une fois qu'un concurrent important arrive à défier le cartel, celui-ci est fini. En effet, comme les firmes du cartel ont une production limitée par les quotas, elles doivent observer le développement des nouveaux concurrents qui leur retirent des parts de marché à un taux s'accélégrant. Le résultat, c'est que le cartel doit se dissoudre sous la pression des nouveaux venus dans la concurrence.¹⁴

¹³ Comme le dit le professeur Benham :

« Les entreprises qui ont produit une part relativement importante de la production dans le passé demanderont la même part pour le futur. Les entreprises en expansion — grâce, par exemple, à une gestion plus efficace que les autres — demanderont une part plus grande que celle qu'ils ont obtenue dans le passé. Les entreprises avec une plus grande 'capacité' de production, mesurée par la taille de leur [...] usine demanderont une part plus grande en conséquence. » (Benham. *Economics*, [New York : Pitman Publishing Co., 1941] p. 232).

Sur les difficultés que rencontrent les cartels, voir aussi Bjarke Fog, « How Are Cartel Prices Determined? » *Journal of Industrial Economics* (novembre 1956), pp. 16–23 ; Donald Dewey, *Monopoly in Economics and Law* (Chicago : Rand McNally, 1959), pp. 14–24 ; et Wieser, *Social Economics*, p. 225.

¹⁴ Pour des exemples de cette instabilité dans l'histoire des cartels, voir Fairchild, Furniss et Buck, *Elementary Economics*, II, 54-55 ; Charles Norman Fay, *Too Much Government, Too Much Taxation* (New York : Doubleday, Page,

E. Cartels et libre concurrence

Il y a d'autres arguments que les adversaires des cartels utilisent pour dénoncer leur action. Une thèse affirme qu'il y a quelque chose de mauvais à ce que des entreprises auparavant en concurrence s'unissent en « restreignant la concurrence » ou en « restreignant l'échange ». Une telle restriction est supposée léser la liberté de choix du consommateur. Comme Hutt l'a dit dans l'article précité : « Les consommateurs ne sont libres [...] et la souveraineté du consommateur n'est réalisable que dans la mesure où le pouvoir de substitution existe ».

Mais c'est clairement une mauvaise compréhension de la signification du terme de « liberté ». Crusoë et Vendredi, marchandant sur une île déserte, ont une très faible *étendue* ou un très faible *pouvoir* de choix : leur pouvoir de substitution est limité. Pourtant, si aucun n'interfère avec la personne ou la propriété de l'autre, chacun est parfaitement *libre*. Soutenir le contraire consiste à faire sienne la confusion entre liberté et abondance ou étendue de choix. *Aucun producteur individuel n'est ou ne peut être responsable du pouvoir de substitution des autres*. Aucun planteur de café ou producteur d'acier, qu'il agisse seul ou avec d'autres, n'est responsable envers quiconque s'il choisit de ne pas produire plus. Si le professeur X ou le consommateur Y pense qu'il n'y a pas assez de producteurs de café ou qu'ils ne produisent pas assez, ces critiques sont libres d'entrer dans le commerce du café ou de l'acier pour augmenter à la fois le nombre des concurrents et la quantité des biens produits.

Si la demande du consommateur avait véritablement justifié plus de concurrents, ou une plus grande production, ou une plus grande variété de produits, les entrepreneurs auraient saisi l'occasion de faire des profits en satisfaisant cette demande. Le fait qu'il n'en soit pas ainsi dans tous ces cas démontre qu'une telle demande insatisfaite n'existe pas. Mais si cela est vrai, il s'ensuit qu'*aucune action humaine ne peut améliorer la satisfaction de la demande du consommateur plus que ne le fait le marché libre*. La mauvaise confusion entre liberté et abondance de biens repose sur l'incapacité de distinguer entre les *conditions issues de la nature* et les *actions humaines destinées à transformer la nature*. Dans un état de nature primitive, il n'y a pas d'abondance : en fait, il y a peu de biens, pour peu qu'il y en ait. Crusoë est *totalelement libre*, mais est pourtant au bord de la famine. Bien sûr, il serait plus plaisant pour tout le monde que les conditions données par la nature soient bien plus abondantes, mais il ne s'agit que de rêves vains. Car, vis-à-vis de la nature,

1923), p. 41 et *Big Business and Government* (New York : Doubleday, Page, 1912) ; A.D.H. Kaplan, *Big Enterprise in a Competitive System* (Washington : Brookings Institute, 1954), pp.11-12.

ceci est le meilleur de tous les mondes *possibles*, parce que c'est le *seul* monde possible. La condition de l'Homme sur Terre est de travailler dans les conditions naturelles existantes et de les améliorer par l'action humaine. *C'est un reflet de la nature, pas du marché libre, si chacun est « libre de périr ».*

L'économie démontre que les individus qui établissent des relations mutuelles sur un marché libre dans une société libre — et n'établissent *que* ce type de relations — peuvent obtenir l'abondance pour eux et pour toute la société. (« Libre », comme toujours dans ce livre, est pris dans le sens interpersonnel de ne pas être agressé par d'autres personnes). Parler de liberté comme si elle équivalait à l'abondance obscurcit la compréhension de ces vérités.

Le marché libre, dans le monde de la production, peut être appelé « concurrence libre » ou « entrée libre », et signifie que, dans une société libre, chacun est libre d'entreprendre et de produire dans le domaine qu'il choisit. « La libre concurrence » est l'application de la liberté dans la sphère de la production : la liberté d'acheter, de vendre et de transformer sa propriété sans interférence violente d'une puissance externe.

Nous avons vu plus haut que la satisfaction du consommateur, dans un régime de concurrence libre, tendra à tout instant vers le maximum possible, étant données les conditions naturelles. Ceux qui feront les meilleures prévisions tendront à émerger en tant qu'entrepreneurs dominants, et si quelqu'un voit passer une occasion, il est libre de tirer avantage de sa meilleure prévision. Le régime qui tend à maximiser la satisfaction du consommateur n'est donc pas celui de la « concurrence pure », ni de la « concurrence parfaite », ni de la « concurrence sans cartel »¹⁵, ni de quelque chose d'autre que la simple *liberté économique*.

Certains critiques affirment qu'il n'existe pas de libre entrée « réelle » ou de libre concurrence « réelle » sur un marché libre. Car comment peut-on faire concurrence ou faire son entrée dans un domaine où d'énormes sommes d'argent sont nécessaires pour investir dans des usines ou des firmes efficaces ? Il est facile « d'entrer » dans « l'industrie » du colportage avec charrette à bras parce que peu de capital est nécessaire, mais il est presque impossible de créer une nouvelle entreprise automobile, avec ses lourds besoins en capital.

Cet argument n'est rien d'autre qu'une variante de la confusion répandue entre liberté et abondance. Dans ce cas, l'abondance se réfère au capital monétaire qu'un homme a été capable d'amasser. Chaque homme est tout à fait libre de devenir un joueur de base-ball. Mais cette liberté n'implique pas qu'il sera un aussi bon joueur qu'un autre. L'étendue ou

¹⁵ Ces termes seront expliqués plus loin.

le pouvoir d'action d'un homme, qui dépend de ses facultés et de la valeur d'échange de ce qu'il possède, est quelque chose de totalement distinct de sa liberté. Comme nous l'avons dit, une société libre conduira à long terme à l'abondance générale et représente la condition nécessaire de cette abondance. Mais société libre et abondance doivent rester des concepts distincts et ne pas être confondus dans des expressions comme la « liberté réelle » ou la « véritable liberté ». Ainsi, le fait que chacun soit *libre* d'entrer dans une industrie ne veut pas dire que chacun est *capable* de le faire, que ce soit en raison de capacités personnelles ou de capital monétaire. Pour des industries qui réclament plus de capital, moins de personnes seront capables de tirer avantage de leur liberté de créer une nouvelle entreprise, que pour des industries demandant moins de capital, tout comme il y aura moins de travailleurs capables de tirer avantage de leur liberté d'entrer dans une profession hautement qualifiée que pour occuper une position subalterne. Il n'y a aucun mystère dans les deux cas.

En fait, l'incapacité est bien plus importante pour le marché du travail que pour la concurrence commerciale. Les constructions modernes que sont les sociétés commerciales ne sont-elle pas en fait le moyen de réunir le capital de nombreuses personnes de plus ou moins grande fortune ? La « difficulté » d'investir dans une nouvelle entreprise automobile devrait être considérée d'après les quelque cinquante dollars nécessaires pour acheter une action, et non d'après les centaines de millions de dollars nécessaires à l'investissement total. Cependant, si le capital peut être réuni à partir des plus petites sommes, l'aptitude au travail ne peut pas être mise en commun.

Parfois l'argumentation atteint des sommets d'absurdité. On affirme souvent, par exemple, que les entreprises sont si grandes dans le monde moderne que des « nouveaux » ne « peuvent pas » faire concurrence à l'industrie en place, ou même y entrer, parce qu'ils ne peuvent pas lever le capital. Ces critiques ne semblent pas voir que le capital total des individus et leur richesse ont monté avec l'augmentation du montant nécessaire pour créer une nouvelle entreprise. En fait, il s'agit des deux faces d'une même pièce. Il n'y a pas de raison de penser qu'il était plus facile de réunir le capital pour ouvrir une boutique de vente au détail il y a plusieurs siècles que de réunir le capital pour une firme automobile de nos jours. S'il y a assez de capital pour financer les grandes entreprises qui existent aujourd'hui, il y a assez de capital pour en financer une de plus. En fait le capital pourrait être retiré des grandes firmes existantes et déplacé vers les nouvelles si cela était nécessaire. Bien sûr, si les nouvelles entreprises se révèlent ne pas être profitables et donc ne pas rendre de services aux consommateurs, il est facile de comprendre pourquoi les

gens sont peu enclins à s'embarquer dans une telle aventure dans un marché libre.

Personne ne devrait être surpris de l'inégalité des capacités ou des revenus monétaires sur le marché libre. Comme nous l'avons vu plus haut, les hommes ne sont pas « égaux » pour leurs goûts, leurs intérêts, leurs talents ou leur lieu de résidence. Les ressources ne sont pas distribuées « également » sur la Terre.¹⁶ Cette inégalité ou diversité des aptitudes et de la distribution des ressources assurent l'inégalité des revenus sur le marché libre. Et, comme les avoirs monétaires de quelqu'un proviennent de ses aptitudes et de celles de ses ancêtres à servir les consommateurs sur le marché, il n'est pas surprenant qu'il y ait aussi une inégalité de *richesse* monétaire.

Le terme de « concurrence libre » se révélera dès lors trompeur à moins de l'interpréter comme signifiant libre action, c'est-à-dire liberté de faire ou non concurrence selon le désir des individus.

A la suite de l'exposé précédant, il devrait être clair qu'il n'y a rien de particulièrement répréhensible ou de destructeur de la liberté du consommateur dans l'établissement d'un « prix de monopole » ou d'une action via un cartel. L'action d'un cartel, si elle est volontaire, ne peut pas faire de mal à la liberté de concurrence et, si elle se révèle profitable, *bénéficie* au consommateur plus qu'elle ne le blesse. Elle est parfaitement en accord avec une société libre, avec la souveraineté de l'individu sur lui-même, et avec le fait de gagner de l'argent en servant le consommateur.

Comme Benjamin R. Tucker l'a brillamment conclu en traitant du problème des cartels et de la concurrence :

Le droit de coopérer est tout aussi indiscutable que le droit de faire concurrence. Le droit de faire concurrence implique le droit de s'abstenir de la concurrence ; la coopération est souvent une méthode de concurrence, et la concurrence est toujours, au sens le plus large, une méthode de coopération [...] chacune est une pratique légitime, disciplinée et non invasive de la volonté individuelle sous le régime social d'une égale liberté. [...]

A la lumière de ces propositions irréfutables, le trust, comme toute autre combinaison industrielle conduisant à ne faire collectivement que ce que chaque membre de la coalition peut faire individuellement est, en soi, une institution irréprochable. Attaquer, contrôler ou interdire cette forme de coopération est une

¹⁶ Il est clair que le terme « égal » ne peut pas être employé ici. Que peut donc vouloir dire que l'aptitude de l'avocat Jones est égale à celle de l'enseignant Smith.

absurdité. C'est une absurdité parce que cela prouve trop. *Le trust n'est un rejet de la concurrence que dans la mesure où la concurrence est un rejet de la concurrence.* Le trust ne nie la concurrence qu'en produisant ou en vendant moins cher que ceux qui sont hors du trust. Mais alors tout concurrent individuel qui connaît le succès est aussi un adversaire de la concurrence. [...] Le fait est qu'il y a un rejet de la concurrence qui est le droit de tous, et un rejet de la concurrence qui n'est le droit de personne. Nous tous, à l'intérieur ou à l'extérieur du trust, avons le droit de rejeter la concurrence en refusant de faire concurrence, mais personne d'entre nous, qu'il soit membre ou non du trust, n'a le droit de rejeter la concurrence par un décret arbitraire, en interférant avec l'effort volontaire, par la suppression forcée de l'initiative.¹⁷

Ce qui ne veut pas dire, bien sûr, que la coopération, ou la combinaison, soit nécessairement « meilleure » que la concurrence entre entreprises. Nous concluons seulement que l'étendue respective des domaines dans ou entre les entreprises sur le marché libre sera précisément la proportion la plus susceptible de conduire à la fois au bien-être des consommateurs et des producteurs. Ceci équivaut à notre précédente conclusion selon laquelle la taille d'une entreprise tendra à s'établir au niveau pour laquelle elle rend le plus de service au consommateur.¹⁸

¹⁷ D'après son discours devant la *Civic Federation Conference on Trusts*, tenue à Chicago du 13 au 16 septembre 1899, *Chicago Conference on Trusts* (Chicago, 1900), pp. 253–254, repris dans Benjamin R. Tucker, *Individual Liberty* (New York : Vanguard Press, 1926), pp. 248–257. Un avocat a dit de cette conférence : « Le contrôle des prix ne peut être rendu permanent que par une supériorité des méthodes de fabrication qui défie avec succès toute concurrence. Tout prix établi par une combinaison qui permet aux concurrents de faire un profit raisonnable encouragera vite une telle concurrence, conduisant à une baisse des prix. » Azel F. Hatch, *Chicago Conference*, p. 70. Voir aussi l'excellent article de A. Leo Weil, *ibid*, pp. 7796 ainsi que : W.P. Potter, *ibid*, pp.299–305 ; F.B. Thurber, *ibid*, pp. 124–136; Horatio W. Seymour, *ibid*, pp. 188–193 ; J. Sterling Morton, *ibid*, pp. 225–230.

¹⁸ Notre raisonnement implique-t-il, comme l'en a accusé Dorfman (J. Dorfman, op. cit. III, p. 247) que « quelle que soit la situation, elle est juste » ? Nous ne pouvons pas entrer à ce sujet dans une analyse des rapports entre l'économie et l'éthique, mais nous pouvons dire rapidement que notre réponse, concernant le marché libre, est un oui conditionnel. Plus précisément, nous pouvons dire que : *étant données les fins* sur les échelles de valeurs des individus, révélées par

F. Le problème d'un grand cartel

Le mythe du cartel malfaisant a été grandement promu par l'image cauchemardesque du « grand cartel unique ». « Tout cela est bien beau », dira-t-on, « mais supposons que toutes les entreprises d'un pays se réunissent en un Grand Cartel Unique. Qu'en est-il alors de cette horreur ? »

La réponse peut être trouvée au chapitre 9 [section 3.E.] de cet ouvrage, où nous avons vu que le marché libre place des limites finies à la taille de la firme, qui sont les limites *permettant le calcul* sur le marché. Afin de calculer les profits et les pertes de chaque branche, une firme doit être capable de rattacher ses opérations internes à *des marchés externes* pour *chacun* des différents facteurs et des produits intermédiaires. Si l'un de ces marchés externes disparaît, parce que tous sont absorbés à l'*intérieur* d'une seule entreprise, la possibilité de calcul disparaît et la firme n'a plus le moyen d'allouer rationnellement les facteurs vers ce marché spécifique. Plus ces limites de taille sont dépassées, plus grande devient la sphère d'irrationalité et plus difficile il se fait d'éviter les pertes. Un grand cartel ne sera pas capable d'allouer rationnellement les biens de production et ne pourra donc pas éviter de sérieuses pertes. Par conséquent, ce grand cartel ne pourra jamais s'établir vraiment, et si une tentative était faite, il se briserait rapidement en mille morceaux.

Dans la sphère de production, le socialisme est équivalent à un Grand Cartel Unique, contrôlé et organisé de manière obligatoire par l'État.¹⁹ Ceux qui défendent la « planification centralisée » socialiste comme la plus efficace des méthodes de production pour répondre aux désirs du consommateur doivent répondre à cette question : si la planification centralisée est véritablement plus efficace, pourquoi ne s'est-elle pas établie sur le marché libre, sous l'action d'individus à la recherche de profits ? Le fait qu'un Grand Cartel Unique ne se soit jamais formé volontairement et qu'il nécessite la puissance de coercition de l'Etat pour être créé

leurs actions réelles, le maximum de satisfaction de ces fins pour chacun est atteint uniquement sur le marché libre. Que les individus aient de fins « convenables » ou non est une tout autre question qui ne peut pas être tranchée par l'économiste.

¹⁹ Si tous les facteurs et toutes les ressources sont absolument *contrôlés* par l'Etat, il n'est pas très important de savoir si, légalement, ils sont *propriété* de l'Etat. Car la propriété comporte l'idée de contrôle et si le propriétaire nominal est privé de contrôle, c'est le contrôleur qui est le véritable propriétaire de la ressource.

démontre qu'il ne peut pas être la méthode la plus efficace pour satisfaire les désirs du consommateur.²⁰

Supposons un instant que le Grand Cartel Unique puisse s'établir sur le marché libre et qu'il n'y ait pas de problème de calcul. Quelles en seraient les conséquences économiques ? Le cartel sera-t-il capable « d'exploiter » quelqu'un ? En premier lieu, les consommateurs ne pourront pas être « exploités ». Car les courbes de demande des consommateurs seront encore élastiques ou inélastiques, selon le cas. Comme, ainsi que nous le verrons plus loin, les courbes de demande des consommateurs sont toujours, pour une firme, élastique au-dessus du prix d'équilibre du marché libre, il s'ensuit que le cartel ne sera pas capable d'augmenter ses prix ou de soutirer plus d'argent au consommateur.

Qu'en est-il des facteurs ? *Leurs* propriétaires ne pourraient-ils pas être exploités par le cartel ? En premier lieu, le cartel universel, pour être efficace, doit inclure tous les propriétaires terriens. Sinon, tous les gains qu'ils pourraient obtenir pourraient être imputés à la terre. Pour le dire dans la version la plus forte, un cartel universel de toute la terre *et* de tous les biens du capital pourrait-il « exploiter » les travailleurs en les payant systématiquement moins que la valeur marginale actualisée de leur production ? Les membres du cartel ne pourraient-ils pas se mettre d'accord pour payer une très faible somme à ces travailleurs ? Si cela se produisait, toutefois, de grandes occasions se présenteraient aux entrepreneurs soit pour surgir hors du cartel, soit pour en sortir, afin de réaliser des profits en embauchant des travailleurs à des salaires plus élevés. Cette concurrence aurait pour double effet de (a) briser le cartel universel et (b) de tendre à rendre aux travailleurs leur produit marginal. Tant que la concurrence est libre, à l'abri des restrictions gouvernementales, aucun cartel universel ne peut exploiter le travail ni rester longtemps universel.²¹

3. L'illusion du prix de monopole

Nous avons à présent établi qu'il n'y a rien de « mal » dans un prix de monopole, qu'il soit institué par une entreprise unique ou par un cartel. En fait, le prix établi sur le marché libre (non entravé par la violence ou la menace de violence), quel qu'il soit, sera le « meilleur » prix. Nous avons aussi montré qu'il était impossible de séparer les motifs « mono-

²⁰ A notre connaissance, le seul auteur qui examine un Grand Cartel Unique (volontaire) comme idéal potentiel est Heath, *Citadel, Market, and Altar* (Baltimore : Science of Social Foundation, 1957), pp. 184–187.

²¹ Cf. Mises. *Human Action*, p. 592 [*L'Action humaine*, pp. 624–625].

polistiques » des considérations d'efficacité dans les actions d'un cartel, ou de séparer la technique de la rentabilité en général. Et nous avons vu la grande instabilité du cartel.

Dans cette partie, nous étudierons un problème supplémentaire : étant donné qu'il n'y a rien de « mal » dans un prix de monopole, jusqu'à quel point peut-on retenir le concept même de « prix de monopole » sur le marché libre ? Peut-il être simplement distingué du « prix concurrentiel », supposé être son contraire absolu ? Pour répondre à cette question, nous devons examiner ce qui constitue la théorie du prix de monopole.

A. Définitions du monopole

Avant d'étudier la théorie du prix de monopole, nous devons commencer par définir le *monopole*. Bien que les problèmes de monopole occupent une place énorme dans la littérature économique, il n'existe que peu ou pas de définitions claires.²² Il y a en fait à ce propos une grande imprécision et une grande confusion. Très peu d'économistes ont formulé une définition cohérente et sensée du monopole.

Un exemple courant de définition confuse est le suivant : « Il y a monopole quand une entreprise contrôle son prix. » Cette définition est un mélange de confusion et d'absurdité. En premier lieu, il n'existe pas sur le marché libre de « contrôle » du prix lors d'un échange : dans tout échange, les deux parties se mettent d'accord *volontairement* sur le prix de vente. Aucun « contrôle » n'est exercé par l'une des deux parties. Le seul contrôle est celui qu'exerce chacun sur ses *propres* actions — qui découlent de la souveraineté sur sa personne — et par conséquent chacun est à même de contrôler sa propre décision de participer ou non à l'échange, pour tout prix hypothétique. Il n'y a pas de contrôle direct du prix parce que le prix est un phénomène *mutuel*. D'un autre côté, chacun exerce un contrôle *absolu* sur sa propre action et donc sur le prix qu'il *essaiera* d'établir pour tout bien. Tout homme peut vendre au prix qu'il veut toute quantité de biens : la question est de savoir s'il pourra trouver des acheteurs à ce prix. De même, bien sûr, tout acheteur peut choisir le prix auquel il acceptera d'acheter un bien donné : la question est de savoir s'il trouvera un vendeur à ce prix. C'est en fait ce processus d'offres et de demandes mutuelles qui produit les prix quotidiens du marché.

Il y a cependant une idée bien trop répandue qui dit que si nous comparons, par exemple, Henry Ford et un petit cultivateur de blé, les deux

²² La même confusion existe dans les lois traitant du monopole. Malgré les mises en garde constitutionnelles contre l'emploi de termes vagues, le « Sherman Anti-Trust Act » interdit les actions « monopolistiques » sans définir une fois le concept. A ce jour, il n'y a pas eu de décision législative claire concernant ce qui constitue une action monopolistique illégale.

diffèrent grandement par leurs pouvoirs de contrôle respectifs. On croit que le cultivateur trouve son prix « donné » par le marché, alors que Ford peut « établir son propre » prix. Le petit cultivateur est prétendument soumis aux forces impersonnelles du marché, et donc au final du consommateur, alors que Ford est, pour une plus ou moins grande part, maître de son propre destin, pour ne pas dire le maître des consommateurs. De plus, on pense que le « pouvoir de monopole » de Ford provient du fait qu'il est « grand » par rapport au marché de l'automobile, alors que le cultivateur est un « concurrent pur » parce qu'il est « petit » par rapport à l'offre totale de blé. D'habitude, on ne considère pas Ford comme un monopoliste « absolu » mais comme quelqu'un qui possède un vague « degré de pouvoir monopolistique ».

Tout d'abord, il est complètement faux de dire que le cultivateur et Ford diffèrent par leur contrôle sur les prix. Les deux ont exactement le même degré de contrôle et d'absence de contrôle : les deux ont un *contrôle* absolu de la quantité qu'ils produisent et du prix qu'ils essaient d'atteindre²³ et une *absence de contrôle* absolue sur le prix et sur la quantité de la transaction qui aura finalement lieu. Le cultivateur est libre de demander le prix qu'il veut, tout comme l'est Ford, et est libre de chercher un acheteur à ce prix. Il n'est pas le moins du monde obligé de vendre ses produits sur des « marchés » organisés s'il peut obtenir mieux ailleurs. Dans une société de marché libre, tout producteur de tout produit est libre de produire autant qu'il le veut, à partir de tout ce qu'il possède ou peut acheter, et est libre d'essayer de le vendre à tout prix qu'il peut obtenir, à toute personne qu'il peut trouver.²⁴ Naturellement, tout vendeur, comme nous l'avons répété plusieurs fois, cherchera à vendre sa production au plus haut prix possible. De même chaque acheteur essaiera d'acheter des biens aux prix les plus bas. C'est précisément l'interaction volontaire de ces acheteurs et de ces vendeurs qui établit la structure totale de l'offre et de la demande pour des biens de consommation et pour des biens de production. Accuser Ford, une station hydraulique ou tout autre producteur de « faire payer aussi cher que le commerce peut le supporter » et de prendre ceci comme un signe de monopole est un pur non-sens, car c'est précisément l'action de tous dans l'économie : le petit producteur de blé, l'ouvrier, le propriétaire foncier, etc. « Faire payer aussi cher que le commerce peut le supporter » est tout simplement une expression émotive pour dire qu'on essaie de faire payer aussi cher qu'on le peut librement.

²³ Nous ne prenons pas en compte ici, bien entendu, les incertitudes particulières de l'agriculture liées au climat, etc.

²⁴ Pour une discussion complémentaire, voir Murray N. Rothbard, « The Bogy of Administrated Prices » *The Freeman* (septembre 1959), pp. 39–41.

Qui « fixe » le prix dans tout échange est une question technique complètement dérisoire et sans importance — une question de commodité institutionnelle plutôt que d'analyse économique. Le fait que Macy's affiche ses prix chaque jour ne veut pas dire Macy's a une sorte de « contrôle » mystérieux de ses prix par rapport au consommateur.²⁵ De même, le fait que les gros acheteurs industriels de matières premières publient souvent leurs propositions de prix ne signifie pas qu'ils exercent un type de contrôle supplémentaire par rapport au prix obtenu par les producteurs. Plutôt que d'être un moyen de contrôle, l'affichage fournit simplement l'information nécessaire à tous les acheteurs ou vendeurs potentiels. Le processus de la détermination des prix, à travers l'interaction des échelles de valeur, se produit exactement de la même façon quels que soient les détails concrets et les conditions institutionnelles des arrangements du marché.²⁶

Chaque producteur individuel est donc souverain pour ses propres actions : il est libre d'acheter, de produire et de vendre ce qu'il veut et à qui voudra bien acheter. Le cultivateur n'est pas obligé de vendre sur un marché donné ou à une compagnie donnée, pas plus que Ford n'est obligé de vendre à John Brown s'il ne veut pas le faire (par exemple parce qu'il peut obtenir un meilleur prix ailleurs). Mais, comme nous l'avons vu, pour autant que le producteur souhaite maximiser son revenu monétaire, il se soumet lui-même au contrôle des consommateurs et adapte sa production en conséquence. Ceci est vrai pour le cultivateur, pour Ford et pour tout le monde dans l'économie entière — propriétaire terrien, ouvrier, producteur de services, etc. Ford, dès lors, n'a pas plus de « contrôle » sur le consommateur que n'en a le cultivateur.

Une objection courante est celle-ci : Ford est capable d'acquérir un « pouvoir de monopole » ou un « pouvoir monopolistique » parce que son produit a une marque déposée reconnue, ce dont ne bénéficie pas le cultivateur. Cependant, il s'agit d'un cas où l'on met la charrue avant les bœufs. La marque déposée et la connaissance générale de cette marque sont issues du désir du consommateur envers le produit associé à la marque : elles sont donc le *résultat* de la demande des consommateurs plutôt

²⁵ Au contraire, les consommateurs contrôlent Macy's pour autant que le magasin souhaite un revenu monétaire. Cf. John W. Scotville et Noel Sargent eds., *Fact and Fancy in the T.N.E.C. Monographs* (New York : National Association of Manufacturers, 1942), p. 312.

²⁶ Une raison souvent énoncée pour attribuer un « contrôle des prix » à Ford et pas aux petits producteurs de blé est le fait que Ford est si grand que ses actions affectent le prix du marché de son produit, alors que le cultivateur est si petit que ses actions n'affectent pas le prix. A ce sujet, voir la critique ci-dessous des théories de la « concurrence monopolistique ».

qu'un moyen préexistant pour obtenir un « pouvoir monopolistique » sur les consommateurs. En fait, le cultivateur Hiram Jones est parfaitement libre d'inscrire la marque « Blé de Hiram Jones » sur son produit puis d'essayer de le vendre sur le marché. Qu'il ne le fasse pas signifie que ce ne serait pas rentable pour son produit dans les conditions concrètes du marché. Le point capital est que dans certains cas les consommateurs et les entrepreneurs d'un ordre moins élevé considèrent chaque marque individuelle comme représentant un produit *unique*, alors que dans d'autres cas les acheteurs considèrent la production d'une entreprise — un producteur propriétaire ou un ensemble de producteurs agissant ensemble — comme ayant une valeur d'usage identique à celle des produits des autres entreprises. La situation dépend entièrement des évaluations des acheteurs pour chaque cas concret.

Nous analyserons plus loin dans ce chapitre et avec de plus grands détails le tissu embrouillé des erreurs contenues dans les diverses théories de la « concurrence monopolistique ». Pour l'instant nous essayons d'arriver à une définition du monopole *en soi*. Pour ceci il y a trois définitions cohérentes possibles du monopole. L'une découle des racines linguistiques du terme : *monos* (seul) et *polein* (vendre) et le définit comme *le seul vendeur d'un bien donné* (définition 1). Il s'agit certainement d'une définition légitime mais qui est extraordinairement large. Elle veut dire que le producteur et vendeur individuel sont des « monopoles » à chaque fois qu'il existe une différenciation quelconque entre les produits individuels. John Jones, avocat, a le « monopole » des conseils légaux de John Jones ; Tom Williams, médecin, a le monopole de ses services médicaux uniques, etc. Le propriétaire de l'Empire State Building a le monopole des services de location de son bâtiment. Cette définition, par conséquent, catalogue toutes les distinctions faites par les consommateurs entre les produits individuels comme établissant des « monopoles ».

On doit se rappeler que seuls les *consommateurs* peuvent décider si deux marchandises offertes sur le marché représentent un seul bien ou deux biens distincts. Ce problème ne peut pas être résolu par l'inspection physique du produit. La nature des éléments physiques constitutifs du bien peut ne représenter qu'une seule des ses propriétés : dans la plupart des cas, une marque, la « bonne réputation » d'une entreprise particulière, ou une atmosphère plus plaisante dans le magasin différencieront le produit de ses rivaux aux yeux de beaucoup de ses consommateurs. Les produits deviennent alors des *biens différents* pour le consommateur. Personne — et encore moins les économistes — ne peut jamais être certain de savoir à l'avance si une marchandise vendue par A sera considé-

rée sur le marché comme homogène avec le même bien physique vendu par *B.*^{27,28}

²⁷ L'économie a souvent supposé, par exemple, que les consommateurs qui paient un prix plus élevé pour le même bien dans un magasin avec une atmosphère plus agréable agissaient de manière « irrationnelle ». En réalité, il n'en est rien, car les consommateurs n'achètent pas seulement une boîte de haricots, mais une boîte de haricots vendue dans un certain magasin par certains employés, et ces facteurs peuvent faire (ou ne pas faire) de différence pour eux. Les hommes d'affaires sont bien moins motivés par de telles considérations « non physiques » (bien que la bonne réputation affecte également leurs achats), *non pas* parce qu'ils sont « plus rationnels » que les consommateurs mais parce qu'ils ne se préoccupent pas, à l'inverse des consommateurs, de leurs *propres* échelles de valeur pour décider de leurs achats. Comme nous avons vu plus haut, les hommes d'affaires sont généralement purement motivés par le revenu attendu que les biens fourniront sur le marché. Pour un excellent traitement de la définition du « produit homogène » voir G. Warren Nutter, « The Plateau Demand Curve and Utility Theory » *Journal of Political Economy* (décembre 1955), pp. 526–528. Voir aussi Alex Hunter, « Product Differentiation and Welfare Economics » *Quarterly Journal of Economics* (novembre 1955), pp. 533–552.

²⁸ Le Professeur Lawrence Abbott, dans l'un des travaux théoriques remarquables de ces dernières années, démontre aussi qu'au fur et à mesure des progrès de la civilisation et de l'économie, les produits deviennent de plus en plus différenciés et de moins en moins homogènes. D'une part la différenciation est plus grande au niveau du consommateur qu'au niveau du producteur. L'économie en développement s'empare d'une part croissante des biens auparavant fabriqués par le consommateur lui-même : elle fournit donc plus de biens finis que de matières premières au consommateur par rapport à autrefois (du pain plutôt que de la farine, des pulls plutôt que des pelotes de laine, etc.). Ainsi, il y a une plus grande occasion de différenciation.

De plus, à l'accusation familière qui affirme que la publicité commerciale tend à créer plus de différenciation dans l'esprit du consommateur qu'il n'en existe « réellement », Abbott réplique de façon incisive que c'est le *contraire* qui est le plus probablement vrai et que la civilisation en marche accroît la perception et la distinction des différences de la part du consommateur, différences qu'il ignorait auparavant. Abbott écrit :

« [...] lorsque l'homme devient plus civilisé, il développe des pouvoirs de perception plus grands vis-à-vis des différences de qualité. L'homogénéité subjective peut exister alors même que l'homogénéité objective n'existe pas, parce que les acheteurs sont incapables ou n'ont envie ni de percevoir des différences entre des produits presque identiques ni de les distinguer.

Quand la société évolue et que l'éducation progresse, les gens apprennent à développer des pouvoirs plus vifs de distinction. Leurs désirs deviennent plus précis. Ils commencent [...] par exemple à développer une préférence non seulement pour le vin blanc mais pour le Chablis de 1948. [...] Les gens tendent

Dès lors, il est presque impossible d'utiliser la définition 1 du monopole de manière fructueuse. Car cette définition dépend de la façon de choisir un « bien homogène », ce qui ne peut jamais être décidé par un économiste. Qu'est-ce qui constitue une « marchandise homogène » (c'est-à-dire une industrie) — cravate et nœuds papillon, nœuds papillon seuls, nœuds papillon avec des pois, etc., ou nœuds papillon fabriqués par Jones ? Seuls les consommateurs décideront, et, en tant que consommateurs différents, ils décideront vraisemblablement différemment suivant les cas concrets. Utiliser la définition 1 se réduira donc probablement à la simple définition du monopole comme étant *la propriété exclusive par chacun de sa propre propriété* — ce qui, de manière absurde, ferait de tout un chacun un monopoleur !²⁹

généralement à sous-estimer l'importance de différences apparemment insignifiantes dans des domaines où ils ne sont pas des experts. Un non musicien peut ne pas vouloir concéder qu'il existe une différence de sonorité entre les pianos Steinway et Chickering, car il est incapable de la discerner. Quelqu'un qui ne joue pas au golf est plus à même qu'un joueur de golf de croire que les marques de balles sont toutes quasiment identiques. » Lawrence Abbott, *Quality and Competition* (New York : Columbia University Press, 1955), pp. 18–19 et chap. I.

Voir aussi, *ibid*, pp. 4546 et Edward Chamberlin, « Product Heterogeneity and Public Policy » dans *Towards a More General Theory of Value* (New York : Oxford University Press, 1957), p. 96.

²⁹ Curieusement, malgré toutes les pages de la littérature sur le monopole, très peu d'économistes se sont préoccupés de *définir* le monopole, et ces problèmes ont par conséquent été oubliés. Mme Robinson, au début de son fameux *Economics of Imperfect Competition*, a vu la difficulté puis esquisse la question dans le reste du livre. Elle admet qu'une analyse rigoureuse conduirait soit à définir le monopole comme le contrôle de tout producteur sur sa propre production, soit à accepter que le monopole ne peut tout simplement pas exister sur le marché libre. En effet, la concurrence existe entre tous les producteurs pour obtenir les dollars du consommateur, alors que très peu d'articles sont rigoureusement homogènes. Mme Robinson essaie alors d'éviter la question en revenant au « bon sens » et en parlant de monopole lorsqu'il y a un « écart marqué » entre le produit et les substituts que le consommateur peut acheter. Mais ça ne marche pas. L'économie, tout d'abord, ne peut pas établir de lois quantitatives : elle ne peut donc pas parler de la taille des écarts. Quand donc ceux-ci deviennent-ils « marqués » ? Ensuite, même si de telles « lois » avaient un sens, il n'y aurait pas de possibilité de mesurer les élasticités croisées des demandes, l'élasticité de substitution entre les produits, etc. Ces élasticités de substitution changent tout le temps, mais même si elles restaient constantes elles ne pourraient pas être mesurées avec succès, parce que les conditions de l'offre changent tout le temps. Il n'existe pas de laboratoire où les facteurs économiques pourraient être fixés. Après cette discussion Mme Robinson oublie pratiquement

La première définition est ainsi cohérente mais extrêmement peu appropriée. Son utilité est très limitée et le terme a acquis des connotations émotionnelles très fortes de l'usage passé de définitions assez différentes. Pour des raisons détaillées plus loin, le terme de « monopole » a des consonances sinistres et malfaisantes pour la plupart des gens. « Monopoleur » est généralement un mot insultant et l'appliquer à la grande majorité de la population au moins, peut-être à tous, aurait pour effet la confusion et même le ridicule.

La deuxième définition est liée à la première mais diffère de façon très importante. Elle est, en fait, la définition *originelle* du monopole et est responsable de ses connotations sinistres dans l'esprit du public. Tournons-nous vers son expression classique, énoncée par le grand juriste du dix-septième siècle, Lord Coke :

Un monopole est une institution ou une concession accordée par le Roi, par son octroi, son autorité ou autre, à toute personne, corps politique ou corporation, pour qu'ils soient *seuls* à acheter, vendre, fabriquer, travailler ou utiliser quelque chose, et par laquelle, pour toute personne, tout corps politique ou toute corporation, on cherche à restreindre la liberté possédée auparavant ou à empêcher ses échanges légaux.³⁰

En d'autres termes, on définit ici la *monopole* comme *l'octroi d'un privilège par l'Etat, réservant un certain domaine de la production à un individu ou un groupe particulier*. Entrer dans ce domaine est interdit aux autres, et cette prohibition est assurée par les gendarmes de l'Etat.

Cette définition du monopole remonte au droit coutumier, à la *common law*, et a pris une grande importance politique en Angleterre au cours des seizième et dix-septième siècles, lorsque une bataille historique eut lieu entre des libéraux et la Couronne à propos du monopole opposé à la liberté de production et d'entreprise. Sous cette définition du terme, il n'est pas surprenant que le « monopole » ait pris une connotation d'intérêt sinistre et de tyrannie dans l'esprit du public. Les énormes restrictions concernant la production et les échanges, tout comme la mise

toute hétérogénéité du produit. Joan Robinson, *Economics of Imperfection Competition* (Londres : MacMillan, 1933), pp. 4–6. Voir aussi Hunter, *op. cit.*, pp. 547 et suivantes.

³⁰ Cité par Richard T. Ely et autres, *Outlines of Economics* (3^e édition ; New York : MacMillan, 1933), pp. 190–191. Blackstone avait presque donné la même définition et avait appelé le monopole « une licence ou un privilège octroyé par le Roi ». Voir aussi A. Leo Weil, Chicago Conference, p. 86.

en place par l'Etat d'une caste monopolistique de favoris, furent l'objet d'attaques véhémentes pendant plusieurs siècles.³¹

Le fait que cette définition était autrefois importante dans l'analyse économique se voit clairement dans citation suivante de l'un des premiers économistes américains, Francis Wayland :

Un monopole est un droit exclusif octroyé à un ou plusieurs hommes d'employer leur travail ou leur capital d'une certaine manière particulière.³²

Il est évident que ce type de monopole ne peut *jamais* se produire sur le marché libre, non entravé par l'interférence de l'Etat. Ainsi, d'après cette définition, il ne peut y avoir dans une économie libre *aucun* problème de monopole.³³ De nombreux auteurs ont objecté que les marques déposées, habituellement considérées comme faisant partie du marché libre, constituent véritablement l'octroi d'un privilège spécial de la part de l'Etat. Aucune autre entreprise ne peut « faire concurrence » aux chocolats Hershey en produisant son propre produit et en l'appelant chocolats Hershey.³⁴ N'est-ce pas une restriction imposée par l'Etat quant à la

³¹ L'avalanche des octrois de monopole par la reine Elizabeth I et par Jacques I (*James Stuart*) [Rothbard avait écrit à tort Charles I, NdT] provoqua même la résistance des juges subalternes de la Couronne et, en 1624, le Parlement déclara que « tout monopole est totalement contraire aux lois de ce royaume, est et doit être nul. » Cet esprit opposé au monopole était profondément ancré en Amérique et la constitution originelle du Maryland déclarait que les monopoles étaient « odieux » et « contraires [...] aux principes du commerce. » Ely, *op. cit.*, pp. 191–192. Voir aussi Francis A. Walker, *Political Economy* (New York : Henry Holt and Co., 1911), pp. 483–484.

³² Francis Wayland, *The Elements of Political Economy* (Boston : Gould and Lincoln, 1854), p. 116. Cf. cette définition ultérieure d'Arthur Latham Perry : « Un monopole, comme l'origine du mot l'indique, est une restriction imposée par le gouvernement quant à la vente de certains services. » Perry, *op.cit.*, p. 190. Ces dernières années cette définition a presque disparu. Un exemple actuel rare est : « Un monopole existe quand le gouvernement limite par son pouvoir coercitif à une personne particulière ou à une organisation donnée, ou à une combinaison des deux, le droit de vendre des biens ou des services donnés. [...] C'est une transgression du droit de gagner sa vie. » Heath, *op. cit.*, p. 237.

³³ Comme l'a dit Weil : « Les monopoles ne peuvent pas être créés par une association ou un accord. Nous n'avons à présent aucune lettre de patente donnant de droit exclusif [...] Il est par conséquent totalement injustifiable d'utiliser le terme de monopole pour l'appliquer aux effets de la consolidation industrielle. » Weil, *Chicago Conference*, pp. 86 et suivante.

³⁴ Par exemple, Edward H. Chamberlin, *Theory of Monopolistic Competition* (7^e éd., Cambridge : Harvard University Press, 1956), pp. 57 et suivantes, p. 270 et suivantes.

liberté d'entrée sur un marché ? Et comment peut-il y avoir de « réelle » liberté d'entrée dans de telles conditions ?

Toutefois, cet argumentaire se méprend complètement quant à la nature de la liberté et de la propriété. Chaque individu d'une société libre a un droit de propriété sur *lui-même* et un usage exclusif de sa propre propriété. Fait partie de sa propriété son *nom*, l'étiquette linguistique qui est uniquement la sienne et qui s'identifie à lui. Un nom est une partie essentielle de l'identité d'un homme et par conséquent de sa propriété. Dire qu'il possède un « monopole » sur son nom n'apporte rien de plus que de dire qu'il a un « monopole » sur sa propre volonté ou sur sa propriété de lui-même. Une telle extension du terme de « monopole » à chaque individu du monde serait absurde. La fonction « gouvernementale » de défense de la personne et de la propriété, vitale pour l'existence d'une société libre tant que certaines personnes sont disposées à les envahir, implique la défense de chaque nom de personne ou de marque contre la fraude par *contrefaçon* ou *imposture*. Ce qui signifie interdire à John Smith de prétendre être Joseph Williams, célèbre avocat, et de vendre ses propres conseils légaux après avoir dit à ses clients qu'il vendait ceux de Williams. Cette fraude n'est pas seulement un vol implicite du consommateur mais est aussi un viol du droit de propriété de Joseph Williams sur son nom et son individualité uniques. Et l'usage par une autre entreprise chocolatière du nom de Hershey serait équivalent à perpétrer un acte invasif de fraude et de contrefaçon.³⁵

Avant d'adopter cette définition du monopole comme la bonne, nous devons prendre en considération une dernière possibilité : définir le monopoleur comme *une personne qui a réussi à obtenir un prix de monopole* (définition 3). Cette définition n'a jamais été explicitement mise en avant mais a été implicite dans les meilleurs écrits néoclassiques sur le sujet. Elle a le mérite de concentrer l'attention sur la question économique importante du prix de monopole, de sa nature et de ses conséquences. A ce propos, nous allons étudier maintenant la théorie néoclassique du prix de monopole et chercher si elle possède véritablement la substance qu'elle semble avoir au premier coup d'œil.

³⁵ On pourrait objecter que ces concepts sont vagues et créent des problèmes. Des problèmes surviennent effectivement, mais ils ne sont pas insurmontables. Ainsi, si un homme s'appelle Joseph Williams, ceci empêche-t-il quelqu'un d'autre d'avoir le même nom, et tout futur Joseph Williams doit-il être considéré comme un criminel ? La réponse est clairement : non, tant que quelqu'un n'essaie pas de se faire prendre pour un autre. En bref, ce n'est pas tant le nom *en soi* que possède l'individu, mais le nom comme partie de sa personne.

B. La théorie néoclassique du prix de monopole³⁶

Dans les chapitres précédents nous avons parlé d'un prix de monopole établi soit par un monopoleur soit par un cartel de producteurs. Nous devons maintenant étudier la théorie de plus près. Une définition succincte du prix de monopole est nous fournie par Mises :

Si les conditions sont telles que le monopoliste puisse s'assurer des recettes nettes plus élevées en vendant une quantité moindre de son produit à un prix supérieur, qu'en vendant une plus grande quantité à un prix inférieur, il apparaît alors un *prix de monopole* plus élevé que le prix de marché virtuel ne l'eût été en l'absence de monopole.³⁷

La doctrine du prix de monopole peut être résumée comme suit : Une certaine quantité de biens, lorsqu'elle est produite et vendue, conduit à un *prix concurrentiel* sur le marché. Un monopoleur ou un cartel d'entreprises peut, si *la courbe de demande est inélastique au point correspondant au prix concurrentiel*, restreindre ses ventes et augmenter le prix pour arriver au point donnant les gains maximaux. Si, d'un autre côté, la courbe de demande qui se présente au monopoleur ou au cartel est *élastique* au point correspondant au prix concurrentiel, le monopoleur ne réduira pas ses ventes pour obtenir un prix plus élevé. Il en résulte, comme le souligne Mises, qu'il n'y a pas dans ce cas de raison de se préoccuper du « monopoleur » (au sens de la définition numéro 1 donnée plus haut) : qu'il soit ou non le seul producteur d'un bien n'a pas d'importance et est hors sujet pour les questions catallactiques. Le monopoleur ne devient important que si la configuration de sa courbe de demande lui permet de réduire ses ventes et d'obtenir un revenu plus grand au prix de monopole.³⁸ S'il apprend l'inélasticité de la courbe de

³⁶ Pour un exposé clair de la théorie du prix de monopole, voir Mises, *Socialism*, pp. 385–392 et *Human Action*, pp. 278, 354–384 [*L'Action humaine*, pp. 293, 376–407] ; Menger, *op. cit.*, pp. 207–225 ; Fetter, *Economic Principles*, pp. 73–85, 381–385 ; Harry Gunnison Brown, « Competitive and Monopolistic Price-Making », *Quarterly Journal of Economics*, XXII (1908), pp. 626–639 ; et Wieser, *Social Economics*, pp. 204, 211–212. Dans ce cas particulier, la théorie « néoclassique » comprend la théorie « autrichienne ».

³⁷ Mises, *Human Action*, p. 278 [*L'Action humaine*, p. 294].

³⁸ Ainsi :

« La simple existence du monopole ne signifie rien à cet égard. L'éditeur d'un livre qui prend un copyright jouit d'un monopole. Mais il peut ne pas arriver à en vendre un seul exemplaire, si modique que soit le prix demandé. Le prix auquel un détenteur de monopole vend sa marchandise exclusive n'est pas *ipso facto* un prix de monopole. Les prix de monopole sont ceux auxquels il est plus avantageux pour le monopoliste de restreindre le volume total vendu que de pousser ses ventes à la limite qu'un marché concurrentiel fixerait. » (*Ibid.* p. 356 [p. 378 pour la traduction])

demande *après* avoir par erreur produit un trop grand stock, il doit détruire ou retirer une partie de son stock. Après cela, il réduira sa production de biens au niveau le plus rémunérateur.

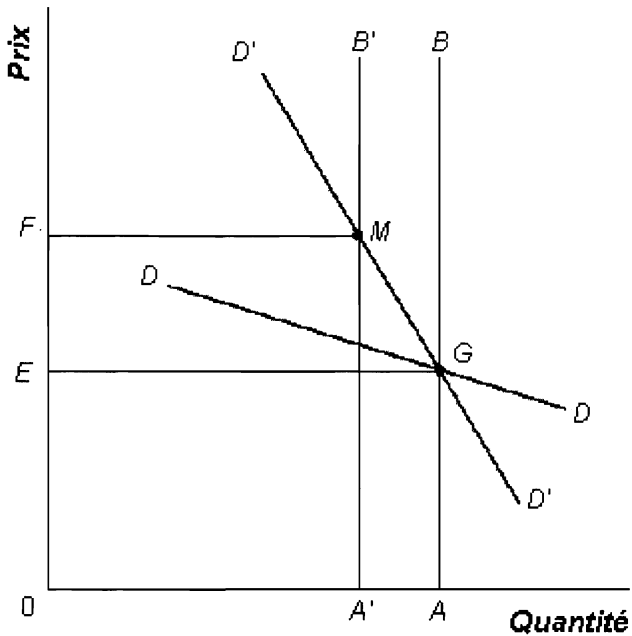


Figure 67 : Formation d'un prix de monopole suivant la doctrine néoclassique

L'analyse du prix de monopole figure sur la figure 67. L'hypothèse de base, habituellement uniquement implicite, est qu'il existe un certain stock identifiable, OA , et un certain prix de marché identifiable AC , qui résulteraient des conditions *concurrentielles*. AB représente alors la courbe d'offre dans le cas de la « concurrence ». Alors, d'après la théorie, si la courbe de demande est *élastique* au-dessus de ce prix, il n'y aura pas d'occasion de réduire les ventes et d'obtenir un prix plus élevé, de « monopole ». La ligne DD représente une telle courbe de demande. D'un autre côté, si la courbe de demande est *inélastique* au-dessus du point de prix concurrentiel, comme dans le cas de $D'D'$, il sera payant pour le monopoleur de restreindre ses ventes vers OA' (courbe d'offre

représentée par $A'B'$) et d'obtenir un prix de monopole $A'M$. Ceci aboutirait au revenu monétaire maximal pour le monopoleur.³⁹

La courbe de demande inélastique, donnant l'occasion du prix de monopole, peut se présenter à un monopoleur unique d'un produit donné ou à une « industrie dans son ensemble » si elle est organisée sous la forme d'un cartel de producteurs différents. Dans le dernier cas, *la courbe de demande, telle qu'elle se présente à chaque entreprise du cartel, est élastique*. Au prix concurrentiel, si une entreprise augmente son prix, les consommateurs détournent majoritairement leurs achats vers les entreprises concurrentes. D'un autre côté, si les entreprises sont dans un cartel, la capacité moindre de substitution offerte aux consommateurs rend dans de nombreux cas *la courbe de demande, telle qu'elle se présente au cartel, inélastique*. Cette condition sert à donner l'impulsion à la formation des cartels étudiés plus haut.

C. Les conséquences de la théorie du monopole

(1) L'environnement concurrentiel

Avant d'entreprendre une analyse critique de la théorie du prix de monopole en elle-même, nous pouvons étudier certaines conséquences qui en découlent ou qui n'en découlent pas. Dans les paragraphes suivants, nous supposons que la théorie du monopole est valable.⁴⁰ Tout d'abord, il n'est *pas* vrai qu'un « monopoleur » (au sens de la définition

³⁹ Nous ne prenons pas en compte ici les considérations de dépenses monétaires ou de « coûts monétaires ». Quand un producteur envisage la vente d'un stock *déjà produit*, de telles dépenses monétaires passées sont hors sujet. Quand il envisage la production présente et future pour une vente future, les considérations de coûts monétaires actuels deviennent importantes et le producteur cherche à tirer le maximum de gains *nets*. En tout cas, un point A' sera atteint, quelle que soit la configuration actuelle des coûts monétaires, à moins que les coûts moyens baissent assez rapidement dans cette région et fassent que le « point concurrentiel » soit après tout le plus rémunérateur. Il est curieux que ce soit précisément cette condition de coût moyen décroissant qui ait donné le plus de soucis aux auteurs anti-monopole, qui se sont préoccupés du fait qu'une entreprise donnée d'une industrie puisse croître jusqu'à atteindre une taille de « monopole » à cause de cette condition. Pourtant, si c'est le « prix de monopole » et non le monopole qui est le point important, de telles inquiétudes sont sans fondement. Sur le caractère généralement insignifiant des considérations de coûts dans la théorie du monopole, voir Chamberlin, *Theory of Monopolistic Competition*, pp. 193–194.

⁴⁰ Nous consacrons une certaine place à l'analyse de la théorie du prix de monopole et de ses conséquences parce que cette théorie, bien que non pertinente sur le marché *libre*, se révélera très utile pour étudier les conséquences d'un monopole octroyé par le gouvernement.

3 — *quelqu'un qui obtient un prix de monopole*) soit dégagé de l'influence de la concurrence, ou qu'il ait le pouvoir de dicter comme il le veut ses vues au consommateur. Les meilleurs théoriciens du prix de monopole admettent que le monopoleur est soumis aux forces de la concurrence comme les autres entreprises. Le monopoleur ne peut pas établir des prix aussi élevés qu'il le voudrait, étant limité par les configurations de la demande du consommateur. Par définition, en fait, la courbe de demande qui se présente au monopoleur *devient élastique au-delà du point correspondant au prix de monopole*. Les auteurs ont eu malheureusement tendance à se référer à une « courbe de demande élastique » ou à une « courbe de demande inélastique » sans souligner que toute courbe possède différents *intervalles* dans lesquels existent divers degrés d'élasticité et d'inélasticité. Par définition, le point associé au prix de monopole est celui qui maximise le revenu de l'entreprise ou du cartel : au-dessus de ce prix, toute « restriction » supplémentaire de la production et des ventes réduirait le revenu monétaire du monopoleur. Ceci implique que *la courbe de demande deviendra élastique au-delà de ce point*, tout comme elle est également élastique au-delà du point correspondant au *prix concurrentiel* quand ce dernier est établi sur le marché. Les consommateurs rendent la courbe élastique par leur pouvoir de substituer d'autres biens à celui étudié. Aux yeux du consommateur, beaucoup d'autres biens sont en concurrence « directe » pour ce qui est de leur valeur d'usage. Si, par exemple, une entreprise donnée ou un ensemble d'entreprises réussissaient à obtenir un prix de monopole pour le savon, les ménagères pourraient se replier sur les détergents et donc limiter le niveau du prix de monopole. Mais, de plus, *tous les biens*, sans exception, sont en concurrence pour être échangés contre le dollar ou l'once d'or du consommateur. Si le prix des yachts monte trop haut, le consommateur peut déplacer ses achats vers un château, ou il peut remplacer les achats de postes de télévision par des achats de livres, etc.⁴¹

⁴¹ Comme Mises le prévient :

« Ce serait une grave méprise de déduire de l'antithèse entre prix de monopole et prix concurrentiel, que le prix de monopole résulte de l'absence de concurrence. Il y a toujours concurrence catallactique sur le marché. La concurrence catallactique n'est pas moins un facteur de formation des prix de monopoles qu'elle ne l'est dans la formation des prix concurrentiels. La forme de la courbe de la demande qui rend possible l'apparition de prix de monopole et qui oriente le monopoliste est déterminée par la concurrence de toutes les autres utilités qui se disputent l'argent des acheteurs. Plus haut le monopoliste fixe le prix auquel il est disposé à vendre, plus grand est le nombre des acheteurs potentiels qui adressent ailleurs leur argent et achètent d'autres biens vendables.

De plus, au fur et à mesure que le marché progresse, que le capital est investi et que le marché devient de plus en plus spécialisé, la courbe de demande de chaque produit tend à devenir de plus en plus *élastique*. Quand le marché se développe, l'étendue des biens de consommation disponibles augmente énormément. Plus il y a de biens de consommation disponibles, plus il y a de biens que le consommateur peut acheter, et plus la courbe de demande de chaque produit tend à devenir élastique, toutes choses égales par ailleurs. Le résultat, c'est que les occasions d'établir des prix de monopole tendront à disparaître avec le développement du marché et des méthodes « capitalistes ».

(2) *Profit de monopole contre gain de monopole*

Beaucoup de théoriciens du prix de monopole ont déclaré que l'obtention d'un prix de monopole signifie que le monopoleur est capable de retirer des « profits de monopole » permanents. Ceux-ci sont alors opposés aux pertes et aux profits « concurrentiels » qui, comme nous l'avons vu, apparaissent dans l'économie en rotation constante. Dans une situation de « concurrence », si on constate qu'une entreprise fait de grands profits dans un processus productif particulier, d'autres entreprises se ruent pour tirer avantage des occasions attendues et les profits disparaissent. Mais dans le cas du monopoleur, on affirme que sa position unique lui permet de faire ces profits de manière permanente.⁴²

Utiliser une telle terminologie est mal comprendre la nature du « profit » et de la « perte ». Pertes et profits sont purement les résultats de l'activité entrepreneuriale et cette activité est la conséquence de l'incertitude du futur. L'entrepreneuriat est l'action sur le marché qui tire avantage des différences d'estimation entre les prix de vente et les prix d'achat des facteurs. Les meilleurs prévisionnistes réalisent des profits et les mauvais subissent des pertes. Dans l'économie en rotation constante, où tout le monde est installé dans une activité qui ne change pas, il ne peut y avoir ni profits ni pertes parce qu'il n'y a pas d'incertitude du marché. C'est également vrai pour le monopoleur. Dans une économie en rotation constante, il obtient son « gain de monopole spécifique », *non pas* en tant qu'entrepreneur mais en tant que propriétaire du produit qu'il vend. Son gain de monopole est un *revenu* ajouté à son produit monopolisé : que ce soit pour un individu isolé ou pour un cartel, c'est ce produit qui rapporte plus de revenu par la restriction de son offre.

Sur le marché, toute marchandise est en compétition avec toutes les autres. » (Mises, *Human Action*, p. 278 (*L'Action humaine*, p. 294).

⁴² Nous ne parlons pas ici du point généralement admis selon lequel les profits de monopole sont capitalisés en gains du capital des actions d'une entreprise.

La question se pose : Pourquoi les autres entrepreneurs ne peuvent-ils pas saisir l'occasion fructueuse et pourquoi ne choisissent-ils pas de produire ce bien, tendant dès lors à éliminer cette occasion ? Dans le cas du cartel, c'est précisément cette tendance qui prévaudra toujours et qui conduira à la dissolution du prix de monopole.

Même si les nouvelles entreprises arrivant sur le marché étaient « achetées » via une offre de parts dans l'ancien cartel, et que les anciennes et les nouvelles firmes arrivaient à se mettre d'accord sur les allocations de production et de revenu, tout cela ne suffirait pas à sauver le cartel. Car de nouvelles entreprises seront toujours tentées d'acquérir une part des gains de monopole et il s'en créera toujours plus jusqu'à ce que les opérations totales du cartel deviennent non rentables, trop d'entreprises partageant les bénéfices. Dans de telles situations, les firmes les plus efficaces sont soumises à une pression de plus en plus forte, les incitant à sortir du cartel et à refuser de fournir un abri confortable aux nombreuses entreprises inefficaces.

Dans le cas d'un monopoleur unique, soit son nom, sa marque, ou la bonne réputation dont il jouit auprès du consommateur empêchent les autres de lui retirer ses gains de monopole, soit il bénéficie d'un privilège de monopole spécial de la part du gouvernement, l'interdiction de produire le même bien étant assurée par la force.

Notre analyse du gain de monopole doit être poursuivie plus loin. Nous avons dit que le gain découle du revenu issu de la vente d'un certain produit. Or ce produit doit être créé à partir de *facteurs* et nous avons vu que le rendement de tout produit peut se décomposer en rendement des facteurs de production. Sur le marché, une telle « imputation » doit également exister pour les gains de monopoles. Supposons, par exemple, que la Compagnie de machines à laver Staunton ait été capable d'obtenir un prix de monopole pour son produit. Il est clair que le gain de monopole ne peut être attribué aux outils de production, à l'usine, etc., qui produisent les machines à laver. Si la Compagnie Staunton avait acheté ces outils de production à d'autres producteurs, alors tout gain de monopole irait, à long terme, lorsque les outils de production seront remplacés, aux producteurs de ces derniers. Dans une économie en rotation constante, où les profits et les pertes d'entrepreneur disparaissent, et où le prix d'un produit est égal à la somme des prix de ses facteurs de production, tout gain de monopole reviendrait à un *facteur* et non à un produit. De plus, *aucun* revenu, en dehors du revenu temporel, n'irait au possesseur d'un bien du capital parce que tout bien du capital doit, à son tour, être produit par des facteurs d'ordres plus élevés. Au final, tous les biens du capital peuvent être réduits en facteurs *du travail, du sol et du temps*. Mais si la Compagnie des machines à laver Staunton

ne peut pas *elle-même* obtenir de gains de monopole à partir d'un prix de monopole, alors elle ne gagne à l'évidence rien à réduire sa production pour obtenir ce gain. En conséquence, tout comme dans une économie en rotation constante *aucun* revenu ne peut être affecté précisément aux possesseurs des biens du capital, aucun gain de monopole particulier ne peut l'être non plus.

Les gains de monopole doivent donc être imputés soit aux facteurs du travail soit aux facteurs du sol. Dans le cas d'une *marque*, par exemple, un certain *type* de facteur du travail est monopolisé. Un nom, comme nous l'avons vu, est une étiquette unique identifiant une personne (ou un groupe de personnes agissant ensemble) et est par conséquent un attribut de la *personne* et de son énergie. Considéré *sous un angle général*, le travail est le terme désignant les efforts productifs d'une énergie personnelle, quel que soit son contenu concret. Une *marque*, est donc un attribut d'un *facteur du travail*, plus précisément du ou des propriétaires de l'entreprise. Ou considérée *sous un angle catallactique*, la *marque* représente la *rente du décisionnaire* revenant au propriétaire et à son nom. Si un prix de monopole est obtenu par les prouesses au base-ball de Mickey Mantle, c'est un gain de monopole spécifique, attribuable à un facteur du travail. Ainsi, dans les deux cas, le prix de monopole provient non pas simplement de la possession unique du produit final mais, plus fondamentalement, *de la possession unique de l'un des facteurs nécessaires au produit final*.

Un gain de monopole peut également être imputé à la propriété d'une ressource naturelle unique du facteur « sol ». Ainsi, un prix de monopole pour des diamants peut être attribué à un monopole des mines de diamant, d'où les pierres précieuses doivent finalement être produites.

D'après l'analyse du prix de monopole, il ne peut donc pas y avoir de « profits de monopoles » dans une économie en rotation constante. Il y a seulement des revenus de monopoles spécifiques pour les propriétaires de facteurs du travail ou de facteurs du sol. Aucun gain de monopole ne peut être touché par le propriétaire d'un bien du capital. Si un prix de monopole a été imposé en raison d'un privilège octroyé par l'État, le gain de monopole doit à l'évidence être attribué à ce privilège spécial.⁴³

⁴³ Pour atteindre un prix de monopole, le propriétaire d'un facteur doit remplir deux conditions : (a) il doit être un monopoleur (au sens de la définition 1) vis-à-vis de ce facteur ; sinon le gain de monopole pourrait être éliminé par des concurrents entrant sur le marché ; et (b) la courbe de demande du facteur doit être inélastique au-dessus du prix concurrentiel.

(3) Un monde de prix de monopole ?

Est-il possible, dans le cadre de la théorie du prix de monopole, d'affirmer que *tous les prix* du marché libre sont des prix de *monopole* ?⁴⁴ Tous les prix de vente *peuvent-ils* être des prix de monopoles ?

Nous pouvons étudier ce problème de deux façons. La première consiste à tourner notre attention vers l'industrie monopolisée. Comme nous l'avons vu, l'industrie connaissant un prix de monopole réduit sa production (via un cartel ou une entreprise unique), permettant ainsi aux facteurs de production non spécifiques de partir vers d'autres domaines productifs. Mais il est évidemment impossible de concevoir un monde entier de prix de monopole, parce que ceci impliquerait une accumulation de facteurs non spécifiques inutilisés. Comme les demandes ne restent pas insatisfaites, le travail et les autres facteurs non spécifiques seront utilisés quelque part. Et les industries qui emploient *plus* de facteurs et produisent plus ne peuvent pas connaître de prix de monopole. *Leurs* prix seront *en dessous* du niveau concurrentiel.

Nous pouvons aussi considérer la demande du consommateur. Nous avons vu qu'une condition nécessaire à l'établissement d'un prix de monopole est une demande inélastique au-dessus du prix concurrentiel. A l'évidence, il est impossible que de telles courbes de demande existent dans *chaque* industrie. Le terme *inélastique* se définit par le fait que le consommateur dépense plus d'argent pour le bien quand le prix est plus élevé. Or les consommateurs ont un certain montant donné d'avoirs et de revenus monétaires, tout comme un montant donné, à tout instant, qu'ils allouent à la consommation. S'ils dépensent plus sur un bien, ils ont moins à dépenser pour les autres biens. Ils ne peuvent donc pas dépenser *plus* pour chaque bien, et tous les prix ne peuvent pas être des prix de monopole.

Il ne peut ainsi jamais exister de monde de prix de monopoles, même sous les hypothèses de la théorie du monopole. En raison de la contrainte de budget du consommateur et de l'emploi de facteurs libérés, il ne pourrait pas y avoir de prix de monopole pour plus de la moitié, environ, des industries de l'économie [en comptant leur « nombre » en fonction des sommes dépensées, NdT].

(4) La concurrence « à mort »

Un thème populaire dans la littérature est la prétendue nuisance d'une « concurrence à mort » [*cutthroat competition*]. Curieusement, la concurrence à mort ou « excessive » est associée par les critiques à l'obtention d'un prix de monopole. L'accusation habituelle est qu'une « grande »

⁴⁴ C'est l'hypothèse sous-jacente de l'ouvrage de Mme Joan Robinson, *Economics of Imperfect Competition*.

entreprise, par exemple, vend délibérément sous le prix le plus rentable, au point parfois d'encourir des pertes. L'entreprise agit de cette curieuse manière afin d'obliger ses concurrents à baisser également leurs prix. L'entreprise la plus « puissante », possédant des ressources en capital permettant de supporter les pertes, élimine alors l'entreprise « plus faible » du marché et établit un monopole dans le domaine en question.

Mais, en premier lieu, qu'y a-t-il de mal dans un tel monopole (définition 1) ? Qu'y a-t-il de mal dans le fait qu'une entreprise plus efficace à servir le consommateur reste sur le marché, si les consommateurs refusent de soutenir l'entreprise inefficace ? Quand une entreprise subit des pertes, cela signifie qu'elle ne réussit pas à satisfaire les désirs du consommateur aussi bien que ses concurrentes. Les facteurs de production se déplacent des firmes inefficaces vers celles qui sont efficaces. La faillite d'une entreprise ne fait souffrir aucun propriétaire d'un des facteurs qu'elle emploie : elle ne blesse que l'entrepreneur qui a mal calculé quand il devait prendre des décisions quant à la production. La faillite provient précisément des pertes entrepreneuriales, c'est-à-dire que les revenus monétaires issus des ventes aux consommateurs soient moins grands que les sommes qu'il a fallu déboursier auparavant aux propriétaires de ces facteurs. Mais, si de telles sommes avaient été payées pour ces facteurs, c'est-à-dire si les coûts ont été tellement élevés, c'est parce que ces facteurs pouvaient rapporter autant d'argent ailleurs. Si l'entrepreneur en question ne peut pas employer avec profit ces facteurs au prix qui est le leur, la raison en est que leurs propriétaires peuvent vendre leurs services à d'autres entreprises. Pour autant que ces facteurs sont spécifiques à une entreprise, et tant que leurs propriétaires acceptent un prix et un revenu réduits quand le prix du produit de l'entreprise baisse, les coûts monétaires totaux peuvent être réduits et la firme peut rester en activité. Par conséquent, les échecs des entreprises commerciales sont dus uniquement aux erreurs de prédiction de l'entrepreneur et à son incapacité à obtenir les facteurs de production en surenchérisant sur les entreprises plus aptes à servir le consommateur.⁴⁵ Ainsi, l'élimination des firmes inefficaces ne peut pas faire de mal aux possesseurs des facteurs de production, ni conduire à ne plus les employer, car les faillites sont dues précisément aux offres concurrentielles plus intéressantes des autres entreprises (ou, dans certains cas, à une préférence pour le loisir, ou encore pour une production hors du marché). Les faillites aident également les consommateurs par le transfert de ressources des producteurs qui gaspillent vers des producteurs efficaces. Ce sont principalement les

⁴⁵ Les offres se font entre les nombreuses entreprises des divers secteurs industriels, et non pas seulement au sein des entreprises d'une même industrie.

entrepreneurs qui subissent les conséquences de leurs erreurs, erreurs survenues lors de leurs prises de risque volontaires.

Il est curieux de constater que les critiques de la « concurrence à mort » sont généralement les mêmes qui se plaignent de la perte de la « souveraineté du consommateur ». Car la vente d'un produit à de très bas prix, voire avec des pertes à court terme, est une aubaine pour les consommateurs et il n'y a aucune raison de déplorer ce cadeau qui leur est fait. De plus, si les consommateurs étaient vraiment indignés de cette forme de consommation, ils pourraient refuser ce cadeau avec dédain et continuer de se fournir chez le concurrent supposé être la « victime ». Quand ils n'agissent pas ainsi et qu'ils se ruent à la place vers les bonnes affaires, ils indiquent leur parfaite satisfaction de cet état de fait. Du point de vue de la souveraineté du consommateur ou de la souveraineté individuelle, il n'y a absolument rien de répréhensible dans la « concurrence à mort ».

Le seul problème que l'on puisse concevoir est celui qui est habituellement cité : une fois que l'entreprise unique a éliminé du marché tous ses concurrents, via des ventes à prix très réduits, *alors* le monopoleur final réduira ses ventes et augmentera ses prix jusqu'à un prix de monopole. Même en acceptant provisoirement le concept du prix du monopole, cette situation ne semble pas devoir se présenter bien souvent. En premier lieu, il faut attendre et se plaindre *après* qu'un prix de monopole survient car nous avons vu que l'on ne pouvait pas considérer un monopole (au sens de la définition 1) en soi comme un mal.⁴⁶ Ensuite, une entreprise ne sera pas toujours capable d'obtenir un prix de monopole. Dans tous les cas où : (a) tous les concurrents ne peuvent pas être éliminés du marché ou (b) la courbe de demande est telle que le monopoleur ne peut pas établir de prix de monopole, la « concurrence à mort » est une pure aubaine sans effets néfastes.

Au passage, notons qu'il n'est nullement vrai que ce soient toujours les grandes entreprises qui gagnent la « guerre des prix ». Souvent, selon les conditions concrètes, c'est l'entreprise plus petite et plus mobile, non handicapée par de lourds investissements, qui est capable de « tailler

⁴⁶ Un exemple amusant de cette préoccupation est l'argument en faveur de la cartellisation légale obligatoire des industriels de l'Allemagne de l'Ouest : « la concurrence sans frein produirait une catastrophe, dans laquelle les entreprises les plus puissantes détruiroient les plus faibles et s'établiraient en monopole. » Créer un monopole *inefficace* pour éviter d'avoir plus tard un monopole *efficace* ! M.S. Chandler, « German Unionism Supports Cartels » *New York Times* (17 mars 1954), p. 12. Pour d'autres exemples, voir Charles F. Phillips, *Competition ? Yes but . . .* (Irvington-on-Hudson : Foundation for Economic Education, 1955).

dans les coûts » (particulièrement quand ses facteurs lui sont spécifiques, comme le travail effectué par sa direction) et de battre l'entreprise la plus grande. Dans de tels cas il n'y a bien sûr aucun problème de prix de monopole. Le fait que le petit colporteur ait été victime pendant des siècles de la violence du gouvernement, réclamée par des concurrents plus fortement capitalisés, témoigne des possibilités pratiques d'une telle situation.⁴⁷

Supposons, cependant, qu'après ce long et coûteux processus une entreprise ait finalement été capable d'obtenir un prix de monopole par le chemin de la « concurrence à mort ». Qu'est-ce qui empêchera ce gain de monopole d'attirer d'autres entrepreneurs qui chercheront à vendre moins cher que la firme existante, afin d'obtenir une partie du gain pour eux-mêmes ? Qu'est-ce qui empêchera de nouvelles entreprises de venir et de ramener à nouveau le prix au niveau concurrentiel ? L'entreprise va-t-elle reprendre la « concurrence à mort » et le processus de pertes délibérées une fois de plus ? Dans ce cas nous nous trouverions vraisemblablement dans une situation où le consommateur recevra plus souvent des cadeaux qu'il ne rencontrera de prix de monopole.⁴⁸

Le professeur Leeman a souligné⁴⁹ que l'entreprise plus petite éliminée par la « concurrence à mort » peut simplement fermer, attendre jusqu'à ce que l'entreprise plus grande cherche à tirer son gain attendu d'un

⁴⁷ Qu'en est-il du prétendu « pouvoir financier » d'une grande entreprise, la rendant imperméable aux coûts ? Dans un article brillant, le professeur Wayne Leeman a souligné qu'une plus grande entreprise a également affaire à un plus grand volume de vente et subira donc de plus grandes pertes en vendant à un prix inférieur aux coûts. Vendant plus, elle a plus à perdre. Ce qui est pertinent, par conséquent, ce n'est pas le montant *absolu* des ressources financières des entreprises concurrentes mais le montant de leurs ressources par rapport à leur volume de vente et à leurs coûts. Et ceci change totalement l'image habituelle. Wayne A. Leeman, « The Limitations of Local Price-Cutting as a Barrier to Entry » *Journal of Political Economy* (août 1956), pp. 331–332.

⁴⁸ Après avoir étudié les conditions de l'industrie de la vente d'essence au détail (un exemple particulier de la prétendue concurrence « à mort »), un économiste a déclaré :

« Certains pensent que les principaux vendeurs réduisent parfois les prix pour éliminer la concurrence afin de bénéficier plus tard d'un monopole. Mais comme l'a dit un pétrolier, « C'est comme essayer de repousser l'océan afin d'avoir un endroit sec pour s'asseoir... » [Les concurrents]... ne s'affolent jamais, n'hésitent jamais très longtemps et reviennent immédiatement quand les prix remontent, offrant peu d'occasions à un vendeur unique de compenser ses pertes. » (Harold Fleming, *Oil Prices and Competition* [American Petroleum Institute, 1953], p. 54).

⁴⁹ Leeman, *op. cit.*, pp. 330–331.

« prix de monopole » plus élevé et alors rouvrir ! Plus important, même si la petite entreprise est acculée à la faillite, son *installation physique* reste intacte et peut être achetée par un nouvel entrepreneur à prix réduit. Le résultat, c'est que la nouvelle entreprise sera capable de produire à un coût très bas et créera beaucoup de dommages à la firme « victorieuse ». Pour éviter cette menace la grande entreprise devra remettre à plus tard ses hausses de prix pendant le temps très long requis pour atteindre l'extinction ou l'obsolescence de la petite installation.

Leeman a aussi démontré que la grande entreprise ne peut pas éliminer de nouvelles petites entreprises par une simple *menace* de concurrence à mort. Car (a) de nouvelles entreprises interpréteront probablement le prix élevé du « monopoleur » comme un signe d'inefficacité, fournissant une bonne occasion de profits, et (b) le « monopoleur » ne peut vraiment démontrer son pouvoir qu'en vendant *effectivement* à prix réduits pendant longtemps. Ainsi, la firme « victorieuse » ne peut tenir à l'écart ses rivales potentielles qu'en gardant des coûts faibles et des prix bas, c'est-à-dire en n'établissant *pas* de prix de monopole. Mais ceci signifie que la concurrence à mort, loin de conduire au prix de monopole, était un pur cadeau aux consommateurs et une pure perte pour le « vainqueur ».⁵⁰

Mais qu'en est-il d'un problème classique soulevé par les critiques de la « concurrence à mort » ? La grande entreprise ne peut-elle pas contrôler l'entrée des petites firmes efficaces simplement en rachetant les installations de ses nouvelles rivales et en les retirant de la concurrence ? Peut-être qu'une courte période de baisse des prix « à mort » convaincra la nouvelle petite firme des avantages à vendre et permettra au monopoleur d'éviter les longues périodes de pertes mentionnées plus haut.

Personne ne semble comprendre, cependant, les coûts importants que de tels achats impliquent. Leeman souligne que la petite entreprise véritablement efficace peut demander un prix tellement élevé pour ses avoirs que la procédure se révèle finalement ruineuse. Et, de plus, toute tentative pour récupérer ses pertes de la part de la grande entreprise en instituant un prix de monopole ne fera qu'inviter d'autres à entrer sur le marché et conduira à recommencer le processus coûteux d'achats encore et encore. Acheter les concurrents se révélera alors encore plus coûteux que la simple concurrence à mort, que nous avons vu être non rentable.^{51,52}

⁵⁰ Un dirigeant pétrolier de premier plan a dit à Leeman : « Nous avons trop investi en usines et en équipements dans ce domaine pour vouloir inviter une foule de concurrents sous la protection de prix élevés. » *Ibid.*, p. 331.

⁵¹ Leeman souligne, au cours d'une réfutation saisissante de l'un des mythes de notre époque, que c'est *exactement* ce qui est arrivé à John D. Rockefeller :

Un dernier argument contre la doctrine de la « concurrence à mort » est qu'*il est impossible de dire si elle a lieu ou non*. Le fait qu'un monopole puisse s'ensuivre ne donne même pas le motif et n'est certainement pas un *critère* pour déterminer les processus de concurrence à mort. On a proposé comme critère le fait de vendre « en dessous des coûts » — plus précisément en dessous de ce qu'on appelle habituellement les « coûts variables », les dépenses liées à l'utilisation des facteurs de production, en supposant un investissement préalable dans une installation donnée. Mais ce n'est pas un critère du tout. Comme nous l'avons déjà dit : *il n'y a pas de coût* (la spéculation d'un prix futur plus élevé mise à part) *une fois que le stock a été produit*. Les coûts surviennent lors des décisions concernant la production — à chaque fois que des investissements (en argent et en effort) sont faits dans des facteurs. Les allocations, les occasions à prévoir, se produisent à chaque étape lorsqu'il faut prendre des décisions et des engagements. Une fois le stock produit, cependant (et qu'on ne s'attend pas à une hausse des prix), la vente *n'a pas de coût*, car on ne perd pas d'avantages à vendre le produit (les coûts liés à la vente étant considérés ici, pour simplifier, comme négligeables). Par conséquent, le stock tendra à être vendu à tout prix qui pourra être atteint. Il

« Selon l'idée communément admise, il affaiblissait les petits concurrents des affaires pétrolières par une période de concurrence intensive des prix, les rachetait pour une bouchée de pain et augmentait ensuite les prix de consommation pour récupérer ses pertes. En réalité, le processus d'affaiblissement ne marchait pas [...] car Rockefeller finissait habituellement par payer [...] si généreusement que les vendeurs, souvent au mépris de leurs promesses, se mettaient à rebâtir une autre installation pour sa valeur de nuisance, en espérant récolter à nouveau une récompense de leur bienfaiteur [...] Après un certain temps, Rockefeller se fatigua de payer [...] les 'maîtres chanteurs' et [...] décida que la meilleure manière de maintenir la position dominante qu'il désirait était de garder des marges de profit réduites tout le temps. » (*Ibid.*, p. 332).

Voir également Marian V. Sears, « The American Businessman at the Turn of the Century » *The Business History Review* (décembre 1956), p. 391. De plus, le professeur Mc Gee a montré, après de nombreuses recherches, que la Standard Oil n'a jamais essayé de « baisse des prix prédatrice », détruisant ainsi une fois pour toute le mythe de la Standard Oil. John S. Mc Gee, « Predatory Price-Cutting: The Standard Oil (New Jersey) Case » *The Journal of Law and Economics* (octobre 1958), pp. 137–169.

⁵² Leeman conclut, assez correctement, que, si ce sont des grandes et non des petites entreprises qui dominent de nombreux marchés, ce n'est *pas* parce qu'elles ont remporté la victoire dans une concurrence à mort et établi un prix de monopole, mais c'est parce qu'elles tirent avantage de coûts de production faibles d'une production à grande échelle et qu'elles maintiennent des prix bas par peur tout autant des rivales *potentielles* que des firmes existantes. Leeman, *op. cit.*, pp. 333–334.

n'existe pas de situation où l'on « vende en dessous des coûts de production » un stock déjà produit. La baisse des prix peut tout aussi bien être due à l'incapacité de se débarrasser d'un stock à un prix plus élevé qu'à la concurrence « à mort », et il est impossible de séparer les deux éléments.

D. L'illusion du prix de monopole sur le marché libre

A ce stade nous avons expliqué la théorie néoclassique du prix de monopole et souligné diverses méprises sur ses conséquences. Nous avons aussi montré qu'il n'y a rien de mal dans un tel prix et qu'il ne constitue nullement une infraction à la souveraineté de l'individu, ni même à la souveraineté du consommateur. Il y a pourtant un grave défaut dans la littérature économique portant sur cette question : celui de ne pas comprendre *l'illusion totale du concept de prix de monopole*.⁵³ Si nous revenons à la définition du prix de monopole donnée au début de la partie 10.III.B, ou à l'interprétation schématique de la figure 67, nous trouvons qu'il y est fait l'hypothèse d'un « prix concurrentiel », auquel est comparé un « prix de monopole » plus élevé — résultat d'une action restrictive. Cependant, si nous analysons les choses de plus près, il devient évident que cette comparaison est une parfaite illusion. Sur le marché, *il n'existe pas de prix concurrentiel discernable ou identifiable* : il n'y a donc pas de façon de distinguer, même sur le plan conceptuel, un prix donné comme étant de « monopole ». Le prétendu « prix concurrentiel » ne peut être identifié ni par le producteur lui-même ni par l'observateur désintéressé.

Prenons une entreprise qui étudie la production d'un certain bien. Elle peut être « monopoliste » au sens qu'elle produit un bien unique ou « oligopoliste » parmi plusieurs firmes. Quelle que soit sa position, celle-ci n'a pas d'importance, parce que nous ne nous préoccupons que de savoir si elle peut obtenir un prix de monopole par comparaison avec un prix concurrentiel. Ceci dépend de l'élasticité de la courbe de demande qui se présente à l'entreprise *sur un certain intervalle*. Supposons que l'entreprise soit confrontée à une courbe de demande donnée (figure 68).

Le producteur doit décider combien il doit produire et vendre de son bien dans une période future, c'est-à-dire au moment où la courbe de demande deviendra applicable. Il choisira de produire à un point pour lequel il s'attend à maximiser ses gains monétaires (les autres facteurs psychiques étant supposés constants) en prenant en compte les dépenses

⁵³ Nous n'avons trouvé dans la littérature qu'une trace de la découverte de cette illusion : Scoville et Sargent, *op. cit.*, p. 302. Voir aussi Bradford B. Smith, « Monopoly and Competition » *Ideas on Liberty*, numéro 3 (novembre 1955), pp. 66 et suivantes.

monétaires nécessaires à la production de chaque quantité, c'est-à-dire les quantités qui peuvent être produites pour chaque montant de monnaie investi. En tant qu'entrepreneur, il cherchera à maximiser ses profits, en tant que travailleur à maximiser son revenu monétaire, en tant que propriétaire à maximiser le revenu monétaire tiré de ce facteur.

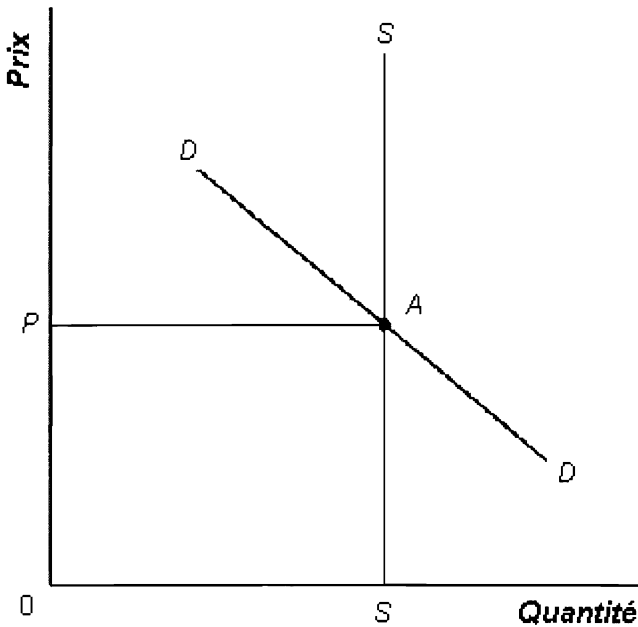


Figure 68 : Formation des prix sur un marché libre

Sur la base de cette logique de l'action, le producteur décidera d'investir pour produire un certain stock, ou en tant que propriétaire d'un facteur décidera de vendre un certain montant de services, disons OS . En supposant qu'il ait correctement estimé la courbe de demande, l'intersection des deux établira le prix d'équilibre du marché, OP ou SA .

La question cruciale est la suivante : le prix du marché, OP , est-il un « prix concurrentiel » ou un « prix de monopole » ? La réponse est qu'il n'y a aucun moyen de le savoir. Contrairement aux hypothèses de la théorie, il n'existe aucune façon permettant d'établir clairement un « prix concurrentiel », auquel nous pourrions comparer OP . L'élasticité de la courbe de demande n'établit pas non plus de critère. Même si nous pouvions éliminer toutes les difficultés pour découvrir et identifier la courbe de demande (et cette identification ne peut être faite, bien sûr, que par le producteur lui-même — et seulement par tâtonnements), nous avons vu

que le prix, s'il est estimé avec précision, est toujours déterminé par le vendeur de telle sorte que *l'intervalle au-dessus du prix du marché soit élastique*. Comment quelqu'un, y compris le producteur, pourrait-il savoir s'il s'agit d'un prix concurrentiel ou d'un prix de monopole ?

Supposons que, après avoir produit *OP*, le producteur décide qu'il gagnera plus d'argent en produisant moins de biens au cours de la prochaine période. Le prix plus élevé obtenu par une telle restriction sera-t-il nécessairement un « prix de monopole » ? Pourquoi n'y aurait-il pas dans ce cas de déplacement d'un prix *sous-concurrentiel* [entendu comme un prix inférieur au prix concurrentiel, et non comme un prix moins concurrentiel, NdT] vers un prix concurrentiel ? Dans le monde réel la courbe de demande n'est pas « donnée » au producteur, mais il doit l'estimer ou la découvrir. Si un producteur a trop produit pendant une période et, afin de gagner plus, produit moins lors de la période suivante, *c'est tout ce que nous pouvons dire de son action*. Car il n'y a pas de critère qui puisse déterminer s'il part d'un prix situé *en deçà* du prétendu « prix concurrentiel » ou s'il aboutit à prix situé *au-dessus*. Nous ne pouvons dès lors pas parler de « restriction de la production » comme test différenciant le prix concurrentiel du prix de monopole. Le parcours d'un prix sous-concurrentiel vers un prix concurrentiel implique lui aussi une « restriction » de la production de ce bien, couplée, bien entendu, avec une augmentation de la production dans d'autres domaines, grâce aux facteurs libérés. *Il n'y a aucun moyen de distinguer une telle « restriction », accompagnée de son expansion corollaire, de la prétendue situation de « prix de monopole ».*

Si la restriction est accompagnée d'une augmentation des loisirs du propriétaire du facteur du travail plutôt que d'une production accrue d'un autre bien sur le marché, c'est toujours une expansion de la production d'un bien de consommation — le loisir. Il n'y a toujours aucun moyen de déterminer si la « restriction » a conduit à un prix de « monopole » ou à un prix « concurrentiel » ni de savoir jusqu'à quel point le motif d'accroissement des loisirs était impliqué.

Définir un *prix de monopole* comme le prix atteint par la vente à un prix plus élevé d'une plus petite quantité d'un produit est par conséquent sans signification, car la même définition s'applique au « prix concurrentiel », comparé à un prix sous-concurrentiel. Il n'y a pas de manière de définir un « prix de monopole » parce qu'il n'y a pas non plus de manière de définir le « prix concurrentiel » auquel le premier se réfère.

Beaucoup d'auteurs ont essayé d'établir un critère pour distinguer le prix de monopole du prix concurrentiel. Certains appellent prix de monopole celui qui fournit à une entreprise des « profits de monopole » permanents et à long terme. Ce qu'ils opposent au « prix concurrentiel »

qui, dans une économie en rotation constante, disparaît. Pourtant, comme nous l'avons déjà vu, il n'y a pas de profits de monopole permanents, mais seulement des gains de monopole revenant aux propriétaires du sol ou du travail. Pour l'entrepreneur qui doit acheter les facteurs de production, les coûts monétaires tendront à être égaux aux revenus monétaires dans une économie en rotation constante, que le prix soit concurrentiel ou de monopole. Les gains de monopole, toutefois, sont assurés comme *revenu* aux facteurs du travail et aux facteurs du sol. *Il n'y a donc jamais d'élément identifiable qui puisse fournir de critère de l'absence de gain de monopole.* Avec un gain de monopole, le revenu du facteur sera plus élevé, sans ce gain il sera moindre. Mais où est le critère pour distinguer ceci d'un changement de revenu d'un facteur pour des raisons « légitimes » d'offre et de demande ? Comment distinguer un « gain de monopole » d'une simple augmentation du revenu d'un facteur ?

Une autre théorie essaie de définir le gain de monopole comme un revenu, pour un facteur, supérieur à celui obtenu pour un autre facteur similaire. Ainsi, si Mickey Mantle perçoit un revenu monétaire plus élevé qu'un autre joueur, cette différence représente le « gain de monopole » résultant de son monopole naturel sur ses talents. La difficulté cruciale avec cette approche est qu'elle adopte implicitement la vieille erreur classique consistant à traiter l'ensemble des facteurs du travail, tous comme l'ensemble des facteurs du sol, comme presque homogène. Si tous les facteurs du travail sont d'une certaine façon *un seul* bien, alors les différences de revenu associées à chacun doivent être expliquées par un élément en quelque sorte « monopolistique » ou par un autre élément mystérieux. Pourtant, un bien avec une offre homogène n'est véritablement *un seul bien* que si toutes ses unités sont interchangeables, comme nous l'avons vu au début de notre ouvrage. Or le fait même que Mickey Mantle et d'autres joueurs soient traités différemment par le marché signifie qu'ils vendent des biens *différents* et non identiques. Il en est des services du travail (vendus à des producteurs ou directement à des consommateurs) comme des biens matériels : chaque vendeur peut vendre un bien unique, il est néanmoins « en concurrence » plus ou moins proche avec tous les autres vendeurs pour l'argent des consommateurs (ou des producteurs d'un ordre moins élevés). Mais comme chaque bien ou service est unique, nous ne pouvons pas dire que la différence de prix entre deux biens quelconques représente une sorte de « prix de monopole » : prix de monopole et prix concurrentiel ne peuvent se référer qu'à des prix alternatifs *du même bien*. Mickey Mantle peut bien être quelqu'un possédant une aptitude unique et un « monopoleur » (*comme l'est toute autre personne*) quant à ses talents, qu'il tire ou non un « prix de

monopole » (et donc un gain de monopole) de ses services ne pourra jamais être déterminé.

Cette analyse s'applique également aux biens du sol. Il est tout aussi illégitime d'appeler « gain de monopole » la différence entre le revenu de l'emplacement de l'Empire State Building et celui d'un magasin rural, que d'appliquer ce même concept aux revenus additionnels de Mickey Mantle. Le fait que les deux endroits soient un terrain ne les rend pas plus homogènes sur le marché que le fait que Mickey Mantle et Joe Doake sont tous deux joueurs de base-ball ou, dans un sens plus large, tous deux travailleurs. Chacun est rémunéré à des prix et des revenus différents et cela signifie qu'ils sont considérés comme différents par le marché. Traiter des écarts de gains entre des biens *différents* comme d'exemples de « gain de monopole » rend le terme totalement vide de toute signification.

La tentative d'établir l'existence de ressources inutilisées comme critère de « restriction » monopolistique des facteurs n'est pas plus valable. Des ressources de travail inutilisées voudront toujours dire davantage de loisirs, et donc l'envie de loisir sera toujours mêlée aux motifs prétendument « monopolistiques ». Il devient par conséquent impossible de les séparer. L'existence de terrains inutilisés peut toujours être due à la rareté relative du travail par rapport au terrain disponible. Cette rareté relative rend plus à même de rendre service aux consommateurs, et ainsi plus rémunérateur, le fait d'investir dans le travail sur certaines parties de terrain et pas dans d'autres. Les terrains ayant le moins de potentiel de gains seront forcés de rester inutilisés, le montant dépendant de la quantité d'offre de travail disponible. Nous devons souligner que tout le « sol » (c'est-à-dire toute ressource donnée par la nature) est pris en compte ici, les lieux urbains et les ressources naturelles comme les zones agricoles. L'allocation de travail au terrain est comparable à la situation de Robinson lorsqu'il doit décider sur quelle partie du sol il bâtira son abri ou dans quel cours d'eau il ira pêcher. En raison des limites naturelles, ainsi que des limites volontaires, qui s'appliquent à sa peine, c'est le terrain sur lequel il produit avec la plus grande utilité qui sera cultivé, le reste étant laissé en friche. Cet élément ne peut pas non plus être séparé d'un prétendu élément de monopole. Car si quelqu'un objecte que le terrain qu'il « laisse à l'abandon » est de la *même qualité* que le terrain qu'il utilise, et qu'il envisage donc une restriction monopolistique, on pourra toujours répondre que les deux bouts de terrain diffèrent *nécessairement* — par leur *emplacement*, si ce n'est par autre chose — et que le seul fait que les deux sont traités différemment par le marché tend à confirmer cette différence. Par quel critère mystérieux, dès lors, un observateur extérieur peut-il affirmer que les deux terrains sont économi-

quement identiques ? Il est également vrai pour les biens du capital que les limites du travail disponible laisseront souvent au repos des biens dont on pense qu'ils rapporteront moins, comparativement à d'autres qui pourront être utilisés par le travail. Ici, la différence est que les biens du capital laissés à l'abandon sont toujours le résultat d'*erreurs* passées des producteurs, car aucun abandon ne serait nécessaire si les événements actuels — demandes, prix, offres — avaient été prévus correctement par tous les producteurs. Mais bien que les erreurs soient toujours malheureuses, laisser au repos le capital non rentable est le meilleur chemin à suivre : c'est tirer le meilleur parti de la situation *existante*, pas de la situation qui aurait été obtenue si les prévisions avaient été parfaites. Dans une économie en rotation constante, bien sûr, il n'y aurait jamais de biens du capital à l'abandon : il n'y aurait que des terrains laissés au repos et du travail non utilisé (pour autant que le loisir soit volontairement préféré à un revenu monétaire). Il n'est en aucun cas possible d'identifier une action purement « monopolistique » de restriction.

Un critère similaire, proposé pour distinguer le prix de monopole du prix concurrentiel, est le suivant : Dans le cas concurrentiel, le facteur marginal ne produit aucune rente mais dans le cas du prix de monopole l'utilisation du facteur monopolisé est restreinte de façon à ce que son usage marginal rapporte *effectivement* une rente. Nous pourrions répondre, en premier lieu, qu'il n'y a aucune raison de dire que chaque facteur, dans le cas concurrentiel, sera toujours employé jusqu'à ce qu'il ne rapporte plus *aucune* rente. Au contraire, chaque facteur est utilisé dans un domaine de rendement marginal *décroissant* mais positif et non nul. En effet, comme nous l'avons vu plus haut, si la valeur produite par une unité d'un facteur est nulle, celui-ci ne sera pas utilisé du tout. Chaque unité d'un facteur est utilisée parce qu'elle crée de la valeur. Sinon elle ne sera pas utilisée dans la production. Et si elle produit de la valeur, elle rapportera comme revenu sa valeur actualisée.

Il est en outre clair que ce critère ne pourrait jamais être appliqué à un facteur monopolisé du travail. Quel facteur du travail rapporte-t-il un salaire *nul* sur un marché concurrentiel ? Or, beaucoup de facteurs monopolisés (selon la définition 1) sont des facteurs du travail — comme les marques, les services uniques, les capacités de prendre des décisions dans les affaires, etc. Le terrain est plus abondant que le travail et certains endroits resteront donc au repos et rapporteront une rente nulle. Même ici, cependant, ce n'est que les terrains *sous-marginaux* qui ne rapportent aucune rente : les terrains *marginaux* utilisés rapportent toujours une *certaine* rente, même faible.

De plus, même s'il était vrai que les terrains marginaux recevaient une rente nulle, ce serait sans intérêt pour notre problème. Car cet état ne

s'appliquerait qu'aux terrains « plus pauvres » ou « inférieurs », comparés aux terrains plus productifs. Or, un critère pour décider si un prix est concurrentiel ou de monopole doit pouvoir s'appliquer, *non pas* à des facteurs de qualités *différentes*, mais à des facteurs homogènes. Le problème du prix de monopole est celui d'une offre d'unités d'*un seul* bien homogène, *pas* de divers facteurs différents au sein d'une catégorie plus vaste, à savoir les terrains. Dans ce cas, comme nous l'avons dit, chaque facteur rapportera une certaine valeur, dans un domaine de rendements décroissants, mais pas une somme nulle.⁵⁴

Comme tous les facteurs utilisés rapporteront une certaine rente dans le cas « concurrentiel », il n'y a toujours pas de fondement permettant de séparer le prix « concurrentiel » du prix de « monopole. »

Une autre tentative fréquente de distinguer ces deux prix réside dans l'idéal supposé de « l'établissement du prix au coût marginal. » Ne pas réussir à rendre les prix égaux au coût marginal est considéré comme un exemple de comportement « monopolistique. » Il y a plusieurs erreurs fatales dans cette analyse. En premier lieu, comme nous le verrons plus loin, il *ne peut pas* y avoir de « concurrence pure », état hypothétique dans lequel la courbe de demande pour la production d'une entreprise serait infiniment élastique. Ce n'est que dans ce pays imaginaire que le prix est égal à l'équilibre au coût marginal. Sinon, dans l'économie en rotation constante, le coût marginal est égal au « revenu marginal », c'est-à-dire au revenu qu'une augmentation donnée du coût rapporterait à l'entreprise. (Ce n'est que si la demande était parfaitement élastique que le revenu marginal se réduirait au « revenu moyen », ou au prix.) Il n'y a par conséquent aucun moyen de distinguer les situations « concurrentielle » et « monopolistique », car les coûts marginaux auront toujours tendance à être égaux aux revenus marginaux.

Deuxièmement, cette égalité n'est qu'une *tendance* qui *résulte* de la concurrence : ce n'est pas une *condition préalable* de la concurrence. C'est une propriété de l'équilibre dans l'économie en rotation constante vers laquelle tend toujours l'économie de marché, mais qu'elle ne peut pas atteindre. Soutenir qu'il s'agit d'un « idéal de bien-être » pour le monde réel, idéal selon lequel il convient de juger les conditions existantes, comme tant d'économistes l'ont fait, est se méprendre totalement sur la nature du marché et sur l'économie elle-même.

⁵⁴ Dans le cas de ressources naturelles épuisables, *toute* allocation implique nécessairement l'utilisation de certaines ressources dans le présent (même en considérant la ressource comme homogène) et la « sauvegarde » du reste pour une allocation en vue d'un usage futur. Il n'y a toutefois pas moyen de distinguer une telle sauvegarde d'un retrait « monopolistique » et donc aucune possibilité de parler d'un « prix de monopole. »

Troisièmement, il n'y a pas de raisons pour que les entreprises se préoccupent délibérément de considérations de coût marginal. Leur poursuite de la maximisation du revenu net y pourvoira. Il n'y a pas de « coût marginal » simple et déterminé parce que, comme nous l'avons vu plus haut, il n'y a pas de période identifiable de « court terme » telle que supposée par la théorie actuelle. L'entreprise fait face à toute une gamme de périodes temporelles pour investir et utiliser des facteurs, et ses décisions de production et de fixation des prix dépend de la période future considérée. Achète-t-elle une nouvelle machine ou vend-elle l'ancienne production entassée dans les dépôts ? Les considérations de coût marginal seront différentes dans les deux situations.

Il est clair qu'il est impossible de distinguer les comportements concurrentiel et monopolistique de la part d'une entreprise. Il n'est pas davantage possible de parler d'un prix de monopole dans le cas d'un cartel. Premièrement, un cartel, quand il établit le niveau de sa production à l'avance pour la période suivante, est *exactement dans la même* position que l'entreprise unique : il établit le niveau de sa production au point auquel il pense maximiser les gains monétaires. Il n'y a toujours pas de façon de distinguer prix de monopole et prix concurrentiel ou sous-concurrentiel.

De plus, nous avons vu qu'il n'y avait pas de différence essentielle entre un cartel et une fusion, ou entre un cartel de producteurs avec des avoirs monétaires et un cartel de producteurs avec des biens du capital déjà existants pour former un partenariat ou une coopération. En raison de la tradition, encore en vigueur dans la littérature, qui consiste à identifier une *entreprise* avec un entrepreneur ou un producteur individuel *unique*, nous avons tendance à oublier que la plupart des entreprises existantes sont constituées par la mise en commun volontaire d'avoirs monétaires. Pour poursuivre la similitude plus loin, supposons qu'une entreprise *A* désire augmenter sa production. Y a-t-il une différence fondamentale entre le cas où elle achète un nouveau terrain et construit une nouvelle usine, et celui où elle acquiert une vieille usine possédée par une autre entreprise ? Pourtant, ce dernier cas, si l'usine constitue les seuls avoirs de la firme *B*, implique en fait une fusion des deux entreprises. Le degré de fusion ou d'indépendance des diverses parties du système productif dépendra entièrement de la méthode la plus rentable pour les producteurs concernés. Ce sera aussi la méthode qui rendra les meilleurs services au consommateur. Et il n'existe aucune façon de distinguer le cartel, la fusion et une seule entreprise plus grande.

On pourrait objecter à ce stade qu'il y a beaucoup de concepts théoriques utiles, et même indispensables, qui, dans le monde réel, ne peuvent pas être isolés sous leur forme pure. Ainsi, le taux d'intérêt, en pratique,

n'est pas strictement séparable des profits et les diverses composantes du taux d'intérêt ne peuvent pas non plus être séparées, alors qu'elles peuvent l'être dans l'analyse. Mais ces concepts *peuvent chacun être définis indépendamment les uns des autres et de la réalité complexe qui est étudiée*. Ainsi, le taux d'intérêt « pur » peut ne jamais exister en pratique, mais le taux d'intérêt du marché peut être théoriquement analysé au travers de ses composantes : le taux d'intérêt pur, la composante d'anticipation des prix et la composante liée au risque. On peut le faire parce que chacune de ces composantes *peut être définie indépendamment* du taux d'intérêt complexe du marché et, de plus, *est indépendamment déductible des axiomes de la praxéologie*. L'existence et la détermination du taux d'intérêt pur est strictement déductible des principes de l'action humaine, de la préférence temporelle, etc. Chacune des composantes, dès lors, peut être obtenue *a priori*, sans relation avec le taux d'intérêt concret du marché, et est déduite de vérités établies à propos de l'action humaine. Dans tous ces cas, les composantes sont définissables à l'aide de critères théoriques indépendants. Dans le cas des prix, toutefois, et comme nous l'avons vu, *il n'existe aucune façon de définir et de distinguer un « prix de monopole » d'un « prix concurrentiel »*. Il n'y a pas de règle pour nous guider afin de bâtir une telle distinction. Dire qu'un prix de monopole se forme lorsque la demande est inélastique au-dessus du prix concurrentiel ne nous dit rien parce que nous n'avons pas de moyen de définir indépendamment le « prix concurrentiel. »

Répetons-le : les éléments apparemment non identifiables des autres domaines de la théorie économique peuvent se déduire, de façon indépendante, des axiomes de l'action humaine. La préférence temporelle, l'incertitude, les changements du pouvoir d'achat, etc. peuvent tous être établis indépendamment par un raisonnement antérieur et leurs relations analysées au travers de constructions mentales. L'économie en rotation constante peut être vue comme la cible toujours changeante du marché, au travers de notre analyse de la direction de l'action. Mais tout ce que nous savons de l'analyse préalable de l'action humaine est que les individus coopèrent sur le marché pour vendre et acheter des facteurs, les transformer en produits, et espérer vendre des produits à d'autres — éventuellement à des consommateurs finals. Nous savons aussi que les facteurs sont vendus et que les entrepreneurs décident de produire afin de tirer des revenus monétaires de la vente de leur production. Combien chaque personne produira d'un bien ou d'un service donné est déterminé par ses espérances du plus grand revenu monétaire possible, les autres considérations psychiques étant égales. Mais nulle part au cours de l'analyse d'une telle action il n'est possible séparer au plan conceptuel un acte prétendument « restrictif » d'un acte non restrictif, et il n'est à

aucun moment possible de définir le « prix concurrentiel » d'une façon qui permette de le différencier du *prix du marché libre*. De même, il n'existe pas de manière de distinguer conceptuellement un « prix de monopole » d'un *prix du marché libre*. Mais si un concept n'a pas de fondement possible dans le monde réel, c'est un concept vide et illusoire, sans signification. Sur le marché libre, il n'y a pas de façon de distinguer un « prix de monopole » d'un « prix concurrentiel » ou d'un « prix sous-concurrentiel », ni de différencier les mouvements d'un de ces prix vers un autre. Aucun critère ne peut être trouvé pour effectuer de telles distinctions. Le concept de prix de monopole distinct du prix concurrentiel est donc intenable. Nous ne pouvons parler que du *prix du marché libre*.

Ainsi, nous pouvons non seulement conclure qu'il n'y a rien de « mal » dans un « prix de monopole », mais aussi que le concept lui-même est totalement dénué de sens. Il y a beaucoup de « monopoles » au sens de propriétaire unique d'un bien ou d'un service unique (définition 1). Mais nous avons vu que le terme était inapproprié et que, de plus, il n'avait aucune signification catallactique. Un « monopole » ne serait important que s'il conduisait à un prix de monopole et nous avons vu qu'il n'existe pas de prix concurrentiel ou de prix de monopole sur le marché. On n'y trouve que le « prix du marché libre ».

E. Quelques problèmes concernant la théorie de l'illusion du prix de monopole

(1) Le monopole géographique

On pourrait objecter que dans le cas du *monopole géographique* (lié à l'emplacement) on peut distinguer un prix de monopole différent du prix concurrentiel sur le marché libre. Prenons l'exemple du ciment. Supposons qu'il y ait des consommateurs de ciment vivant à Rochester. Une entreprise de ciment qui s'y trouve pourrait faire payer un prix de X grammes d'or par tonne dans des conséquences concurrentielles. Si le concurrent le plus proche est situé à Albany et que les frais de transport d'Albany à Rochester sont de 3 grammes d'or par tonne, la firme de Rochester est capable d'augmenter ses tarifs pour obtenir des consommateurs de Rochester un prix de $(X+2)$ grammes d'or par tonne. Cet avantage géographique ne confère-t-il pas un monopole, et ce prix plus élevé n'est-il pas un prix de monopole ?

Tout d'abord, comme nous l'avons vu plus haut, le bien que nous devons prendre en compte est celui qui se trouve dans les mains du consommateur. L'entreprise de Rochester est mieux située pour le marché local. Le fait que celle d'Albany ne puisse lui faire concurrence n'est pas un reproche qu'on puisse faire au cimentier de Rochester : le lieu est

également un facteur de production. De plus, une autre entreprise pourrait, si elle le voulait, s'installer à Rochester pour lui faire concurrence.

Soyons cependant généreux avec les théoriciens du monopole géographique et accordons-leur que, dans un sens (définition 1), *tous* les vendeurs individuels d'un bien ou d'un service jouissent d'un tel monopole. Ceci est dû à la loi immuable de l'action humaine, et en fait de tout bien matériel, qui veut que *seule une chose peut se trouver à un endroit et un instant donnés*. L'épicier de la cinquième rue jouit d'un monopole sur la vente des provisions *dans cette rue*, celui de la quatrième rue jouit d'un monopole de la vente des provisions *dans sa rue*, etc. Dans le cas de magasins qui se rassemblent dans un même pâté de maisons, disons par exemple des magasins de radio, il subsiste toujours quelques mètres sur lesquels chaque propriétaire exerce un monopole géographique. L'emplacement est une caractéristique tout aussi spécifique pour une entreprise ou une usine que les capacités pour une personne.

Que cet élément géographique soit ou non important sur le marché dépend de la configuration de la demande du consommateur et de la politique la plus profitable pour chaque vendeur, et ceci pour chaque cas concret. Dans certaines situations un épicier, par exemple, peut fixer des prix plus élevés qu'un autre pour ses produits à cause de son monopole dans le voisinage immédiat. Le monopole sur « les œufs disponibles dans la cinquième rue » a alors pris une telle importance pour les consommateurs de son voisinage qu'il est capable de leur faire payer un prix plus élevé que celui de l'épicier de la quatrième rue tout en gardant leur fidélité. Dans d'autres cas il ne peut pas le faire parce que la majorité de ses clients partiraient pour l'épicier voisin si les prix de ce dernier étaient plus bas.

Un bien est homogène si les consommateurs évaluent ses unités de la même façon. Si cette condition est vérifiée, ses unités seront vendues à un prix uniforme sur le marché (ou tendront rapidement à l'être). Si, cependant, divers épiciers doivent vendre au même prix, alors il *n'y a pas* de monopole géographique.

Qu'en est-il du cas où l'épicier de la cinquième rue peut fixer un prix plus élevé que ses concurrents ? N'avons-nous pas un exemple clair et précis de prix de monopole identifiable ? Ne pouvons-nous pas dire que l'épicier de la cinquième rue qui peut faire payer plus cher les mêmes biens se trouve devant une courbe de demande inélastique pour ses produits dans un certain intervalle au-dessus du « prix concurrentiel », pris comme égal à celui fixé par son voisin concurrent ? Ne pouvons-nous pas dire ceci même si nous accordons qu'il n'y a « aucune atteinte à la souveraineté du consommateur » dans ses actes, car ils sont dus aux goûts particuliers de ses clients ? La réponse est catégoriquement *non*.

La raison en est que l'économiste ne peut jamais identifier un bien à une certaine substance physique. Un *bien*, rappelons-le, est une quantité d'une chose divisible en unités homogènes. Et cette homogénéité, répétons-le, doit se trouver dans la tête des consommateurs, *pas* dans sa composition physique. Si un lait malté consommé dans un bistrot est dans l'esprit du public le même bien qu'un lait malté dans un restaurant à la mode, alors les prix seront identiques aux deux endroits. Par ailleurs, nous avons vu que le consommateur n'achète pas seulement un bien physique, *mais tous les attributs d'une chose*, y compris son nom, son emballage et l'atmosphère au sein de laquelle il est consommé. Si la plupart des consommateurs font suffisamment de différence entre la nourriture consommée au restaurant et celle consommée au bistrot, de telle sorte qu'un prix plus élevé peut être pratiqué dans l'un des deux cas, alors la nourriture *est* un bien différent dans chacun des deux endroits. Un lait consommé au restaurant devient, pour une grande partie des consommateurs, un *bien différent* du lait consommé au bistrot. Une situation identique se rencontre pour les marques : même quand une minorité de consommateurs considèrent effectivement diverses marques comme étant « de fait » le même bien. Tant que la majorité les considère comme tels, ils *sont* des biens différents et leurs prix le seront aussi. De même, les biens peuvent être physiquement différents, tant qu'ils sont considérés par les consommateurs comme identiques ils *sont* un seul et même bien.⁵⁵

La même analyse s'applique dans le cas de l'emplacement. Quand les consommateurs de la cinquième rue considèrent les provisions achetées dans une épicerie de la cinquième rue comme un bien suffisamment préférable à celles achetées dans l'épicerie de la quatrième rue, de sorte qu'ils sont prêts à payer plus cher plutôt que de marcher un peu plus, *alors les deux deviennent des biens différents*. Dans le cas de l'emplacement, il y aura toujours une tendance à différencier les deux biens mais ceci sera très souvent sans importance pour le marché. Car un consommateur peut préférer, et préférera presque toujours, les biens vendus dans une épicerie en bas de chez lui à ceux d'une épicerie située un peu plus loin. Mais sa préférence ne sera *pas assez grande* pour lui faire accepter des prix plus élevés dans la première. Si la majorité des consommateurs partent acheter leurs provisions en cas de montée du prix des provisions dans la première épicerie, *les deux représenteront le même bien sur le marché*. Et c'est l'action sur le marché, l'action réelle, à laquelle nous devons nous intéresser. Pas aux évaluations pures sans signification. Dans la praxéologie, nous ne nous intéressons qu'aux pré-

⁵⁵ Voir la référence à Abbot, *op. cit.*, dans la note 28, plus haut.

férences qui conduisent à des *choix réels* et qui sont donc démontrées par eux, pas aux préférences en elles-mêmes.

Un bien ne peut pas être défini en tant que tel indépendamment des préférences des consommateurs du marché. Un article d'épicerie peut être plus cher dans la cinquième rue que dans la quatrième rue pour les consommateurs de la cinquième rue. Si tel est le cas, ce sera parce que le premier sera un bien différent pour les consommateurs. De la même façon, le ciment de Rochester coûte plus aux consommateurs de Rochester que le ciment d'Albany à *Albany*, mais il s'agit de deux biens différents en vertu de leur différence de lieu. Et il n'y a aucun moyen de déterminer si le prix à Rochester ou dans la cinquième rue sont des « prix de monopole » ou des « prix concurrentiels », ni de déterminer quel serait le « prix concurrentiel. » Il ne pourrait certainement pas s'agir du prix pratiqué ailleurs par une autre entreprise car les prix concerneraient véritablement des biens différents. Il n'existe pas de critère théorique qui permette de distinguer pour des sites donnés le simple revenu dû au lieu du prétendu revenu « monopolistique. »

Il y a une autre raison pour abandonner toute théorie du prix de monopole géographique. Si tous les lieux ont une valeur purement spécifique liée à l'emplacement, il n'y a aucun sens à énoncer qu'ils rapportent une « rente de monopole. » Car le prix de monopole, selon la théorie, ne peut être établi qu'en vendant moins d'un bien et en permettant ainsi un prix plus élevé. Mais *toutes* les propriétés liées à l'emplacement d'un site ont une qualité différente parce qu'elles changent avec le lieu. Et il ne peut par conséquent pas y avoir de restriction des ventes à une *partie* d'un site. Soit un site est productif, soit il est inutilisé. Mais les sites inutilisés sont nécessairement à un endroit différent des sites productifs et restent au repos parce que *leur productivité est inférieure*. Ils sont au repos parce qu'ils sont sous-marginaux, et non pas parce qu'il s'agirait de portions d'un certain bien homogène mises à l'écart de façon « monopolistique. »

Le théoricien du prix de monopole géographique est ainsi réfuté, quelle que soit le chemin qu'il emprunte. S'il a une définition limitée du monopole géographique (au sens de la définition 1) et la réserve à des exemples comme celui de Rochester et d'Albany, il ne pourra jamais établir de critère pour définir le prix de monopole, car une autre entreprise pourrait s'installer à Rochester, soit effectivement soit potentiellement, pour éliminer tout profit lié à l'emplacement que toucherait la première entreprise. Les prix de cette dernière ne peuvent pas être comparés avec ceux de ses concurrents parce qu'ils vendent des biens différents. Si le théoricien adopte la définition étendue du prix de monopole géographique — qui prendrait en compte le fait que chaque endroit dif-

fère de tous les autres — et compare des lieux situés à quelques mètres les uns des autres, il n'y a aucun sens à parler de « prix de monopole » parce que (a) le prix d'un produit à un endroit ne peut pas être précisément comparé avec un autre car il s'agit de biens différents et que (b) chaque site diffère par sa qualité d'emplacement et qu'aucun site ne peut donc être divisé conceptuellement en unités homogènes différentes — certaines pour être vendues et d'autres pour être retirées du marché. Chaque site est une unité en lui-même. Une telle division est cependant essentielle pour établir la théorie du prix de monopole.

(2) *Le monopole naturel*

L'une des cibles préférée des critiques du « monopole » est le prétendu « monopole naturel » ou « de service public », pour lequel « la concurrence n'est naturellement pas possible. » Comme cas typique on cite la fourniture en eau d'une ville. On prétend qu'il n'est techniquement pas possible que plus d'une seule compagnie d'approvisionnement en eau puisse offrir ses services à la ville. Aucune autre entreprise ne peut lui faire concurrence et on affirme qu'une intervention spéciale est nécessaire pour empêcher un prix de monopole.

En premier lieu, un tel « monopole dû aux limites spatiales » n'est qu'un cas particulier où seule une entreprise est rentable dans un domaine. Combien d'autres entreprises seront rentables pour un domaine de production quelconque est une question institutionnelle et dépend de données concrètes : niveau de demande des consommateurs, type du produit vendu, productivité physique des procédés, offre et prix des facteurs, prévisions des entrepreneurs, etc. Les limites spatiales peuvent ne pas avoir d'importance. Comme dans le cas des épiciers, elles peuvent conduire aux « monopoles » les plus limités — monopole sur la partie du trottoir possédée par le vendeur. D'un autre côté, elles peuvent être telles que seule une entreprise puisse exister dans l'industrie. Mais nous avons vu que cela n'était pas pertinent : « monopole » est une appellation sans aucun sens s'il n'y a pas de prix de monopole et, redisons-le, il n'y a pas de moyen de déterminer si le prix pratiqué pour un bien est un « prix de monopole » ou non. Et ceci s'applique en *toute* circonstance, y compris pour une entreprise de téléphonie couvrant toute une nation, pour une compagnie locale de distribution de l'eau ou pour un joueur de base-ball extraordinaire. Toutes ces personnes ou entreprises auront un « monopole » dans leur « industrie. » Et dans tous ces cas, la dichotomie entre « prix de monopole » et « prix concurrentiel » reste illusoire. De plus, il n'y a pas de fondement rationnel qui permette de préserver une sphère séparée pour les « biens publics » et de les soumettre à des tracasseries spéciales. Une industrie « d'utilité publique » ne diffère conceptuellement en rien d'une autre et il n'existe aucune méthode non arbitraire à

l'aide de laquelle nous puissions désigner comme « de service public » certaines industries alors que les autres ne le seraient pas.⁵⁶

En aucun cas, par conséquent, il n'est possible de distinguer conceptuellement un « prix de monopole » d'un « prix concurrentiel » sur le marché. *Tous* les prix du marché libres sont concurrentiels.⁵⁷

4. Les syndicats

A. Restreindre le prix du travail

On pourrait affirmer que les syndicats, en exigeant des salaires plus élevés sur le marché libre, obtiennent des prix de monopole identifiables. Car deux situations différentes *identifiables* se présentent alors : (a) celle où les individus vendent leur travail eux-mêmes et (b) celle où ils sont membres de syndicats qui négocient leur travail pour eux. De plus, il est clair qu'alors que les cartels, pour réussir, doivent être économiquement plus efficaces à servir le consommateur, une telle justification ne peut

⁵⁶ Sur la doctrine du « monopole naturel » appliquée à l'industrie de l'électricité, voir Dean Russel, *The TVA Idea* (Irvington-on-Hudson: Foundation for Economic Education, 1949), pp. 79–85. Pour une excellente discussion de la régulation des services publics, voir Dewing, *op. cit.*, I, pp. 308–368.

⁵⁷ Voir Mises : « Les prix sont un phénomène de marché. [...] Ils résultent d'une configuration de fait des données du marché, des actions et réactions des membres d'une société de marché. Il est vain de supputer ce que les prix auraient été si certains de leurs déterminants avaient été autres. [...] Il est tout aussi vain de cogiter sur ce que les prix devraient être. Chacun est heureux quand le prix de ce qu'il désire acheter baisse, et quand le prix des articles qu'il veut vendre augmente. [...] Tout prix dégagé sur un marché est le résultat nécessaire du jeu mutuel des forces qui opèrent, à savoir l'offre et la demande. Celle que soit la configuration du marché qui a engendré ce prix, par rapport à elle le prix est toujours adéquat, authentique, réel. Il ne peut être plus haut si aucun enchérisseur ne se présente pour offrir un prix plus élevé, il ne peut être plus bas si aucun vendeur n'est disposé à livrer pour un prix moindre. Il n'y a que l'intervention de telles gens, disposés à acheter ou à vendre, qui puisse modifier le prix. L'économie [...] ne développe point de formules qui permettraient à quelqu'un de calculer un prix « correct » différent de celui qui s'établit au marché par l'interaction des acheteurs et vendeurs. [...] Cela vaut également pour les prix de monopole. [...] *[I]l n'est point « d'enquêtes d'experts » ni de cogitations de cabinet qui puissent découvrir un autre prix où l'offre et la demande pourraient s'équilibrer.* L'échec de toutes les expériences par lesquelles on a tenté de résoudre le problème du monopole d'espace limité en matière de services publics prouve clairement cette vérité. » (Mises, *Human Action*, pp. 392–394 [pp. 415–417 pour la traduction], italiques ajoutées)

pas être trouvée pour les syndicats. Comme c'est toujours le travailleur individuel qui travaille, et comme l'efficacité de l'organisation vient de la direction payée pour cela se syndiquer n'améliore *jamais* la productivité du travail d'un individu.

Il est vrai qu'un syndicat conduit à une situation identifiable. Il est cependant *faux* de dire que le taux de salaire syndical est un prix de monopole.⁵⁸ Car la caractéristique d'un monopoleur est précisément de monopoliser un facteur ou un bien. Pour obtenir un prix de monopole, il ne vend qu'une partie de son stock et *s'abstient* de vendre l'autre partie, parce que vendre une plus faible quantité fait monter les prix sur une courbe de demande inélastique. La caractéristique unique du travail dans une société libre, toutefois, est qu'elle ne *peut pas* être monopolisée. Chaque individu se possède lui-même et ne peut pas appartenir à un autre individu ou à un groupe. Par conséquent, en ce qui concerne le travail, aucun homme ou aucun groupe ne peut posséder le stock total de travail et en retenir une partie hors du marché. Chaque homme est son propre propriétaire.

Appelons P le stock total du produit d'un monopoleur. Lorsqu'il garde W unités afin d'obtenir un prix de monopole pour $P-W$, l'augmentation de revenu obtenue pour $P-W$ doit plus que compenser la perte de revenu subie en ne vendant pas W . L'action d'un monopoleur est toujours limitée par la perte de revenu liée à la quantité retirée de la vente. Mais cette limitation ne s'applique pas dans le cas des syndicats. Comme chaque homme se possède, les offreurs « retirés du marché » sont des *personnes différentes* de celles qui obtiennent des revenus accrus. Si un syndicat, d'une façon ou d'une autre, obtient un prix plus élevé que ses membres ne recevraient en vendant individuellement leur travail, son action n'est *pas* contrebalancée par la perte de revenue subie par les travailleurs « retirés du marché. » Si un syndicat obtient des taux de salaire plus élevés, certains travailleurs gagnent plus tandis que d'autres sont exclus du marché et perdent le revenu qu'ils auraient pu

⁵⁸ Le premier à avoir souligné l'erreur du discours habituel du « monopole sur les salaires » des syndicats fut le professeur Mises. Voir sa brillante analyse dans *Human Action*, pp. 373-374 [*L'Action humaine*, pp. 395-397]. Voir aussi P. Ford, *The Economic of Collective Bargaining* (Oxford : Basil Blackwell, 1958), pp. 35-40. Ford réfute aussi la thèse soutenue par la récente « école de Chicago » selon laquelle les syndicats rendraient un service en tant que vendeurs de travail : « Un syndicat ne produit pas lui-même, ni ne vend d'article ou de travail, ni ne reçoit de paiement pour cela [...] Il peut plus précisément être décrit comme [...] fixant les salaires et les autres conditions dans lesquelles ses membres ont le droit de vendre leur services à des employeurs individuels. » *Ibid.*, p. 36.

obtenir. Un prix plus élevé (pour le taux salarial) de ce genre est appelé un *prix de restriction*.

Quel que soit le critère retenu, un prix de restriction est « pire » qu'un « prix de monopole. » Comme le syndicat restrictionniste n'a pas à se soucier des travailleurs exclus du marché et ne perd aucun revenu de cette exclusion, l'action de restriction n'est pas limitée par l'élasticité de la demande de travail. En effet, les syndicats n'ont besoin que de maximiser le revenu net des membres qui *travaillent* ou, en fait, qui font partie de la bureaucratie syndicale elle-même.⁵⁹

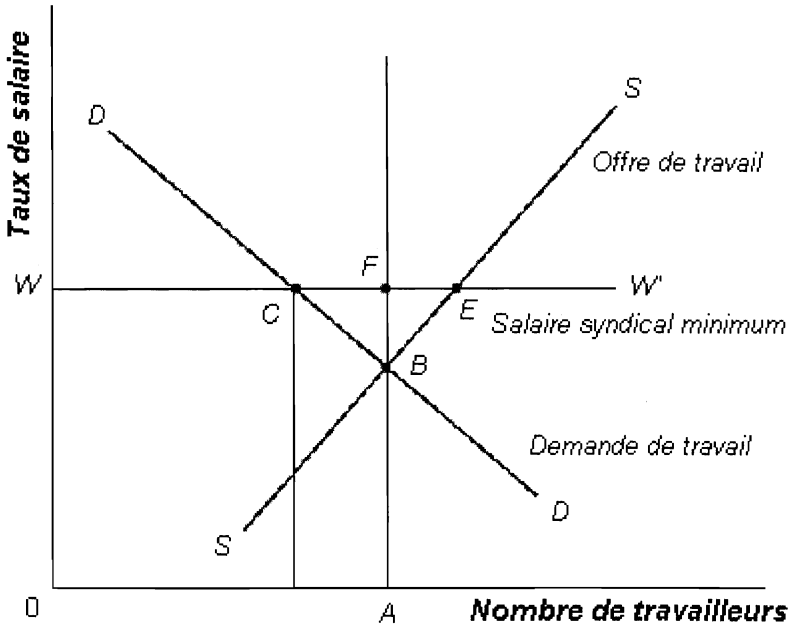


Figure 69 : Formation d'un taux de salaire de restriction

⁵⁹ On peut obtenir un prix de restriction, plutôt qu'un prix de monopole, parce que le nombre de travailleurs est tellement important relativement au nombre d'heures possibles de travail d'un travailleur individuel, que ce dernier paramètre peut être ignoré. Si, cependant, l'offre totale de travail était initialement limitée à quelques personnes, alors un taux de salaire obligatoire plus élevé diminuerait le nombre d'heures achetées aux travailleurs ayant un emploi, à un point tel peut-être que le prix de restriction se révélerait non profitable pour eux. Il serait alors approprié de parler de *prix de monopole*.

Comment un syndicat obtient-il un tel prix ? La figure 69 nous le montre. La courbe de demande concerne un facteur du travail dans une industrie. DD est la courbe de demande de travail dans l'industrie, SS la courbe d'offre. Les deux courbes sont données pour le nombre de travailleurs en abscisse et le taux de salaire en ordonnée. A l'équilibre du marché, l'offre de travailleurs proposant leur travail dans l'industrie coupera la demande de travail pour un nombre OA de travailleurs et un taux de salaire AB . Supposons maintenant qu'un syndicat entre en jeu sur ce marché du travail et qu'il décide que ses membres réclameront un taux de salaire plus élevé que AB , disons OW . Ce que font les syndicats, en fait, c'est d'insister sur un certain taux de salaire minimum en dessous duquel ils refusent de travailler dans cette industrie.

L'effet de la décision syndicale est de déplacer la courbe d'offre de travail disponible dans l'industrie vers la droite horizontale correspondant au taux de salaire WW' , qui monte de façon à couper la courbe SS en E . Le prix minimum du travail de réserve dans cette industrie a augmenté et ceci pour tous les travailleurs, de telle sorte qu'il n'existe plus de travailleurs offrant des prix de réserve plus bas et qui seraient prêts à travailler pour moins. Avec une courbe d'offre se déplaçant vers WE , le nouveau point d'équilibre sera C au lieu de B . Le nombre de travailleurs employés sera WC et le taux de salaire OW .

Le syndicat a ainsi réussi à mettre en place un taux de salaire de restriction. Celui-ci peut être obtenu quelle que soit l'allure de la courbe de demande, sous la seule hypothèse qu'elle soit décroissante. Elle l'est à cause de la VAPM [Valeur Actualisée du Produit Marginal] décroissante d'un facteur et de l'utilité marginale décroissante du produit. Mais un sacrifice a été fait — plus précisément, il y a désormais moins de travailleurs employés, d'une quantité CF . *Que leur arrive-t-il ?* Ces travailleurs licenciés sont les principaux perdants de la procédure. Comme le syndicat représente les travailleurs restants, il n'a pas à se soucier, comme devrait le faire un monopoleur, du sort de ces individus. Ils devront, au mieux, partir (c'est possible car le travail est un facteur non spécifique) pour une autre industrie — non syndiquée. Toutefois, le problème est qu'ils sont moins adaptés à cette nouvelle industrie. Le fait qu'ils étaient dans l'industrie désormais syndiquée signifie que leur VAPM était plus élevée dans cette industrie que dans celle vers laquelle ils doivent se replier. Leur taux de salaire y sera par conséquent plus faible. De plus, leur entrée dans cette autre industrie fera baisser les salaires des travailleurs y étant déjà.

En résumé, et au mieux, un syndicat ne peut obtenir un taux de salaire de restriction plus élevé pour ses membres qu'au prix d'une baisse des taux de salaire des autres travailleurs de l'économie. Les efforts de pro-

duction de l'économie sont également altérés. Mais en outre, plus le champ d'action syndicale et le restrictionnisme sont importants dans l'économie, plus il sera difficile pour les travailleurs de changer d'endroit et de métier afin de trouver un havre de paix non syndiqué où travailler. Et la tendance sera de plus en plus à ce que les travailleurs écartés restent de façon permanente ou quasi permanente au chômage, désirant ardemment travailler mais incapables de trouver les occasions d'un emploi non soumis à la restriction. Plus l'influence du syndicalisme est grande, plus un chômage de masse permanent aura tendance à se développer.

Les syndicats essaient d'éliminer autant que possible les « échappatoires » du non syndicalisme, de fermer les portes de sortie où les travailleurs déçus peuvent trouver un emploi. Ceci s'appelle « mettre fin à la concurrence injuste du travail non syndiqué à bas salaire. » Un contrôle syndical et un restrictionnisme universels signifieraient un chômage permanent, croissant toujours en proportion du degré avec lequel les syndicats exercent leurs restrictions.

Un mythe courant veut que seuls les syndicats « corporatifs » à l'ancienne, qui limitent délibérément leur association professionnelle à des métiers très qualifiés comprenant assez peu de membres, peuvent restreindre l'offre de travail. Ils maintiennent souvent des standards exigeants d'appartenance à la corporation et mettent en place des dispositifs nombreux pour diminuer l'offre de travail potentielle. Cette restriction directe de l'offre rend sans aucun doute plus facile l'obtention de salaires élevés pour les travailleurs restants. Mais c'est une grande erreur de croire que les nouveaux syndicats « industriels » ne peuvent pas limiter l'offre. Le fait qu'ils accueillent autant de membres que possible dans une industrie cache leur politique de restriction. Le point crucial est que les syndicats insistent pour faire respecter un taux de salaire minimum plus élevé que ne pourrait en obtenir un facteur du travail donné sans action syndicale. En agissant ainsi, comme nous le voyons sur la figure 69, ils font obligatoirement baisser le nombre de personnes qu'un employeur peut embaucher. Et la conséquence de leur politique est donc de limiter l'offre de travail, alors qu'au même moment ils affirment pieusement être globaux et démocratiques, au contraire des « aristocrates » snobs des syndicats corporatifs.

En réalité, le syndicalisme industriel a des conséquences plus dévastatrices que le syndicalisme corporatif. Car ce dernier, ayant une portée réduite, ne modifie et n'abaisse les salaires que d'un petit nombre de travailleurs. Les syndicats industriels, plus grands et plus généraux, diminuent les salaires et déplacent les travailleurs sur une grande échelle et,

ce qui est encore plus important, peuvent causer un chômage de masse permanent.⁶⁰

Il existe une autre raison pour laquelle un syndicat ouvertement restrictif causera moins de chômage qu'un syndicat plus souple. Le syndicat qui limite le nombre de ses membres donne en effet un avertissement clair aux travailleurs qui espèreraient entrer dans l'industrie en leur faisant comprendre que l'adhésion au syndicat est barrée. Il s'ensuit que ces travailleurs chercheront ailleurs, où ils pourront trouver un emploi. Mais supposons que le syndicat soit démocratique et ouvert à tous. Dès lors, on peut décrire ses activités à l'aide de la figure 69 : il obtient un taux de salaire plus élevé *OW* pour ses membres. Mais un tel salaire, comme on le voit sur la courbe *SS*, attire plus de travailleurs dans l'industrie. En d'autres mots, alors que *OA* travailleurs étaient employés au salaire précédent *AB* (sans syndicat), le syndicat a gagné un salaire *OW*. A ce salaire, seuls *WC* travailleurs peuvent être utilisés dans cette industrie. Mais, ce salaire attire plus de travailleurs qu'auparavant, en fait *WE*. Le résultat, c'est qu'au lieu de n'avoir que *CF* travailleurs au chômage à cause de la politique restrictive du syndicat, c'est *CE* qui seront sans emploi dans cette industrie, c'est-à-dire davantage.

Ainsi, un syndicat ouvert n'a pas la vertu du syndicat fermé — le rejet rapide des travailleurs écartés de l'industrie syndiquée. Au contraire, il attire encore plus de travailleurs vers l'industrie, aggravant et gonflant ainsi le niveau de chômage. Avec cette déformation des signaux du marché, il faudra beaucoup plus de temps pour que les travailleurs se rendent compte qu'il n'y a pas d'emplois disponibles dans cette industrie. Plus l'étendue des syndicats ouvert est grande dans l'économie, plus grande sera la différence entre les salaires du marché et ceux obtenus suite à la restriction, plus grave sera le problème du chômage.

Le chômage et la mauvaise utilisation du travail, causés par des taux de salaire de restriction, ne sont pas nécessairement directement visibles. Une industrie peut, par exemple, être particulièrement rentable et prospère, que ce soit à cause de la hausse de la demande des consommateurs pour le produit ou en raison d'une innovation abaissant les coûts de production. Sans syndicat, l'industrie se développerait et emploierait plus de travailleurs en réponse aux nouvelles conditions du marché. Mais si un syndicat vient imposer un taux de salaire de restriction, il se peut qu'il n'en résulte aucun licenciement des travailleurs existants déjà dans l'industrie ; en revanche, ce comportement empêche le développement de l'industrie en réponse aux exigences de la demande des consommateurs et des conditions du marché. En résumé, le syndicat détruit ici des

⁶⁰ Cf. Mises, *Human Action*, p. 764 [*L'Action humaine*, pp. 809-810].

emplois *potentiels* et impose une mauvaise allocation de la production en empêchant l'expansion. Il est vrai que, sans syndicat, l'industrie ferait monter les salaires via *le processus* d'expansion ; mais si les syndicats imposent des salaires plus élevés dès le départ, l'expansion ne se produira pas.⁶¹

Certains adversaires du syndicalisme vont jusqu'à soutenir que les syndicats ne peuvent *jamais* être un phénomène du marché libre et sont toujours des institutions « monopolistiques » ou coercitives. Bien que ce puisse être le cas dans la pratique, ce n'est pas *forcément* vrai. Il est fort possible que des syndicats surgissent sur un marché libre et même y obtiennent des taux de salaire de restriction.

Comment peuvent-ils y arriver ? La réponse se trouve en considérant les travailleurs écartés. Le problème clé est le suivant : pourquoi ces travailleurs se laissent-ils mettre à l'écart par le salaire minimum syndical *WW'* ? Comme ils souhaitaient travailler pour moins auparavant, pourquoi acceptent-ils désormais humblement d'être virés et d'avoir à chercher un emploi moins rémunérateur ? Pourquoi certains restent-ils satisfaits de continuer dans une poche quasi permanente de chômage, en attendant d'être mis à la porte quand les salaires seront trop élevés ? La seule réponse, en l'absence de coercition, est qu'ils placent haut sur leur échelle de valeur le but de *ne pas faire concurrence aux salaires du syndicat*. Les syndicats, naturellement, font tout pour persuader les travailleurs, syndiqués ou non, tout comme le public général, de croire dur comme fer dans le péché que représenterait le fait d'accepter un salaire inférieur au tarif syndical. On peut le voir très clairement dans les situations où les membres du syndicat refusent de continuer à travailler dans une entreprise pour un salaire inférieur à un certain minimum (ou dans des conditions de travail différentes). Cette situation est connue sous le nom de *grève*. La chose la plus curieuse à propos de la grève est le fait que les syndicats ont réussi à répandre dans la société la croyance selon laquelle les grévistes continueraient « en réalité » toujours de travailler pour l'entreprise, même s'ils *refusent* délibérément et fièrement de le

⁶¹ Voir Charles E. Lindblom, *Unions and Capitalism* (New Haven : Yale University Press, 1949), pp. 78 et suivantes, 92-97, 108, 121, 131-132, 150-152, 155. Voir aussi Henry C. Simons, « Some Reflections on Syndicalism » in *Economic Policy for a Free Society* (Chicago : University of Chicago Press, 1948), pp. 131 et suivante, 139 et suivantes ; Martin Bronfenbrenner, « The Incidence of Collective Bargaining » *American Economic Review, Papers and Proceedings* (mai, 1954), pp. 301-302 ; Fritz Machlup, « Monopolistic Wage Determination as a Part of the General Problem of Monopoly » in *Wage Determination and the Economics of Liberalism* (Washington D.C. : Chamber of Commerce of the United States, 1947), pp. 64-65.

faire. La réponse naturelle de l'employeur, bien sûr, est de se tourner ailleurs et d'embaucher des travailleurs qui *désirent* travailler dans les conditions offertes. Pourtant, les syndicats ont eu un succès remarquable dans la diffusion de l'idée que celui qui accepte une telle offre — le « briseur de grève » — représente la pire forme de vie humaine.

Dès lors, dans la mesure où les travailleurs non syndiqués se sentent honteux ou coupables de « briser une grève » ou d'entreprendre d'autres façons de concurrencer les salaires syndicaux, les employés écartés et les chômeurs décident de leur propre destin. En effet, ils se dirigent volontairement vers des emplois moins rémunérateurs et moins satisfaisants, et restent *volontairement* au chômage pendant de longues périodes. Ce chômage est volontaire parce qu'il résulte de leur acceptation volontaire de cette mystique qui leur demande de « ne pas passer outre le piquet de grève » et de ne pas être un jaune.

L'économiste en tant qu'économiste n'a rien à opposer à un homme qui en vient volontairement à la conclusion qu'il est plus important de préserver la solidarité syndicale que d'avoir un emploi satisfaisant. Il y a à l'évidence d'innombrables travailleurs qui ne se rendent pas compte que leur refus de briser la grève, leur « fidélité au syndicat », les conduit à la perte de leur emploi et à leur maintien au chômage. Ils ne le comprennent pas parce que ceci réclame de connaître une chaîne de raisonnement praxéologique (telle que nous l'avons menée ici). Le consommateur qui achète des services pour en jouir directement n'a pas besoin d'être éclairé par les économistes : un long raisonnement ne lui sert à rien pour savoir si ses habits, sa voiture ou sa nourriture lui plaisent ou lui rendent service. Il peut voir de ses propres yeux si le bien lui convient. De même, le capitaliste-entrepreneur n'a pas besoin d'un économiste pour lui dire quelles actions seront rentables ou non. Il peut le voir et le vérifier grâce au système des pertes et des profits. Mais pour saisir les conséquences des actes sur le marché de l'intervention gouvernementale ou de l'activité syndicale, la connaissance de la praxéologie est nécessaire.⁶²

L'économie ne peut pas trancher par elle-même sur des jugements éthiques. Mais pour que quelqu'un puisse faire des jugements éthiques de manière rationnelle, il faut qu'il connaisse les conséquences des différents choix alternatifs de l'action. En ce qui concerne l'intervention du gouvernement ou l'action syndicale, l'économie permet de connaître ces conséquences. La connaissance de l'économie est donc nécessaire, quoique non suffisante, pour effectuer un jugement éthique rationnel dans ces

⁶² Voir Murray N. Rothbard, « Mises' "Human Action" : Comment » *American Economic Review* (mars 1951), pp. 183–184.

domaines. En ce qui concerne les syndicats, les conséquences de leurs activités (par exemple le fait d'être destitués ou mis au chômage, pour soi-même ou pour d'autres) seraient jugées malheureuses par la plupart des gens, s'ils les découvraient. Ainsi, il est certain que lorsque la connaissance de ces conséquences se répandra, il se trouvera bien moins de personnes favorables aux syndicats ou hostiles aux concurrents non syndiqués.⁶³

De telles conclusions seront renforcées quand les gens apprendront une autre conséquence de l'activité des syndicats : l'augmentation des coûts de production pour les firmes d'une industrie qui suit l'instauration d'un salaire de restriction. Ceci veut dire que les firmes marginales de cette industrie — celles qui ne rapportent qu'une faible rente aux entrepreneurs — seront éliminées des affaires car leurs coûts auront dépassé leur prix le plus profitable sur le marché — le prix qui avait *déjà* été atteint. Leur éviction du marché et l'augmentation générale des coûts moyens dans l'industrie signifient une baisse générale de la productivité et de la production, et donc une perte pour les consommateurs.⁶⁴ Licenciements et chômage, bien entendu, ont aussi un impact sur le niveau de vie général des consommateurs.

Les syndicats ont d'autres conséquences économiques importantes. Ils ne sont pas des organisations *productives* : ils ne travaillent pas pour les capitalistes afin d'améliorer la production.⁶⁵ Au contraire, ils essaient de persuader les travailleurs qu'ils pourraient améliorer leur sort aux dépens de leur employeur. Il en résulte qu'ils essaient autant que possible d'établir une réglementation du travail qui s'oppose aux instructions de la direction. Ces règlements reviennent à empêcher la direction d'utiliser les travailleurs et les équipements comme il lui semble profitable. En d'autres termes, au lieu d'accepter de se soumettre aux ordres de la direction en échange de sa paye, le travailleur veut désormais établir non seulement un salaire minimum mais aussi un règlement du travail sans lequel il refuse de travailler. L'effet de ce règlement est de *réduire la productivité marginale de tous les autres travailleurs syndiqués*. La baisse de valeur du produit marginal a un double résultat : (1) il en résulte une échelle de salaires de restriction avec ses diverses conséquences, car la valeur du produit marginal a baissé alors que le syndicat in-

⁶³ Ceci est également vrai, et de façon encore plus flagrante, pour comprendre l'effet des mesures de l'intervention du gouvernement sur le marché. Voir le chapitre 12 du présent ouvrage.

⁶⁴ Voir James Birks, *Trade Unionism in Relation to Wages* (Londres, 1897), p. 30.

⁶⁵ Voir James Birks, *Trade's Unionism : A Criticism and a Warning* (Londres, 1894), p. 22.

siste pour que le taux de salaire reste le même ; (2) les consommateurs y perdent en raison d'une baisse générale de la productivité et des niveaux de vie. Des lois de restriction du travail diminuent ainsi également la production. Tout ceci est cependant parfaitement compatible avec une société de souveraineté individuelle, pourvu évidemment qu'aucune force ne soit employée par le syndicat.

Défendre l'idée d'une abolition par la force de la réglementation du travail impliquerait un véritable esclavage des travailleurs vis-à-vis des diktats du consommateur catallactique. Mais, répétons-le, il est certain que la connaissance des diverses conséquences de l'activité syndicale affaiblirait grandement l'adhésion volontaire de nombreux travailleurs (ou autres) à la mystique du syndicalisme.⁶⁶

Les syndicats sont donc théoriquement compatibles avec un marché libre pur. Mais dans la réalité il est évident pour tout observateur compétent qu'ils acquièrent presque tous leurs pouvoirs par l'exercice de la force, plus précisément de la force contre les briseurs de grève et contre la propriété des employeurs. Ils bénéficient presque toujours d'une impunité implicite pour utiliser la violence contre les « jaunes ». La police reste habituellement « neutre » quand les briseurs de grèves sont molestés ou accuse ces derniers d'avoir « provoqué » ces attaques. Il est clair que peu de gens prétendront qu'instituer un piquet de grève est une simple méthode de publicité destinée aux passants. Ces sujets, toutefois, restent des questions empiriques plus que théoriques. Au plan théorique, nous pouvons dire qu'il est possible d'avoir des syndicats sur un marché libre, bien que nous pouvons empiriquement douter de l'étendue qu'ils y auraient.

Sur le plan analytique, nous pouvons dire que lorsque les syndicats sont autorisés à utiliser la violence, l'État (ou toute autre agence chargée

⁶⁶ Nous pouvons ne nous occuper ici que des conséquences catallactiques directes du syndicalisme. Ce dernier a également d'autres conséquences que beaucoup considèrent comme encore plus déplorables. La principale est de réunir dans un groupe unique le compétent et l'incapable. Les règles de l'ancienneté sont, par exemple, une disposition favorite des syndicats. Elles mettent en pratique des salaires de restriction élevés pour les travailleurs les moins aptes et abaisse la productivité de tous. Mais elles réduisent aussi les salaires des plus capables — ceux qui doivent rester prisonniers de la progression abrutissante à l'ancienneté pour leurs promotions. Cette règle de l'ancienneté diminue aussi la mobilité des travailleurs et crée un type de servage industriel en établissant des droits acquis sur les emplois, selon le temps qu'y ont passé les employés. Cf. David McCord Wright, « Regulating Unions » in Bradley, *op.cit.*, pp. 113–121.

de faire appliquer la loi) a implicitement délégué ce pouvoir aux syndicats. Ils sont alors devenus des « États privés. »⁶⁷

Nous avons étudié, dans cette partie, les conséquences de l'obtention par les syndicats d'un prix de restriction. Ceci ne veut néanmoins pas dire que les syndicats obtiennent *toujours* de tels prix lors des négociations collectives. En fait, comme les syndicats ne possèdent pas les travailleurs et ne vendent donc pas leur travail, les négociations collectives avec les syndicats constituent une substitution artificielle aux résultats paisibles de la « négociation individuelle » sur le marché du travail. Alors que les taux de salaires d'un marché du travail non syndiqué tendent toujours vers l'équilibre d'une manière calme et harmonieuse, la négociation collective laisse les négociateurs avec peu ou pas de méthodes pour les guider vers ce que serait un niveau de salaire adéquat. Même si les deux parties essaient de *trouver* le salaire du marché, aucune d'elles ne peut dire qu'un accord salarial donné est trop haut, trop bas ou à peu près correct. De plus, presque sans exceptions, le syndicat n'*essaie* pas de découvrir le prix du marché mais cherche à imposer divers « principes » arbitraires de détermination des salaires, comme « suivre le coût de la vie », un « salaire décent », une « progression équivalente » à celle d'un travail comparable dans d'autres entreprises ou industries, une augmentation de « productivité » moyenne annuelle, « des écarts salariaux justes », etc.⁶⁸

B. Une critique de certains arguments en faveur des syndicats

(1) L'indétermination⁶⁹

L'une des réponses préférées des défenseurs des syndicats à l'analyse ci-dessus est la suivante : « Oh, tout ceci est très beau, mais vous oubliez l'indétermination des salaires. Les taux de salaire sont déterminés par la productivité marginale à l'intérieur d'une *zone* plutôt qu'en un point. Et les syndicats ont une occasion de négocier collectivement à l'intérieur de cette zone sans qu'il en résulte tous ces effets effectivement déplaisants que sont le chômage et le rejet de travailleurs vers des emplois moins payés. » Il est curieux que de nombreux auteurs utilisent sans problème une analyse rigoureuse des prix jusqu'à ce qu'ils s'occupent des salaires,

⁶⁷ Ceux qui étudient les syndicats ont presque toujours ignoré l'usage systématique de la violence par les syndicats. Pour une exception bienvenue, voir Sylvester Petro, *Power Unlimited* (New York : Ronald Press, 1959). Voir aussi F.A. Hayek, « Unions, Inflation, and Profits » *op.cit.*, p. 47.

⁶⁸ Sur la nature et les conséquences de ces divers critères de détermination des salaires, voir Ford, *op.cit.*, pp. 85–110.

⁶⁹ Voir l'excellente critique de Hutt, *The Theory of Collective Bargaining*, *passim*.

et qu'ils soulignent alors soudainement et fortement leur indétermination et les énormes zones au sein desquelles les prix ne font pas de différences, etc.

En premier lieu, l'étendue de l'indétermination est très faible dans le monde moderne. Nous avons vu précédemment que dans une situation de troc entre deux personnes il est probable qu'il existe une grande zone d'indétermination entre le prix maximum accepté par l'acheteur pour se procurer une quantité de bien et le prix minimum auquel le vendeur est prêt à la céder. Dans cet intervalle, nous ne pouvons déterminer le prix qu'au cours du marchandage. Toutefois, c'est justement une caractéristique de l'économie monétaire moderne que d'avoir réduit toujours et encore ces intervalles, jusqu'à ce qu'ils perdent leur importance. L'intervalle n'existe qu'entre les « paires marginales » de vendeurs et d'acheteurs. Et *la zone d'indétermination se rétrécit constamment lorsque le nombre de gens et d'alternatives augmentent sur le marché*. La croissance de la civilisation entraîne donc toujours la réduction de l'importance des indéterminations.

En deuxième lieu, il n'y a aucune raison pour laquelle la zone d'indétermination serait plus grande pour le marché du travail que pour le marché de tout autre bien.

En troisième lieu, supposons qu'il existe *effectivement* une telle zone pour le marché du travail. Et supposons qu'il n'y ait pas de syndicat. Ceci veut dire qu'il existe un certain intervalle, dont on peut dire que la largeur est égale à un intervalle de valeur actualisée du produit marginal du facteur. Ceci, entre parenthèses, est bien moins probable que l'existence d'un intervalle pour un bien de consommation, car dans le premier cas il y a un montant spécifique, une VAPM, à estimer. Or, le *maximum* de la zone hypothétique est le point le plus élevé auquel le salaire égale la VAPM. Maintenant, la concurrence entre les employeurs tendra à faire monter le prix du facteur précisément à ce niveau, pour lequel les profits sont éliminés. En d'autres termes, les salaires tendront à être portés au *maximum* de toute zone de VAPM.

Au lieu que les salaires soient habituellement au bas de l'intervalle, offrant aux syndicats une occasion en or pour tirer les salaires vers le haut, la vérité est à peu près le contraire. En supposant le cas très improbable pour lequel il existe une zone d'indétermination, les salaires tendront toujours à être au *sommet*, de telle sorte que la seule indétermination est vers le bas. Les syndicats n'auraient aucune latitude pour augmenter les salaires dans cette zone.

(2) *Monopsonie et oligopsonie*

On prétend souvent que les acheteurs de travail — les employeurs — exercent une sorte de monopole et récoltent un gain de monopole, et

qu'il n'y a donc pas de latitude offerte aux syndicats pour faire monter les taux de salaire sans pénaliser d'autres travailleurs. Toutefois, un tel « monopsonne » concernant l'achat de travail devrait comprendre tous les entrepreneurs de la société. Si tel n'est pas le cas, le travail, facteur non spécifique, pourrait alors se déplacer vers d'autres entreprises ou vers d'autres industries. Nous avons vu qu'un grand cartel ne peut pas exister sur le marché : un « monopsonne » ne peut par conséquent pas exister.

Le « problème » de « l'oligopsone » — « quelques » acheteurs de travail — est un faux problème. Tant qu'il n'y a pas de monopsonne, les employeurs en concurrence tendront à faire monter les salaires jusqu'à ce que ces derniers atteignent leurs VAPM. Le *nombre* de concurrents n'a aucune importance : il dépend des données concrètes du marché. Plus loin, nous montrerons l'erreur de l'idée d'une concurrence « imparfaite » ou « de monopole », dont ceci n'est qu'un exemple. En résumé, le cas de « l'oligopsone » repose sur une distinction entre, d'un côté le cas d'une concurrence « pure » et « parfaite », dans laquelle l'offre de travail serait une courbe parfaitement horizontale — infiniment élastique —, et d'un autre côté le cas d'un oligopsone « imparfait » avec une offre prétendument moins élastique. En fait, comme les gens ne se déplacent pas *en masse* et tous en même temps, la courbe d'offre n'est jamais infiniment élastique et la distinction n'est pas pertinente. Seule la concurrence libre veut dire quelque chose et aucune autre dichotomie, telle que celle entre concurrence et oligopsone, ne peut être établie. De plus, la forme de la courbe d'offre ne change rien à la vérité qui veut que le travail tend à obtenir, comme tout autre facteur, sa VAPM sur le marché.

(3) *Meilleure efficacité et « effet Ricardo »*

Un argument courant en faveur des syndicats est celui qui prétend qu'ils rendent service à l'économie en forçant les employeurs à payer de plus hauts salaires. A ces salaires plus élevés, les travailleurs deviendraient plus efficaces et leur productivité marginale en serait augmentée. Si c'était vrai, toutefois, les syndicats ne seraient pas nécessaires. Les employeurs le verraient et, toujours disposés à réaliser de plus grands profits, paieraient de meilleurs salaires pour récolter plus tard les bénéfices de la prétendue productivité supérieure. La réalité, c'est que les employeurs forment souvent les travailleurs et paient des salaires plus élevés que ne le justifierait leur productivité marginale *actuelle*. Ceci afin de tirer bénéfice dans les années futures de leur productivité améliorée.

Une variante plus sophistiquée de cette thèse a été proposée par Ricardo et remise en vogue par Hayek. Cette doctrine soutient que les taux de salaire plus élevés du fait des syndicats encouragent les employeurs à remplacer le travail par des machines. Les machines ajoutées augmenteraient la quantité de capital par travailleur et la productivité marginale du

travail, compensant ainsi les taux de salaire plus élevés. L'erreur réside ici dans le fait que seule une augmentation de l'épargne peut rendre une plus grande quantité de capital disponible. L'investissement en capital est limité par le niveau de l'épargne. Les augmentations de salaires des syndicats n'augmentent pas la quantité totale de capital disponible. Il ne peut par conséquent pas y avoir d'amélioration de la productivité du travail. Au lieu de cela, la quantité potentielle de capital est *déplacée* (sans être augmentée) vers des industries autres que celles payant les hauts salaires. Et ce déplacement s'effectue vers des industries qui auraient été moins profitables sans l'action syndicale. Le fait qu'un salaire plus important déplace le capital vers l'industrie [syndiquée] n'indique pas un progrès économique, mais plutôt une tentative, qui reste toujours sans succès, de compenser une régression économique — un coût plus élevé dans la fabrication du produit. Par conséquent, le déplacement est « anti-économique. »

Une thèse apparentée consiste à dire que des salaires plus élevés pousseront les employeurs à inventer de nouvelles méthodes techniques pour rendre le travail plus efficace. A nouveau, la quantité de biens du capital est limitée par l'épargne disponible et il y a presque toujours de nombreuses occasions techniques déjà existantes qui n'attendent qu'une plus grande quantité de capital. Enfin, l'aiguillon de la concurrence et le désir du producteur de garder et d'accroître sa clientèle sont des stimulants suffisants pour augmenter la productivité de son entreprise, sans le fardeau additionnel du syndicalisme.⁷⁰

5. La théorie de la concurrence monopolistique ou imparfaite

A. Le prix concurrentiel de monopole

La théorie du prix de monopole a généralement été supplantée dans la littérature économique par les théories de la concurrence « monopolistique » ou « imparfaite. »⁷¹ Comparée à l'ancienne théorie, les nouvelles

⁷⁰ Sur l'effet Ricardo, voir Mises, *Human Action*, pp. 767-770 [*L'Action humaine*, pp. 813-815]. Voir aussi la critique détaillée de Ford, *op. cit.*, pp. 56-66, qui montre comment les pratiques syndicales ont empêché la mécanisation, en imposant des règles du travail restrictives et en agissant rapidement pour recueillir tous les gains possibles résultant d'un nouvel équipement.

⁷¹ Voir en particulier Edward H. Chamberlin, *Theory of Monopolistic Competition* et Mme Joan Robinson, *Economics of Imperfect Competition*. Pour une discussion lucide et une comparaison de ces deux ouvrages, voir Robert Triffin, *Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory* (Cambridge : Har-

ont l'avantage de proposer des critères *identifiables* pour différencier leurs catégories — telle qu'une courbe de demande parfaitement élastique pour la concurrence pure.^a Malheureusement, ces critères se révèlent être totalement fallacieux.

Au fond, la caractéristique principale des théories de la concurrence imparfaite est qu'elles défendent comme « idéal » une situation de « concurrence pure » plutôt qu'une situation de « concurrence » ou de « concurrence libre. » La *concurrence pure* se définit comme un état où la demande de chaque entreprise est *parfaitement élastique*, c'est-à-dire où la demande se présente à la firme comme étant totalement horizontale. Dans cette situation supposée parfaite, aucune entreprise ne peut avoir la moindre influence sur le prix de son produit, quelles que soient ses actions. Le prix lui est alors « donné » par le marché. Quelle que soit la quantité produite, elle pourra être et sera vendue à ce prix souverain. En général, c'est cet état du monde, ou alors cette situation sans incertitude (« la concurrence parfaite »), qui a connu les analyses les plus élaborées au cours des dernières années. Ceci est vrai à la fois pour ceux qui croient que la concurrence pure représente assez bien l'économie réelle et pour leurs adversaires, qui considèrent qu'il ne s'agit que d'un idéal à opposer à l'état « monopolistique » actuel du monde. Les deux camps se rejoignent cependant pour présenter la concurrence pure comme le système idéal du bien-être général, au contraire des diverses situations vaguement « monopoloides » qui se produisent lorsque l'on s'éloigne du monde purement concurrentiel.

La théorie de la concurrence pure est toutefois entièrement erronée. Elle envisage une situation absurde, totalement irréalisable en pratique, et qui, si elle était envisageable, serait en fait loin d'être idyllique. En premier lieu, il ne peut pas exister d'entreprise qui n'ait *aucune* influence sur son prix. Les théoriciens de la concurrence monopolistique opposent cette entreprise idéale à celles qui exercent une influence sur la détermination des prix, et qui sont donc « monopolistiques » à un certain degré. Il est pourtant évident que la courbe de demande qui se présente à une firme *ne peut pas* être partout parfaitement élastique. Elle doit décroître

vard University Press, 1940). Les différences entre les formulations « monopolistique » et « imparfaite » n'ont pas d'importance ici.

^a Il est dommage que la proposition de Daniel Villey (cf. *A la Recherche d'une doctrine économique*, Éditions Génin, 1967) de baptiser la théorie de la concurrence pure et parfaite du doux nom de « polypolopolypsonne pliopolopliopsonistique » (ce qui signifie multiplicité des acheteurs et des vendeurs, et libre entrée des uns et des autres sur le marché) n'ait pas connu plus de succès. Il est à parier que les étudiants auraient vite fait de l'oublier et les enseignants de s'y référer ! NdT.

en certains points, parce qu'une augmentation de l'offre tendra à faire baisser le prix du marché. En réalité, il est clair d'après notre construction de cette courbe qu'il ne peut y avoir aucune partie de celle-ci, aussi petite soit-elle, qui soit horizontale, bien qu'il puisse exister de petites parties verticales. En établissant par agrégation la courbe de demande du marché, nous avons vu que, pour chaque prix hypothétique, les consommateurs décident d'acheter une certaine quantité. Si les producteurs essaient de vendre plus, ils devront le faire à un prix plus bas, afin d'attirer une demande supplémentaire. Même une très faible augmentation de l'offre conduira à une baisse, peut-être très faible, des prix. L'entreprise individuelle, aussi petite soit-elle, a toujours une influence perceptible sur l'offre totale. Dans l'industrie des petits producteurs de blé (le modèle implicite de la « concurrence pure »), chaque petit agriculteur contribue à une partie de la quantité totale produite : il ne peut pas y avoir de total sans la contribution de chacun. Par conséquent, chacun a une influence perceptible, même si elle est très faible. On ne peut jamais faire l'hypothèse d'une demande parfaitement élastique, même dans un tel cas. L'erreur qui consiste à croire en « l'élasticité parfaite » vient de l'usage de concepts mathématiques tels que « petit au deuxième ordre », qui permettent de supposer des quantités comme étant négligeables. Or l'économie analyse l'action humaine réelle et une telle action réelle doit toujours être menée avec des quantités discrètes et perceptibles, jamais sur des quantités « infiniment petites. »

Bien sûr, la courbe de demande de chaque petit producteur de blé est probablement très fortement, *presque* parfaitement, élastique. Et pourtant le fait qu'elle ne le soit *pas* « parfaitement » détruit tout le concept de la concurrence pure. Car comment distinguer cette situation de celle, par exemple, de la Compagnie de chocolats Hershey si la demande de cette dernière est également élastique ? Une fois qu'il accepte l'idée que toutes les courbes de demande des entreprises sont décroissantes, le théoricien de la concurrence monopolistique ne peut plus faire de distinctions analytiques supplémentaires.

Nous ne pouvons pas comparer ou classer les courbes selon leur *degré d'élasticité*, car il n'y a rien dans l'analyse de la concurrence monopolistique de Chamberlin et Robinson, ni d'ailleurs dans toute la praxéologie, qui nous permette de le faire, une fois éliminé le cas de la concurrence pure. Et ceci parce que la praxéologie ne peut pas établir de lois *quantitatives*, mais uniquement des lois *qualitatives*. En fait, le seul recours des théoriciens de la concurrence monopolistique serait de se replier sur les concepts de courbes de demande « inélastiques » opposées à d'autres « élastiques » et ceci les ramènerait à la vieille dichotomie entre prix de monopole et prix concurrentiel. Ils devraient dire, avec les an-

ciens théoriciens du prix de monopole, que si la courbe de demande pour une entreprise présente une élasticité supérieure à l'unité au point d'équilibre, alors l'entreprise restera au prix « concurrentiel », mais que si la courbe est inélastique, le prix grimpera jusqu'à un niveau de prix de monopole. Cependant, comme nous l'avons déjà vu en détail, la dichotomie entre prix concurrentiel et de monopole est inacceptable.

Selon les théoriciens de la concurrence monopolistique, les deux responsables de l'impossibilité de la concurrence pure sont la « différenciation des produits » et « l'oligopole » (le faible nombre de firmes), où une entreprise influence le comportement des autres. Pour la première, les producteurs sont accusés de créer aux yeux du public des différences artificielles entre les produits, se taillant ainsi une part de monopole. Chamberlin avait essayé à l'origine d'établir une distinction entre les « groupes » de producteurs vendant des produits « légèrement » différenciés et les « industries » traditionnelles, rassemblant des entreprises fabriquant des produits identiques. Aucune de ces tentatives n'est acceptable. Si un producteur fabrique un produit différent de celui d'un autre producteur, alors il est une « industrie » unique : il n'existe pas de base rationnelle pour regrouper divers producteurs, particulièrement en ajoutant leurs courbes de demande. De plus, le public de consommateurs décide de la différenciation des produits d'après son échelle de valeur. Il n'y a rien « d'artificiel » là-dedans, et cette différenciation sert en fait à mieux satisfaire les désirs très variés des consommateurs.⁷² Il est bien entendu clair que Ford a un monopole sur la vente des voitures Ford. Mais il s'agit d'un « monopole » complet plus que d'une tendance « monopolistique. » Il est également difficile de voir quelle différence créerait le nombre de firmes fabriquant le même produit, particulièrement après avoir éliminé le mythe de la concurrence pure et de la parfaite élasticité. On s'est beaucoup agité sur les stratégies, la « guerre », etc. entre les oli-

⁷² Récemment, le professeur Chamberlin a accepté ce point et a étonné ses adeptes, dans une remarquable série d'articles, en répudiant le concept de concurrence pure comme idéal du bien-être. Chamberlin déclare désormais : « L'idéal du bien-être lui même [...] est correctement décrit comme correspondant à une concurrence monopolistique [... Ceci] semble être la conséquence directe du fait de reconnaître que les êtres humains sont des individus, avec des goûts et des désirs variés et, de plus, dispersés spatialement. » Chamberlin, *Towards a More general Theory of Value*, pp. 93–94 ; voir aussi *ibid*, pp. 70–83 ; E.H. Chamberlin and J.M.Clark, « Discussion » *American Economic Review, Papers and Proceedings* (mai 1950), pp. 102–104 ; Hunter, *op. cit.*, pp. 533–552 ; Hayek, « The Meaning of Competition » in *Individualism and the Economic Order*, p. 99 et Marshall I. Goldman, « Product Differentiation and Advertising : Some Lessons from Soviet Experience » *Journal of Political Economy* (août 1960), pp. 346–357. Voir aussi la note 28 ci-dessus.

gopoleurs, mais il y a bien peu à en dire. Soit les entreprises sont indépendantes et donc en concurrence, soit elles agissent de concert et forment alors un cartel. Il n'y a pas de troisième possibilité.

Une fois écarté le mythe de l'élasticité parfaite, il devient clair que toute cette discussion assommante sur le nombre et la taille des entreprises ou des groupes, ou sur la différenciation, devient hors de propos. Elle n'est pertinente que pour l'histoire économique, pas pour l'analyse économique.

On pourrait objecter qu'il existe un réel problème d'oligopole. Que, dans une telle situation, chaque entreprise doit prendre en compte les réactions de ses concurrentes, alors que dans le cas d'une concurrence pure ou de produits différenciés sans oligopole chaque firme peut agir en sachant de façon merveilleuse qu'aucun concurrent ne réagira à ses actions, ni ne les prendra en compte. Hiram Jones, le petit producteur de blé, peut décider de sa production sans se demander ce que fera Ezra Smith quand il sera mis au courant. Ford, d'un autre côté, doit tenir compte des réactions de General Motors et *vice versa*. Beaucoup d'auteurs sont en fait allés jusqu'à affirmer que l'économie ne peut pas s'appliquer à ces situations « d'oligopole », qu'il s'agit de cas indéterminés où « tout peut arriver. » Ils définissent la courbe de demande des acheteurs qui se présente à une entreprise comme *ne supposant aucune réaction* des firmes concurrentes. Dès lors, comme il existe « peu d'entreprises » et que chacune prend en compte les réactions des autres, ces auteurs en arrivent à la conclusion que dans le monde réel tout est chaos et demeure incompréhensible à l'analyse économique.

Ces prétendues difficultés n'existent toutefois pas. Il n'y a aucune raison pour laquelle la courbe de demande pour une entreprise ne pourrait pas *inclure* les réactions attendues des autres firmes.⁷³ Cette courbe est l'ensemble des anticipations de l'entreprise, à un moment donné, vis-à-vis du nombre d'unités de son produit qu'achèteront les consommateurs aux différents prix. Ce qui intéresse le producteur, c'est l'ensemble hypothétique de la demande des consommateurs pour chaque prix. Il ne s'intéresse pas à ce que le consommateur demanderait dans différentes situations inexistantes. Ses anticipations seront basées sur ses estimations de ce qui se passerait vraiment s'il modifiait ses prix. Si ses concurrents

⁷³ Cette définition de la courbe de demande pour une entreprise fut la contribution remarquable de Mme Robinson, qu'elle a malheureusement répudié récemment. Triffin a sévèrement critiqué Mme Robinson pour avoir esquivé le problème de « l'indétermination oligopolistique », alors qu'en fait elle avait joliment résolu ce pseudo problème. Voir Robinson, *op. cit.*, p.21. Pour d'autres aspects de l'oligopole, voir Willard D. Arant, « Competition of the Few among the Many » *Quarterly Journal of Economics* (août 1956), pp. 327-345.

réagissent d'une certaine façon après qu'il fait monter ou descendre ses prix, alors il est de son ressort *de prévoir et de tenir compte de cette réaction* pour autant qu'elle influence la demande des consommateurs pour son produit. Il n'y aurait pas grand sens à ignorer de telles réactions lorsqu'elles sont pertinentes en ce qui concerne la demande pour son produit, ni à les prendre en compte si elles ne l'étaient pas. La demande estimée par une entreprise *comprend donc déjà* les réactions attendues de ses rivales.

Ce qui importe vraiment n'est pas le peu de firmes ou l'état d'hostilité ou d'amitié qui règne entre les entreprises. Les auteurs qui discutent de l'oligopole en des termes qui s'appliquent au jeu de poker ou à la guerre militaire sont dans l'erreur la plus complète. Le fondement de la production est le service rendu aux consommateurs pour un gain monétaire, et non une quelconque sorte de « jeu » ou de « guerre », ni une *lutte* entre producteurs. En situation « d'oligopole », où plusieurs firmes produisent un bien identique, aucune situation où une entreprise fait payer plus cher que les autres ne peut perdurer, car il y aura toujours une tendance à l'établissement d'un prix uniforme pour chaque produit uniforme. A chaque fois qu'une firme A essaie de vendre son produit plus ou moins cher que l'ancien prix du marché, elle cherche à « découvrir le marché », elle essaie de trouver le prix d'équilibre du marché, en accord avec l'état de la demande des consommateurs à cet instant. Si, pour un prix donné du produit, la demande des consommateurs dépasse l'offre, les entreprises tendront à faire monter leurs prix et *vice versa* si le stock produit n'est pas vendu. Au cours de ce chemin habituel vers l'équilibre, tout le stock que les entreprises souhaitent vendre s'échange sur le marché au plus haut prix possible. Les manœuvres, les hausses et baisses de prix qui se produisent dans des industries « oligopolistiques » ne constituent pas une forme mystérieuse de guerre mais le processus visible qui consiste à essayer de trouver l'équilibre du marché — le prix pour lequel la quantité offerte égale la quantité demandée. En fait, le même processus se produit pour tout marché, qu'il s'agisse des marchés « non oligopolistiques » du blé ou des fraises. Pour ces derniers, le processus semble plus « impersonnel » à l'observateur parce que les actions d'une entreprise individuelle ne sont pas aussi importantes ou aussi clairement visibles que pour les industries « oligopolistiques. » Toutefois, le processus est essentiellement le même et nous ne devons pas nous laisser entraîner à penser autrement en raison de métaphores ineptes comme celles des « mécanismes automatiques du marché » ou des « forces impersonnelles et sans âme du marché. » Toute action sur le marché est nécessairement *personnelle* ; des machines peuvent tourner mais elles ne peuvent pas *agir* de manière intentionnelle. Et dans des situations

d'oligopole, les rivalités, les sentiments d'un producteur à l'encontre de ses concurrents, s'ils peuvent avoir une importance gigantesque du point de vue historique, restent sans importance du point de vue de l'analyse économique.

Pour ceux qui seraient encore tentés de faire du nombre de producteurs présents dans un domaine le test de la concurrence, nous pouvons demander (en mettant de côté le problème de la démonstration de l'homogénéité) : Comment le marché peut-il en créer un nombre suffisant ? Si Robinson Crusoe échange ses poissons contre le bois de Vendredi sur leur île déserte, en tirent-ils tous les deux un bénéfice ou sont-ils des « monopoleurs bilatéraux » s'exploitant l'un l'autre en établissant des prix de monopole ? Mais si l'État n'est pas qualifié pour arrêter Robinson ou Vendredi, comment pourrait-il l'être pour contraindre un marché où il y a à l'évidence un nombre *plus* grand de concurrents ?

En conclusion, l'analyse économique ne peut pas réussir pas à établir le moindre critère permettant de séparer certains éléments du prix du marché libre d'un produit. Des questions comme celles portant sur le nombre d'entreprises dans une industrie, leur taille, le type de produit que chacune fabrique, les personnalités ou les motifs des entrepreneurs, la localisation des usines, etc. sont entièrement déterminées par les conditions concrètes et les données de chaque cas particulier. Et l'analyse économique n'a rien à dire là-dessus.⁷⁴

B. Le paradoxe de la capacité excessive

La conclusion la plus importante de la théorie de la concurrence monopolistique ou imparfaite est peut-être que le monde réel de la concurrence monopolistique (où la courbe de demande de chaque entreprise est nécessairement décroissante) est inférieur au monde idéal de la concurrence pure (où aucune entreprise n'a d'effet sur son prix). Cette conclusion a été exprimée de manière simple et efficace en comparant deux états finals d'équilibre : en concurrence pure et en concurrence monopolistique (figure 70).

⁷⁴ Pour une critique pénétrante de la théorie de la concurrence monopolistique, voir L.M. Lachmann, « Some Notes on Economic Thought, 1933-53 » *South African Journal of Economics* (mars 1954), pp. 26 et suivantes, particulièrement pp. 30-31. Lachmann souligne que les économistes traitent généralement les types de concurrence « parfaite » ou « monopolistique » sous la forme de marchés statiques, alors que la concurrence est en réalité un processus dynamique.

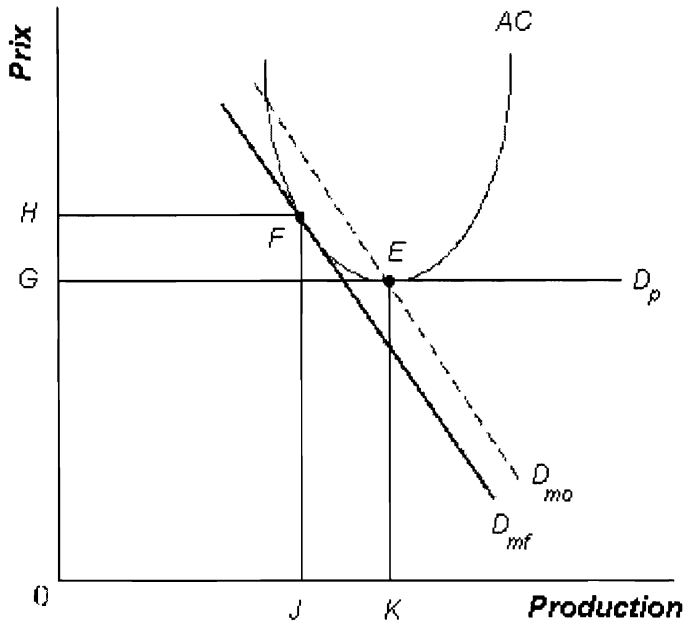


Figure 70 : État d'équilibre final dans des conditions de concurrence monopolistique et de concurrence pure

La courbe AC correspond aux coûts totaux pour la firme moyenne — ses coûts en dollars par unité produite. L'axe des abscisses représente la quantité produite et l'axe des ordonnées les prix (comprenant les coûts). La seule hypothèse que nous devons faire pour tracer cette courbe de coûts moyens est qu'il existe, pour toute usine de toute branche de la production, un *certain point optimum* de production, c'est-à-dire un certain niveau de production auquel le coût moyen par unité est à un minimum. Tous les niveaux de production inférieurs ou supérieurs à celui de l'optimum conduisent à un coût moyen plus élevé. Dans le cas de la concurrence pure, pour laquelle la courbe de demande D_p de chaque entreprise est parfaitement élastique, chaque firme s'adaptera de telle sorte que sa courbe AC soit tangente à D_p à l'équilibre, au point E dans ce cas. En effet, si le revenu moyen (le prix) était plus grand que le coût moyen, alors la concurrence attirerait d'autres entreprises jusqu'à ce que les courbes soient tangentes ; tandis que si la courbe de coût était au-dessus de la courbe de demande, l'entreprise ferait faillite. La tangence se produit au point E , le prix est OG et la production OK . Comme pour toute

définition de l'équilibre final, les coûts totaux sont égaux aux revenus totaux pour chaque firme et les profits sont nuls.

Comparons maintenant ce schéma avec celui de la concurrence monopolistique. Comme la courbe de demande (D_{mf}) est désormais décroissante, elle doit, pour une même courbe AC , lui être tangente en un certain point (F) tel que le prix (JF) soit plus élevé et la production (OJ) plus faible que dans le modèle de la concurrence pure. Bref, la concurrence monopolistique conduit à des prix plus élevés et à une production moins importante — c'est-à-dire un niveau de vie plus bas — que la concurrence pure. De plus, le niveau de production ne s'établira pas au point correspondant au coût moyen minimal — clairement un « optimum » social, et chaque usine produira moins que le niveau optimal, i.e. se retrouvera avec une « capacité trop grande. » Voilà ce qui fut l'argument de « bien-être » des théoriciens de la concurrence monopolistiques.

Au cours des dernières années, un processus de révision, mené en partie par les créateurs de la doctrine eux-mêmes, a détruit cette théorie. Comme nous l'avons vu, le professeur Chamberlin et d'autres ont montré que cette analyse ne s'applique pas si nous voulons satisfaire le désir de diversité du consommateur.⁷⁵ De nombreuses autres attaques correctes et efficaces ont été menées depuis, dans diverses directions. Un argument fondamental est que les situations de concurrence pure et monopolistique ne peuvent pas être comparées parce que les courbes AC ne *seraient en fait pas* alors les mêmes. Chamberlin a également poursuivi ses études révisionnistes dans ce domaine, en déclarant que les comparaisons sont totalement illégitimes et qu'appliquer le concept de concurrence pure à des entreprises existantes signifierait par exemple que l'on suppose un très grand nombre de firmes semblables produisant un produit identique. Si ceci était fait avec, au hasard, General Motors, cela voudrait dire *soit* que GM devrait être divisée conceptuellement en de nombreuses parties, *soit* qu'il faudrait la multiplier. Si elle était divisée, les coûts unitaires seraient sans aucun doute plus élevés et alors

⁷⁵ Et la différenciation des produits associée à la courbe de demande décroissante peut fort bien diminuer les coûts de distribution et d'inspection (et également améliorer la connaissance du consommateur) pour plus que compenser l'augmentation supposée des coûts de production. En résumé, la courbe AC du schéma est *en réalité* une courbe de coûts de production, plutôt qu'une courbe de coûts totaux, et néglige les coûts de distribution. Cf. Goldman, *loc. cit.* De plus, une authentique courbe de coûts totaux ne serait pas indépendante de la courbe de demande de l'entreprise, polluant ainsi l'analyse habituelle de la « courbe des coûts ». Voir Dewey, *op. cit.*, p. 87. Voir aussi la partie C ci-dessous.

« l'entreprise concurrentielle » devrait présenter des coûts plus importants et proposer des prix plus importants pour survivre. Ce qui pénaliserait à l'évidence les consommateurs et le niveau de vie. Ainsi, Chamberlin reprend la critique de Schumpeter selon laquelle la firme « monopolistique » pourrait bien présenter des coûts plus faibles que son alter ego « purement concurrentielle. » Si, par ailleurs, nous imaginons la multiplication d'un grand nombre de firmes General Motors, de même taille que l'actuelle, nous ne pourrions alors pas nous raccrocher au monde actuel et la comparaison deviendrait absurde.⁷⁶

De plus, Schumpeter a souligné la supériorité de la firme « monopolistique » en ce qui concerne les innovations et le progrès et Clark a montré le caractère inapplicable, sous divers aspects, de cette théorie statique au monde dynamique réel. Il a récemment exposé l'asymétrie fallacieuse du raisonnement quant au prix et à la qualité. Hayek et Lachmann ont aussi souligné la distorsion de la réalité dynamique, comme nous l'avons indiqué plus haut.⁷⁷

Une deuxième ligne d'attaque majeure a montré que les comparaisons sont bien moins importantes qu'elles ne le semblent avec les diagrammes conventionnels, parce que les courbes de coûts sont empiriquement bien plus plates que dans les manuels. Clark a insisté sur le fait que les entreprises traitent de considérations à *long terme*, et que les courbes de coûts et de demande à long terme sont toutes deux plus élastiques que celles à court terme. Par conséquent, les différences entre les points *E* et *F* seront négligeables et presque inexistantes. Clark et d'autres ont souligné l'importance vitale de la concurrence *potentielle* pour celui qui chercherait à suturer un prix de monopole, concurrence des firmes à l'intérieur comme à l'extérieur de l'industrie, et concurrence des substituts entre industries. Un autre argument qui a été proposé est que les courbes de

⁷⁶ Voir Chamberlin, « Measuring the Degree of Monopoly and Competition » et « Monopolistic Competition Revisited » in *Towards a More General Theory of Value*, pp. 45–83.

⁷⁷ Voir J.M. Clark, « Competition and the Objectives of Government Policy » in E.H. Chamberlin ed., *Monopoly and Competition and Their Regulation* (Londres : MacMillan, 1954), pp. 317–327, « Towards a Concept of Workable Competition » in *Readings in the Social Control of Industry* (Philadelphie : Blakiston, 1942), pp. 452–476 ; Clark, « Discussion » *loc. cit.* ; Abbott, *op. cit.*, *passim* ; Joseph A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy* (New York : Harper and Bross, 1942) ; Hayek, « The Meaning of Competition » *loc. cit.*, et Lachmann, *loc. cit.*

coûts sont, empiriquement, horizontales sur l'intervalle pertinent, sans même faire appel aux problèmes de court et long termes.⁷⁸

Tous ces arguments, ajoutés à notre analyse précédente, ont efficacement détruit la théorie de la concurrence monopolistique. Et pourtant, il reste quelque chose à dire. Il y a des aspects étranges dans toute cette construction, mis à part l'approche fallacieuse de « la courbe des coûts », et pratiquement personne n'a soulevé ces autres graves défauts de la théorie. Dans une économie qui baigne presque totalement dans la « concurrence monopolistique », comment *toutes* les entreprises peuvent-elles produire trop peu et vendre trop cher ? Que deviennent les facteurs en surplus ? Que font-ils ? Cette question n'est pas posée à cause du manque d'intérêt actuel pour l'analyse générale autrichienne et de la focalisation non méritée sur la firme ou l'industrie isolée.⁷⁹ Les facteurs excessifs doivent aller quelque part et, dans ce cas, ne doivent-ils pas aller vers d'autres entreprises connaissant une concurrence monopolistique ? Mais alors, la thèse s'écroule parce qu'auto-contradictoire. Ses partisans lui ont toutefois préparé une porte de sortie. Ils prennent tout d'abord le cas de la concurrence pure, avec équilibre au point *E*. Puis ils supposent un changement soudain vers des conditions de concurrence monopolistique, avec une courbe de demande désormais décroissante pour l'entreprise. Ainsi, la courbe D_p est remplacée par la courbe D_{mfo} . L'entreprise réduit alors sa production et augmente son prix en conséquence. Elle récupère un profit, ce qui attire de nouvelles firmes dans l'industrie, et la courbe de demande est déplacée à gauche et vers le bas, jusqu'à ce qu'elle soit tangente en *F* à la courbe *AC* de coûts. Ainsi, prétendent les théoriciens de la concurrence de monopole, cette dernière ne conduit pas seulement à une production trop faible pour chaque entreprise, avec des coûts et des prix excessifs, mais elle conduit aussi à ce qu'il y ait *trop de firmes* dans chaque industrie. Voilà ce qui arrive aux facteurs en excès : ils sont immobilisés dans de trop nombreuses entreprises peu rentables.

⁷⁸ Voir plus haut les citations de Clark ; et Richard B. Heflebower, « Towards a Theory of Industrial Markets and Prices » in R.B. Heflebower et G.W. Stocking eds., *Readings on Industrial Organization and Public Policy* (Homewood Ill. : R.D. Irwin, 1958), pp. 297–315. Un argument plus douteux — le caractère horizontal de la courbe de demande d'une entreprise dans l'intervalle important — a été proposé par d'autres économistes, notamment A.J. Nichol, « The Influence of Marginal Buyers on Monopolistic Competition » *Quarterly Journal of Economics* (novembre 1934), pp. 121–134 ; Alfred Nicols, « The Rehabilitation of Pure Competition » *Quarterly Journal of Economics* (novembre 1947), pp. 31–63 et Nutter, *loc.cit.*

⁷⁹ Mais cf. Abbott, *op. cit.*, pp. 180–181.

Ceci semble plausible jusqu'à ce que l'on se rende compte que tout l'exemple a été construit sur une astuce. Si nous isolons une entreprise ou une industrie, comme il est fait, nous pourrions tout aussi bien commencer dans la situation de concurrence monopolistique, au point F , et changer brusquement les conditions pour celles de la concurrence pure. Ceci est certainement tout aussi légitime, ou plutôt illégitime, en vue d'effectuer une comparaison. Et alors ? Comme nous le voyons sur le schéma suivant de la figure 71, la courbe de demande D_{mf} pour chaque entreprise est remplacée par D_{po} . Il est désormais rentable, pour chaque firme, d'augmenter sa production, ce qui conduira à faire des profits. De nouvelles entreprises seront attirées dans l'industrie et la courbe de demande se déplacera verticalement vers le bas, jusqu'à ce qu'elle soit tangente en E à la courbe AC de coûts. Avons-nous « prouvé » qu'il y a *plus* de firmes dans une industrie sous des conditions de concurrence pure que sous des conditions de concurrence monopolistique ?⁸⁰

⁸⁰ L'auteur a appris cet argument particulier d'analyse économique lors des cours du Professeur Arthur Burns et, à notre connaissance, il n'a jamais été imprimé. [Burns, qui habita longtemps le même immeuble que Rothbard, lui causa quelques soucis au tant que directeur du département d'économie. En effet, ayant une haute opinion de son jeune voisin, il fut déçu par sa thèse et n'accepta pas la soutenance sans modifications, s'opposant sur ce point à Joseph Dorfman, le directeur de thèse de Rothbard. Ce dernier put finalement soutenir après le départ de Burns pour la direction de la Réserve fédérale ! Voir la biographie de Rothbard écrite par Justin Raimondo, *An Enemy of the State* (Amherst, NY : Prometheus Books, 2000, p. 43-44). NdT]

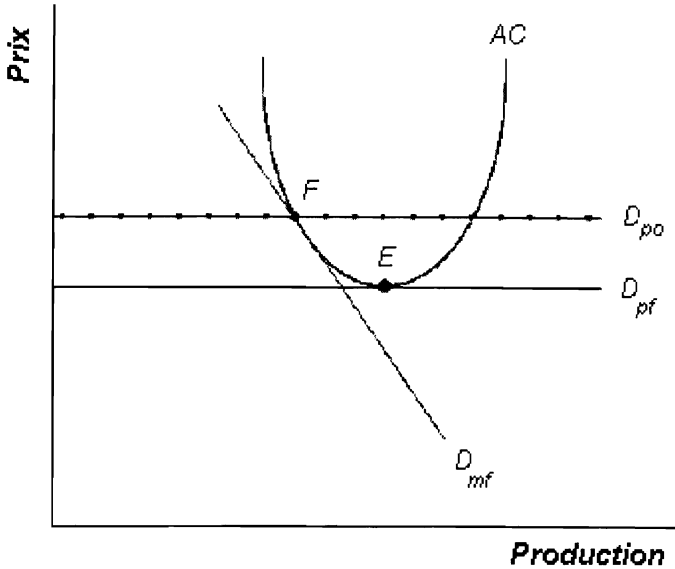


Figure 71 : Conséquences du passage d'une concurrence monopolistique à une concurrence pure

L'erreur fondamentale consiste à ne pas voir que, dans les conditions initiales hypothétiques, *tout* changement conduisant à des profits attirera de nouvelles entreprises dans l'industrie. Les théoriciens sont pourtant supposés comparer deux équilibres statiques différents, correspondant respectivement à la concurrence pure et à la concurrence monopolistique. Pas de comparer les chemins menant de l'une à l'autre. Par conséquent, les théoriciens de la concurrence de monopole n'ont en aucun cas résolu le problème des facteurs en surplus.

Mais, en dehors de cet aspect, il existe d'autres points délicats dans cette théorie et Sir Roy Harrod, lui-même l'un de ces concepteurs, est le seul à avoir saisi l'essence de la question cruciale. Comme il le dit :

Si l'entrepreneur prévoit le cours des événements qui limiteront sa production rentable à $x-y$ unités, pourquoi ne pas se préparer à avoir une usine qui produise $x-y$ unités moins cher plutôt que de s'encombrer avec une capacité trop grande ? Prévoir une usine pour produire x unités en sachant qu'il ne sera possible que d'en produire $x-y$ est certainement un signe de schizophrénie.

Et pourtant, Harrod affirme, perplexe, que « la doctrine admise » considère comme « impossible d'être un entrepreneur sans souffrir de

schizophrénie ! »⁸¹ Bref, la théorie suppose que, sur le long terme, l'entreprise devant produire au point F construira néanmoins une usine pour laquelle les coûts minimaux correspondront au point E . Il est clair qu'il y a là une contradiction flagrante avec la réalité. Où est l'erreur ? La propre réponse de Harrod consiste en une discussion excellente et innovante sur les différences entre les courbes de demande à court et long terme, le « long terme » étant toujours un facteur de la planification entrepreneuriale. Mais il ne répond pas précisément à la question.

Le paradoxe devient « de plus en plus curieux » lorsqu'on réalise qu'il s'articule autour d'un point technique mathématique. La raison pour laquelle une firme ne peut jamais produire au point correspondant coût optimal est que (a) elle doit produire à l'équilibre sur une courbe de demande tangente à la courbe des coûts moyens, et que (b) si la courbe de demande est décroissante, il s'ensuit qu'elle ne peut être tangente à une courbe des coût en U que pour un point situé plus haut et à gauche du point optimal. Il y a deux aspects que nous pouvons ajouter ici. Premièrement, il n'y a aucune raison pour que la « courbe » des coûts doive être véritablement courbée. Autrefois, les courbes de demande des manuels étaient de véritables courbes, alors qu'elles sont aujourd'hui représentées par des droites : il y a même plus de raisons pour croire que les courbes de coûts sont des suites de segments rectilignes. Il est bien sûr (a) plus simple pour tracer les schémas et (b) essentiel pour la représentation mathématique qu'il s'agisse bien de courbes continues et dérivables, mais nous ne devons pas falsifier la réalité afin de pouvoir profiter des outils mathématiques. En fait, la production est une série d'alternatives discrètes, comme toutes les actions humaines le sont : elle ne peut pas être continue et dérivable ; on ne peut pas passer d'un niveau de production à un autre par des modifications infinitésimales. Mais une fois que l'on admet la nature discrète et angulaire de la courbe des coûts, le « problème » de la capacité en excès disparaît immédiatement (voir la figure 72). La courbe décroissante D_m de demande d'une entreprise « monopolistique » peut être « tangente » à la courbe AC des coûts au point E , point auquel les coûts sont les plus faibles, et il en sera ainsi à l'équilibre final.

⁸¹ Roy Harrod, *Economic Essays* (New York : Harcourt, Brace, 1952), p. 149.

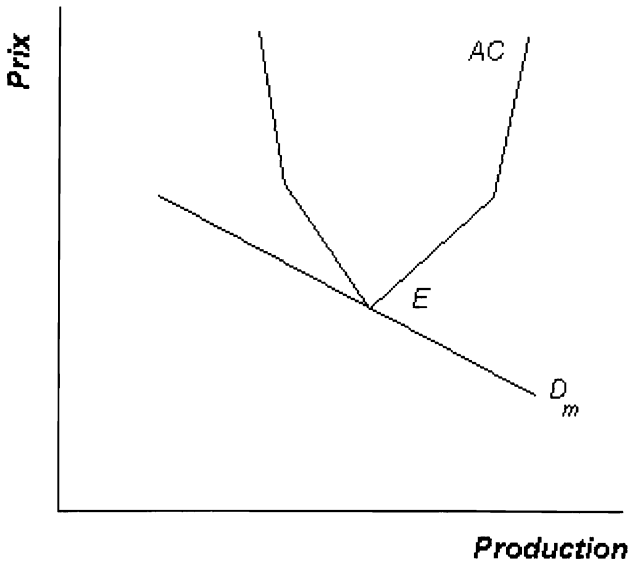


Figure 72 : Détermination du prix au point de coût minimal

Il y a une autre façon de faire disparaître ce faux problème : c'est de remettre en cause l'hypothèse même de tangence. La tangence à la courbe des coûts est une conséquence des propriétés de l'équilibre : les coûts totaux et les revenus totaux de l'entreprise y sont égaux car profits et pertes y sont nuls. Mais une question clé a été oubliée ou traitée de travers. Pourquoi une firme devrait-elle produire *quoi que ce soit* si, après tout, elle ne gagne rien à le faire ? Or elle gagne quelque chose à l'équilibre et il s'agit du rendement de l'*intérêt*. L'orthodoxie moderne s'est trompée pour une raison : parce qu'elle ne se rend pas compte que les entrepreneurs sont aussi des capitalistes et que même si, dans une économie en rotation constante, la fonction strictement entrepreneuriale n'existe plus, la fonction capitaliste d'avance des fonds reste tout à fait nécessaire.

La théorie moderne tend aussi à considérer les intérêts comme un *coût* pour l'entreprise. Naturellement, si tel est le cas, la présence de l'intérêt ne change alors rien à l'affaire. Mais (et nous demandons au lecteur de se référer à des chapitres ultérieurs) l'intérêt n'est *pas* un coût pour l'entreprise : c'est un revenu *pour* une entreprise. La croyance contraire provient d'une focalisation superficielle sur l'intérêt des prêts et d'une séparation injustifiée entre entrepreneurs et capitalistes. En réalité, les prêts ne sont pas importants et ne représentent qu'une autre

forme légale de l'investissement capitaliste-entrepreneurial. En résumé, même dans l'économie en rotation constante, l'*entreprise* perçoit un rendement d'intérêt « naturel », dicté par la préférence temporelle de la société. Ainsi, la figure 72 doit être modifiée pour ressembler à la figure 73 (en mettant de côté le problème des parties non dérivables).

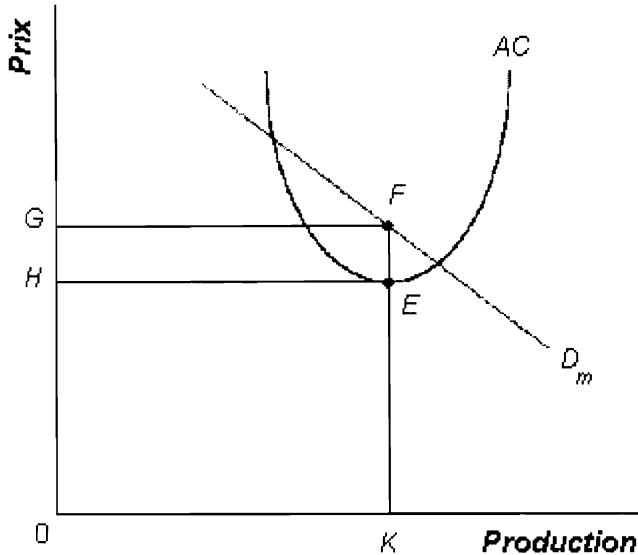


Figure 73 : Intérêt comme composante du prix, à l'équilibre

L'entreprise produira OK , son niveau de production optimal, au coût minimal KE . Ses courbes de demande et de coûts ne seront *pas* tangentes l'une à l'autre mais permettront un rendement d'intérêt à l'équilibre, représenté par l'aire $EFGH$. (Les prix ne seront pas, comme certains pourrions le dire, plus élevés dans cette version corrigée de la concurrence monopolistique ; car cette courbe AC est située partout en dessous de celles des versions précédentes, qui comprenaient les intérêts dans les coûts. Si elles ne comprenaient pas les intérêts et supposaient à la place que ceux-ci étaient nuls dans l'économie en rotation constante, alors elles étaient erronées comme nous l'avons souligné plus haut.)⁸²

⁸² Après être arrivé à cette conclusion, l'auteur est tombé sur un article brillant mais passé inaperçu, qui souligne que l'intérêt est une rentrée et non un coût, et montrant les implications dévastatrices de ce fait pour la théorie de la courbe des coûts. Cet article n'applique cependant pas la théorie de façon satisfaisante au problème de la concurrence monopolistique. Voir Gabor et Pearce,

Et voilà comment le paradoxe de la concurrence monopolistique est finalement et complètement enterré.⁸³

C. Chamberlin et les coûts de vente

On prétend que l'une des plus importantes contributions du Professeur Chamberlin serait sa nette distinction entre « coûts de vente » et « coûts de production ».⁸⁴ Les seconds sont supposés représenter les dépenses légitimes nécessaires pour augmenter l'offre afin de faire face à une demande *donnée* des consommateurs. Les premiers, en revanche, sont supposés être destinés à influencer les consommateurs afin d'augmenter leur demande du produit de l'entreprise.

Cette séparation est parfaitement injustifiée.⁸⁵ Pourquoi un homme d'affaires investit-il de l'argent et accepte-t-il un coût quel qu'il soit ? Pour répondre à une demande espérée de son produit. Chaque fois qu'il améliore son produit, il espère que les consommateurs réagiront en augmentant leur demande. En fait, tous les coûts dépensés en matières premières sont engagés pour essayer d'accroître la demande des consommateurs au-delà de ce qu'elle aurait été sans ces coûts. *En conséquence, tout coût de production est aussi un « coût de vente ».*

Inversement, les coûts de vente ne sont pas le pur gaspillage, voire la tyrannie, que les théoriciens de la concurrence monopolistique ont habituellement supposé. Les diverses dépenses désignées sous le terme de « coûts de vente » rendent de véritables services au public. Fondamentalement, elles lui fournissent des informations sur les biens du vendeur.

« A New Approach to the Theory of the Firm » *loc. cit.* et idem, « The Place of Money Capital, etc. » *loc. cit.* S'il existe quelques similitudes, la critique du Professeur Dewey quant à la doctrine de la « capacité excessive » est fondamentalement très différente de la nôtre et se fonde bien plus sur des considérations « orthodoxes. » Dewey, *op. cit.*, pp. 96 et suivantes.

⁸³ Comme la théorie erronée mais populaire du « contre-pouvoir » proposée par J.K. Galbraith fait partie de la théorie de la concurrence monopolistique, il est inutile de la discuter ici. Pour une critique plus détaillée de ses nombreux sophismes, voir Simon N. Whitney, « Errors in the Concept of Countervailing Power » *Journal of Business* (octobre 1953), pp. 238-253 ; George Stigler, « The Economist Plays with Blocs » *American Economic Review, Papers and Proceedings* (mai 1954), pp. 8-14 et David Mc Wright, « Discussion » *ibid.*, pp. 26-30.

⁸⁴ Chamberlin, *Theory of Monopolistic Competition*, pp. 123 et suivantes. Chamberlin inclut dans les coûts de vente : la publicité, les dépenses liées à l'acte de vente et les étalages des magasins.

⁸⁵ Voir Mises, *Human Action*, p. 319 [*L'Action humaine*, p. 340]. Voir aussi Kermit Gordon, « Concepts of Competition and Monopoly – Discussion » *American Economic Review, Papers and Proceedings* (mai 1955), pp. 486-487.

Nous vivons dans un monde où personne ne peut avoir de « connaissance parfaite » des produits — et certainement pas le consommateur, qui fait face à une myriade de choix disponibles. Les coûts de vente sont donc importants en ce qu'ils offrent une information sur le produit et sur l'entreprise. Dans certains cas, par exemple les étalages, les coûts de vente améliorent eux-mêmes *directement* la qualité du produit aux yeux du consommateur. Il convient de toujours rappeler que le consommateur n'achète pas simplement un *bien physique* : il achète aussi une « ambiance », un prestige, des services, etc., qui ont tous une réalité tangible pour lui et qu'il évalue en conséquence.⁸⁶

L'idée que les coûts de vente sont un artefact de la « concurrence monopolistique » ne tire son origine que des hypothèses étranges de la « concurrence pure ». Rappelons que dans le monde « idéal » de la concurrence pure la demande de chaque entreprise lui est *donnée* car infiniment élastique, de telle sorte que la firme peut vendre autant qu'elle le veut au prix dominant. Les coûts de vente sont naturellement inutiles dans une telle situation, parce que le marché est automatiquement assuré pour le produit. Dans le monde réel, cependant, il n'existe pas de connaissance parfaite et les courbes de demande ne sont ni données ni infiniment élastiques.⁸⁷ Les entreprises doivent par conséquent essayer d'augmenter la demande pour leurs produits et de se tailler des parts de marché.

Chamberlin commet une autre erreur en laissant entendre que les coûts de vente, comme la publicité, « créent » la demande des consommateurs. Ceci constitue le sophisme déterministe. Chaque homme, en tant que possesseur de sa propre personne, décide librement de son échelle de valeurs. Personne ne peut forcer autrui à acheter son produit sur le marché libre. Et aucun autre individu ne pourra jamais « créer » les valeurs de quelqu'un à sa place : ce dernier doit les adopter seul.⁸⁸

⁸⁶ Il est sûrement très artificiel d'appeler « coûts de production » des rubans brillants présents sur un article emballé et « coûts de vente » de tels rubans lorsqu'ils décorent le magasin.

⁸⁷ Cf. Alfred Nicols, « The Development of Monopolistic Competition and the Monopoly Problem » *Review of Economics and Statistics* (mai 1949), pp. 118–123.

⁸⁸ « Le consommateur, selon cette légende, est tout bonnement désarmé devant la publicité 'à haute pression'. Si cela était vrai, le succès ou l'échec en affaires dépendrait seulement de la façon dont est faite la publicité. Pourtant personne ne croit qu'à force de publicité, de quelque nature qu'elle soit, les fabricants de chandelles eussent pu conserver le terrain contre l'ampoule électrique, les cochers contre les autos [...]. Or quiconque admet cela, admet implicitement que la qualité de l'article recommandé par la publicité joue un rôle décisif dans le succès d'une campagne de publicité. [...] Les ficelles et artifices pu-

6. Prix multiples et monopole

Nous avons jusqu'ici toujours conclu que le marché tend, à tout instant, à établir un *prix de marché uniforme* pour tout bien, dans des conditions de concurrence ou de monopole. Toutefois, il peut arriver qu'il y ait une *absence d'uniformité* persistante des prix. (Nous devons bien sûr considérer un bien réellement homogène ; sinon, il y aurait simplement des prix différents pour des biens différents.) Comment, dès lors, cette multitude peut-elle survenir et viole-t-elle d'une certaine façon le fonctionnement ou l'éthique d'une société de marché libre ?

Nous devons tout d'abord séparer les biens en deux types : ceux qui peuvent être *revendus* et ceux qui ne le peuvent pas. Dans cette seconde catégorie se trouvent les services immatériels, qui sont soit consommés directement soit utilisés dans le processus de production : en tout état de cause, ils ne peuvent pas être revendus par le premier acheteur. Ces services comprennent aussi la *location* d'un bien matériel, car ce n'est alors pas le bien lui-même qui est acheté mais plutôt ses services unitaires sur une période temporelle. On pourrait donner comme exemple la « location » d'une place dans un wagon de marchandises.

Occupons nous maintenant des biens revendables. Quand peut-il y avoir constamment plusieurs prix pour de tels biens ? Une condition nécessaire est l'ignorance de la part du vendeur ou de l'acheteur. Le prix de marché pour un type d'acier, par exemple, pourrait être d'une once d'or par tonne. Mais un vendeur, par pure ignorance, pourrait persister à le vendre à une demi once d'or la tonne. Que va-t-il se passer ? En premier lieu, certaines personnes entreprenantes achèteront l'acier à ce traînard et le revendront au prix du marché, rétablissant l'uniformité effective. Ensuite, d'autres acheteurs vont se ruer pour offrir un meilleur prix que le premier acheteur, informant le vendeur de son erreur. Finalement, le vendeur qui persiste dans son ignorance ne restera pas longtemps sur le marché. (Bien entendu, il se peut que le vendeur ait un fort désir de vendre l'acier à un prix inférieur à celui du marché pour des raisons « philanthropiques. » Mais s'il persiste à le faire, c'est qu'il achète simplement aux consommateurs un bien — pour lui —, à savoir la philanthropie et qu'il en paie le prix via un revenu moindre. Il agit ici plus comme un consommateur que comme un entrepreneur, tout comme il le ferait s'il employait un neveu bon à rien aux dépens de ses profits. Ceci ne se-

blicitaires sont à la disposition du vendeur du meilleur produit, non moins que du vendeur du produit médiocre. Mais seul le premier a l'avantage que fournit la qualité meilleure de l'article. » (Mises, *Human Action*, pp. 317–318 [*L'Action humaine*, pp. 338-339].)

rait alors pas un authentique cas de prix multiples, pour lequel le bien doit *toujours* être homogène.)

L'acheteur n'est pas non plus dans une situation différente. S'il est ignorant et continue d'acheter l'acier à deux onces d'or la tonne lorsque le prix du marché est d'une once, un autre vendeur préviendrait rapidement l'acheteur de son erreur en lui proposant de vendre l'acier moins cher. S'il n'y a qu'un seul vendeur, celui qui achète à meilleur marché pourrait alors revendre avec profit à l'acheteur qui paie plus. Et un acheteur qui persisterait dans son ignorance serait également éliminé du marché.

Il n'y a qu'un cas où des prix multiples peuvent exister pour un bien revendable : lorsque ce bien est vendu aux consommateurs — les acheteurs ultimes. Car, alors que les acheteurs entrepreneuriaux seront attentifs aux différences de prix, et que celui qui achète un bien meilleur marché peut le revendre à un quelqu'un d'autre qui l'achetait plus cher, les consommateurs ultimes n'envisagent habituellement pas de revendre une fois qu'ils ont acheté. Un cas classique est celui des touristes américains visitant un bazar du Moyen Orient.⁸⁹ Le touriste n'a ni le temps ni la volonté d'entreprendre une étude complète des marchés à la consommation. Par conséquent, chaque touriste ignore le prix courant des articles. Le vendeur peut alors isoler chaque acheteur, faire payer pour un même bien le prix le plus élevé aux acheteurs les plus décidés, des prix inférieurs à ceux qui sont moins décidés, et proposer des prix bien plus bas aux acheteurs marginaux. Le vendeur remplit de cette façon l'objectif généralement inatteignable de tout vendeur : récupérer le maximum du « surplus du consommateur. » Ici, deux conditions sont remplies : les consommateurs ignorent le prix courant et ne sont pas sur le marché pour revendre les articles.

Les prix multiples conduisent-ils, comme on les en a souvent accusés, à une distorsion de la structure de la production et sont-ils en un certain sens immoraux voire une forme d'exploitation ? En quel sens serait-ce immoral ? Le vendeur cherche, comme toujours, à maximiser ses gains au travers de l'échange volontaire et il ne peut certainement pas être tenu pour responsable de l'ignorance de l'acheteur. Si les acheteurs ne se donnent pas la peine de s'informer de l'état du marché, ils doivent s'attendre à ce qu'une partie de leur surplus leur soit retirée par le marchandage du vendeur. Cette action n'est pas non plus irrationnelle de la part de l'acheteur. Car nous devons déduire de son action qu'*il préfère rester ignorant plutôt que de faire l'effort ou de payer afin de s'informer des conditions du marché.* Acquérir la connaissance d'un domaine quelconque prend du

⁸⁹ Voir Wicksteed, *op. cit.*, I, pp. 253 et suivantes.

conque prend du temps, des efforts et souvent de l'argent, et il est parfaitement raisonnable de la part d'un individu sur un marché donné de préférer courir sa chance à ce prix et de consacrer ses ressources rares à d'autres choses. Ce choix est clair comme de l'eau de roche pour un touriste en vacances mais peut aussi exister pour un autre marché. Le touriste impatient qui préfère payer plus cher et ne pas perdre son temps et son argent pour connaître le marché, tout comme son compagnon qui passe ses jours à étudier de près le marché du bazar, exercent leurs préférences et la praxéologie ne peut pas dire que l'un est plus rationnel que l'autre. De plus, il n'y a aucune façon de mesurer le surplus du consommateur perdu ou gagné dans le cas de ces deux touristes. Nous devons donc conclure que l'existence de prix multiples, dans le cas de biens revendables, ne constituent en aucun cas une distorsion de l'allocation des facteurs de production et que, au contraire, elle est cohérente avec la satisfaction des préférences du consommateur, que c'est même dans le cas du touriste le seul système cohérent avec cette satisfaction.

Il faut souligner ici que, quelle que soit la proportion de surplus psychique du consommateur que le vendeur du bazar récupère, il ne la récupère pas *totalemment*. La vente ne s'effectuerait sinon pas. Comme l'échange est volontaire, les deux parties en bénéficient encore.

Que se passe-t-il si le bien n'est *pas* revendable ? Dans ce cas, il y a bien plus de possibilités pour des prix multiples, car l'ignorance n'est pas requise. Un vendeur peut faire payer pour un bien immatériel un prix plus élevé à A qu'à B sans craindre que B ne lui fasse concurrence en le revendant à A. Par conséquent, la plupart des exemples de prix multiples se produisent dans l'univers des biens immatériels.

Supposons maintenant que le vendeur X ait réussi à établir des prix multiples pour ses consommateurs. Il pourrait être avocat, par exemple, et faire payer pour les mêmes services des honoraires plus élevés au client riche qu'au client pauvre. Comme il y a encore concurrence entre les vendeurs, pourquoi un autre avocat Y n'entre-t-il pas sur le marché pour proposer des services moins chers à la riche clientèle ? C'est en fait ce qui se produit généralement, et toute tentative de « séparer les marchés » entre les clients conduira à une invasion du domaine profitable des prix élevés par des concurrents, aboutissant à faire baisser les prix, à réduire les revenus et à rétablir l'uniformité des prix. Si les services d'un vendeur sont inhabituels et qu'on reconnaît universellement qu'il n'a pas de véritables concurrents, il peut alors conserver une structure de prix différenciés.

Il existe une condition simple mais très importante que nous n'avons pas mentionnée et qui doit être remplie pour permettre des prix multiples : le produit total résultant de la multiplicité doit être plus grand que

celui résultant de l'uniformité. Quand un acheteur ne peut acheter qu'une seule unité d'un bien, il n'y a pas de problème. S'il n'y a et ne peut y avoir qu'un seul vendeur d'un bien non revendable, *et* si chaque acheteur ne peut acheter plus d'une unité, alors des prix différenciés tendront à s'établir (en l'absence de concurrence) car le revenu total pour le vendeur sera toujours plus grand lorsqu'il récupère le plus possible du surplus du consommateur de chaque acheteur.⁹⁰ Mais si l'acheteur peut acheter plus d'une unité, le revenu devient un problème. Car chaque acheteur, confronté à un prix plus élevé, réduira ses achats. Ceci conduira à un stock d'invendus, dont le vendeur se défera en *baissant* ses prix sous le niveau uniforme hypothétique afin de récupérer la demande des acheteurs jusque là sous-marginaux. Ainsi, supposons que le prix uniforme d'un bien soit de dix grammes d'or par unité et que cent unités soient vendues. Le vendeur décide alors d'isoler chaque acheteur en établissant des marchés séparés pour récupérer le surplus du consommateur. A l'exception des acheteurs à peine marginaux, les prix seront augmentés pour tous. Les consommateurs restreindront leurs achats, pour aboutir par exemple à une vente cumulée de quatre-vingt cinq unités. Les quinze unités restantes seront vendues en diminuant les prix proposés à de nouveaux acheteurs, auparavant sous-marginaux.

La multiplicité des prix ne peut être établie que si les gains totaux sont plus grands que dans le cas de l'uniformité. Ceci n'est certes pas toujours le cas, car il se peut que les consommateurs supra-marginaux réduisent tellement leurs achats que les consommateurs sous-marginaux ne pourront pas les compenser.⁹¹

La multiplicité des prix a été curieusement reçue par les économistes et les profanes. Dans certains cas elle a été dénoncée comme une exploitation vicieuse des consommateurs ; dans d'autres (par exemple la médecine ou l'éducation) elle est considérée comme louable et humanitaire. Elle n'est en réalité ni l'une ni l'autre. Il n'y a certainement pas de *règle* qui veuille que les plus désireux *devraient* payer en proportion de leur désir (estimé en pratique par leur richesse), car tout le monde paierait en proportion de sa richesse pour toute chose et le système monétaire dans son entier s'écroulerait : la monnaie ne fonctionnerait plus. (Voir le chapitre 12 du présent ouvrage.) Si cela est clair en général, il est difficile de

⁹⁰ Il est difficile d'imaginer un cas réel pour lequel une telle restriction imposée aux acheteurs (appelée « discrimination parfaite par les prix ») s'appliquerait. Mme Robinson cite comme exemple la rançon exigée par un kidnappeur, mais il ne l'obtient évidemment pas sur un marché libre et sans entrave, qui interdit l'enlèvement. Robinson, *op. cit.*, p. 187.

⁹¹ Voir Mises, *Human Action*, pp. 385 et suivantes [*L'Action humaine*, pp. 407 et suivantes].

voir a priori pourquoi certains biens échapperaient à cette analyse. D'un autre côté, les consommateurs ne sont pas « exploités » en cas de multiplicité des prix. Il est clair que les acheteurs marginaux et sous-marginaux ne le sont pas : les derniers y gagnent même. Qu'en est-il des acheteurs *supra*-marginaux qui reçoivent moins de surplus du consommateur ? Ils y gagnent dans certains cas parce que sans les revenus plus élevés permis par la « discrimination des prix » le bien pourrait ne pas être fourni du tout. Considérons par exemple un médecin de campagne qui quitterait la région s'il devait vivre des faibles revenus offerts par l'uniformité. Et même si le bien devait quand même être fourni, le fait que les acheteurs *supra*-marginaux continuent de se fournir auprès du vendeur montre qu'ils sont satisfaits de cet arrangement apparemment discriminatoire. Ils pourraient sinon boycotter rapidement le vendeur, soit individuellement soit de concert, et se tourner vers ses concurrents. Ils n'auraient qu'à refuser de payer plus que les acheteurs sous-marginaux, et ceci conduirait vite le vendeur à baisser ses prix. Le fait qu'il ne le fasse pas démontre qu'ils *préfèrent* la multiplicité à l'uniformité dans ce cas particulier. L'école privée en est un exemple, qui permet aux jeunes pauvres mais capables d'obtenir des bourses — un principe que les parents aisés qui paient la totalité des cours ne considèrent à l'évidence pas comme injuste. Si, toutefois, les vendeurs ont reçu le privilège de monopole de la part du gouvernement, leur permettant de réduire la concurrence pour les acheteurs *supra*-marginaux, ils peuvent alors établir des prix multiples sans recueillir la préférence démontrée de ces acheteurs, parce que la coercition gouvernementale s'est manifestée pour interdire l'expression des préférences.⁹²

Nous avons jusqu'ici discuté de la discrimination par les prix sur les marchés des consommateurs, où les surplus du consommateur sont diminués. Peut-il y avoir une telle discrimination sur les marchés des producteurs ? Uniquement lorsque le bien n'est pas revendable, que le produit total est plus grand avec la multiplicité qu'avec l'uniformité *et* que les acheteurs *supra*-marginaux sont prêts à payer. Cette dernière condition sera remplie quand ces acheteurs ont une VAPM plus élevée pour le bien de leur entreprise que les autres acheteurs dans les leurs. Dans ce cas, le vendeur d'un bien avec des prix multiples obtient une rente auparavant obtenue par l'entreprise acheteuse *supra*-marginale. L'exemple le plus notable d'un tel comportement fut la « discrimination » dans le transport

⁹² Un exemple est la médecine, où le gouvernement aide à restreindre l'offre et empêche ainsi la baisse des prix. Voir l'article éclairant de Reuben A. Kessel, « Price Discrimination in Medicine » *The Journal of Law and Economics* (octobre 1958), pp. 20-53. Voir aussi le chapitre 12 du présent ouvrage sur l'octroi du privilège de monopole.

ferroviaire à l'encontre des firmes envoyant une cargaison plus chère par unité que celle des autres entreprises. A long terme, les gains ne sont bien sûr pas conservés par les chemins de fer, mais absorbés par ses facteurs immobiliers et ses facteurs du travail.

Peut-il y avoir une discrimination par les prix de la part des *acheteurs* quand un bien n'est pas revendable (et sans supposer d'ignorance parmi les vendeurs) ? Non, ce n'est pas possible car le prix de réserve maximal qu'impose, par exemple, un travailleur est déterminé par le coût d'opportunité qu'il a abandonné ailleurs. En deux mots, si quelqu'un gagne cinq onces d'or par semaine pour le travail au sein d'une firme A, il n'acceptera pas deux onces d'or par semaine (bien qu'il accepterait deux onces plutôt que rien) car il pourrait gagner presque cinq onces ailleurs. Et la discrimination par les prix à l'encontre des vendeurs signifie qu'un acheteur serait capable de payer moins pour le même bien qu'un vendeur ne pourrait gagner ailleurs (les coûts de déplacement, etc. étant omis). Par conséquent, il ne peut pas y avoir de discrimination envers les vendeurs. Si ces derniers sont ignorants, alors, comme pour les consommateurs ignorants du bazar, nous devons en déduire qu'ils préfèrent un revenu plus faible aux coûts et aux désagréments nécessaires pour mieux connaître le marché.

7. Brevets et droits d'auteur

En nous tournant désormais vers les brevets et les droits d'auteur, nous demandons : lesquels sont-ils compatibles avec un marché parfaitement libre, et lesquels résultent-ils de l'octroi d'un privilège de monopole de la part de l'État ? Dans cette partie, nous avons analysé l'économie d'un marché totalement libre, où ni les individus ni la propriété ne sont soumis à la violence. Il est donc important de décider si les brevets ou les droits d'auteurs existeraient dans une société entièrement libre, sans invasion, ou s'ils proviennent de l'interférence du gouvernement.

Presque tous les auteurs ont réuni brevets et droits d'auteurs. La plupart ont considéré les deux comme la conséquence d'un privilège de monopole octroyé par l'État ; quelques autres que les deux font partie du droit de propriété existant sur le marché libre. Mais presque tout le monde a considéré brevets et droits d'auteur comme équivalents : les uns conférant un droit exclusif dans le domaine des inventions mécaniques, les autres comme conférant un droit exclusif dans le domaine de la créa-

tion littéraire.⁹³ Pourtant, réunir les deux est totalement erroné : ils sont complètement différents quant à leur relation avec le marché libre.

Il est vrai que brevets et droits d'auteur sont tous deux des droits de propriété exclusifs et il est également vrai que ces droits de propriété concernent des *innovations*. Mais il existe une différence cruciale quant à leur *mise en application légale*. Si un écrivain ou un compositeur pense que son droit d'auteur a été violé et qu'il entreprend des poursuites légales, il doit « prouver que l'accusé a eu "accès" à l'œuvre prétendument contrefaite. Si l'accusé a créé quelque chose d'identique à l'œuvre du plaignant par pur hasard, il n'y a pas de contrefaçon. »⁹⁴ Les droits d'auteur, en d'autres termes, ont pour base des poursuites judiciaires pour vol implicite. Le plaignant doit prouver que l'accusé a volé sa création en la reproduisant et en la vendant, en violation d'un contrat que lui ou un autre avait signé avec le vendeur initial. Mais si l'accusé arrive indépendamment à la même création, le plaignant n'a pas de privilège de droit d'auteur qui puisse interdire à l'accusé d'utiliser et de vendre sa production.

Les brevets fonctionnent eux d'une manière complètement différente. Ainsi :

Vous avez breveté votre invention et lisez un jour dans le journal que M. Dupont, qui vit dans une ville située à 3000 kilomètres de chez vous, a inventé un procédé identique ou similaire et qu'il a vendu une licence de fabrication à la compagnie EZ. [...] Ni Dupont ni la compagnie EZ [...] n'ont jamais entendu parler de votre invention. Tous les deux croient que Dupont est l'inventeur du nouveau procédé original. Ils peuvent cependant se retrouver tous les deux coupables de violation de votre brevet, [...] et le fait que leur violation était involontaire et due à l'ignorance de la réalité ne pourra pas constituer une ligne de défense.⁹⁵

Un brevet, dès lors, n'a plus rien à voir avec l'idée d'un vol implicite. Il confère un privilège exclusif au premier inventeur et si quelqu'un d'autre invente indépendamment une machine ou un produit identique ou similaire, il lui sera interdit de l'utiliser dans la production.

⁹³ Henry George est une exception notable. Voir son excellente discussion dans *Progress and Poverty* (New York : Modern Library, 1929), p. 411.

⁹⁴ Richard Wincor, *How to Secure Copyright* (New York : Oceana Publishers, 1950), p. 37.

⁹⁵ Irving Mandell, *How to Protect and Patent Your Invention* (New York : Oceana Publishers, 1951), p. 34.

Nous avons vu au chapitre 2 que le test de vérité permettant de juger si une pratique ou une loi est ou non en accord avec le marché libre est la suivante : la pratique hors-la-loi constitue-t-elle un vol implicite ou explicite ? Si oui, le marché libre l'interdira ; si non, sa mise hors-la-loi est en elle-même une intervention du gouvernement sur le marché libre. Considérons les droits d'auteur. Quelqu'un écrit un livre ou compose une musique. Quand il publie le livre ou le morceau de musique, il imprime sur la première page le mot « copyright. » Ceci indique que quiconque accepte d'acheter ce produit accepte également en contrepartie de l'échange de ne *pas* recopier ou reproduire ce travail pour le revendre. En d'autres termes, l'auteur ne vend pas complètement la propriété à l'acheteur : il la vend à *la condition* que l'acheteur ne la reproduise pas pour la vendre. Comme le client achète la propriété sous cette condition, tout viol de ce contrat, par lui-même ou par un acheteur ultérieur, est un *vol implicite* et doit être traité comme tel sur le marché libre.^b Les droits d'auteur sont par conséquent une pratique logique du droit de propriété sur le marché libre.

Une partie de la protection des brevets actuellement détenue par un inventeur pourrait être obtenue sur le marché libre par un type de « copyright ». Ainsi, les inventeurs devraient dès lors *marquer* leurs machines comme étant brevetées. La marque signalerait aux acheteurs que l'invention est brevetée et qu'ils ne peuvent pas vendre cet article. Mais on pourrait obtenir le même résultat en étendant le principe des droits d'auteur, sans avoir recours aux brevets. Sur un marché totalement libre, l'inventeur pourrait imprimer un *copyright* sur sa machine et tout client l'achèterait à *la condition* qu'il ne la reproduise pas pour la vendre avec profit. Toute violation de ce contrat constituerait un vol implicite et serait poursuivie en conséquence.

Les brevets sont incompatibles avec le marché libre *dans la mesure où ils s'étendent au-delà du droit d'auteur*. Celui qui n'a pas acheté une machine et qui arrive à la même invention indépendamment serait parfaitement capable d'utiliser et de vendre son invention sur un marché libre. Les brevets empêchent quiconque d'utiliser sa propre invention même si elle est sa pleine propriété et qu'il ne l'a pas volé au premier inventeur, ni explicitement ni implicitement. Les brevets, par conséquent, sont l'octroi d'un privilège de monopole exclusif par l'État et constituent une *invasion* des droits de propriété du marché.

^b A propos de cette analyse, Robert Nozick (dans *Anarchie, état et Utopie* aux PUF) disait que Rothbard semble oublier qu'il y a des livres qui se perdent et d'autres qui se trouvent, ce qui exclut toute notion de contrat (on peut cependant objecter que la perte est une négligence qu'il est possible de punir, comme lorsqu'une blessure est infligée sans le faire exprès à autrui). NdT.

La distinction cruciale entre brevets et droits d'auteur n'est pas que les uns concernent la mécanique et les autres la littérature. Le fait qu'ils aient été appliqués ainsi est un accident historique et ne révèle pas la différence cruciale qui les oppose.⁹⁶ Celle-ci réside en ce que le droit d'auteur est un attribut logique du droit de propriété sur le marché libre, alors que le brevet est une invasion monopolistique de ce droit.

L'application des brevets aux inventions mécaniques et des droits d'auteur aux œuvres littéraires est particulièrement inadéquate. Il serait plus dans l'esprit du marché libre de faire le contraire. Pour la raison que les créations littéraires sont des produits uniques de l'individu : il est presque impossible qu'un autre les duplique indépendamment. Par conséquent, un *brevet* pour les productions littéraires, au lieu de droits d'auteur, ne changerait en pratique pas grand-chose. A l'inverse, les inventions mécaniques sont plus des découvertes de lois naturelles que des créations individuelles et des inventions similaires se produisent ainsi tout le temps.⁹⁷ La simultanéité des inventions constitue un fait historique familier. Dès lors, si on veut conserver un marché libre, il est particulièrement important d'appliquer le principe des *droits d'auteur* et non des brevets aux inventions mécaniques.

Le droit coutumier [*common law*] a souvent été un bon guide pour trouver une loi en accord avec le marché libre. Il n'est donc pas surprenant que les droits d'auteur du droit coutumier prévalent quant aux manuscrits littéraires *non publiés*, alors qu'il n'existe pas de *brevets* du droit coutumier. Dans le droit coutumier, un inventeur a également le droit de garder son invention sans la rendre publique et à l'abri du vol, c'est-à-dire qu'il possède l'équivalent de la protection du droit d'auteur pour des inventions non rendues publiques.

Sur le marché libre, il n'y aurait donc pas de brevets. Il y aurait toutefois des droits d'auteur pour tout inventeur ou créateur qui le voudrait. Ces droits d'auteur seraient *perpétuels* et non limités pour quelques années. A l'évidence, pour être la pleine propriété d'un individu, un bien doit être possédé de manière permanente et perpétuelle par quelqu'un et

⁹⁶ Ceci peut être vu dans le domaine du *design*, qui peut être breveté ou soumis au droit d'auteur.

⁹⁷ Pour un conseil légal sur la distinction correcte entre droits d'auteur et monopole, voir F.E. Skone James, « Copyright » dans l'*Encyclopaedia Britannica* (14^{ème} édition, Londres, 1929), VI, pp. 415-416. Pour le point de vue des économistes du dix-neuvième siècle sur les brevets, voir Fritz Machlup et Edith Penrose, « The Patent Controversy in the Nineteenth Century » *Journal of Economic History* (mai 1950), pp. 1-29. Voir aussi Fritz Machlup, *An Economic Review of the Patent System* (Washington D.C. : United States Government Printing Office, 1958).

par les héritiers qu'il désigne. Si l'État décrète que la propriété d'un homme cesse à une certaine date, cela veut dire que le véritable propriétaire est l'État, qui ne fait qu'octroyer l'usage de la propriété pendant un temps limité.⁹⁸

Certains défenseurs des brevets prétendent qu'il ne s'agit pas de privilèges de monopole mais de simples droits de propriété sur des inventions ou même sur des « idées ». Toutefois, comme nous l'avons vu, la propriété de chacun est défendue par le droit libertarien sans les brevets. Si quelqu'un a une idée ou un plan et construit une invention, puis qu'on la lui dérobe dans sa maison, le vol est un acte illégal d'après le droit commun. Par ailleurs, les brevets sont en réalité une invasion des droits de propriété de ceux qui découvrent *indépendamment* une idée ou une invention, après le dépositaire du brevet. Les brevets sont une *invasion* bien plus qu'une défense des droits de propriété. Le caractère spécieux de l'argument qui veut que les brevets défendent les droits de propriété dans le domaine des idées peut être démontré par le fait que seuls certains types d'idées originales, certains types d'innovations, sont considérés comme brevetables.

Un autre argument courant en faveur des brevets est que la « société » établit en fait un contrat avec l'inventeur afin d'acheter son secret, de telle sorte qu'elle puisse l'utiliser. En premier lieu, la « société » pourrait payer une subvention directe, un prix, à l'inventeur : il ne serait pas nécessaire d'interdire aux inventeurs ultérieurs de mettre *leurs* inventions sur le marché. Ensuite, rien n'interdit à un individu ou à un groupe d'individus sur le marché libre d'acheter des inventions secrètes à leurs créateurs. Le brevet monopolistique n'est nullement nécessaire.

Parmi les économistes, l'argument le plus populaire en faveur des brevets est utilitariste et dit qu'un brevet valable pendant quelques années est nécessaire afin d'encourager l'affectation d'un montant suffisant aux dépenses de recherches pour les inventions et les innovations des produits et des processus.

C'est un argument curieux qui amène immédiatement la question : Selon quel critère jugez-vous que les dépenses de recherches sont « trop », « pas assez » ou juste assez importantes ? C'est un problème auquel doit faire face *toute* intervention gouvernementale dans la production du marché. Les ressources — les meilleurs terrains, travailleurs, biens du capital — de la société sont limitées et peuvent être utilisées de bien des manières. D'après quels critères affirmerait-on que certains usages sont « excessifs », d'autres « inefficaces » etc. ? Quelqu'un constate

⁹⁸ Bien sûr, il n'y aurait rien pour empêcher le créateur ou ses héritiers d'abandonner volontairement ses droits d'auteurs et de mettre ses œuvres dans le « domaine public » s'ils le désirent.

qu'il y a peu d'investissement en Arizona mais beaucoup en Pennsylvanie : il affirme de façon indignée que l'Arizona mérite plus d'investissement. Mais quels critères utilise-t-il pour soutenir son affirmation ? Le *marché possède* un critère rationnel : celui des plus hauts revenus monétaires et des profits les plus élevés, car ceux-ci ne peuvent être obtenus qu'en répondant au mieux aux désirs du consommateur. Le principe d'un service maximal rendu aux consommateurs et aux producteurs — c'est-à-dire à tout le monde — gouverne l'allocation apparemment mystérieuse des ressources par le marché : combien consacrer à telle ou telle firme, à tel ou tel domaine, au présent ou au futur, à un bien ou à un autre, à la recherche par rapport à d'autres formes d'investissement. A l'opposé, l'observateur qui critique cette allocation ne peut avoir aucun critère rationnel de décision : il n'a que ses souhaits arbitraires. C'est particulièrement vrai en ce qui concerne la critique des relations de *production*. Quelqu'un qui réprimande le consommateur parce qu'il achète trop de produits cosmétiques peut avoir une base rationnelle, correcte ou non, pour critiquer. Mais quelqu'un qui pense que plus ou moins de ressources devraient être utilisées d'une certaine manière, ou que les entreprises sont « trop grandes » ou « trop petites » ou qu'on dépense trop ou pas assez pour la recherche ou en investissement dans une nouvelle machine, celui-là ne peut pas avoir de base rationnelle pour étayer sa critique. Bref, le monde des affaires produit pour un marché, guidé par les évaluations ultimes des consommateurs. Des observateurs extérieurs peuvent critiquer les évaluations ultimes des consommateurs s'ils le veulent — bien que, s'ils interfèrent avec la consommation basée sur ces évaluations, ils imposent une perte d'utilité aux consommateurs — mais ils ne peuvent pas critiquer légitimement les *moyens* : les relations de production, l'allocation des facteurs, etc., qui permettent de servir les fins.

Les fonds du capital sont limités et doivent être alloués à divers usages, les dépenses de recherches n'étant que l'un d'entre eux. Sur le marché, des décisions rationnelles sont prises pour fixer leur niveau en accord avec les meilleures prévisions entrepreneuriales d'un futur incertain. Encourager la recherche de manière obligatoire conduirait à une distorsion et empêcherait de satisfaire les consommateurs et les producteurs du marché.

De nombreux avocats des brevets croient que les conditions ordinaires de la concurrence du marché n'encouragent pas suffisamment l'adoption de nouveaux processus, situation qui devrait être corrigée par une promotion forcée des innovations par le gouvernement. Le marché décide cependant du taux d'introduction des nouveaux processus tout comme il décide du taux d'industrialisation d'une nouvelle région géo-

graphique. En fait, cet argument en faveur des brevets est très proche de celui en faveur d'impôts pour aider les industries naissantes — à savoir que les processus du marché ne sont pas suffisants pour permettre l'introduction d'un nouveau processus qui en vaut la peine. La réponse à ces deux arguments est la même : les gens doivent mettre en regard de la productivité supérieure du nouveau processus ses coûts d'installation, c'est-à-dire lui opposer l'avantage que possède l'ancien processus : être déjà en place et exister. Privilégier l'innovation de manière forcée éliminerait sans raison des usines existant déjà et imposerait un fardeau excessif aux consommateurs. Et les désirs de ceux-ci ne seraient pas satisfaits de la façon la plus économique.

Il n'est en aucun cas évident que les brevets encouragent une augmentation absolue de la quantité des dépenses de recherche. Mais il est certain qu'ils entraînent une distorsion du *type* de recherches entreprises. Car s'il est vrai que le *premier* découvreur bénéficie d'un privilège, il est également vrai que ses concurrents sont exclus pendant plusieurs années de la production concernée par le brevet. Et comme un brevet peut être développé à partir d'un autre du même domaine, les concurrents sont souvent découragés pour toujours d'effectuer de *nouvelles* recherches dans le domaine relevant du brevet. De plus, celui qui dépose le brevet est lui-même découragé de continuer la recherche car son privilège lui permet de se reposer sur ses lauriers pendant toute la période de validité du brevet, avec l'assurance qu'aucun concurrent ne viendra empiéter sur son domaine. L'aiguillon de la concurrence est alors éliminé pour ce qui est des recherches ultérieures. Les dépenses de recherche sont par conséquent *trop fortement stimulées* avant que quelqu'un dépose un brevet, puis *excessivement restreintes* après le dépôt du brevet. De plus, certaines inventions sont considérées comme brevetables et d'autres non. Le système des brevets a donc pour effet supplémentaire de stimuler artificiellement les dépenses de recherches dans le domaine des inventions *brevetables* et de restreindre artificiellement la recherche dans celui des inventions *non brevetables*.

Les industriels n'ont pas été tous partisans des brevets. R.A. Macfie, directeur du mouvement anti-brevets anglais qui prospérait au dix-neuvième siècle, était président de la Chambre de commerce.⁹⁹ L'industriel I.K. Brunel, devant une commission de la Chambre des Lords, déplorait que les brevets aient pour effet de stimuler des dépenses inutiles de ressources dans la recherche d'inventions brevetables, ressources qui auraient connu un meilleur usage dans la production. Et Austin Robinson

⁹⁹ Voir l'article éclairant de Machlup et Penrose, *op. cit.*, pp. 1-29.

tin Robinson a souligné que beaucoup d'industries se débrouillaient sans brevets :

L'application légale des monopoles conférés par les brevets est souvent en pratique tellement difficile [...] que des producteurs concurrents ont dans certaines industries préféré se réunir pour déposer des brevets en commun, et ont cherché une récompense suffisante des inventions techniques dans [...] l'avantage que la priorité d'expérimentations précédentes procure habituellement et dans la clientèle qui peut en découler.¹⁰⁰

Arnold Plant résume ainsi le problème des dépenses de recherches et des innovations dans un environnement concurrentiel :

On ne peut pas non plus supposer que les inventeurs arrêteraient d'être employés si les entrepreneurs perdaient le monopole de l'utilisation de leurs inventions. Le monde des affaires les emploie aujourd'hui pour la production d'inventions non brevetables et pas seulement pour le profit que procure la priorité. Avec une concurrence active [...] aucune entreprise ne peut se permettre d'être en retard sur les autres. La réputation d'une firme dépend de sa capacité à rester devant, à être la première du marché à offrir de nouvelles améliorations de ses produits et de nouvelles baisses de leurs prix.¹⁰¹

Enfin, le marché fournit bien sûr lui-même une méthode facile et efficace pour ceux qui pensent qu'il n'y a pas assez de dépenses faites dans certaines directions. *Ils peuvent effectuer ces dépenses eux-mêmes.* Ceux qui préféreraient que l'on fasse et exploite plus d'inventions sont par conséquent libres de se réunir pour aider un tel effort de la manière qu'ils estiment être la meilleure. De cette façon, ils ajouteraient, comme consommateurs, des ressources au domaine de la recherche et des inventions. Ils n'infligeraient alors ni perte d'utilité à d'autres consommateurs en octroyant des privilèges de monopole, ni distorsion des allocations du marché. Leurs dépenses volontaires deviendraient *partie prenante du marché* et exprimeraient des évaluations ultimes de consommateurs. De

¹⁰⁰ Cité d'après Edith Penrose, *Economics of the International Patent System* (Baltimore : John Hopkins Press, 1951) ; p. 36 ; voir aussi *ibid.*, pp. 19-41.

¹⁰¹ Arnold Plant, « The Economic Theory Concerning Patents for Inventions » *Economica* (février 1934), p. 44.

plus, les inventeurs ultérieurs ne seraient pas soumis à restriction. Les amis de l'invention pourraient accomplir leur but sans faire appel à l'état et sans imposer de pertes à un grand nombre de personnes.

TABLE DES MATIÈRES

PRÉFACE	III
10 MONOPOLE ET CONCURRENCE	1
1. LE CONCEPT DE SOUVERAINETÉ DU CONSOMMATEUR	1
A. <i>Souveraineté du consommateur et souveraineté de l'individu</i>	1
B. <i>Le Professeur Hutt et la souveraineté du consommateur</i>	2
2. LES CARTELS ET LEURS CONSÉQUENCES	7
A. <i>Cartels et « prix de monopole »</i>	7
B. <i>Cartels, fusions et compagnies commerciales</i>	12
C. <i>Economie, technique, et taille de l'entreprise</i>	14
D. <i>L'instabilité du cartel</i>	19
E. <i>Cartels et libre concurrence</i>	21
F. <i>Le problème d'un grand cartel</i>	26
3. L'ILLUSION DU PRIX DE MONOPOLE	27
A. <i>Définitions du monopole</i>	28
B. <i>La théorie néoclassique du prix de monopole</i>	37
C. <i>Les conséquences de la théorie du monopole</i>	39
D. <i>L'illusion du prix de monopole sur le marché libre</i>	50
E. <i>Quelques problèmes concernant la théorie de l'illusion du prix de monopole</i>	59
4. LES SYNDICATS	64
A. <i>Restreindre le prix du travail</i>	64
B. <i>Une critique de certains arguments en faveur des syndicats</i>	74
5. LA THÉORIE DE LA CONCURRENCE MONOPOLISTIQUE OU IMPARFAITE	77
A. <i>Le prix concurrentiel de monopole</i>	77
B. <i>Le paradoxe de la capacité excessive</i>	83
C. <i>Chamberlin et les coûts de vente</i>	93
6. PRIX MULTIPLES ET MONOPOLE	95
7. BREVETS ET DROITS D'AUTEUR	100
TABLE DES MATIÈRES	109

Achévé d'imprimer
Sur les presses d'ICN
64300 Orthez
Cité du livre

La vertu essentielle de ce livre est d'être une analyse méthodique et compréhensible de l'Economie

Ludwig von Mises 1962

Le présent ouvrage est l'un des plus grands traités d'économie. Véritable somme des principes économiques, il examine tous les sujets traditionnels de cette science : choix, échange, monnaie, consommation, production, distribution, cycles, organisation industrielle et politique économique. Il propose une discussion des grandes approches contemporaines et fournit une critique de fond de la modélisation en micro-économie et macro-économie.

Guido Hülsmann 2007

Ce Tome III traite de L'Organisation industrielle, des monopoles et des cartels

Les enseignements de Murray Rothbard relatifs au monopole et à la concurrence ont l'immense avantage d'en présenter une conception réaliste, au contraire des manuels conventionnels mettant leurs lecteurs sur la piste d'une fausse dichotomie entre concurrence pure et parfaite et concurrence imparfaite. Pour Rothbard, la libre entrée sur le marché demeure le seul et unique critère pour s'assurer que la concurrence est au service des consommateurs.

Xavier Méra 2007

Murray Rothbard a reçu son doctorat en sciences économiques de l'Université de Columbia en 1956. Il a été professeur d'économie au Polytechnic Institute of Brooklyn ainsi qu'à l'Université du Nevada. Il est l'auteur de livres importants tels que *America's Great Depression* ; *Man, Economy and State : A Treatise on Economic Principles* ; *Power and Market : Government and the Economy*; *The Panic of 1819: Reactions and Policies*; *For a New Liberty*; *The Ethics of Liberty*; *Conceived in Liberty (en 4 tomes)*; *The Logic of Action*; *The History of Economic Thought, an Austrian Perspective*; *A History of Money and banking in the United States*; *The Mystery of Banking* et *La Monnaie et le Gouvernement*.

Prix 12 euros

Institut Charles Coquelin – 2007

Email : edschcoq@noos.fr

Site : www.freewebs.com/institutcharlescoquelin/

Murray N. ROTHBARD

**L'HOMME
L'ÉCONOMIE
& L'ÉTAT**

Traduit par
Hervé de Quengo

Édition en cinq tomes
sous la direction du Professeur Guido Hülsmann

TOME IV

CONTENANT LE CHAPITRE 11

Préface de Nikolay Gertchev
Économiste à la Commission Européenne, Bruxelles

**INSTITUT CHARLES COQUELIN
PARIS**

Murray N. ROTHBARD

**L'HOMME
L'ÉCONOMIE
& L'ÉTAT**

**Traduit par
Hervé de Quengo**

**Édition en cinq tomes
sous la direction du Professeur Guido Hülsmann**

TOME IV

CONTENANT LE CHAPITRE 11

**Préface de Nikolay Gertchev
Économiste à la Commission Européenne, Bruxelles**

**INSTITUT CHARLES COQUELIN
PARIS**

Remerciements

Les Editions Charles Coquelin tiennent à remercier Hervé de Quengo pour la traduction et la numérisation de cet ouvrage, ainsi que pour les conseils judicieux qu'il a généreusement fournis.

Elles remercient également le Professeur Guido Hülsmann pour avoir conçu cette édition en cinq tomes et avoir su mobiliser une équipe de jeunes chercheurs pour la réaliser.

Nous remercions également pour leurs préfaces Renaud Fillieule, Maître de Conférence à l'Université de Lille II, Nikolay Gertchev, Economiste à la Commission Européenne de Bruxelles, Laurent Carnis, Chercheur associé au Centre d'Economie de la Sorbonne et Xavier Méra, Chercheur indépendant, Paris ; pour ses relectures et nombreux conseils Guillaume Vuillemeys ; pour sa coordination éditoriale le Professeur Philippe Nataf et pour son autorisation de publication le Mises Institute.

Cet ouvrage est publié par les Editions Charles Coquelin

Dépôt légal du Tome I : 4^{ème} trimestre 2007

I.S.B.N. : 2-915909-14-2

Charles Coquelin (1802-1852)

Surtout connu pour son fameux Dictionnaire de l'Economie Politique, Charles Coquelin a contribué de façon décisive au progrès de la science économique au 19^{ème} siècle.

Né à Dunkerque le 25 novembre 1802, il fait ses études au lycée de Douai et part terminer à Paris ses études de Droit. Avocat inscrit au barreau, il décide de se consacrer à l'Economie Politique. Il écrit deux livres sur l'industrie du lin dans laquelle, à l'instar de J.B. Say, il a travaillé quelques années, *Essai sur la filature mécanique du lin et du chanvre* (1840) et *Un nouveau traité complet de la filature du lin et du chanvre* (1846).

Il donne d'excellents articles économiques à une série de revues telles que *Les Annales du Commerce*, *Le Temps*, *Le Monde*, *Le Droit*, *Le Libre Echange*, *Jacques Bonhomme*, *La Revue des Deux Mondes* et *le Journal des Economistes* et publie deux autres ouvrages consacrés aux banques, *Des banques en France* (1840) et *Du crédit et des banques* (1848). Puis Gilbert Guillaumin lui confie la tâche difficile de diriger l'édition du Dictionnaire de l'Economie Politique.

Sa contribution la plus originale et la plus durable concerne l'analyse de la conjoncture économique. Vingt-quatre ans avant Clément Juglar celui-ci lui succéda au *Journal des Economistes*, il constate l'aspect « récurrent » et « périodique » des crises commerciales.

Il explique que ces crises à caractère industriel et périodique ne sont pas inhérentes au système du libre marché, mais au contraire qu'elles trouvent leur source dans l'intervention de l'Etat en matière monétaire. En attribuant des privilèges et des monopoles exclusifs à certaines banques, celui-ci perturbe les acteurs économiques par des fluctuations intempestives du crédit bancaire. De là provient le double défaut de la création d'injustices et de l'instabilité conjoncturelle.

Fondé le 3 mars 1984, l'Institut Charles Coquelin a pour but de faire connaître non pas telle ou telle œuvre de cet auteur mais l'ensemble de ses contributions et l'influence considérable qu'elles eurent sur la théorie moderne de la monnaie, du crédit et de la conjoncture. Ses analyses l'amènèrent, dans sa recherche de la prospérité pour tous, à demander le libre-échange, une profonde réforme du droit des sociétés menant à l'extension des investissements, et donc à la croissance économique, ainsi que la suppression des privilèges et monopoles exclusifs freinant et perturbant l'industrie bancaire. Libre-échange, droit des sociétés et liberté d'établissement des banques, telles furent inlassablement ses demandes. Huit ans après sa mort, survenue brutalement le 12 août 1852, elles furent largement adoptées (1859-63) et ouvrirent à la France le progrès économique que la Grande Bretagne connaissait déjà depuis longtemps.

L'Institut Charles Coquelin publiera les ouvrages des principaux économistes antérieurs ou contemporains de Charles Coquelin ainsi que les travaux modernes qui prolongent et complètent ses analyses.

L'Institut remercie à l'avance ceux qui apporteront critiques, commentaires et suggestions.

Site : www.freewebs.com/institutcharlescoquelin/

E-mail : edschcoq@noos.fr (envoi de bons de commande par e-mail sur demande)

Editions Charles Coquelin

Ouvrages déjà parus

Collection Science économique et Liberté

- Ludwig von Mises, *La Bureaucratie*, 2003
Jacques de Guenin, *Attac ou l'intoxication de personnes de bonne volonté*, 2004
Gérard Minart, *Jean-Baptiste SAY (1767-1832) Maître et pédagogue de l'Ecole française d'économie politique libérale*, 2005
Henry Hazlitt, *L'économie politique en une leçon*, 2006
Ludwig von Mises, *Les problèmes fondamentaux de l'économie politique*, 2006
Ludwig von Mises, *Politique économique*, 2006
Jacques de Guenin, *Logique du libéralisme*, 2006
Murray Rothbard, *La Monnaie et le gouvernement*, 2006
Ludwig von Mises, *Le Libéralisme*, 2006
Murray N. Rothbard, *L'Homme, l'Economie et l'Etat* (en cinq tomes), 2007
Gérard Minart, Actualité de Jacques Rueff, *Le Plan de redressement 1958: une réussite du libéralisme appliqué*, 2007
Jésus Huerta de Soto *L'Ecole Autrichienne marché et créativité entrepreneuriale 2007*

Collection Débats

- Jean-Luc Migué, *Santé publique, santé en danger*, (conçu par l'Institut Turgot), 2005
Florence Guernalec, *Panorama de la pensée unique* 2006

Ouvrages à paraître

- Ludwig von Mises, *Le Fondement ultime de la science économique*
Ludwig von Mises, *La théorie de la monnaie et du crédit*
Gustave de Molinari, *Ultima verba*
Boris Brutzkus, *U.R.S.S. terrain d'expériences économiques*
Charles Coquelin, *Les Crises Commerciales*
Ludwig von Mises, *Le Socialisme*
Ludwig von Mises, *L'Action Humaine*
Gustave de Molinari, *Economie de l'Histoire, Théorie de l'Evolution*
Dictionnaire de l'économie politique Edité par Ch. Coquelin et G.Guillaumin

Les Œuvres complètes de Ludwig von Mises

La Théorie de la Monnaie et du Crédit (1924, [1912])

Nation, Etat et Economie (1919)

Le Socialisme (1938, [1922])

***Le Libéralisme* (1964, 1985 [1927])**

Stabilisation monétaire et politique cyclique (1928)

Critique de l'interventionnisme (1929)

***Les Problèmes fondamentaux de l'économie politique* (2006, [1933])**

Les Illusions du protectionnisme et de l'autarcie (1938)

Souvenirs d'Europe (1978, [1940])

L'Interventionnisme (1940)

Le Gouvernement omnipotent (1947, [1944])

***La Bureaucratie* (2003, [1944])**

Le Chaos du planisme (1947)

Notes sur le mouvement coopératif (1947)

L'Action humaine (1985, [1949])

Planifier la liberté et autres essais (1980, [1952])

La Mentalité anti-capitaliste (1956)

Théorie et Histoire (1957)

Les Débuts historiques de l'Ecole économique autrichienne (1962)

Le Fondement ultime de la science économique (1962)

Le Choc des intérêts de groupe et autres essais (1978)

***Politique économique* (2006, [1979])**

Monnaie, méthode et marché (1990)

Liberté économique et interventionnisme (1990)

Les titres en gras indiquent les traductions déjà publiées par les Editions Charles Coquelin

Murray N. ROTHBARD

**L'HOMME
L'ÉCONOMIE
& L'ÉTAT**

Traduit par
Hervé de Quengo

Édition en cinq tomes
sous la direction du Professeur Guido Hülsmann

TOME IV

CONTENANT LE CHAPITRE 11

Préface de Nikolay Gertchev
Économiste à la Commission Européenne, Bruxelles

**INSTITUT CHARLES COQUELIN
PARIS**

Préface

La monnaie et son pouvoir d'achat qui paraît maintenant pour la première fois en langue française, et qui plus est sous le format d'un livre à part entière, sera un ouvrage unique en son genre. Parmi les textes monétaires scientifiques de notre temps, c'est celui qui interpelle par sa brièveté et son ambition. Murray Rothbard (1926-1995) se propose, dans cet unique chapitre « monétaire » de son magistral traité¹, de faire ressortir la spécificité de la monnaie, d'expliquer les déterminants et les variations de son pouvoir d'achat, et de confronter la théorie monétaire ainsi élaborée aux courants d'époque dominants. Devant cet objectif colossal, les lecteurs – et surtout ceux d'entre eux qui ne connaissent pas encore la prose persuasive et la logique implacable de ce fin penseur – seront sans doute étonnés de constater à quel point le but recherché est atteint. Le résultat est à tel point satisfaisant que nous sommes véritablement face à un précieux mini-traité de théorie monétaire.

Murray Rothbard, qui découvre une cohérence à l'analyse économique suite à la lecture de *L'action humaine* (1949) de Ludwig von Mises², se lance dans le projet d'en donner un exposé simplifié, sous la forme d'un manuel, à l'usage d'un public d'économistes étudiants et néophytes. Le projet évoluera finalement en un traité indépendant, tant Rothbard aura découvert, durant une décennie d'efforts, des éléments nouveaux et pertinents à apporter au paradigme autrichien tel que construit par Carl Menger, Eugène von Böhm-Bawerk et Ludwig von Mises. Pour donner un aperçu de son travail et de sa méthode au président du *Volker Fund*, qui accorde un soutien financier au projet, Rothbard lui soumet, déjà en

¹ A titre de comparaison, les questions liées à la théorie de la production reçoivent un traitement en cinq chapitres.

² *L'action humaine* (Paris : Presses Universitaires de France, 1985). Un abrégé en a été récemment publié par Gérard Dréan, *Abrégé de L'action humaine, traité d'économie* (Paris : Belles Lettres, 2004).

1950, un chapitre-spécimen. Il s'agit du chapitre « monétaire » du futur *L'homme, l'économie et l'Etat* qui verra enfin le jour en 1962.³ Il n'est pas exclu que *La monnaie et son pouvoir d'achat* soit la version aboutie de ce premier travail, qualifié déjà de « très satisfaisant » par Mises lui-même en février 1951. En tout cas, Murray Rothbard débute sa carrière d'économiste professionnel par un sérieux écrit monétaire.⁴ L'initiative de l'Institut Charles Coquelin de présenter au lecteur français la partie monétaire du traité de Rothbard – en ouvrage indépendant et dans l'excellente traduction d'Hervé de Quengo – s'en trouve dès lors d'autant mieux justifiée.

Il est vrai pourtant que certaines questions d'ordre monétaire sont absentes de ce chapitre, car Rothbard a préféré les rattacher à d'autres discussions dans son traité. La nature même de l'échange indirect, c'est-à-dire monétaire, et l'émergence d'un moyen d'échange sont deux sujets couverts dans le chapitre 3 qui suit, bien naturellement, la discussion de l'économie de troc du chapitre 2. Fidèle à son exigence de développement logique d'une pensée réaliste, Rothbard s'attaque ensuite, dans le chapitre 4, à une explication de la formation des prix monétaires. En adoptant le jargon contemporain, l'on serait donc tenté de conclure que les caractéristiques *microéconomiques* de la monnaie sont celles que le lecteur ne trouverait pas développées dans le présent ouvrage. Les choses sont néanmoins plus compliquées et demandent que l'on explicite mieux le contenu même de la contribution rothbardienne ici présentée. Sur ce fond, l'on pourra ensuite non seulement mieux saisir comment sa propre pensée a évolué depuis ce premier écrit monétaire, mais aussi situer plus spécifiquement Rothbard au sein de la profession des économistes monétaires.

L'originalité de Rothbard consiste dans sa tentative, réussie, de décliner toutes les caractéristiques d'une économie monétaire à partir de l'unique axiome de l'action humaine. Le point de départ praxéologique, selon lequel les êtres humains agissent, c'est-à-dire emploient intentionnellement des moyens jugés les mieux adaptés pour atteindre des fins, peut servir de fondement autant empirique que logique à un raisonnement déductif qui en extraira progressivement des conclusions nécessai-

³ Sur l'histoire du livre voir Joseph Stromberg, « Introduction » dans MN. Rothbard, *Man, Economy, and State – with Power and Market* (Auburn, Ala. : Mises Institute, 2004), pp. xix-lxxxviii.

⁴ De ce point de vue, l'on peut oser un parallélisme avec les débuts de Ludwig von Mises, qui a commencé sa carrière d'économiste en 1912 par la publication d'un travail également monétaire, en fait du premier véritable traité complet de théorie monétaire. Voir Mises, *Theory of Money and Credit* (Indianapolis, Ind. : Liberty Fund, 1981).

rement vraies et directement applicables à notre monde. Il est vrai que Rothbard emprunte cette méthode à Mises, mais il la porte à son paroxysme. Son application au domaine monétaire fait d'emblée de celui-ci une partie intégrale de l'analyse économique. La théorie monétaire n'apparaît alors plus comme un bloc de connaissances à part, qu'il faudra ensuite raccorder à la théorie de la valeur et des prix. Bien au contraire, elle s'avère utiliser la même approche et les mêmes outils que ceux adoptés par la théorie de la valeur, mais qu'elle applique aux aspects spécifiquement monétaires des phénomènes sociaux.⁵

En termes plus techniques, l'analyse de l'équilibre monétaire qui résulte de la démarche praxéologique est celle des encaisses réelles. Chaque individu, étant donné son échelle subjective de préférences qui classe les différents biens en fonction de leur valeur, désire détenir à chaque instant un certain nombre d'unités monétaires. La valeur de celles-ci n'est cependant pas donnée une fois pour toutes. Au contraire, elle dépend du pouvoir d'achat de l'unité monétaire : plus ce pouvoir d'achat est élevé, plus de services sont rendus par unité monétaire. Il en résulte que la demande agrégée de monnaie, et Rothbard innove ici encore en distinguant pour la première fois une demande de monnaie à détenir d'une demande de monnaie servant à assurer les échanges courants, dépend du pouvoir d'achat de la monnaie. Etant donné l'offre totale de monnaie dans l'économie, le pouvoir d'achat de la monnaie se fixera alors de telle sorte que la demande de chaque individu soit satisfaite à *ce niveau de pouvoir d'achat*.

Les implications de cette approche sont nombreuses. La détermination des prix monétaires reçoit son explication définitivement cohérente, sans que le besoin de recourir aux traditionnelles distinctions entre la micro- et la macro-sphère se fasse sentir.⁶ L'analyse des variations du pouvoir d'achat de la monnaie découle naturellement des changements dans la quantité de monnaie relativement aux quantités d'autres biens, ce

⁵ Nous faisons référence ici au fameux problème, auquel est confrontée l'analyse néoclassique, de l'intégration entre la théorie (walrassienne) de la valeur et la théorie (quantitative) de la monnaie. La solution communément acceptée est celle proposée par Don Patinkin, et qui consiste à introduire les encaisses réelles comme facteur explicatif des comportements de demande sur tous les marchés. L'approche de Rothbard reste néanmoins supérieure, car, ancrée qu'elle est dans une analyse logique naturellement découlant de l'axiome de l'action individuelle, elle n'est point soumise à un problème quelconque d'« intégration ».

⁶ L'opinion que, sur ce point, Rothbard surpasse Mises est solidement argumentée par Joseph Salerno, « A Simple Model of the Theory of Money Prices » *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 9, n° 4 (2006), pp. 39-55.

que Rothbard appelle les changements dans le complexe monétaire. L'explication de la hausse des prix ne peut donc pas se passer d'une référence aux facteurs monétaires, contrairement à l'habitude trop ancrée aujourd'hui en France de négliger ces facteurs en distinguant entre des inflations par la demande, par les coûts, ou encore importée, bref tout sauf monétaire. Mais surtout, une loi incontestable est dérivée. Si l'équilibre monétaire est atteint par la variation du pouvoir d'achat de la monnaie, il s'ensuit que les besoins monétaires d'une économie peuvent être satisfaits quelle que soit la quantité de monnaie. Donnons dès maintenant un avant-goût du style de Rothbard :

Nous en concluons qu'on ne peut pas dire qu'il y a « trop peu » ou « trop » de monnaie et que, *quelle que soit la masse monétaire [le stock de monnaie] de la société, les bénéfiques que procure la monnaie correspondent toujours au maximum possible*. Un accroissement de la masse monétaire ne confère pas le moindre bénéfice social ; il profite simplement à certains aux dépens des autres, comme nous le verrons en détail plus loin. (p. 11)

Le corollaire est immédiat : « *Toute masse monétaire est toujours utilisée au maximum des possibilités existantes et donc aucune utilité sociale ne peut être apportée par l'accroissement de la masse monétaire* » (p. 11). L'analyse économique débouche ainsi sur la nécessaire inefficacité de toute politique monétaire. La conclusion que le gouvernement n'a pas à s'occuper de la production de monnaie n'est alors plus une simple croyance politique inspirée par un jugement de valeur arbitraire. Elle se fonde sur un résultat objectif de la science économique : il n'y a pas besoin de banques centrales, car leurs actions destinées à réguler la quantité de monnaie ne sauraient améliorer le bien-être des individus. Laisser la production de monnaie au marché non entravé, et au cadre concurrentiel qui lui est propre, est par conséquent la chose la plus naturelle, et la mieux justifiée, qui soit.

Ce théorème monétaire a également une portée analytique, dont témoigne la future carrière de Rothbard en tant que théoricien de la monnaie. L'analyse monétaire doit être profondément comparative, en confrontant en permanence deux cadres conceptuels opposés – d'un côté l'ordre monétaire concurrentiel du marché libre, de l'autre la production de monnaie monopolisée par un système de banques centrales. Le génie de Rothbard est de nous enseigner que l'immixtion du gouvernement dans la sphère monétaire est un des sujets propres de l'analyse monétaire. Mieux encore, il appartient au théoricien monétaire d'examiner, en outre, l'effet que peut exercer, en sens inverse, le monopole monétaire sur l'élargissement de la sphère politique. La monnaie et le gouvernement doivent alors être considérés relativement l'un à l'autre, en adop-

tant une voie de réflexion qui n'était pas inconnue aux économistes classiques français.⁷

L'œuvre de Rothbard dans le domaine monétaire n'est qu'une brillante mise en pratique de ce même précepte. Il publie d'abord, en 1963, un livre entier dédié à l'analyse des cycles économiques.⁸ Le rôle important du secteur bancaire dans l'offre de monnaie y est particulièrement développé.⁹ Mais surtout, Rothbard justifie mieux l'idée, déjà présente dans son traité, que les cycles économiques sont le résultat d'une violation à grande échelle des contrats bancaires de dépôt, et qu'ils sont, de ce fait, l'apanage de l'économie entravée. Dans ce livre, devenu depuis véritable parangon d'analyse économique appliquée, Rothbard manifeste aussi ses extraordinaires capacités d'historien.¹⁰

Une longue série de monographies¹¹ et d'articles est l'exemple de sa capacité hors pair de conjuguer approfondissement théorique et illustration historique – une autre leçon d'envergure à l'intention des futurs économistes. A chaque fois, Rothbard se soucie de montrer comment la généralisation du papier-monnaie à cours forcé s'explique comme le dernier stade d'un long processus de violation de contrats de dépôt bancaire et de frappe monétaire. Il insiste sans cesse sur le fait que « le contrôle sur la monnaie d'une nation est un pré-requis pour dominer le reste de l'économie ». ¹² Se fondant sur sa conclusion que « l'inflation est la tendance naturelle de l'Etat », il nous met en garde contre les consé-

⁷ Cf. en particulier Etienne Bonnot de Condillac, *Le commerce et le gouvernement considérés relativement l'un à l'autre* (Paris, 1776), ainsi que Murray Rothbard, *La monnaie et le gouvernement* (Paris : Institut Charles Coquelin, 2006).

⁸ Murray Rothbard, *America's Great Depression* (Auburn, Ala. : Mises Institute, 2000).

⁹ C'est un thème important sur lequel Rothbard revient. Cf. « Austrian Definitions of the Supply of Money » *New Directions in Austrian Economics*, edited by Louis Spadaro (Kansas City : Sheed Andrews and McMeel, 1978), pp. 143-56.

¹⁰ Il en fera encore preuve dans son posthume *A History of Money and Banking in The United States : The Colonial Era to World War II* (Auburn, Ala. : Mises Institute, 2002).

¹¹ On se référera avec profit, en particulier, à : *The Case for a 100 Percent Gold Dollar* (Auburn, Ala. : Mises Institute, 2005), publié d'abord en 1962 ; *What Has Government Done to Our Money* (Auburn, Ala. : Mises Institute, 1990), tr. *La monnaie et le gouvernement* (Paris : Institut Charles Coquelin, 2006), publié d'abord en 1963 ; *The Case Against the Fed* (Auburn, Ala. : Mises Institute, 1994).

¹² Murray Rothbard, « Money, the State and Modern Mercantilism » *Modern Age* (été 1963), pp. 279-89, p. 281 et p. 282 pour cette citation et la suivante.

quences désastreuses à attendre du monopole monétaire, justifiant dès lors la nécessité d'une urgente réforme qui expulse le gouvernement de la production de monnaie.

Parallèlement, Rothbard est très soucieux de définir ce qu'il entend par un marché concurrentiel de la monnaie. En particulier, tout le monde serait-il libre d'inscrire sur un bout de papier son nom, et de produire de tels signes à volonté, à l'image de ce que la BCE, la FED et leurs homologues font de manière légalement protégée sur des territoires bien délimités ? De même, chacun serait-il libre, à l'instar des banques commerciales modernes à réserve fractionnaire, de ne garder qu'une partie infime des dépôts qui lui seraient confiés, prêtant le reste à son propre profit ? Le jugement que porte Rothbard sur ces activités est définitif : on ne saurait parler de liberté monétaire là où l'expropriation et la fraude sont tolérées. Car c'est bien de ces deux choses qu'il s'agit dans les situations décrites qui autorisent que certains individus s'enrichissent aux dépens d'autres, sans effectuer au préalable une activité productive. Rothbard restera ainsi toute sa vie durant très vigilant vis-à-vis de projets de dénationalisation de la monnaie à la Hayek ou de liberté bancaire à la Selgin et White qui confondent liberté contractuelle avec violation impunie de contrats légitimes.¹³

A la lumière de ces divers accomplissements, Rothbard se révèle comme un chercheur diversifié qui a contribué à développer un système entier, que l'on appellera volontiers la théorie autrichienne de la monnaie. Aucun autre spécialiste de la monnaie du 20^{ième} siècle ne peut prétendre avoir élargi, et encore moins bâti, un cadre d'analyse aussi cohérent et complet qui couvre tous les aspects de la théorie et de l'histoire monétaires.¹⁴ Nous proposer un édifice bien droit de savoir réaliste – voilà sans doute ce qui distingue Rothbard de ses collègues contemporains. C'est bien aussi ce qui en fait un auteur d'un immense intérêt pour l'étudiant d'aujourd'hui. Car les courants alternatifs à la théorie autrichienne de la monnaie ne lui proposent que, tout au plus, des *éléments*

¹³ Cf. en particulier « The Case for a Genuine Gold Dollar » dans *The Gold Standard : An Austrian Perspective*, edited by L. Rockwell (Lexington, MA : D.C. Heath, 1985), pp. 1-17 ; « The Myth of Free Banking in Scotland » *Review of Austrian Economics*, vol. 2, n° 1 (1988), pp. 1-17 ; « Aurophobia : or, Free Banking on What Standard ? » *Review of Austrian Economics*, vol. 6, n° 1 (1992), pp. 97-108.

¹⁴ Une comparaison avec Milton Friedman s'impose ici. Cette grande figure du monétarisme n'a jamais écrit ni traité systématique, ni manuel complet de théorie monétaire, ni rien qui ressemble au livre de Murray Rothbard, *The Mystery of Banking* (New York, NY : Richardson and Snyder, 1983).

d'analyse monétaire lesquels, lorsqu'ils ne s'opposent pas l'un à l'autre, se conjuguent souvent mal.

En effet, quelles autres constructions théoriques s'offrent-elles à qui désire apprendre sur la monnaie ? L'on peut s'interroger comment introduire le marché de la monnaie dans l'approche keynésienne d'une étude des grandeurs agrégées, à court terme et à prix fixes, à l'instar du modèle IS-LM et de ses dérivés. En suivant l'école néo-keynésienne, l'on peut s'intéresser à justifier la rigidité des prix. En étudiant le courant dit des nouveaux classiques, l'on peut plus particulièrement intégrer l'importance des anticipations pour la conduite de la politique monétaire. On l'aura remarqué – ces alternatives, parmi d'autres, ne font que l'étude d'un aspect particulier, souvent d'ailleurs non monétaire, d'une économie pratiquant l'échange indirect. Même si ces éléments analytiques ne sont pas dépourvus de valeur heuristique, leur caractère par trop fragmentaire et hypothétique ne permet pas de les élever au même statut que les développements élaborés par Rothbard.

C'est précisément la remarquable unité et complétude de son corpus théorique qui donne à Rothbard la force de révéler sur les pages qui suivent des sophismes dans nombreuses théories, comme celles du taux d'intérêt de Fischer, de l'approche quantitative de la monnaie, des cycles de Schumpeter, des multiplicateurs et accélérateurs keynésiens. Mieux encore, le système rothbardien contient tous les éléments nécessaires pour une actualisation de cette critique, susceptible de décortiquer l'essence des théories présentement en vogue. Ainsi, l'analyse de la transmission de la politique monétaire par les canaux du crédit bancaire (*bank lending channel*) et du rationnement du crédit (*credit rationing*) sur des marchés financiers imparfaits mérite-elle de recevoir une critique autrichienne. De même que les développements devenus aujourd'hui classiques sur l'incohérence dynamique (*time inconsistency*) d'une politique discrétionnaire, ou encore l'explication évolutionniste de l'apparition d'une monnaie-papier à cours forcé comme une technologie d'appariement des échanges, dans le cadre de modèles dits de recherche (*search models*).

Puisse la publication française de *La monnaie et son pouvoir d'achat* susciter de nouvelles vocations dans cette direction, pour que la théorie monétaire reste un champ de connaissances.

Nikolay Gertchev
Bruxelles
Mai 2007

11

La monnaie et son pouvoir d'achat

1. Introduction

La monnaie est entrée en jeu dans presque toutes nos analyses. Au chapitre 3 nous avons vu comment l'économie est passée du troc à l'échange indirect. Nous avons vu les modes d'échange indirect et les types d'allocations du revenu et des dépenses qui sont faits dans une économie monétaire. Au chapitre 4 nous avons étudié les prix monétaires et leur formation, analysé l'utilité marginale de la monnaie et démontré comment la théorie monétaire peut être englobée dans la théorie de l'utilité au moyen du théorème de régression monétaire. Au chapitre 6 nous avons vu combien le calcul monétaire des marchés est essentiel à une économie complexe et développée, et avons analysé la structure des demandes et des offres de monnaie avant et après perception du revenu sur le marché du temps. Et, depuis le chapitre 2, toute notre discussion a porté sur une économie d'échanges monétaires.

Le temps est venu de mettre la dernière main à notre analyse du marché en complétant notre étude de la monnaie et des effets d'un changement au sein des relations monétaires du système économique. Dans le présent chapitre nous continuerons à mener l'analyse dans le cadre d'une économie de marché libre.

2. Le complexe monétaire : demande et offre de monnaie

La monnaie est une marchandise servant d'intermédiaire général des échanges ; ses échanges imprègnent par conséquent le système économi-

que. Comme toutes les marchandises, elle fait l'objet d'une demande et d'une offre de marché, bien que sa situation spéciale lui donne de nombreux traits particuliers. Nous avons vu au chapitre 4 que son « prix » n'a pas d'expression unique sur le marché. Les autres marchandises peuvent toutes être exprimées en unités de monnaie et ont donc des prix identifiables uniques. La marchandise monétaire ne peut toutefois être exprimée qu'à l'aide d'un vecteur comprenant toutes les autres marchandises, c'est-à-dire de tous les biens et services que la monnaie peut acheter sur le marché. Ce vecteur n'a pas d'unité unique et, comme nous allons le voir, les changements en son sein ne peuvent pas être mesurés. Pourtant le concept de « prix » ou de « valeur » de la monnaie, ou encore de « pouvoir d'achat de l'unité monétaire » n'en est pas moins réel et important. Il faut simplement garder à l'esprit que, comme nous l'avons vu au chapitre 4, il n'existe pas de « niveau des prix » unique ni d'unité mesurable dans laquelle le vecteur des valeurs de la monnaie pourrait être exprimé. Cette valeur d'échange de la monnaie prend également une importance particulière parce que, à la différence des autres marchandises, le premier but de la marchandise monétaire est d'être échangée, maintenant ou dans le futur, contre des marchandises directement consommables ou productives.

La *demande totale de monnaie* sur le marché se compose de deux éléments : la *demande de monnaie via l'échange* (de la part des vendeurs de tous les autres biens désirant acheter de la monnaie) et la *demande de rétention de monnaie* (la demande de conservation de monnaie de la part de tous ceux qui la possèdent déjà). Comme la monnaie est une marchandise omniprésente sur le marché et qu'elle est continuellement offerte et demandée par tout le monde, et comme la proportion du stock existant de monnaie par rapport à la nouvelle production est élevée, il sera plus pratique d'analyser l'offre et la demande selon les termes de l'analyse « *demande totale et stock* » présentée au chapitre 2.¹

Au contraire des autres marchandises, tout individu a sur le marché à la fois une demande via l'échange et une demande de rétention de monnaie. La demande via l'échange est sa *demande avant revenu* (voir le chapitre 6). En tant que vendeur de travail, de sol et de biens de capital ou de consommation, il doit offrir ces biens et demander de la monnaie en échange afin d'obtenir un revenu monétaire. En mettant de côté toute considération spéculative, le vendeur de biens déjà prêts tendra, comme nous l'avons vu, à avoir une courbe d'offre parfaitement inélastique (ver-

¹ Cf. Edwin Cannan, « The Application of the Theoretical Analysis of Supply and Demand to Units of Currency » dans *Readings in Monetary Theory*, édité par F.A. Lutz et L.W. Mints (Philadelphie : Blakiston, 1951), pp. 3-12, et Cannan, *Money* (6^e éd., Londres : Staples Press, 1929), pp. 10-19, 65-78.

ticale), car il n'a pas d'usages de réserve pour le bien. Mais la courbe d'offre d'un bien contre de la monnaie équivaut à une courbe de demande (partielle) de monnaie en termes du bien offert. Par conséquent les courbes de demande (via l'échange) de monnaie en termes de sol, de biens de capital et de biens de consommation tendront à être parfaitement inélastiques.

Pour les services de travail la situation est plus compliquée. Le travail, comme nous l'avons vu, dispose d'un usage de réserve — la jouissance du loisir. Nous avons vu que la courbe d'offre générale d'un type de travail peut être croissante ou décroissante avec le prix, selon l'utilité marginale de la monnaie et la désutilité marginale du loisir perdu pour les individus. En déterminant la courbe de demande de monnaie des travailleurs, nous pouvons cependant avoir bien plus de certitude. Afin de comprendre pourquoi, prenons l'exemple hypothétique d'une courbe d'offre d'un type de travail (pour l'ensemble de ses usages). A un taux de salaire de 5 grains d'or par heure, 40 heures par semaine de services de travail seront vendues. Supposons maintenant que le taux de salaire monte à 8 grains d'or par heure. Certaines personnes pourraient travailler un nombre d'heures plus grand parce qu'elles auraient une incitation monétaire plus forte à sacrifier le loisir au travail. Elles pourraient travailler 50 heures par semaine. D'autres peuvent décider que cette augmentation du revenu leur permet de sacrifier un peu de monnaie et de prendre une partie de ces revenus accrus sous la forme de loisirs. Ils pourraient travailler 30 heures par semaine. Les premiers présenteraient une courbe d'offre de travail croissante avec le prix [partant vers la droite du diagramme], les seconds une courbe d'offre de travail décroissante avec le prix [revenant en arrière vers la gauche du diagramme] dans cet intervalle de prix. Mais les deux auraient une chose en commun. Multiplions le nombre d'heures par le taux de salaire horaire dans chaque cas, pour arriver au revenu monétaire total des travailleurs dans les différentes situations. Dans le cas initial un travailleur gagnait 40 fois 5, soit 200 grains d'or par semaine. L'individu ayant une courbe d'offre décroissante avec le prix gagnera 30 fois 8, soit 240 grains d'or par semaine. Celui qui présente une courbe d'offre croissante avec le prix gagnera 50 fois 8, soit 400 grains d'or par semaine. Dans les deux cas *l'individu gagne davantage de monnaie au taux de salaire plus élevé.*

Ceci est toujours vrai. C'est évident dans le premier cas, car le taux de salaire plus élevé pousse l'individu à vendre davantage de travail. Mais cela est également vrai dans le deuxième cas. En effet le revenu monétaire plus élevé permet également à un individu de satisfaire ses désirs de loisirs supplémentaires, précisément *parce qu'il touche un revenu monétaire plus important.* Par conséquent la courbe d'offre dé-

croissante avec le prix ne sera jamais suffisamment « décroissante » pour l'amener à gagner *moins d'argent* aux taux de salaires plus élevés.

Un homme gagnera ainsi toujours plus d'argent à un taux salarial plus élevé et moins à un taux plus bas. Mais *gagner* de l'argent n'est-il pas une autre façon pour dire *acheter* de la monnaie ? Et c'est précisément ce qui est fait. Les gens *achètent* de la monnaie en vendant les biens et les services qu'ils possèdent ou qu'ils peuvent créer. Nous allons maintenant essayer de parvenir à la courbe de demande de monnaie en fonction des divers pouvoirs d'achat ou « valeurs d'échange » de la monnaie possibles. Une valeur d'échange plus faible de la monnaie équivaut à des prix monétaires plus élevés pour les biens. Inversement, une valeur d'échange plus forte de la monnaie équivaut à des prix monétaires plus bas pour les biens. Sur le marché du travail une valeur d'échange plus élevée de la monnaie se traduit par des taux de salaire plus faibles et une valeur d'échange plus basse de la monnaie se traduit par des taux de salaire plus importants.

Ainsi, sur le marché du travail, notre loi peut se traduire comme suit : *Plus la valeur d'échange de la monnaie est élevée, moins la quantité de monnaie demandée est grande ; plus la valeur d'échange de la monnaie est basse, plus la quantité de monnaie demandée est grande* (c'est-à-dire plus le taux de salaire est bas, moins on gagnera d'argent ; plus le taux de salaire est élevé, plus on gagnera d'argent). Par conséquent la courbe de demande de monnaie sur le marché du travail n'est *pas* verticale mais décroissante quand la valeur d'échange de la monnaie augmente, comme c'est le cas pour toute courbe de demande.

En additionnant les courbes de demande verticales de monnaie sur les autres marchés d'échange à la courbe de demande décroissante sur le marché du travail, nous en arrivons à une demande d'échange décroissante pour la monnaie.

L'élément le plus important, parce que le plus volatil, de la demande totale de monnaie est la demande de *rétenion* de monnaie. C'est la *demande après revenu* de tout un chacun. Une fois que quelqu'un a touché son revenu, il doit se décider, comme nous l'avons vu, à allouer ses actifs monétaires entre trois directions : les dépenses de consommation, les dépenses d'investissement et l'augmentation de ses encaisses monétaires (« thésaurisation nette »). Il a en outre la possibilité supplémentaire d'effectuer un retrait depuis les encaisses monétaires (« déthésaurisation nette »). Combien il choisit de conserver dans ses encaisses monétaires est déterminé de manière unique par l'utilité marginale de la monnaie présente dans ses encaisses selon son échelle de valeur. Jusqu'à présent nous avons analysé en détail les sources de l'utilité et de la demande des biens de consommation et de production. Nous devons maintenant nous

tourner vers le bien restant : *la monnaie présente dans les encaisses monétaires*, son utilité et sa demande.

Avant d'analyser les sources de la demande d'encaisses monétaires, nous pouvons cependant déterminer l'allure de la courbe de demande de rétention de monnaie (la demande « d'encaisses monétaires »). Supposons que les utilités marginales d'un individu soient telles qu'il désire détenir 10 onces de monnaie dans ses encaisses pendant une certaine période. Supposons maintenant que la valeur d'échange de la monnaie, c'est-à-dire le pouvoir d'achat de l'unité monétaire, augmente, toutes choses égales par ailleurs. Ceci signifie que ses 10 onces d'or permettent d'accomplir plus de choses qu'avant le changement du PAM.* En conséquence il tendra à sortir une partie des 10 onces de ses encaisses et à les dépenser en biens, dont les prix ont désormais chuté. Ainsi, *plus le PAM (la valeur d'échange de la monnaie) est élevé, plus la quantité de monnaie demandée pour les encaisses monétaires est faible*. A l'inverse, un PAM inférieur voudra dire que le niveau d'encaisses monétaires précédent vaudra moins qu'auparavant en termes réels, alors que les prix plus élevés des biens découragent les achats. Il en résulte que plus le PAM est faible, plus la quantité de monnaie détenue dans les encaisses monétaires est élevée.

Il s'ensuit que *la courbe de demande de rétention de monnaie détenue dans les encaisses monétaires décroît lorsque la valeur d'échange de la monnaie augmente*. Cette courbe de demande décroissante, ajoutée à la décroissance de la courbe de demande via l'échange, fournit la *courbe de demande totale de monnaie* du marché — également décroissante à la manière familière de ce qui se passe pour tous les biens.

Il existe une troisième courbe de demande de la marchandise monétaire qui mérite d'être signalée. C'est la demande du métal monétaire pour des *usages non monétaires*. Elle sera relativement peu importante dans une économie monétaire avancée, mais elle existera néanmoins. Dans le cas de l'or cela correspondra soit à des usages de consommation, par exemple pour des motifs de décoration, soit à des usages productifs, par exemple dans des buts industriels. En tout cas, cette demande est *également* décroissante lorsque le PAM augmente. A mesure que le « prix » de la monnaie (le PAM) augmente, davantage de biens peuvent être obtenus en dépensant une unité de monnaie ; il en résulte que le coût d'opportunité de l'utilisation de l'or à des fins non monétaires augmente et qu'on en demande moins dans ce but. Inversement, quand le PAM baisse, il y a plus d'incitations à utiliser de l'or pour un usage direct.

* PAM (PPM) = Pouvoir d'Achat de l'unité Monétaire ou Pouvoir d'Achat de la Monnaie (*Purchasing Power of Money*). Rothbard écrit parfois « *PPM of money* », ce qui est un peu redondant ! NdT.

Cette courbe de demande s'ajoute à la courbe totale de demande de monnaie pour donner la courbe de demande totale de la marchandise monétaire.²

A tout instant il existe un *stock total donné* de la marchandise monétaire. Ce stock sera, à tout moment, *possédé par quelqu'un*. Il est par conséquent dangereusement trompeur d'adopter l'habitude prise par les économistes américains depuis l'époque d'Irving Fisher, consistant à traiter de la monnaie comme de quelque chose de « circulant » ou, pire encore, à la diviser en « monnaie circulante » et en « monnaie dormante ».³ Ce concept crée pour la première l'image de quelque chose se déplaçant sans cesse quelque part, tandis que la seconde dormirait dans des « coffres ». C'est une grave erreur. Il n'existe en fait rien qui ressemble à une « circulation » et il n'y a pas de mystérieuse arène dans laquelle la monnaie se « déplace ». A tout instant toute la monnaie est possédée par quelqu'un, c'est-à-dire qu'elle se trouve dans les encaisses monétaires de quelqu'un. Quel que soit le stock de monnaie, les actions des individus doivent donc le mettre en conformité avec la demande totale de monnaie détenue, c'est-à-dire avec la demande totale de monnaie dont nous venons de parler. Car même la monnaie avant revenu et acquise au cours de l'échange doit être au moins momentanément détenue dans les encaisses d'une personne avant d'être transférée vers les encaisses de quelqu'un d'autre. La totalité de la demande totale est donc une demande de monnaie détenue, et ceci est en accord avec notre analyse de la demande totale du chapitre 2 (tome I).

Le stock total doit par conséquent être mis en accord sur le marché avec la quantité totale de monnaie demandée. Le graphique de cette situation est représenté sur la figure 74.

L'axe vertical donne le PAM, qui croît lorsque l'on se déplace vers le haut. L'axe horizontal donne la quantité de monnaie, qui croît lorsque l'on se déplace vers la droite. D_e est la courbe de demande globale de monnaie via l'échange : elle est décroissante et inélastique. D_r est la courbe de demande de rétention ou encore de demande d'encaisses monétaires. D_t est la courbe de demande totale de détention de monnaie (la demande d'or non monétaire étant omise pour simplifier). Coupant quelque part la courbe D_r , se trouve la ligne verticale SS — le stock total de monnaie dans la communauté — correspondant à la quantité OS .

² A partir de maintenant cette demande non monétaire sera comprise, pour faciliter les choses, dans la « demande totale de monnaie ».

³ Cf. Irving Fisher, *The Purchasing Power of Money* (2^e éd., New York : Macmillan & Co., 1913).

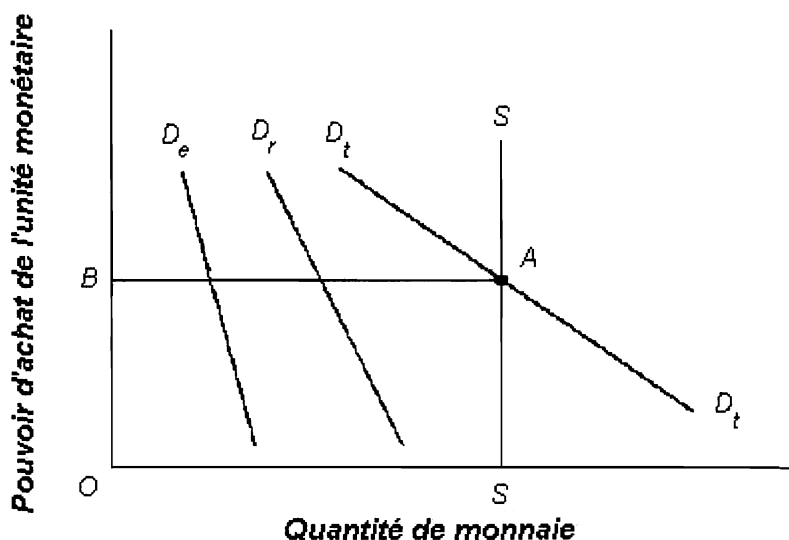


Figure 74 : Détermination du point d'équilibre pour la valeur d'échange de la monnaie

L'intersection des deux dernières courbes détermine le point d'équilibre *A* et la valeur d'échange de la monnaie dans la communauté. La valeur d'échange, ou PAM, s'établira à *OB*.

Supposons maintenant que le PAM soit légèrement plus élevé que *OB*. La demande de monnaie à ce point sera inférieure au stock. Les gens deviendront réticents à conserver de la monnaie à cette valeur d'échange et seront pressés de la vendre contre d'autres biens. Ces ventes feront monter le prix des biens et feront baisser le PAM, jusqu'à ce que le point d'équilibre soit atteint. Inversement, supposons que le PAM soit inférieur à *OB*. Dans ce cas, plus de gens demanderont davantage de monnaie, par l'échange ou par la rétention, qu'il n'y en a de disponible dans le stock monétaire. L'excédent, qui en résulte, de la demande par rapport à l'offre fera remonter le PAM à *OB*.

3. Les changements au sein du complexe monétaire

Le pouvoir d'achat de la monnaie (PAM) est donc déterminé par deux facteurs : *la courbe de demande totale de détention de monnaie* et *le stock de monnaie existant*. Il est facile de voir sur un graphique ce qui se passe lorsque l'un de ces éléments déterminants change. Supposons ainsi

que la courbe de demande totale augmente (se déplace vers la droite). Dès lors (voir la figure 75), la courbe de demande totale de monnaie s'est déplacée de $D_t D_t$ à $D'_t D'_t$. Au niveau du PAM du point d'équilibre précédent, A , la demande de monnaie dépasse désormais de AE le stock disponible. La concurrence pousse le PAM vers le haut jusqu'à ce qu'il atteigne le point d'équilibre C . C'est l'opposé qui se produira pour un déplacement de la courbe de demande totale vers la gauche — une baisse de la demande totale. Dans ce cas le PAM diminuera.

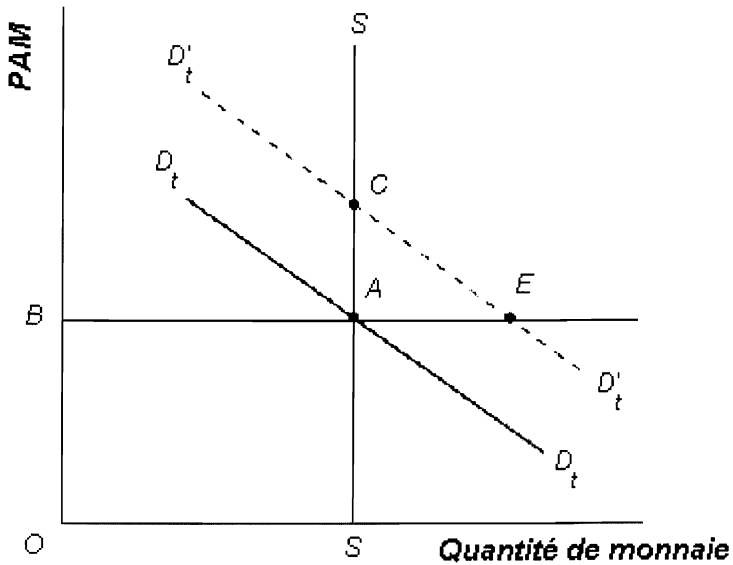


Figure 75 : Effet d'un changement de la demande totale de monnaie

L'effet d'un changement du stock total, la courbe de demande restant constante, est montré sur la figure 76. La quantité totale du stock augmente, passant de OS à OS' . Au nouveau niveau du stock il existe un stock excédentaire, AF , par rapport à la demande de monnaie. La monnaie sera vendue à un PAM inférieur pour inciter les gens à la conserver et le PAM baissera jusqu'à ce qu'il atteigne un nouveau point d'équilibre G . Inversement, si le stock de monnaie diminue, il y aura un excédent de la demande de monnaie au PAM existant, et le PAM montera jusqu'à ce que le nouveau point d'équilibre soit atteint.

L'effet de la quantité de monnaie sur sa valeur d'échange est ainsi montré de manière simple par notre analyse et nos graphiques.

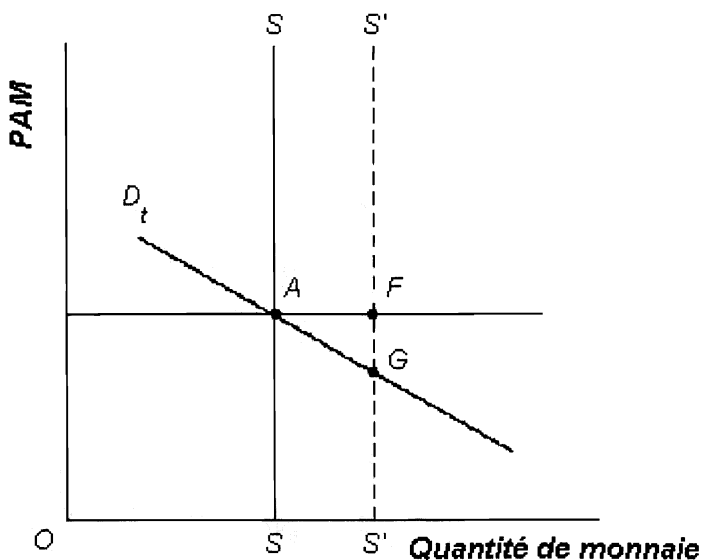


Figure 76 : Effet d'un changement du stock total de monnaie

L'absurdité de la classification des théories monétaires en subdivisions mutuellement exclusives (comme la « théorie de l'offre et de la demande », la « théorie quantitative », la « théorie des encaisses monétaires », la « théorie des biens », la « théorie des revenus et des dépenses ») devrait maintenant être évidente.⁴ Tous ces éléments se trouvent en effet dans cette analyse. La monnaie *est* un bien ; son offre ou sa quantité *est* importante dans la détermination de sa valeur d'échange ; la demande de monnaie détenue dans les encaisses monétaires est également importante dans ce but ; et l'analyse peut être appliquée à la situation des revenus et des dépenses.

4. L'utilité du stock de monnaie

Dans le cas des biens de consommation, nous ne pouvons pas aller voir au-delà de leurs utilités subjectives sur les échelles de valeur des gens afin de chercher à déterminer pourquoi ils ont été préférés : l'économie doit s'arrêter une fois que le classement a été établi. Dans le

⁴ Un exemple type de cette classification peut être trouvé dans Lester V. Chandler, *An Introduction to Monetary Theory* (New York : Harper & Bros., 1940).

cas de la monnaie, cependant, nous sommes confrontés à un problème différent. En effet l'utilité de la monnaie (en mettant de côté l'usage *non monétaire* de la marchandise monétaire) dépend uniquement de son usage potentiel en tant que moyen d'échange généralisé. Ainsi l'utilité subjective de la monnaie dépend de sa valeur d'échange objective et nous devons poursuivre notre analyse de la demande de monnaie plus qu'il n'aurait été nécessaire autrement.⁵ Les graphiques présentés plus haut, sur lesquels nous avons lié la demande de monnaie à son pouvoir d'achat, sont donc particulièrement adaptés. Pour d'autres biens la demande de marché est un moyen pour diriger les marchandises vers les mains de leurs consommateurs. Pour la monnaie, au contraire, le « prix » de la monnaie est précisément la variable dont dépend la courbe de demande et autour de laquelle s'articulent presque tous les aspects de la demande de monnaie. Pour le dire autrement : en l'absence d'un prix, d'une valeur d'échange objective, tout *autre* bien serait accueilli comme un cadeau gratuit et bienvenu ; mais la monnaie, sans prix, ne pourrait pas être utilisée du tout, car la totalité de son utilisation provient de ce qu'elle permet d'obtenir d'autres biens sur le marché. Le seul usage de la monnaie est d'être échangée contre des biens et si elle n'avait pas de prix et donc pas de valeur d'échange, elle ne pourrait pas être échangée et cesserait donc d'être utilisée.

Nous sommes désormais au seuil d'une grande loi économique, d'une vérité que l'on ne saurait jamais souligner assez, étant donné le mal que son oubli a entraîné au cours de l'histoire. Une augmentation de la quantité d'un bien de production accroît, *ceteris paribus*, la quantité d'un bien de consommation. Une augmentation de la quantité d'un bien de consommation (s'il n'y a pas eu de diminution de la quantité d'un autre bien) représente manifestement un *bénéfice social* ; car le « revenu réel » de quelqu'un a augmenté alors qu'aucun autre revenu n'a baissé.⁶

La monnaie, au contraire, est utile uniquement pour les fins de l'échange. La monnaie, en soi, ne peut pas être consommée et ne peut pas être utilisée directement en tant que bien de production au cours du processus productif. La monnaie en soi est donc non productive ; c'est un poids mort qui ne produit rien. Le sol ou le capital se présentent toujours sous la forme d'un bien spécifique donné, d'un outil de production spécifique. La monnaie, quant à elle, demeure toujours dans les encaisses monétaires de quelqu'un.

⁵ Voir Mises, *Theory of Money and Credit*, p. 98. La totalité de cet ouvrage est indispensable à l'analyse de la monnaie. Voir aussi Mises, *Human Action [L'Action humaine]*, chapitres XVII et XX.

⁶ Voir le chapitre 12 (tome V) pour une analyse du concept de bénéfice social ou d'utilité sociale.

Les biens sont utiles et rares et toute augmentation de biens est un bénéfice social. Mais la monnaie n'est pas utile directement, elle ne l'est que dans les échanges. Et nous venons de voir que lorsque le stock de monnaie de la société varie, la valeur d'échange objective varie dans le sens inverse (mais pas forcément de manière proportionnelle) jusqu'à ce que le complexe monétaire soit à nouveau en équilibre. Quand il y a moins de monnaie la valeur d'échange de l'unité monétaire augmente ; quand il y a davantage de monnaie la valeur d'échange de l'unité monétaire diminue. Nous en concluons qu'on ne peut pas dire qu'il y a « trop peu » ou « trop » de monnaie et que, *quelle que soit la masse monétaire [le stock de monnaie] de la société, les bénéfices que procure la monnaie correspondent toujours au maximum possible*. Un accroissement de la masse monétaire ne confère pas le moindre bénéfice social ; il profite simplement à certains aux dépens des autres, comme nous le verrons en détail plus loin. De même, une réduction de la masse monétaire n'implique aucune perte sociale. En effet, la monnaie n'est utilisée que pour son pouvoir d'achat dans l'échange et un accroissement de la masse monétaire ne fait que diluer le pouvoir d'achat de chaque unité de monnaie. A l'inverse, une baisse de la masse monétaire accroît le pouvoir d'achat de chaque unité.

Le célèbre exemple de David Hume donne une idée très simplifiée de l'effet des variations de la masse monétaire, mais dans le présent contexte il est une illustration valable de l'absurdité de la croyance selon laquelle une masse monétaire accrue pourrait conférer un bénéfice social ou pallier une rareté économique. Considérons la situation magique où chaque homme se réveille un matin et découvre que ses actifs monétaires ont doublé. La richesse ou le revenu réel de la société ont-ils doublé ? Certainement pas. En réalité, le revenu réel — les biens et les services réellement offerts — reste inchangé. Ce qui a changé, c'est simplement l'unité monétaire, qui a été diluée, et le pouvoir d'achat de cette unité baissera suffisamment (c'est-à-dire que les prix des biens augmenteront) pour remettre le complexe monétaire en équilibre.

L'une des plus importantes lois économiques est par conséquent que : *Toute masse monétaire est toujours utilisée au maximum des possibilités existantes et donc aucune utilité sociale ne peut être apportée par l'accroissement de la masse monétaire*.

Certains auteurs ont déduit de cette loi que les facteurs consacrés à l'extraction d'or sont tous utilisés de manière non productive, parce qu'une augmentation de la masse monétaire n'entraîne aucun bénéfice social. Ils en concluent que le gouvernement devrait restreindre la quantité d'or extraite des mines. Ces critiques ne sont toutefois pas arrivés à comprendre que l'or, la *marchandise* monétaire, n'est pas utilisé que

comme monnaie mais aussi à des fins non monétaires, que ce soit pour la consommation ou pour la production. Ainsi une augmentation de la quantité d'or, bien que ne conférant aucun bénéfice *monétaire*, confère un bénéfice social en accroissant la quantité d'or disponible pour un usage direct.

5. La demande de monnaie

A. La monnaie dans l'ERC et sur le marché

Il est vrai, comme nous l'avons vu, que le seul usage de la monnaie est dans l'échange. Il ne faut toutefois pas conclure de cela, comme l'ont fait certains auteurs, que cet échange doit être *immédiat*. En fait, la raison pour laquelle il existe une demande de rétention et que des encaisses monétaires sont conservées est que l'individu garde sa monnaie en réserve pour de *futurs* échanges. Voilà le rôle des encaisses monétaires — attendre le moment propice pour faire un échange.

Supposons que l'ERC* ait été établie. Dans un tel monde de certitude, il n'y aurait pas de risque de perdre son investissement et pas de nécessité à conserver des encaisses sous la main au cas où une dépense de consommation d'urgence devait survenir. Tout le monde allouerait donc pleinement son stock monétaire à l'achat de biens présents ou futurs, conformément à ses préférences temporelles. Personne ne laisserait sa monnaie dormir dans des encaisses monétaires. Sachant qu'il voudra dépenser un certain montant monétaire en consommation dans six mois, un individu prêtera son argent pendant cette période pour le récupérer précisément au moment où il faudra le dépenser. Mais si personne ne désire conserver d'encaisses monétaires plus longtemps qu'un moment instantané, aucune monnaie ne serait détenue et le stock de monnaie serait sans usage. Bref, la monnaie serait inutile ou presque dans le monde de la certitude.

Dans le monde de l'incertitude, contrairement à l'ERC, même la monnaie « dormante » conservée dans les encaisses monétaires remplit un rôle pour son propriétaire. En fait, si elle n'en remplissait aucun elle ne resterait pas dans ses encaisses. Ses usages se fondent précisément sur le fait que l'individu n'est pas certain de ce sur quoi il dépensera son argent ni du moment précis où il le dépensera dans le futur.

* ERC = Economie en Rotation Constante. Voir t. II, chap. 5, pp. 2-9. NdE.

Des économistes ont essayé de réduire mécaniquement la demande de monnaie à diverses sources.⁷ Il n'y a cependant pas de détermination mécanique de ce genre. Chaque individu décide pour lui-même, selon ses propres critères, de sa demande totale d'encaisses monétaires et nous ne pouvons que retracer les diverses influences que différents événements catallactiques* peuvent avoir exercé sur la demande.

B. La demande spéculative

L'une des influences les plus évidentes sur la demande de monnaie est *l'anticipation des changements futurs de la valeur d'échange de la monnaie*. Supposons ainsi que l'on s'attende à ce qu'à un certain moment du futur le pouvoir d'achat de la monnaie chute rapidement. La façon dont la courbe de demande de monnaie réagira alors dépend du nombre de gens qui s'y attendent et de l'intensité de leur conviction. Cela dépend aussi de l'éloignement dans le futur du moment auquel le changement est attendu. Plus l'événement économique se situe loin dans le temps, plus son impact sera escompté dans le présent par le taux d'intérêt. Toutefois, quel que soit le degré de l'impact, *l'anticipation d'une baisse future du PAM tendra à faire baisser le PAM présent*. Car une baisse attendue du PAM signifie que les unités monétaires actuelles valent davantage que ce qu'elles vaudront dans le futur, auquel cas il y aura une baisse de la courbe de demande de monnaie car les gens tendront à dépenser davantage de monnaie maintenant qu'à une date future. Une anticipation générale d'une baisse imminente du PAM fera baisser la courbe de demande de monnaie maintenant et tendra ainsi à engendrer une baisse dans l'instant présent.

Inversement l'anticipation d'une hausse du PAM dans le proche futur tendra à faire monter la courbe de demande de monnaie car les gens décideront de « thésauriser » (d'ajouter de l'argent à leurs encaisses monétaires) dans l'attente d'une future hausse de la valeur d'échange d'une unité de leur monnaie. Le résultat sera une hausse *actuelle* du PAM.

Une baisse anticipée du PAM dans le futur fera par conséquent baisser le PAM d'aujourd'hui et une hausse attendue conduira à une hausse maintenant. La demande spéculative de monnaie fonctionne de la même façon que la demande spéculative pour tout bien. L'anticipation d'une situation future accélère l'ajustement de l'économie vers celle-ci. Tout comme la demande spéculative en faveur d'un bien accélère l'ajustement vers une position d'équilibre, l'anticipation d'un changement du PAM

⁷ L'ouvrage de J.M. Keynes, *Treatise on Money* (New York : Harcourt, Brace, 1930), est un exemple classique de ce type d'analyse.

* C'est-à-dire des événements qui résultent des échanges interpersonnels. Voir t. I, chap. 1, p. 62. NdE.

accélère l'ajustement du marché vers cette position. En outre, comme pour tous les biens, les erreurs d'anticipation spéculative sont « auto-correctrices ». De nombreux auteurs croient que dans le cas de la *monnaie* il n'y a pas d'autocorrection. Ils prétendent qu'alors qu'il peut y avoir une demande « réelle » ou sous-jacente pour des biens, la monnaie n'est pas consommée et ne possède par conséquent pas de demande sous-jacente de ce genre. Le PAM et la demande de monnaie, déclarent-ils, ne peuvent s'expliquer que comme un jeu perpétuel et plutôt insensé du chat et de la souris, où chacun essaie tout simplement d'anticiper les anticipations de tous les autres.

Il *existe bien*, toutefois une demande « réelle » ou sous-jacente de monnaie. La monnaie ne peut pas être physiquement consommée mais elle est utilisée et a donc une utilité dans les encaisses monétaires. Une telle utilité représente davantage que la spéculation sur une hausse du PAM. Ceci est démontré par le fait que les gens détiennent *bel et bien* des encaisses même quand ils anticipent une baisse du PAM. De telles possessions peuvent diminuer mais elles existent encore et, comme nous l'avons vu, il doit en être ainsi dans un monde incertain. En fait, sans volonté de détenir des encaisses, il n'y aurait absolument aucune économie d'échange monétaire.

La demande spéculative anticipe par conséquent les demandes non spéculatives sous-jacentes, quelle que soit leur source ou leur inspiration. Supposons ainsi qu'il y ait une anticipation générale d'une hausse du PAM (une baisse des prix) ne se reflétant pas dans l'offre et la demande sous-jacentes. Il est vrai que, d'abord, cette anticipation générale fait monter, *ceteris paribus*, la demande de monnaie et le PAM. Mais cette situation ne dure pas. Car une fois qu'un pseudo-équilibre a été atteint, les spéculateurs, ceux qui ne possédaient pas « vraiment » de demande accrue de monnaie, vendent leur monnaie (achètent des biens) pour réaliser leurs bénéfices. Mais cela signifie que la demande sous-jacente se manifeste et qu'elle est moins grande que la masse monétaire au PAM accru. La pression à la dépense fait alors redescendre le PAM au véritable point d'équilibre. Ceci peut être illustré par la figure 77.

La masse monétaire est *OS*, la demande de monnaie réelle ou sous-jacente est *DD*, et le véritable point d'équilibre est en *A*. Supposons maintenant que les individus du marché prévoient à tort que la véritable demande sera telle que dans l'avenir proche le PAM montera à *OE*. La courbe de demande totale de monnaie se déplace alors vers *D_sD_s*, qui représente la nouvelle demande totale comprenant la demande spéculative. Le PAM passe à *OE* comme prévu. Mais dès lors les spéculateurs décident d'encaisser leur bénéfice, car leur véritable demande de monnaie est en réalité reflétée par *DD* et non par *D_sD_s*. Au nouveau prix *OE*

il y a en fait un excédent de la masse monétaire par rapport à la quantité demandée, qui se monte à CF . Les vendeurs se précipitent pour vendre leur stock de monnaie et achètent des biens, et le PAM revient à l'équilibre. Par conséquent, dans le domaine de la monnaie tout comme dans celui des biens spécifiques, les anticipations spéculatives sont auto-correctrices et non « auto-réalisatrices ». Elles accélèrent le processus d'ajustement du marché.

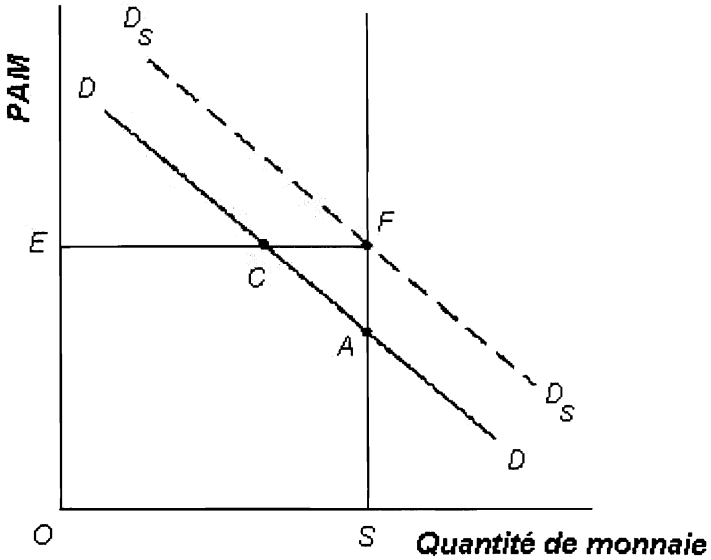


Figure 77 : Autocorrection des anticipations spéculatives de la demande de monnaie

C. Les influences séculaires sur la demande de monnaie

Les influences à long terme sur la demande de monnaie dans une économie en croissance tendront à être multiples, et dans les deux directions. D'un côté, une économie croissante fournit toujours plus d'occasions de nouveaux échanges à mesure que davantage de biens sont mis sur le marché et que le nombre de stades de production augmente. Ces occasions plus nombreuses tendent à accroître grandement la courbe de demande de monnaie. Si une économie se détériore, il y aura moins d'occasions d'échanges et la demande de monnaie provenant de cette source diminuera.

Le principal facteur à long terme qui contrebalance cette tendance et qui tend à faire *baisser* la demande de monnaie est le développement du *système de compensation*.⁸ La compensation est un procédé par lequel la monnaie est économisée et accomplit son rôle de moyen d'échange *sans être physiquement présente* dans l'échange.

Une forme simplifiée de compensation peut se produire entre deux personnes. Par exemple *A* peut acheter une montre à *B* pour trois onces d'or ; au même moment *B* achète une paire de chaussures à *A* pour une once d'or. Au lieu de faire deux transferts de monnaie et qu'un total de quatre onces d'or change de mains, ils décident de se livrer à une opération de compensation. *A* paie à *B* deux onces de monnaie et ils échangent la montre et les chaussures. Ainsi, lorsqu'une compensation est faite et que seul le montant *net* d'argent est effectivement transféré, toutes les parties peuvent participer aux mêmes transactions et aux mêmes prix, tout en utilisant bien moins de liquidités. Leur demande d'encaisses tend à diminuer.

Toutefois, il y a évidemment peu de place pour la compensation tant que toutes les transactions sont des transactions en *espèces*. Car alors les gens doivent s'échanger des biens entre eux *au même moment*. Mais la place de la compensation augmente grandement lorsque des transactions à *crédit* entrent en jeu. Ces crédits peuvent être à très court terme. Supposons ainsi que *A* et *B* traitent entre eux assez fréquemment durant une année ou un mois. Supposons qu'ils se mettent d'accord pour ne pas se payer l'un à l'autre immédiatement en espèces mais pour se faire crédit jusqu'à la fin de chaque mois. *B* peut alors acheter des chaussures à *A* un jour et *A* peut acheter une montre à *B* un autre jour. A la fin de cette période les dettes mutuelles sont annulées et compensées et le débiteur net paie une somme globale au créancier net.

Une fois que le crédit entre en scène, le système de compensation peut être étendu à tous ceux qui le trouvent pratique. Plus il y a de gens qui participent aux opérations de compensation (souvent dans des lieux appelés « chambre de compensation ») plus il y aura d'annulations et plus on économisera de monnaie. A la fin de la semaine, par exemple, il peut y avoir cinq personnes pratiquant la compensation, *A* pouvant devoir à *B* 10 onces, *B* en devoir 10 à *C*, *C* en devoir 10 à *D* etc., et finalement *E* pouvant devoir 10 onces à *A*. Dans un tel cas une valeur de 50 onces sous forme de dettes et de transactions potentielles en espèces est réglée sans qu'une seule once de monnaie liquide ne soit utilisée.

⁸ A propos du système de compensation, voir Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 281–286.

La compensation, par conséquent, est un processus d'annulations réciproques de dettes monétaires. Elle permet d'échanger une très grande quantité de monnaie sans posséder et transférer véritablement de la monnaie, diminuant ainsi grandement la demande de monnaie. La compensation ne peut cependant pas tout englober, car il doit exister une certaine monnaie physique qui *pourrait* être utilisée pour régler la transaction, et il doit exister de la monnaie physique pour pouvoir régler lorsqu'il n'y a pas 100% d'annulations réciproques (ce qui arrive rarement).

D. Une demande de monnaie illimitée ?

Un sophisme populaire rejette le concept de « demande de monnaie » parce qu'elle serait prétendument illimitée. Cette idée se trompe sur la nature même de la demande et confond la monnaie avec la richesse ou le revenu. Elle se base sur l'idée que « les gens veulent autant d'argent qu'ils peuvent en percevoir ». En premier lieu ceci vaut pour *tous* les biens. Les gens aimeraient avoir bien plus de biens qu'ils ne peuvent s'en procurer maintenant. Mais la *demande* sur le marché ne se réfère pas à toutes les entrées possibles sur les échelles de valeur des individus : elle se réfère à la demande *effective*, aux désirs rendus effectifs parce qu'ils sont « demandés », c'est-à-dire par le fait que quelque chose d'autre est « offert » en contrepartie. Ou sinon, il s'agit d'une demande de rétention, qui prend la forme du renoncement à vendre le bien. Il est clair que la demande effective de monnaie n'est pas et ne peut pas être illimitée ; elle est limitée par la valeur estimée des biens qu'une personne peut vendre en échange et par la quantité de monnaie que l'individu souhaite dépenser en biens au lieu de les conserver dans ses encaisses.

Ce n'est en outre bien entendu pas « la monnaie » en soi qu'il souhaite et demande, mais la monnaie pour son pouvoir d'achat, la monnaie « réelle », la monnaie exprimée d'une façon ou d'une autre en fonction de ce qu'elle achètera. (Ce pouvoir d'achat de la monnaie, comme nous le verrons plus loin, ne peut pas être *mesuré*.) Davantage de monnaie ne lui procure aucun bénéfice si son pouvoir d'achat est dilué dans les mêmes proportions.

E. Le PAM et le taux d'intérêt

Nous avons analysé la monnaie, et continuerons à le faire dans la présente section en comparant des positions d'équilibre, mais pas encore en retraçant pas à pas la façon dont se produit le changement d'une position à une autre. Nous allons voir bientôt que dans le cas du prix de la monnaie, contrairement à tous les autres prix, le chemin vers l'équilibre introduit nécessairement des changements qui modifieront le point d'équilibre. Cela aura des conséquences théoriques importantes. Nous pouvons encore faire, néanmoins, comme si la monnaie était « neutre »,

c'est-à-dire comme si elle n'engendrait pas de tels changements, parce que cette hypothèse est parfaitement adaptée pour traiter des problèmes analysés jusqu'ici. Il en est ainsi, fondamentalement, parce que nous pouvons utiliser le concept général de « pouvoir d'achat de la monnaie » sans essayer de le définir concrètement en termes de listes spécifiques de biens. Comme le concept de PAM est important et pertinent même si son contenu spécifique change et qu'il ne peut pas être mesuré, nous avons le droit de faire l'hypothèse que la monnaie est neutre tant que nous n'avons pas besoin d'un concept plus précis du PAM.

Nous avons vu comment les changements intervenant dans le complexe monétaire modifient le PAM. Pour la détermination du taux d'intérêt, nous devons désormais modifier notre ancienne analyse du chapitre 6 (tome II) afin de tenir compte de l'allocation de la quantité de monnaie d'un individu correspondant à une augmentation ou à une diminution de ses encaisses monétaires. Quelqu'un peut allouer son argent à la consommation, à l'investissement ou à une augmentation de ses encaisses monétaires. Ses préférences temporelles régissent la *proportion* qu'un individu consacre aux biens présents et aux biens futurs, c'est-à-dire à la *consommation* et à l'*investissement*. Supposons maintenant que la courbe de demande de monnaie d'un individu augmente et qu'il décide par conséquent d'allouer une proportion de son revenu monétaire à l'augmentation de ses encaisses monétaires. *Il n'y a pas de raison de supposer que cette augmentation affectera le moins du monde la proportion consommation/investissement.* Cela se pourrait, mais s'il en est ainsi, cela signifierait un changement de sa courbe de *préférence temporelle* en plus de celle de sa demande de monnaie.

Si la demande de monnaie augmente, *il n'y a pas de raison pour qu'un changement de la demande de monnaie modifie d'un iota le taux d'intérêt.* Il n'y a absolument aucune nécessité pour qu'une hausse de la demande de monnaie fasse monter le taux d'intérêt, ou qu'une baisse le fasse baisser — pas plus que le contraire. En fait, il n'y a aucun lien causal entre les deux ; la variation de la demande de monnaie est déterminée par les évaluations portant sur la monnaie, alors que le taux d'intérêt est déterminé par les évaluations portant sur la préférence temporelle.

Revenons à la section du chapitre 6 sur la préférence temporelle et le stock monétaire d'un individu. N'y avons-nous pas vu qu'une augmentation du stock de monnaie d'un individu *fait baisser* le taux de préférence temporelle effectif le long de la courbe de préférence temporelle, et qu'inversement une diminution du stock fait monter le taux de préférence temporelle ? Pourquoi ceci ne s'applique-t-il pas ici ? Tout simplement parce que nous traitons du stock de monnaie de chaque individu et que nous supposons que la valeur d'échange « réelle » de l'unité moné-

taire reste constante. Sa courbe de préférence temporelle se rapporte aux unités monétaires « réelles » et pas simplement à la monnaie. Si la quantité de monnaie dans la société varie ou si la demande de monnaie change, la valeur d'échange objective de l'unité monétaire (le PAM) changera aussi. Si le PAM baisse, alors *davantage* de monnaie entre les mains d'un individu ne fera pas forcément baisser le taux de préférence temporelle sur sa courbe, car la quantité plus grande de monnaie peut ne représenter qu'une compensation à la baisse du PAM et son « stock monétaire réel » peut donc être le même qu'auparavant. Ceci démontre encore une fois que le complexe monétaire est *neutre* vis-à-vis de la préférence temporelle et du taux d'intérêt pur.

Une demande accrue de monnaie tend dès lors à faire baisser tous les prix sans changer les préférences temporelles ou le taux d'intérêt. Supposons ainsi que le revenu total de la société soit de 100, dont 70 sont alloués à l'investissement et 30 à la consommation. La demande de monnaie augmente, de sorte que les gens décident de thésauriser un total de 20. Les dépenses seront désormais de 80 au lieu de 100, 20 étant ajoutés aux encaisses monétaires. Le revenu de la période suivante sera seulement de 80, car les dépenses au cours d'une période sont identiques au revenu qu'il faut allouer au cours de la période suivante.⁹ Si les préférences temporelles demeurent les mêmes, alors la proportion de l'investissement par rapport à la consommation restera en gros la même dans la société, c'est-à-dire que 56 seront investis et 24 consommés. Les prix ainsi que les valeurs et les revenus monétaires nominaux diminueront en même temps et nous nous retrouverons avec la même structure du capital, le même revenu *réel*, le même taux d'intérêt etc. Les seules choses qui auront changé seront les prix nominaux, qui auront baissé, et la proportion des encaisses monétaires totales par rapport au revenu monétaire, qui aura augmenté.

Une demande plus faible de monnaie aura l'effet inverse. La déthésaurisation fera grimper les dépenses, monter les prix et, *ceteris paribus*, maintiendra le revenu réel et la structure du capital intacts. Le seul autre changement sera une proportion *plus faible* d'encaisses monétaires par rapport au revenu monétaire.

Le seul résultat nécessaire, par conséquent, d'un changement de la courbe de demande de monnaie est précisément un changement dans le même sens de la proportion des encaisses monétaires totales par rapport au revenu monétaire total et à la valeur réelle des encaisses. Étant donnée une certaine quantité de monnaie, une ruée accrue pour se procurer de

⁹ Car personne ne peut toucher de *revenu* monétaire sans que quelqu'un d'autre n'effectue de dépenses monétaires pour acheter ses services. (Voir le tome I, chapitre 3.)

l'argent liquide fera tout simplement baisser les revenus monétaires jusqu'à ce que la hausse désirée des encaisses monétaires réelles ait été atteinte.

Si la demande de monnaie chute, le mouvement inverse se produit. Le désir de réduire ses encaisses entraîne une hausse du revenu monétaire. Le total des liquidités reste le même, mais sa proportion par rapport au revenu ainsi que sa valeur réelle diminuent.¹⁰

F. La thésaurisation et le système keynésien

(1) Revenu social, dépenses et chômage

Pour la grande majorité des auteurs la « thésaurisation » — l'accroissement de la demande de monnaie — est apparue comme une catastrophe manifeste. Le mot même de « thésaurisation » est très inapproprié en économie, car il est chargé de connotations d'action méchamment antisociale. Mais il n'y a absolument rien d'antisocial dans la « thésaurisation » ou dans la « déthésaurisation ». La « thésaurisation » est simplement une hausse de la demande de monnaie et le résultat de ce changement des évaluations est que les gens obtiennent ce qu'ils désirent, à savoir une hausse de la valeur réelle de leurs encaisses monétaires et de l'unité de monnaie.¹¹ Inversement, si les gens souhaitent une *diminution* de leurs encaisses réelles ou de la valeur de l'unité monétaire, ils peuvent y parvenir par la « déthésaurisation ». Aucun autre complexe économique important — revenu réel, structure du capital etc. — n'a besoin d'être changé. Le processus de la thésaurisation et de la déthésaurisation signifie ainsi simplement que les gens veulent quelque chose, une hausse ou une baisse de leurs encaisses monétaires réelles ou de la valeur réelle de l'unité de monnaie, et qu'ils peuvent parvenir à ce résultat. Qu'y a-t-il

¹⁰ Strictement parlant, la condition *ceteris paribus* tendra à être violée. Une demande accrue de monnaie tendra à faire baisser les prix monétaires et fera donc baisser les coûts monétaires de l'extraction d'or. Ceci stimulera la production dans cette dernière jusqu'à ce que le taux de rentabilité de l'extraction soit à nouveau identique à celui des autres industries. La demande accrue de monnaie fera ainsi venir de la nouvelle monnaie pour rencontrer la demande. Une demande de monnaie en baisse fera monter les coûts monétaires de l'extraction d'or et fera au moins baisser la cadence de la nouvelle production. Elle ne fera pas baisser dans les faits la quantité totale de monnaie à moins que la cadence de la nouvelle production ne tombe en dessous de la vitesse d'usure de l'or. Cf. Jacques Rueff, « The Fallacies of Lord Keynes' General Theory » dans *The Critics of Keynesian Economics*, édité par Henry Hazlitt (Princeton, N.J. : D. Van Nostrand, 1960), pp. 238–263.

¹¹ Voir l'excellent article de W.H. Hutt, « The Significance of Price Flexibility » dans Hazlitt, *Critics of Keynesian Economics*, pp. 383–406.

de mal là-dedans ? Nous pouvons tout simplement observer ici une autre manifestation de la « souveraineté » des consommateurs ou des individus sur le marché libre.

Il n'y a en outre aucune définition théorique de la thésaurisation qui signifie plus qu'une simple augmentation des encaisses monétaires pendant une certaine période. La plupart des auteurs ont pourtant utilisé le terme de manière normative, sous-entendant qu'il y aurait un vague critère en dessous duquel les encaisses monétaires seraient légitimes et au-dessus duquel elles seraient antisociales et perverses. Or toute limite quantitative imposée à la courbe de demande de monnaie serait purement arbitraire et injustifiée.

L'un des deux piliers du système keynésien (qui commence heureusement à décliner après avoir bousculé le monde économique dans les années 1930 et 1940) est l'affirmation que l'épargne ne parvient à être égale à l'investissement qu'en prenant la terrible route de la baisse du revenu social. Le fondement (implicite) du keynésianisme est qu'à un certain niveau de revenu social total, les dépenses sociales totales issues de ce revenu seront plus faibles que ce dernier, le reste allant dans des coffres. Cela diminuerait le revenu social total de la période suivante car, comme nous l'avons vu, le revenu social « du jour » est égal à, et déterminé par, les dépenses totales de la « veille ».

La « fonction de consommation » keynésienne joue son rôle dans l'établissement d'une prétendue loi selon laquelle il existerait un certain niveau de revenu total, appelons le *A*, *au-dessus* duquel les dépenses seraient inférieures au revenu (thésaurisation nette) et *en dessous* duquel elles lui seraient supérieures (déthésaurisation nette). Mais le souci keynésien fondamental est celui de la thésaurisation, lorsque le revenu total doit baisser. Cette situation peut être décrite par la figure 78.

Sur ce graphique, le revenu monétaire est représenté à la fois par l'axe horizontal et par l'axe vertical. La droite à 45° des axes est donc égale au revenu social.¹² Pour illustrer : Un revenu social de 100 sur l'axe horizontal correspondra et sera égal à un revenu social de 100 sur l'axe vertical. Ces coordonnées donneront un point équidistant des deux axes. La loi keynésienne prétend que les dépenses sociales seront inférieures au revenu social au-dessus du point *A* et supérieures à ce revenu

¹² Le terme habituellement employé est celui de revenu « national ». Toutefois, dans une économie de marché libre la nation ne représentera pas une frontière économique plus importante que le village ou la région. Il est dès lors plus pratique de mettre de côté les problèmes géographiques et de se concentrer sur le revenu social global ; ceci est d'autant plus vrai que les régions ne constituent pas une question de théorie économique tant que leurs gouvernements ne se mettent pas à intervenir sur le marché libre.

social en dessous de A, de sorte que A sera le point d'équilibre où le revenu social sera égal aux dépenses. Car si le revenu social est supérieur à A, les dépenses sociales seront inférieures au revenu et ce dernier tendra donc à baisser d'un jour à l'autre jusqu'à ce que le point A soit atteint. Et si le revenu social est inférieur à A, il y aura déthésaurisation et les dépenses seront supérieures au revenu jusqu'à ce que A soit atteint à nouveau.

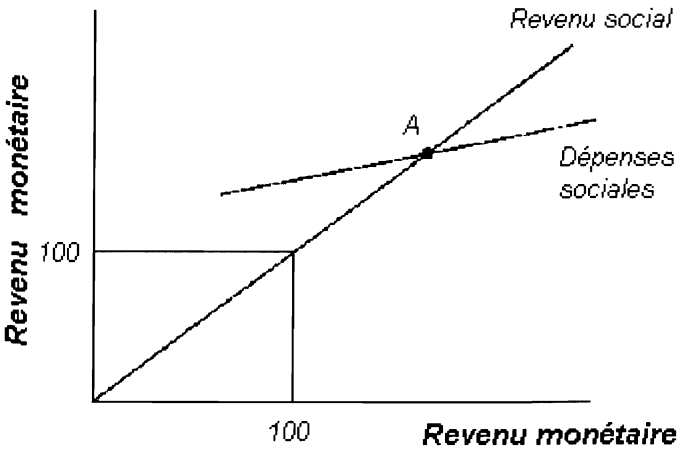


Figure 78 : Relation entre le revenu et les dépenses de la société selon Keynes*

Nous allons étudier ci-dessous la validité de cette prétendue loi et de la « fonction de consommation » sur laquelle elle repose. Mais supposons que nous l'acceptons ; le seul commentaire à faire est un peu impertinent : Et alors ? Qu'est-ce que cela peut faire qu'il y ait une baisse du revenu national ? Comme la baisse ne doit porter que sur le revenu *nominal*, et que le revenu réel, le capital réel etc. peuvent rester constants, pourquoi s'alarmer ? Le seul changement est que les thésaurisateurs seront parvenus à leur objectif d'augmentation de leurs encaisses réelles et d'augmentation de la valeur réelle de l'unité monétaire. Il est

* Note de l'éditeur de la réédition américaine (2004) : Ce n'est pas la manière dont les axes de la croix keynésienne sont habituellement appelés. La raison de la dénomination inhabituelle des axes et de la droite à 45° peut être trouvée dans l'analyse de l'auteur au second paragraphe de la page 863 [page 96 dans la présente édition] et dans la note 71 à la page 864 [note 71 plus loin].

vrai que le tableau est un peu plus compliqué en ce qui concerne le processus de transition jusqu'à l'équilibre, et cela sera analysé plus loin (et notre conclusion sera identique). Mais le système keynésien essaie de prouver le vice de la position d'équilibre, et cela il ne peut pas le faire.

Par conséquent, les tentatives sophistiquées des Keynésiens visant à démontrer que les dépenses du marché libre seront limitées — que la consommation est limitée par la « fonction » et l'investissement par la stagnation des occasions proposées et par la « préférence pour la liquidité » — sont futiles. Car même si elles étaient correctes (ce qui n'est pas le cas), le résultat serait sans importance. Il n'y a rien de mal dans la thésaurisation ou dans la déthésaurisation, ou dans des niveaux « bas » ou « élevés » (quoi que cela puisse bien vouloir dire) du revenu monétaire de la société.

La tentative keynésienne pour donner un sens à leur doctrine réside dans un point et dans un seul — le deuxième grand pilier de leur système. Il s'agit de la thèse selon laquelle *le revenu monétaire social et le niveau d'emploi sont corrélés*, et que le *second* est une fonction du *premier*. Ceci suppose qu'il existe un certain niveau de « plein emploi » en dessous duquel il y a un chômage corrélativement plus important. Ceci peut être représenté graphiquement par la figure 79.

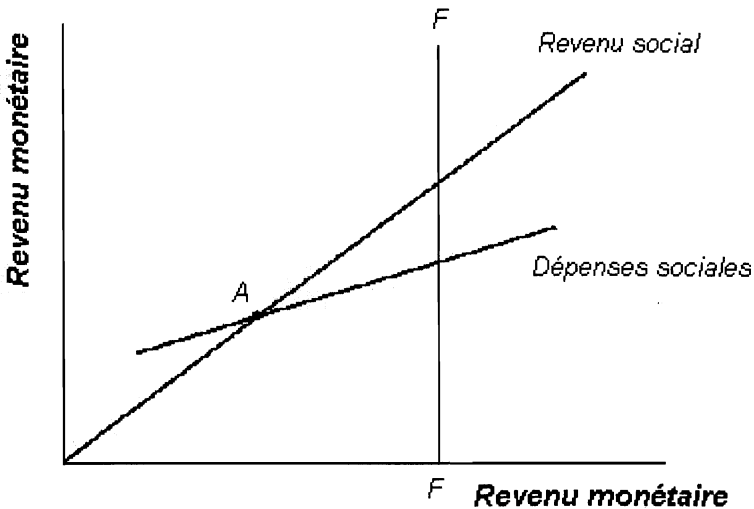


Figure 79 : Relation entre le plein emploi, le revenu social et les dépenses selon Keynes

Une ligne verticale FF , représentant le point du prétendu revenu social de « plein emploi », a été superposée au graphique précédent. Si l'intersection A est en dessous (à gauche) de la ligne verticale FF , il y a alors un chômage permanent correspondant à la distance qui sépare A de la ligne.

Les Keynésiens ont également essayé, avec peu de succès, de donner un sens à une position d'équilibre où A se situerait à droite de la ligne FF , la faisant correspondre avec l'inflation. L'inflation, comme nous allons le voir plus loin, est un processus dynamique, dont l'essence est le changement. Le système keynésien se concentre sur la position d'équilibre et est donc très mal équipé pour analyser une situation inflationniste.

Le cœur de la critique keynésienne de l'économie de marché libre repose ainsi sur le chômage involontaire prétendument causé par un niveau trop bas des dépenses sociales et du revenu social. Mais comment est-ce possible, puisque nous avons préalablement expliqué qu'il ne peut pas y avoir de chômage involontaire sur un marché libre ? La réponse est évidente (et elle a été admise dans les écrits keynésiens les plus intelligents) : la « position de sous-emploi » keynésienne ne se produit que si les taux de salaires nominaux (monétaires) sont rigides à la baisse, c'est-à-dire si la courbe d'offre de travail est infiniment élastique en dessous du « plein emploi ». ¹³ Supposons ainsi qu'il y ait « thésaurisation » (demande accrue de monnaie), et que le revenu social baisse. Il en résulte une baisse des courbes nominales de demande des différents types de travail, ainsi que des autres courbes nominales de demande. Nous nous attendrions à ce que la courbe d'offre générale des différents types de travail soit verticale. Comme seuls les taux de salaire *nominaux* ont changé mais que les taux de salaire *réels* (en termes de pouvoir d'achat) restent les mêmes, il n'y aura pas de modification dans les préférences entre travail et loisir, et la quantité de travail offerte sur le marché restera constante. En tout cas, il n'y aura certainement pas de chômage involontaire.

¹³ Voir à ce sujet l'article révélateur de Franco Modigliani, « Liquidity Preference and the Theory of Interest and Money » dans Hazlitt, *Critics of Keynesian Economics*, pp. 156–169. Voir aussi les articles de Erik Lindahl, « On Keynes' Economic System — Part I » *The Economic Record* (mai 1954), pp. 19–32 ; (novembre 1954), pp. 159–171 ; et Wassily W. Leontief, « Postulates : Keynes' General Theory and the Classicists » dans *The New Economics* édité par S. Harris (New York : Knopf, 1952), pp. 232–242. Pour une critique empirique de la correspondance keynésienne censée exister entre la production globale et l'emploi, voir George W. Wilson, « The Relationship between Output and Employment » *Review of Economics and Statistics* (février 1960), pp. 37–43.

Comment, dès lors, le cas keynésien peut-il survenir ? Comment l'offre de travail peut-elle rester horizontale au niveau de l'ancien taux de salaire nominal ? Ce n'est possible que de deux façons : (1) Si les gens sont de leur plein gré d'accord avec les syndicats, qui insistent pour que personne ne soit embauché à un taux salarial moins élevé que l'ancien taux nominal. Comme les prix de vente baissent, maintenir l'ancien taux de salaire nominal équivaut à demander un taux de salaire réel plus élevé. Nous avons vu plus haut que la hausse du salaire réel suscitée par les syndicats crée du chômage. Mais ce chômage est *volontaire* car les travailleurs sont d'accord avec le fait d'imposer un taux de salaire minimum plus élevé, en dessous duquel ils refuseront de trahir le syndicat en acceptant un emploi. Ou (2) les syndicats ou le gouvernement imposent de manière coercitive un taux de salaire minimum. Mais il s'agit alors d'un exemple de marché *entravé*, et non du marché libre auquel notre analyse se restreint ici.

Les situations (1) ou (2) peuvent être représentées par la figure 80.

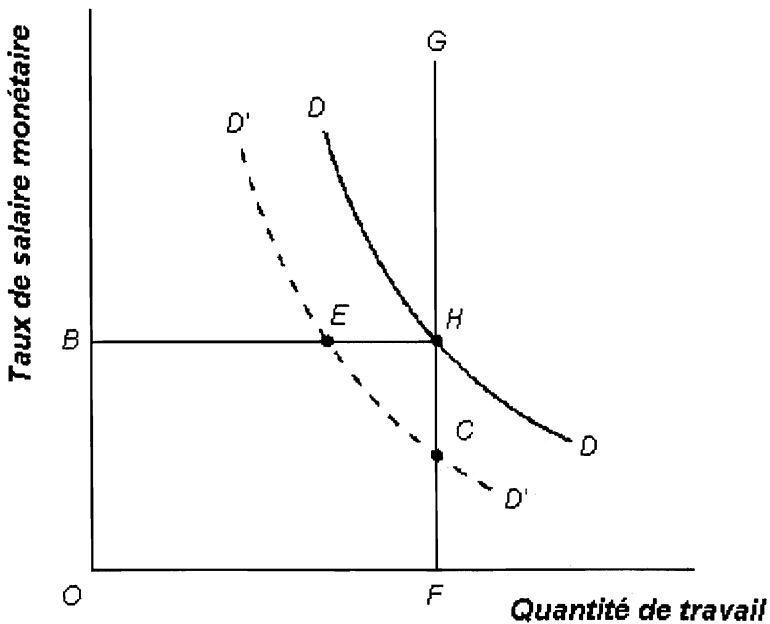


Figure 80 : Chômage résultant de l'imposition de taux de salaire supérieurs au taux du marché

La courbe de demande de travail initiale est *DD* (pour simplifier la présentation nous supposons que le concept de « demande de travail » en

général a un sens). La quantité totale de travail dans la société est OF , ou au moins c'est la quantité offerte sur le marché. Une augmentation de la demande de monnaie modifie alors toutes les courbes de demande à la baisse à mesure que l'ensemble de tous les prix monétaires baissent. Si les taux salariaux sont libres de baisser, le point d'intersection passera de H à C et les taux nominaux diminueront en conséquence, passant de FH à FC . Il y a encore « plein emploi » au niveau OF . Supposons maintenant au contraire qu'un syndicat établisse un taux de salaire nominal minimum de OB (ou FH). Alors la courbe d'offre de travail devient BHG , horizontale jusqu'à FG et verticale après. La nouvelle courbe de demande $D'D'$ coupera désormais l'offre de travail au point E et non au point C . La quantité totale de travail désormais employée a baissé, passant à BE , et EH sont alors au chômage suite à l'action syndicale.

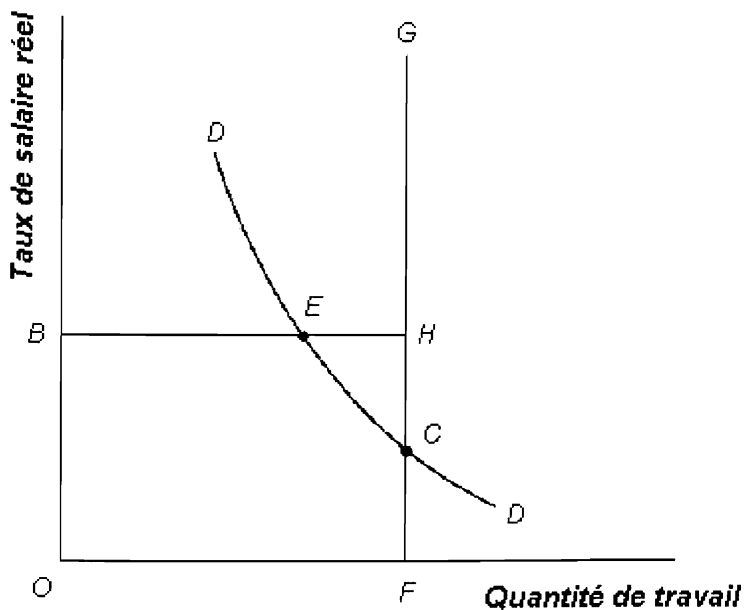


Figure 81 : Chômage consécutif à la fixation de taux de salaire supérieurs aux taux du marché

La propre présentation de Keynes tendait à parler en termes de grandeurs réelles et non de grandeurs nominales — revenu social réel, dépenses réelles etc.¹⁴ Une telle analyse obscurcit les considérations dynami-

¹⁴ C'est ce à quoi revient l'analyse par Keynes des « unités de salaire ». Cf. Lindahl, « On Keynes' Economic System — Part I », p. 20.

ques, car les transactions s'effectuent au moins superficiellement en termes monétaires sur le marché. La conclusion de notre analyse reste néanmoins inchangée si nous la continuons directement en termes réels. Au lieu de baisser, les courbes de demande en termes *réels* resteront désormais constantes. Ceci est vrai aussi pour le marché du travail. Au lieu d'être représenté sur un graphique par une ligne horizontale au taux salarial en vigueur, l'effet de l'action syndicale devrait être montré comme une *hausse* horizontalement imposée du taux de salaire réel (résultant d'un maintien des taux de salaire nominaux quand les prix baissent). Le diagramme associé est donné par la figure 81. Les faits dépeints sur ce graphique sont les mêmes que ceux du graphique précédent : les syndicats causent du chômage (*EH*) en insistant sur un salaire (*OB*) nominal (et donc réel) bien trop élevé.

La somme et la substance de la « Révolution keynésienne » était la thèse selon laquelle il *peut* y avoir un équilibre de chômage sur le marché libre. Comme nous l'avons vu, le seul sens dans lequel cela est vrai était connu bien des années avant Keynes : un maintien syndical généralisé de taux de salaires excessivement élevés causera du chômage.

Keynes croyait qu'alors que d'autres éléments du système économique, y compris les prix, étaient fondamentalement déterminés en termes réels, les travailleurs ne négociaient qu'en termes de salaires *nominaux* (*monétaires*) — que les syndicats s'accrochaient à des taux de salaire nominaux minimums en cas de baisse mais accepteraient passivement une baisse des salaires réels sous la forme d'une hausse de prix, les taux de salaire nominaux restant les mêmes. Le remède keynésien pour éliminer le chômage repose par conséquent spécifiquement sur « l'illusion monétaire » — le fait que les syndicats imposeront des taux de salaire *nominaux* mais seront trop bêtes pour imposer des taux de salaire minimums *réels* en soi. Les syndicats ont cependant appris certaines choses sur les problèmes du pouvoir d'achat et sur la distinction entre taux monétaires nominaux et taux réels ; il suffit en fait de bien peu de capacités de raisonnement pour saisir cette distinction.¹⁵ De façon ironique la défense par Keynes de l'inflation basée sur « l'illusion monétaire » reposait sur l'expérience historique (que nous analyserons plus en détail ci-dessous) montrant qu'au cours d'une inflation les prix de vente montaient plus vite que les taux de salaire. Or une économie dans laquelle les syndicats imposent des taux de salaire minimums est précisément une économie où les syndicats surveilleront toute perte de leurs salaires réels ainsi que de leurs salaires nominaux. L'inflation ne peut donc pas être

¹⁵ Cf. Lindahl, « On Keynes' Economic System—Part I », pp. 25, 159 et suivantes. Les articles de Lindahl offrent un bon résumé ainsi qu'une critique du système keynésien.

utilisée comme moyen pour duper les syndicats et les amener à soulager le chômage.¹⁶ On a vanté le keynésianisme comme étant au moins un système « pratique ». Quels que soient ses défauts théoriques, il serait prétendument adapté au monde moderne du syndicalisme. Or, c'est précisément dans le monde moderne que la doctrine de Keynes est la moins appropriée et la moins pratique.¹⁷

Les Keynésiens objectent que permettre aux taux de salaire nominaux rigides de devenir flexibles à la baisse feraient baisser encore davantage la demande monétaire de biens et donc le revenu monétaire. Mais ceci confond totalement les *taux de salaires* avec le *total des fiches de paie*, ou le revenu total sous forme de salaires.¹⁸ Le fait que les premiers baissent ne signifie pas que le second baisse aussi. Le revenu total est déterminé au contraire, comme nous l'avons vu, par les dépenses totales de la période précédente. Des taux de salaire plus bas entraîneront l'embauche de ceux que les anciens taux excessivement élevés avaient poussés au chômage. Le fait que le travail soit désormais moins cher par rapport aux différents types de sol conduira les investisseurs à dépenser une plus grande proportion de travail par rapport au sol qu'ils ne le faisaient auparavant. Et l'emploi du travail non employé augmente la production et par conséquent le revenu réel global. De plus, même si les sommes versées en salaires baissent également, les prix et les taux de salaire peuvent s'adapter — mais cela sera abordé dans la prochaine section sur la préférence pour la liquidité.

(2) « La préférence pour la liquidité »

Les Keynésiens qui reconnaissent les graves difficultés de leur système disposent d'une dernière corde à leur arc — la « préférence pour la liquidité ». Les Keynésiens intelligents concéderont que le chômage involontaire est un cas rare ou « spécial » et Lindahl va même plus loin en disant qu'il ne pourrait être qu'un phénomène d'équilibre à *court* terme

¹⁶ L'inflation est de plus, au mieux, un substitut inefficace et perturbateur à la flexibilité des taux de salaire. Car l'inflation touche la totalité de l'économie et de ses prix, alors que des taux de salaire particuliers n'exerceront un impact que dans la mesure nécessaire pour « équilibrer » le marché d'un type de travail particulier. Les taux de salaire flexibles ne toucheront ainsi que les domaines nécessaires pour éliminer le chômage dans ces zones spécifiques. Cf. Henry Hazlitt, *The Failure of the "New Economics"* (Princeton, N.J. : D. Van Nostrand, 1959), pp. 278 et suivantes.

¹⁷ Cf. L. Albert Hahn, *The Economics of Illusion* (New York : Squier Publishing Co., 1949), pp. 50 et suivantes, 166 et suivantes, et *passim*.

¹⁸ Cf. Hutt, « Significance of Price Flexibility ».

et non à long terme.¹⁹ Ni Modigliani ni Lindahl ne vont toutefois assez loin dans leur critique du système keynésien, en particulier à propos de la doctrine de la « préférence pour la liquidité ».

Le système keynésien, comme on le voit très clairement avec les descriptions mathématiques qu'en donnent ses disciples, souffre gravement du péché economico-mathématique de la « détermination mutuelle ». L'usage des fonctions mathématiques, qui sont réversibles à volonté, est approprié en physique, où nous ne connaissons pas les causes des mouvements observés. Comme nous n'en connaissons pas les causes, toute loi mathématique expliquant ou décrivant des mouvements sera réversible et, en ce qui nous concerne, n'importe quelle variable de la fonction est aussi « causale » qu'une autre. Mais en praxéologie, science de l'action humaine, nous *connaissons* la cause originale — l'action motivée des individus. Cette connaissance nous fournit des axiomes vrais. De ces axiomes, des lois vraies sont déduites. Elles le sont pas à pas, suivant une relation logique, de cause à effet. Comme les causes premières sont connues, leurs conséquences le sont également. L'économie élabore donc des relations de cause à effet unidirectionnelles et non de vagues relations « mutuellement déterminantes ».

Ce rappel méthodologique est tout particulièrement applicable à la théorie keynésienne de l'intérêt. Les Keynésiens considèrent en effet le taux d'intérêt (a) comme *déterminant* l'investissement et (b) comme étant déterminé par la demande de détention de monnaie « pour des raisons spéculatives » (préférence pour la liquidité). En pratique, toutefois, ils considèrent cette dernière *non* comme déterminant le taux d'intérêt mais comme *déterminée* par lui. La méthodologie de la « détermination mutuelle » a complètement obscurci ce tour de passe-passe. Les Keynésiens peuvent objecter que toutes les courbes d'offre et de demande sont « mutuellement déterminantes » dans leur relation vis-à-vis des prix. Mais cette affirmation facile n'est pas exacte. Les courbes de demande sont déterminées par les échelles de valeur, et les courbes d'offre le sont par la spéculation et le stock produit par les différents types donnés de sol et de travail, ce qui est en dernier ressort gouverné par les préférences temporelles.

Les Keynésiens traitent par conséquent le taux d'intérêt *non pas* comme ils croient le faire — comme s'il était déterminé par la préférence pour la liquidité — mais plutôt comme une sorte de force mystérieuse et inexplicée s'imposant aux autres éléments du système économique. Ainsi, l'analyse keynésienne de la préférence pour la liquidité tourne

¹⁹ Cf. la critique par Lindahl de l'ouvrage de Lawrence Klein, *The Keynesian Revolution*, dans « On Keynes' Economic System — Part I », p. 162. Voir aussi Leontief, « Postulates: Keynes' *General Theory* and the Classicists ».

autour de « l'incitation à détenir de l'argent liquide » lorsque le taux d'intérêt monte ou baisse. D'après la théorie de la préférence pour la liquidité, une baisse du taux d'intérêt accroît la quantité d'argent liquide demandée à des « fins spéculatives » (préférences pour la liquidité) et une hausse du taux d'intérêt fait baisser la préférence pour la liquidité.

La première erreur avec ce concept est la séparation arbitraire de la demande de monnaie en deux éléments distincts : une « demande de transaction », supposée être déterminée par le niveau du revenu social, et une « demande spéculative », déterminée par le taux d'intérêt. Nous avons vu que toutes sortes d'influences s'exercent sur la demande de monnaie. Mais il ne s'agit que d'influences s'exerçant *au travers* des échelles de valeur des individus. Et il n'y a qu'une *seule* demande finale de monnaie, parce que chaque individu n'a qu'une seule échelle. Il n'existe aucun moyen par lequel nous pourrions décomposer la demande en deux éléments et en parler comme d'entités indépendantes. En outre, il existe bien plus de deux influences sur la demande. En dernière analyse, la demande de monnaie, comme toutes les autres utilités, ne peut pas être réduite à des déterminants simples : elle est le résultat de décisions libres et indépendantes selon les échelles de valeur individuelles. Il n'y a donc pas de « demande de transaction » déterminée de manière unique par le niveau du revenu.

La « demande spéculative » est en réalité mystérieuse. Modigliani explique cette « préférence pour la liquidité » comme suit :

nous devrions nous attendre à ce qu'une baisse du taux d'intérêt [...] pousse un grand nombre d'investisseurs potentiels à conserver leurs actifs sous la forme de monnaie, plutôt que sous forme d'obligations ; ce qui revient à dire que nous devrions nous attendre à ce qu'une baisse du taux d'intérêt augmente la demande de monnaie en tant qu'actif.²⁰

On peut objecter à cela, comme nous l'avons vu, que le taux d'intérêt est ici un facteur *déterminant* et n'est pas *lui-même* expliqué par la moindre cause. De plus, que signifie cette affirmation ? Une baisse du taux d'intérêt, selon les Keynésiens, veut dire qu'un intérêt moins élevé est touché sur les obligations, et donc qu'il y a de plus grandes incitations à détenir de l'argent liquide. Ceci est exact (tant que nous acceptons de considérer le taux d'intérêt comme *déterminant* et non comme *étant déterminé*), mais fort peu adéquat. Car si un taux d'intérêt plus bas « pousse » à détenir davantage d'argent liquide, il pousse aussi à une *consommation* plus grande, car la consommation devient également plus

²⁰ Modigliani, « Liquidity Preference and the Theory of Interest and Money », pp. 139–140.

attractive. En fait, l'un des plus graves défauts de l'approche par la préférence pour la liquidité est que les Keynésiens ne pensent jamais en termes de *trois* « marges » en même temps. Ils ne pensent qu'en termes de deux à la fois. Ainsi Modigliani dit : « Ayant établi son plan consommation-épargne, l'individu doit prendre des décisions concernant les actifs qu'il possède » ; c'est-à-dire qu'il les alloue ensuite entre monnaie et obligations.²¹ En d'autres termes les gens choisissent d'abord entre consommation et épargne (au sens de non-consommation) ; et *ensuite* ils choisissent entre investir et thésauriser cette épargne. Mais c'est une construction absurdemement artificielle. Les gens choisissent entre les trois possibilités, évaluant l'une par rapport aux autres. Dire que les gens décident d'abord de consommer ou de ne pas consommer et choisissent *ensuite* entre thésauriser et investir est tout aussi trompeur que de dire que les gens choisissent d'abord combien thésauriser puis combien consommer et combien investir.²²

Les gens allouent par conséquent leur argent entre consommation, investissement et thésaurisation. *La proportion entre consommation et investissement reflète les préférences temporelles individuelles.* La consommation reflète les désirs de biens présents et l'investissement les désirs de biens futurs. Une augmentation de la courbe de demande de monnaie ne touche pas le taux d'intérêt si la proportion entre consommation et investissement (c'est-à-dire la préférence temporelle) reste la même.

Le taux d'intérêt, nous devons le répéter, est *déterminé* par les préférences temporelles, qui déterminent aussi la répartition entre consommation et investissement. Envisager le taux d'intérêt comme « poussant » à plus ou moins d'épargne ou de thésaurisation revient à se méprendre totalement sur le problème.²³

En admettant que la préférence temporelle détermine la répartition entre consommation et investissement et que la demande de monnaie

²¹ *Ibid.*, p. 137.

²² Voir la critique de la doctrine keynésienne par Tjardus Greidanus, *The Value of Money* (2^e éd., Londres : Staples Press, 1950), pp. 194–215, et celle de la théorie de la préférence pour la liquidité par D.H. Robertson, « Mr. Keynes and the Rate of Interest » dans *Readings in the Theory of Income Distribution*, pp. 439–441. Contrairement à la fameuse formule de Keynes selon laquelle le taux d'intérêt est « la récompense de la renonciation à la liquidité », Greidanus souligne qu'acheter des biens de consommation (ou même des biens de production au sens qu'a l'intérêt pour Keynes) sacrifie la liquidité et ne rapporte pourtant aucune « récompense » sous forme d'intérêt. Greidanus, *Value of Money*, p. 211. Voir aussi Hazlitt, *Failure of the "New Economics"*, pp. 186 et suivantes.

²³ Mises, *Human Action*, pp. 529–530 [*L'Action humaine*, pp. 558–560].

détermine la proportion thésaurisée du revenu, la demande de monnaie joue-t-elle un rôle dans la détermination du taux d'intérêt ? Les Keynésiens prétendent qu'il existe une relation entre le taux d'intérêt et une demande « spéculative » d'argent liquide. Si la courbe de demande de cette dernière devait monter, le premier devrait lui aussi grimper. Mais cela n'est pas nécessairement vrai. La proportion plus grande de fonds thésaurisés peut venir de trois sources différentes : (a) de fonds préalablement destinés à la consommation ; (b) de fonds préalablement destinés à l'investissement et (c) d'un mélange des deux conservant l'ancien rapport entre consommation et investissement. Le cas (a) entraînera une *baisse* du taux d'intérêt ; le cas (b) une *hausse* du taux d'intérêt et le cas (c) laissera le taux d'intérêt inchangé. La thésaurisation peut ainsi refléter une hausse, une baisse ou une absence de changement du taux d'intérêt, selon que les préférences temporelles aient au même moment monté, baissé ou soient restées les mêmes.

Les Keynésiens prétendent que la demande spéculative d'argent liquide dépend du taux d'intérêt et le détermine de la façon suivante : si les gens s'attendent à ce que le taux d'intérêt monte dans un futur proche, alors leur préférence pour la liquidité augmente afin d'attendre cette hausse. Ceci peut toutefois difficilement faire partie d'une théorie de l'*équilibre* à long terme telle que Keynes essaie de la bâtir. La spéculation, de par sa nature même, disparaît dans l'ERC et aucune théorie causale ne peut donc se baser sur elle. De plus, qu'est-ce que le taux d'intérêt ? Une erreur keynésienne fondamentale et grave consiste à persister à considérer le taux d'intérêt comme un taux des prêts contractuel, au lieu de le considérer comme les marges constituées par les différences de prix entre les stades de production. Le premier taux, comme nous l'avons vu, ne fait que refléter le second. Une anticipation forte d'une hausse rapide du taux d'intérêt signifie une anticipation forte d'un accroissement des marges, ou encore du taux de rentabilité nette. Une baisse des prix signifie que les entrepreneurs s'attendent en général à ce que les prix des facteurs baissent *encore plus* que leurs prix de vente dans le futur proche. Mais il n'est pas nécessaire de passer par le labyrinthe keynésien pour expliquer ce phénomène : ce à quoi nous avons affaire ici est une situation où les entrepreneurs, s'attendant à ce que les prix des facteurs baissent rapidement, cessent d'investir et attendent cet heureux événement afin que leur bénéfice soit plus grand. Il ne s'agit *pas* d'une « préférence pour la liquidité » mais d'une *spéculation sur les changements de prix*. Cela nécessite une modification de notre analyse précédente de la relation entre les prix et la demande de monnaie, en raison d'un fait que nous allons étudier bientôt en détail, à savoir que les prix ne changent pas de manière identique et proportionnelle.

L'anticipation d'une baisse des prix des facteurs accélère le mouvement vers l'équilibre et donc vers le taux d'intérêt pur tel qu'il est déterminé par la préférence temporelle.²⁴

Si, par exemple, les syndicats maintiennent des taux de salaire artificiellement élevés, la « thésaurisation » augmentera si les syndicats les font monter au-dessus du taux d'équilibre auquel le « plein emploi » peut être maintenu. La thésaurisation ainsi suscitée fait baisser la demande de monnaie destinée à l'achat de facteurs et accroît encore davantage le chômage, mais uniquement en raison de la rigidité des taux de salaire.²⁵

Le dernier épouvantail keynésien est que les gens puissent devenir infiniment demandeurs de monnaie, de sorte que la thésaurisation augmenterait indéfiniment. Ceci est appelé une préférence pour la liquidité « infinie ». * Et c'est le seul cas où les néo-keynésiens⁺ comme Modigliani croient qu'un chômage involontaire peut être compatible avec la liberté des prix et des salaires. La crainte keynésienne est que les gens thésaurisent au lieu d'acheter des obligations par peur d'une baisse du prix de ces dernières. En le traduisant dans des termes « naturels » plus importants, cela signifie, comme nous l'avons dit, ne pas investir en raison de l'anticipation de hausses imminentes du taux d'intérêt naturel. Mais plutôt que de représenter un blocage, cette anticipation *accélère* l'ajustement. En outre, la demande de monnaie ne pourrait pas être infinie parce que les gens doivent toujours continuer à consommer, quelles que soient leurs anticipations. Par nécessité la demande de monnaie ne pourrait donc pas être infinie. Le niveau de consommation existant réclamera à son tour un certain niveau d'investissement. Tant que les activités de

²⁴ Hutt conclut que l'équilibre est obtenu lorsque tous les services et tous les produits ont des prix tels que (i) ils sont à la portée du portefeuille des individus (c'est-à-dire qu'ils peuvent être achetés avec les revenus monétaires existants) ou (ii) leur relation vis-à-vis des prix prévus n'entraîne aucun report de dépenses les concernant. Par exemple, les prix et les services utilisés dans la fabrication de biens d'investissement doivent avoir des prix tels que les revenus monétaires futurs anticipés soient capables de payer ces services et la dépréciation d'un équipement ou son remplacement. (Hutt, « Significance of Price Flexibility », p. 394)

²⁵ « Les reports (d'achat) surviennent parce que les gens jugent que la diminution des coûts (des autres prix) est moins importante qu'elle ne le sera au final, ou parce que la baisse des coûts est insuffisamment rapide. » *Ibid.* p. 395.

* C'est la célèbre « trappe à la liquidité ». NdT.

+ « Néo-keynésiens » dans les années 1960, à ne pas confondre avec les « néo-keynésiens » des années 1990. NdT.

production continuent, il n'y a ni nécessité ni possibilité de chômage durable, quel que soit le niveau de thésaurisation.²⁶

La demande de détention de monnaie a pour origine l'incertitude générale du marché. Les Keynésiens attribuent cependant la préférence pour la liquidité non pas à l'incertitude *générale* mais à l'incertitude spécifique concernant les prix futurs des obligations. Ceci constitue assurément une vision très superficielle et limitée des choses.

En premier lieu, cette cause de la préférence pour la liquidité ne pourrait se produire que dans un marché des obligations très imparfait. Comme Lachmann l'a souligné il y a des années dans un article négligé, le modèle causal de Keynes — la « tendance haussière » cause de la « préférence pour la liquidité » (demande d'argent liquide) et des taux d'intérêt élevés — ne pourrait avoir lieu qu'en l'absence de marché obligataire organisé sur les « *forward* » ou sur les « *futures* ». * Si un tel marché existait, ceux qui prévoient une hausse et ceux qui prévoient une baisse du marché obligataire

pourraient exprimer leurs anticipations par des transactions « *forward* » ne nécessitant pas d'argent liquide. Quand le marché des obligations est pleinement organisé vis-à-vis du temps, le propriétaire d'obligations à 4 % qui craint une hausse du taux d'intérêt n'est pas poussé à les échanger contre de l'argent liquide, car il peut toujours se protéger en les vendant sous forme de « *forward* ». ²⁷

La tendance haussière entraînerait une baisse des prix des obligations « *forward* », immédiatement suivie d'une baisse des prix du marché « *spot* ». Une tendance haussière spéculative entraînerait ainsi bien entendu une hausse au moins temporaire du taux d'intérêt, mais *non* accompagnée d'une demande de liquidités. Par conséquent, toute tentative de relier la préférence pour la liquidité, la demande d'argent liquide d'une part et le taux d'intérêt d'autre part échoue.

Le fait qu'un tel marché obligataire n'ait pas été organisé indique que les « *traders* » ne se soucient pas autant que le croyait Keynes de la

²⁶ Comme le souligne Hutt, si nous pouvons concevoir l'idée d'une situation de préférence pour la liquidité infiniment élastique (et une telle situation n'a jamais eu lieu), alors « nous pouvons concevoir l'idée de prix chutant rapidement, au rythme des anticipations de changement de prix, mais n'atteignant jamais zéro, la pleine utilisation des ressources étant alors maintenue tout le temps. »

* Termes techniques des marchés dérivés ne disposant pas de traductions courantes. NdT.

²⁷ L.M. Lachmann, « Uncertainty and Liquidity Preference » *Economica* (août 1937), p. 301.

hausse du taux d'intérêt. S'ils s'en souciaient et que cette crainte devenait un phénomène important, alors un marché de « futures » se serait certainement développé pour les obligations.*

De plus, comme nous l'avons vu, les taux d'intérêt sur les emprunts ne sont qu'un reflet des marges, de sorte qu'une prévision de taux d'intérêt plus élevés équivaut en réalité à une anticipation de *prix* plus bas et plus particulièrement de coûts moins élevés, entraînant une demande accrue de monnaie. De plus, sur un marché libre, toute spéculation, loin d'être une cause de perturbations économiques, est auto-correctrice et accélère l'ajustement.

G. Les composantes du taux d'intérêt liées au pouvoir d'achat et aux termes de l'échange

De nombreux économistes, à commencer par Irving Fisher, ont affirmé que le taux d'intérêt du marché, en plus de comprendre des composantes entrepreneuriales spécifiques superposées au taux d'intérêt pur, comprend aussi une composante « prix » ou « pouvoir d'achat ». Lorsqu'une hausse du pouvoir d'achat de la monnaie est anticipée de façon générale, leur théorie prétend que le taux d'intérêt du marché baisse en proportion ; quand une baisse du PAM est anticipée, leur théorie dit que le taux d'intérêt du marché augmente en conséquence.

Ces économistes se sont trompés en se concentrant sur le *taux des prêts* et non sur le taux naturel (le taux de rentabilité). Le raisonnement derrière cette théorie était le suivant : Si un changement du pouvoir d'achat de la monnaie est anticipé, le taux d'intérêt pur (déterminé par la préférence temporelle) ne sera pas le même en « termes réels ». Supposons que 100 onces d'or s'échangent contre 105 onces d'or dans un an — c'est-à-dire que le taux d'intérêt est de 5 %. Imaginons maintenant qu'il y ait soudain une anticipation généralisée d'une hausse du pouvoir d'achat de la monnaie. Dans ce cas, un montant *plus faible* à rembourser, disons 102 onces, pourra rapporter un intérêt réel de 5 % en termes de pouvoir d'achat. Une anticipation généralisée d'une hausse du pouvoir d'achat fera donc baisser le taux d'intérêt du marché actuel, alors qu'une anticipation généralisée d'une baisse du pouvoir d'achat fera monter ce taux.²⁸

Il y a un défaut rédhibitoire dans ce mode de raisonnement généralement accepté. Supposons par exemple que les gens s'attendent en géné-

* Ce passage date évidemment d'une époque où les marchés dérivés (*forward*, *futures* et options dérivées plus complexes) n'avaient pas encore atteint le niveau de développement actuel. NdT.

²⁸ Irving Fisher, *The Rate of Interest* (New York, 1907), chapitres v, xiv ; idem, *Purchasing Power of Money*, pp. 56–59.

ral à ce que les prix baissent de 50 % l'année suivante. Quelqu'un prêterait-il 100 onces d'or pour les échanger contre 53 onces dans un an ? Pourquoi pas ? Ceci préserverait assurément le taux d'intérêt réel de 5 %. Mais alors pourquoi les candidats prêteurs ne conserveraient-ils pas leur argent, *doublant* ainsi leurs actifs réels suite à la chute des prix ? Et c'est précisément ce qu'ils feraient ; ils ne se débarrasseraient certainement pas de leur argent, même si leurs actifs réels seraient plus importants qu'auparavant. Fisher écarte simplement ce point en disant que la prime de pouvoir d'achat ne pourrait jamais rendre le taux d'intérêt négatif. Mais ce défaut contamine l'ensemble de la théorie.

L'origine de cette difficulté réside dans l'ignorance du taux d'intérêt naturel. Considérons le taux d'intérêt dans ces termes. Supposons que 100 onces soient payées à des facteurs de production qui seront transformés dans un an en un produit qui se vendra pour 105 onces d'or, avec un gain d'intérêt de 5 et un taux de rentabilité de 5 %. Puis survient l'anticipation généralisée d'une *division* générale par deux des prix dans un an. Que se passe-t-il alors ? Les entrepreneurs achèteront-ils des facteurs à 100 pour les vendre à 53 simplement parce que leur taux d'intérêt est ainsi préservé ? Certainement pas. Ils ne le feront que s'ils n'anticipent pas du tout le changement de pouvoir d'achat. Mais dans la mesure où il *est* anticipé, ils garderont leur argent au lieu d'acheter des facteurs. Ceci fera baisser *immédiatement* le prix des facteurs à leurs futurs niveaux anticipés, disons de 100 à 50.

Ce qui se passe pour le *taux des prêts* est analytiquement assez simple. Il reflète simplement le taux naturel et dépend du rapport entre les anticipations et le jugement des gens sur le marché des prêts et ceux concernant le marché des actions et les autres marchés. Il n'y a aucune justification à analyser, sur un marché libre, de façon séparée le marché des prêts. L'analyse du problème de Fisher — le lien entre le taux d'intérêt et les changements de prix — devrait se concentrer sur le taux d'intérêt *naturel*. La discussion portant sur la relation entre les mouvements de prix et le taux d'intérêt (naturel) devrait être divisée en deux parties : premièrement en supposant la monnaie « neutre » — tous les prix changeant de manière identique et en même temps — et deuxièmement en analysant les conditions où les changements concernant le facteur et le produit se font à des vitesses différentes. Et ces changements devraient tout d'abord être analysés sans tenir compte du fait qu'ils aient été *anticipés* par des individus sur le marché.

Supposons d'abord que tous les prix changent pareillement et au même instant. Au lieu de penser en termes de 100 onces empruntées sur le marché des prêts, tournons-nous vers le taux naturel. Un investisseur achète des facteurs pendant la période 1 et vend ensuite le produit, par

exemple pendant la période 3. Le temps, comme nous l'avons vu, est l'essence de la structure de production. Tous les processus prennent du temps et les capitalistes paient de l'argent aux propriétaires des facteurs en avance de la production et de la vente. Comme les facteurs sont achetés avant que les produits ne soient vendus, quel est l'effet d'une période de hausse générale des prix (c'est-à-dire d'une baisse du PAM) ? Le résultat est que l'entrepreneur obtient un profit supplémentaire apparent. Supposons qu'il achète normalement des facteurs originels à 100 et vend ensuite le produit à 120 onces deux ans plus tard, avec un taux de rentabilité de 10 % par an. Supposons maintenant qu'une baisse de la demande de monnaie ou une hausse de la masse monétaire déclenche un mouvement général à la hausse des prix et que tous les prix doublent au cours des deux années. Alors, précisément en raison du temps qui passe, un entrepreneur qui achète des facteurs à 100 les vendra désormais à 240 onces deux ans plus tard. Au lieu d'un bénéfice net de 20 onces, soit 10 % par an, il touche 140 onces, soit 70 % par an.*

Il semblerait qu'une hausse des prix crée une tendance inhérente à la réalisation de profits à grande échelle qui ne sont pas la simple récompense individuelle de prévisions plus exactes. Une analyse plus poussée révèle toutefois qu'il ne s'agit pas du tout d'un profit supplémentaire. Car les 240 onces deux ans plus tard sont en gros équivalentes, en termes de pouvoir d'achat, à 120 onces aujourd'hui. Le taux *réel* du rendement net, basé sur les services rendus par la monnaie, équivaut à 10 % comme il a toujours été. Il est clair que toute rentabilité nette inférieure équivaudrait à une baisse de la rentabilité réelle. Un rendement de seulement 120 onces, par exemple, reviendrait à un rendement réel nettement négatif, car les 100 onces auraient été alors investies pour donner un rendement brut équivalent à 60 onces. Il a souvent été montré qu'une période de hausse des prix induit les hommes d'affaires en erreur en leur faisant croire que les profits monétaires accrus sont aussi des bénéfices réels, alors qu'ils ne font que préserver les taux de rentabilité réels. Prenons par exemple le cas des « coûts de remplacement » — les prix que les industriels doivent payer *maintenant* aux facteurs. Le capitaliste qui touche 240 onces sur un investissement de 100 onces néglige pour son malheur le fait que ses facteurs lui coûtent désormais 200 onces au lieu de 100. Les hommes d'affaires qui considèrent dans de telles circonstances les profits monétaires comme de véritables profits et qui les consomment

* Rothbard se contente habituellement, pour simplifier, de raisonner en additionnant les intérêts. Pour des taux élevés la composition des intérêts conduit à une erreur non négligeable. Ainsi passer ici de 100 à 240 en 2 ans représente un taux annuel d'environ 55 % et non de 70 % (car $100 \times 1,55^2$ vaut environ 240). NdT.

découvrent rapidement qu'ils sont en réalité en train de consommer leur capital.

Le contraire se produit dans le cas d'une baisse des prix. Les capitalistes achètent des facteurs durant la période 1 et vendent le produit au cours de la période 3, alors que tous les prix ont baissé. Si les prix ont été divisés par deux en deux ans, un investissement de 100, suivi d'une vente à 60, ne représente pas en réalité la perte terrible qu'il semble constituer. Car les 60 touchés sont équivalents en termes réels, à la fois en pouvoir d'achat généralisé et en remplacement des facteurs, à 120 onces d'avant. Son taux de rendement réel reste le même. La conséquence en est que les industriels auront tendance à *surestimer leurs pertes* pendant une période de contraction des prix. Peut-être est-ce là une des raisons principales de la croyance bien ancrée de la plupart des hommes d'affaires qu'ils sont toujours gagnants durant une expansion générale des prix et perdants au cours d'une période de contraction générale ? Cette croyance est purement illusoire.

Dans ces exemples le taux d'intérêt naturel du marché comprend une *composante de pouvoir d'achat*, qui s'ajoute aux taux réels, positivement en termes monétaires durant une expansion générale et négativement durant une contraction générale. Le taux des prêts reflétera simplement ce qui s'est passé pour le taux naturel. Jusqu'ici l'analyse est similaire à celle de Fisher, sauf qu'il s'agit ici d'effets liés à des changements *effectifs* et non pas anticipés et que la thèse de Fisher ne peut pas tenir compte du cas de taux d'intérêt négatifs. Nous avons vu que plutôt que de subir une perte monétaire, même si leur rentabilité réelle resterait la même, les entrepreneurs repousseront leurs achats de sorte que les prix des facteurs chuteront immédiatement à leur futur niveau plus bas. Mais ce processus d'anticipation du mouvement des prix ne se produit pas seulement dans le cas extrême d'un possible rendement « négatif ». *Il a lieu à chaque fois qu'un changement de prix est anticipé.* Supposons ainsi que tous les entrepreneurs anticipent de manière générale que les prix auront doublé dans deux ans. L'anticipation d'une hausse conduira à une hausse du niveau des prix *actuels* ainsi qu'à se rapprocher immédiatement d'un doublement du niveau des prix. L'anticipation d'une baisse entraînera une diminution immédiate du prix des facteurs. Si tous les changements étaient anticipés par tout le monde, il n'y aurait plus de place pour une composante « pouvoir d'achat ». Les prix baisseraient tout simplement immédiatement à leur niveau futur.*

* Cette anticipation parfaite traduite immédiatement dans les prix présents est à la base de la théorie dite des « anticipations rationnelles ». NdT.

La composante de pouvoir d'achat n'est donc *pas* le reflet, comme on l'a pensé, des *anticipations* du changement du pouvoir d'achat. Elle est le reflet du changement lui-même ; en fait, *si le changement était entièrement anticipé, le pouvoir d'achat changerait immédiatement et il n'y aurait plus de place pour une composante de pouvoir d'achat dans le taux d'intérêt*. De fait, les anticipations partielles accélèrent l'ajustement du PAM aux nouvelles conditions.

Nous avons jusqu'ici distingué trois composantes du taux d'intérêt naturel (se reflétant toutes dans le taux des prêts). Le premier est le taux d'intérêt *pur* — résultat des préférences individuelles, tendant à être uniforme dans toute l'économie. Le deuxième correspond aux taux d'intérêt spécifiquement entrepreneuriaux. Ils diffèrent d'une firme à l'autre et ne sont donc pas uniformes. Ils sont anticipés à l'avance et sont les taux dont la perception devra être prévue par l'investisseur avant son entrée en jeu. Une entreprise particulièrement « risquée », si elle finit par réussir, tendra donc à rapporter une rentabilité nette plus importante que ce que l'on anticipe généralement pour une aventure « sûre ». La troisième composante du taux d'intérêt naturel est la composante de pouvoir d'achat, qui rend compte des changements généraux de PAM dus aux inévitables délais dans la production. Elle sera positive durant une expansion et négative durant une contraction, mais sera éphémère. Plus les variations du PAM sont anticipées, *moins* grande sera la composante de pouvoir d'achat et plus rapide sera l'ajustement du PAM *lui-même*.

Il existe encore une quatrième composante du taux d'intérêt naturel. Elle existe dans la mesure où les changements monétaires ne sont pas neutres (et ils ne le sont jamais). Parfois les prix des produits montent et baissent plus vite que les prix des facteurs, parfois ils montent et baissent plus lentement, et parfois leur comportement varie, le prix de certains facteurs et de certains produits augmentant plus rapidement. A chaque fois qu'il *existe* une divergence générale dans la vitesse de changement entre les prix des produits et ceux des facteurs originels, une composante liée *aux termes de l'échange* apparaît dans le taux d'intérêt naturel.

Historiquement, il est souvent arrivé que les prix des produits augmentent et baissent plus vite que les prix des facteurs originels. Dans le premier cas il y a, durant la période de transition, un changement des termes de l'échange favorable à la majorité des capitalistes. Les prix de vente augmentent en effet *plus vite* que les prix d'achat des facteurs originels. Cela augmentera le taux de rentabilité générale et représentera une composante générale positive dans le taux d'intérêt naturel, liée aux termes de l'échange. Ceci tendra bien sûr aussi à se refléter dans le taux des prêts. Dans le cas d'une contraction, une baisse plus lente du prix des facteurs introduit dans le taux d'intérêt une composante liée aux termes

de l'échange négative. Les composantes sont précisément de sens contraire quand les prix des facteurs changent plus rapidement que les prix des produits. Quand il n'y a pas de changement général dans les « termes de l'échange » des capitalistes-entrepreneurs, aucune composante liée aux termes de l'échange n'apparaîtra dans le taux d'intérêt.

Les changements liés aux termes de l'échange dont il est question ici sont uniquement ceux qui résultent de différences de vitesse de réaction face aux conditions changeantes. Ils n'incluent *pas* les changements liés aux préférences temporelles, dont nous avons parlé plus haut.

Il est clair que toutes les composantes du taux d'intérêt en dehors du taux pur — composantes entrepreneuriale, de pouvoir d'achat et liée aux termes de l'échange — sont « dynamiques » et résultent de l'incertitude. Aucune de ces composantes n'existerait dans l'ERC et le taux d'intérêt du marché de l'ERC serait alors égal au taux pur, déterminé par les seules préférences temporelles. Dans l'ERC les seuls revenus nets seraient le taux uniforme de rentabilité pure et les salaires payés au travail (les rentes foncières étant capitalisées et transformées en taux d'intérêt).

6. L'offre de monnaie

A. Le stock de la marchandise monétaire

Le stock total de monnaie présent dans une société est le nombre total d'onces de marchandise monétaire disponible. Dans tout cet ouvrage nous avons délibérément utilisé des « onces d'or » au lieu de « dollars » ou de toute autre dénomination monétaire, précisément parce que sur un marché libre cette dernière ne serait qu'une notion bien confuse pour signifier une *unité de poids* d'or ou d'argent.

Le stock total, d'une période à une autre, augmentera suite à la nouvelle production et diminuera par l'usure — que ce soit dans la production industrielle en tant que facteur non monétaire ou par l'usure des pièces. Comme l'une des qualités de la marchandise monétaire est sa durabilité, la tendance habituelle est celle d'une augmentation à long terme de la quantité de monnaie et donc d'un déclin graduel à long terme du PAM. Ceci n'augmente l'utilité sociale que dans la mesure où davantage d'or ou d'argent est rendu disponible pour des fins *non monétaires*.

Nous avons vu au chapitre 3 (tome I) que la forme physique de la marchandise monétaire n'a pas d'importance. Elle peut se présenter sous la forme de bijoux dans ses usages non monétaires, sous la forme de barres ou de lingots, ou sous la forme de pièces. Sur un marché libre, faire passer l'or d'une forme à une autre serait une activité comme toutes les autres, faisant payer un prix de marché pour ses services et rapportant un

taux d'intérêt pur dans l'ERC. Comme l'or commence comme lingots et finit en pièces, il semblerait que ces dernières suscitent une petite prime par rapport au poids équivalent des premiers, le lingot étant souvent un bien du capital dans la production de pièces. Toutefois, les pièces sont parfois refondues en lingots pour les grosses transactions, de sorte que la prime pour une pièce par rapport au lingot n'est pas une certitude. Si, comme il arrive en général, la frappe de pièces coûte plus cher que leur fusion, les pièces connaîtront une prime équivalente par rapport au lingot. Cette prime est appelée *brassage*.

Il est impossible à la science économique de prédire les détails de la structure d'un marché. Le marché de l'émission privée de lingots ou de pièces d'or pourrait se développer comme un marché homogène, à l'image du marché du blé, ou les pièces pourraient être estampillées et marquées par les fabricants pour certifier la qualité de leur produit. Le public n'achèterait probablement que des pièces marquées afin de s'assurer de leur bonne qualité.

Un argument contre la permission de la frappe libre et privée est que la normalisation forcée de la dénomination des pièces est plus pratique que la diversité des pièces qui apparaîtrait dans un système libre. Mais si le marché trouve que cela est plus pratique, les frappes privées seront amenées par la demande des consommateurs à ne frapper que certaines dénominations standard. De l'autre côté, si la plus grande variété est préférée, les consommateurs demanderont et obtiendront une plus grande diversification des pièces.²⁹

²⁹ Pour un exposé de la faisabilité d'une frappe privée, voir Spencer, *Social Statics*, pp. 438–39 ; Charles A. Conant, *The Principles of Money and Banking* (New York : Harper & Bros., 1905), I, 127–32 ; Lysander Spooner, *A Letter to Grover Cleveland* (Boston : B.R. Tucker, 1886), p. 79 ; B.W. Barnard, « The Use of Private Tokens for Money in the United States » *Quarterly Journal of Economics* (1916–1917), pp. 617–626.

Les auteurs récents favorables à la frappe privée comprennent : Everett Ridley Taylor, *Progress Report on a New Bill of Rights* (Diablo, Calif. : édité par l'auteur, 1954) ; Oscar B. Johannsen, « Advocates Unrestricted Private Control over Money and Banking » *The Commercial and Financial Chronicle* (12 juin 1958), pp. 2622 et suivante ; et Leonard E. Read, *Government—An Ideal Concept* (Irvington-on-Hudson, N.Y. : Foundation for Economic Education, 1954), pp. 82 et suivantes. Un économiste hostile à une marchandise monétaire contrôlée par le marché a récemment concédé la faisabilité de la frappe privée dans le cadre d'un étalon marchandise. Milton Friedman, *A Program for Monetary Stability* (New York : Fordham University Press, 1960), p. 5.

B. Les titres sur de la monnaie : l'entrepôt de monnaie

Le chapitre 2 (tome I) a décrit la différence entre les « titres sur des biens présents » et les « titres sur des biens futurs ». La même analyse s'applique aussi bien à la monnaie qu'au troc. Un titre sur de la monnaie future est une *créance* — la preuve d'une transaction à crédit. Le détenteur de la lettre — le créancier — se la fait rembourser à la date d'échéance contre de la monnaie payée par le débiteur. Un titre sur de la monnaie présente est cependant un bien complètement différent. Il n'est *pas* la preuve d'une transaction *inachevée*, un échange de bien présent contre un bien futur, comme l'est la lettre : c'est simplement *la preuve d'un titre de propriété sur un bien présent*. Il n'est pas inachevé, et ne constitue pas un échange sur le marché du temps. Par conséquent, exhiber cette preuve pour se faire rembourser ne constitue pas l'*achèvement* d'une transaction et n'est pas équivalent au remboursement d'un emprunt que vient toucher un créancier : c'est tout simplement la *reprise de possession* par quelqu'un de son propre bien. Au chapitre 2 (tome I) nous avons donné comme exemple de titre sur des biens présents les récépissés d'entreposage et les parts (actions) du capital d'une compagnie. Les actions ne peuvent cependant pas être remboursées en parts des actifs immobiliers de la compagnie à cause des règles de propriété établies par les compagnies elles-mêmes pour leur entreprise coopérative. Il n'y a de plus aucune garantie que de tels actifs aient une valeur monétaire fixe. Nous allons donc nous restreindre aux *récépissés d'entreposage*, qui sont également plus pertinents vis-à-vis de la quantité de monnaie.

Lorsque quelqu'un dépose des biens dans un entrepôt, on lui donne un récépissé et il paie au propriétaire du dépôt une certaine somme pour les services d'entreposage. Il conserve encore la propriété du bien ; le propriétaire de l'entrepôt se charge uniquement de le garder pour lui. Lorsque le récépissé est présenté, le propriétaire est obligé de rendre le bien déposé. Un entrepôt spécialisé dans la monnaie est appelé « banque ».

Les titres sur des biens sont souvent traités sur le marché comme équivalents aux biens eux-mêmes. Si l'on ne soupçonne ni fraude ni vol, alors le certificat de propriété d'un bien dans un entrepôt est considérée comme équivalent au bien lui-même. Dans de nombreux cas les individus trouvent avantageux d'échanger des titres ou des certificats — les *substituts de biens* — plutôt que les biens eux-mêmes. Il est plus pratique de transférer un papier entre deux personnes et la dépense liée au déplacement des biens est éliminée. Quand Jones vend son blé à Smith, par conséquent, au lieu de déplacer le blé d'un endroit à un autre, ils peuvent se mettre d'accord pour se contenter de transférer le récépissé d'entreposage lui-même de Jones à Smith. Les biens restent dans le même entrepôt

jusqu'à ce que Smith en ait besoin ou jusqu'à ce que le récépissé soit transféré à quelqu'un d'autre. Bien entendu Smith peut préférer, pour une raison ou pour une autre, garder les biens dans son propre entrepôt, auquel cas les biens sont transférés de l'un à l'autre. Prenons le cas d'un entrepôt possédé par la Compagnie d'entreposage Confidente. Elle détient divers biens dans ses coffres en vue d'assurer leur protection. Supposons que cette compagnie se soit fait une réputation d'établissement digne d'une grande confiance et à l'abri des voleurs. Il en résulte que les gens tendent à laisser leurs biens dans l'entrepôt Confidente pour une très longue durée et, dans le cas de biens qu'ils n'utilisent pas fréquemment, ils tendent même à transférer les *certificats de biens* (les récépissés d'entreposage ou les certificats de propriété sur les biens) et à ne pas récupérer les biens eux-mêmes. Ainsi, les certificats de biens fonctionnent comme substituts des biens dans l'échange. Supposons que la Compagnie Confidente s'en aperçoive. Elle se rend compte qu'une bonne occasion de fraude se présente d'elle-même. Elle peut prendre les biens du déposant, les biens qu'elle détient pour les surveiller, et les prêter à des individus sur le marché. Elle peut toucher l'intérêt sur ces prêts et tant que seul un faible pourcentage des déposants présentent leur certificat pour récupérer leur bien à chaque instant, personne ne s'en aperçoit. Ou, autre possibilité, elle peut émettre des pseudo-récépissés d'entreposage pour des biens qui n'y sont pas et les prêter sur le marché. Il s'agit d'une pratique plus subtile. Les pseudo-récépissés s'échangeront sur le marché sur la même base que les véritables récépissés, car ils ne portent aucune indication indiquant s'ils sont légitimes ou non.

Il devrait être clair que cette pratique constitue une véritable fraude. La propriété de quelqu'un d'autre est prise par l'entrepôt et utilisée pour ses propres buts lucratifs. Elle n'est pas *empruntée*, car aucun intérêt n'est payé pour l'usage de la monnaie. Ou, si de faux récépissés d'entreposage sont imprimés, des *certificats de biens* sont émis puis vendus ou prêtés sans que ces biens existent réellement.

La *monnaie* est le bien le plus susceptible d'être l'objet de telles pratiques. En effet la monnaie, comme nous l'avons vu, n'est en général pas utilisée directement, mais uniquement par le biais de l'échange. Elle est de plus un bien grandement homogène et une once d'or est par conséquent interchangeable avec une autre. Comme il est pratique de transférer du papier au cours d'un échange plutôt que de transporter de l'or, les entrepôts de monnaie (les banques) qui ont gagné la confiance du public observeront que peu de gens demandent le remboursement de leurs certificats. Les banques sont particulièrement soumises à la tentation de se livrer à une fraude en émettant des pseudo-certificats de monnaie circulant côte à côte avec les certificats authentiques comme substituts de

monnaie acceptables. Le fait que la monnaie soit un bien homogène signifie que les gens ne se soucient pas de savoir si la monnaie qui leur est remboursée est la monnaie qu'ils avaient déposée initialement. Ceci rend les fraudes bancaires plus faciles à accomplir.

« Fraude » est un terme dur mais justifié pour décrire cette pratique, même si elle n'est pas reconnue comme telle par la loi ou par ceux qui s'y adonnent. Il est en réalité difficile de voir une différence économique ou morale entre l'émission de pseudo-récépissés et l'appropriation de la propriété de quelqu'un d'autre ou la franche escroquerie ou, plus directement, l'émission de fausse monnaie. La plupart des systèmes légaux actuels ne mettent pas cette pratique hors la loi ; elle est de fait considérée comme une procédure bancaire de base. Pourtant la loi libérale du marché libre devrait la prohiber. Le marché purement libre est, par définition, un marché où le vol et la fraude (vol implicite) sont illégaux et n'existent pas.

Se séparer de biens ou de monnaie dont on a la responsabilité ou émettre de faux récépissés d'entreposage est bien sûr une activité dangereuse, même si la loi l'autorise. Si un jour l'entrepôt n'arrive pas à remplir ses obligations contractuelles, sa fraude serait découverte et une « ruée » générale de panique en direction de l'entrepôt ou de la banque s'ensuivrait. L'établissement serait rapidement acculé à la faillite. Une telle banqueroute ne serait toutefois pas comparable à l'échec d'une entreprise commerciale ordinaire. Elle ressemblerait plutôt au cambrioleur capturé avant qu'il n'ait rendu les fonds « empruntés ».

Même s'il n'est pas écrit sur le récépissé que l'entrepôt garantit de conserver le bien dans ses coffres, un tel accord est *implicite* dans l'émission même du reçu. Car il est évident que si des pseudo-récépissés sont émis, il devient immédiatement impossible à la banque de les rembourser tous, et par conséquent la fraude est immédiatement commise. Si une banque détient 20 livres d'or dans ses coffres, possédés par les déposants, et émet des certificats remboursables à vue pour 30 livres, alors il y a 10 livres de billets émis de manière frauduleuse. On ne peut déterminer *quels* récépissés particuliers sont frauduleux qu'*après* qu'une ruée sur la banque a eu lieu et que les derniers demandeurs se retrouvent non payés.

Dans un marché purement libre où la fraude ne peut pas, par définition, se produire, tous les récépissés bancaires seront authentiques, c'est-à-dire qu'ils correspondront uniquement à l'or ou à l'argent effectivement présent dans les coffres. Dans ce cas tous les *substituts de monnaie* de la banque (les récépissés d'entreposage) seront également des *certificats monétaires*, c'est-à-dire que chaque récépissé certifiera de manière authentique l'existence effective de monnaie dans les coffres. La quantité

d'or conservée dans les coffres de la banque en vue des remboursements est appelée ses « réserves » ou sa « couverture » et la politique consistant à émettre uniquement des récépissés authentiques est par conséquent une politique de « couverture à 100 % » en liquidités des engagements devant être payés à vue (sur demande).³⁰ Le terme de « réserves » est toutefois trompeur, parce qu'il suppose que la *banque* possède l'or et décide de manière indépendante combien en conserver sous la main. En réalité, ce n'est pas la banque qui possède l'or, mais les déposants.³¹

Une abondante littérature s'est développée, traitant de la forme physique des récépissés de monnaie, et pourtant cette forme physique n'a aucune importance économique. Ils peuvent prendre la forme d'un *billet de papier*, d'une *pièce à valeur faciale* (qui est au fond un billet imprimé sur une pièce au lieu de l'être sur du papier) ou d'une ligne de crédit (*dépôt à vue*) dans la banque. Le dépôt à vue n'est pas détenu de manière tangible par le propriétaire mais peut être transféré à n'importe qui par l'intermédiaire d'un ordre écrit à la banque. Cet ordre est appelé *chèque*. Le déposant a le choix de la forme du récépissé, selon ce qu'il trouve le plus pratique. La forme qu'il retient ne fait aucune différence du point de vue économique.

³⁰ Les dépôts à terme sont, sur le plan légal, des titres futurs, car les banques ont un droit légal de repousser le paiement pendant 30 jours. En outre, ils ne constituent pas un moyen d'échange final. Ce dernier point n'est cependant pas déterminant car un titre garanti sur un substitut monétaire fait lui-même partie de la masse monétaire. Les encaisses monétaires « dormantes » sont conservées comme « dépôts à terme », tout comme le lingot d'or est une forme de monnaie plus « dormante » que les pièces. Le facteur décisif est peut-être que la limite de 30 jours doit en fait rester lettre morte, car si une caisse « d'épargne » devait l'imposer il s'ensuivrait une « ruée » conduisant à la banqueroute. En outre, des paiements effectifs sont parfois faits par des chèques tirés sur des comptes à terme. Les dépôts « à terme » fonctionnent désormais comme des dépôts à vue et devraient être traités comme faisant partie de la masse monétaire. Si les banques voulaient agir comme de véritables caisses *d'épargne*, empruntant et prêtant à *crédit*, elles pourraient émettre des reconnaissances de dette pour des durées limitées, remboursables à une certaine date future. Aucune confusion ou possibilité de « fausse monnaie » ne serait alors possible.

³¹ Des articles comme les connaissements, les reconnaissances de mise en gage du Mont de Piété et les warrants sont des récépissés d'entreposage enracinés dans les objets spécifiques déposés, au contraire des vagues « dépôts généraux » où un bien homogène peut être rendu. Voir W. Stanley Jevons, *Money and the Mechanism of Exchange* (16^e éd., Londres : Kegan Paul, Trench, Trübner & Co., 1907), pp. 201–211.

C. Les substituts de monnaie et l'offre de monnaie

Comme les substituts monétaires s'échangent à l'instar de la monnaie sur le marché, nous devons les considérer comme faisant partie de la masse monétaire. Il devient donc nécessaire de faire la distinction entre la monnaie (*au sens large*) — le moyen d'échange commun — et la monnaie *au sens propre*. La monnaie au sens propre est le moyen d'échange ultime, la monnaie étalon — ici la *marchandise monétaire* — alors que l'offre de monnaie (au sens large) comprend toutes les monnaies étalons plus les substituts de monnaie détenus dans les encaisses monétaires des individus. Dans les cas cités plus haut, l'or était la monnaie au sens propre, ou encore la monnaie étalon, tandis que les récépisés — les titres sur l'or remboursables à vue — étaient les substituts monétaires.

La relation entre ces éléments peut être illustrée comme suit : Imaginons une communauté de trois personnes, *A*, *B*, *C* et trois entrepôts de monnaie, *X*, *Y*, *Z*. Supposons que chaque personne ait 100 onces d'or en sa possession et qu'aucune once ne soit en dépôt dans un entrepôt. Pour la communauté, le bilan est alors :

Quantité totale de monnaie au sens propre	=	300 onces (appartenant à $A+B+C$)
Quantité totale de substituts de monnaie	=	0 onces
<hr/>		
Quantité de monnaie (au sens large)	=	300 onces

La quantité totale de monnaie est ici identique à la quantité totale de monnaie au sens propre.

Supposons maintenant que *A* et *B* déposent chacun leurs 100 onces d'or respectivement dans les entrepôts *X* et *Y*, alors que *C* conserve son or sous la main. La quantité totale de monnaie est toujours égale au total des encaisses monétaires individuelles. Elle se compose désormais comme suit :

<i>A</i>	—	100 onces en substituts monétaires <i>X</i>
<i>B</i>	—	100 onces en substituts monétaires <i>Y</i>
<i>C</i>	—	100 onces en monnaie au sens propre

Quantité totale de monnaie (au sens large) = Total des encaisses monétaires = 200 onces en substituts monétaires + 100 onces en monnaie au sens propre.

L'effet du dépôt de la monnaie au sens propre dans les entrepôts ou dans les banques est de changer la *composition* de la quantité totale de monnaie dans les encaisses ; la quantité totale reste toutefois inchangée à 300 onces. Les substituts de monnaie des diverses banques ont remplacé

la majorité de la monnaie étalon dans les encaisses individuelles. De même, si *A* et *B* allaient récupérer leurs dépôts, la quantité totale resterait inchangée tandis que la composition reviendrait au tableau d'origine.

Que deviennent les 200 onces d'or déposées dans les coffres des banques ? Elles ne font plus partie de la quantité de monnaie : elles sont conservées en *réserves*, en *couverture*, des substituts monétaires existants. Pendant le temps qu'elles sont en réserve elles ne font pas partie des encaisses monétaires individuelles : ces dernières ne contiennent pas l'or mais les certificats de propriété de l'or. Seule la monnaie au sens propre ne faisant pas partie des réserves bancaires figure dans les encaisses individuelles et fait donc partie de la quantité de monnaie de la communauté.

Ainsi, tant que tous les substituts monétaires sont de purs certificats de monnaie, un accroissement ou une diminution des substituts de monnaie existants ne peut pas avoir d'effet sur la quantité totale de monnaie. Seule la *composition* de cette masse monétaire en est affectée, et de tels changements de composition n'ont aucune importance économique.

Si, toutefois, les banques ont légalement le droit d'abandonner une couverture à 100 % et sont autorisées à émettre des pseudo-récépissés, les effets économiques sont très différents. Nous pouvons appeler *substituts monétaires non couverts*, les substituts de monnaie qui ne sont pas d'authentiques certificats de monnaie, car ils ne représentent pas véritablement de la monnaie. L'émission de substituts non couverts s'ajoute aux encaisses individuelles et donc à la quantité totale de monnaie. Les substituts monétaires non couverts ne sont pas compensés par de nouveaux dépôts de monnaie et constituent donc des ajouts nets à la quantité totale. *Toute augmentation ou diminution de la quantité de substituts monétaires non couverts augmente ou diminue du même montant la quantité totale de monnaie (au sens large).*

Ainsi la quantité totale de monnaie se compose des éléments suivants : *quantité de monnaie au sens propre en dehors des réserves + quantité de certificats de monnaie + quantité de substituts monétaires non couverts*. La quantité de certificats de monnaie n'a aucun effet sur le niveau de la quantité de monnaie ; une augmentation de ce facteur ne fait que diminuer le niveau du premier facteur. La quantité de monnaie au sens propre et les facteurs déterminant son niveau ont déjà été analysés. Elle dépend de la production annuelle par rapport à l'usure annuelle et, sur un marché libre, la quantité de monnaie au sens propre ne change par conséquent que lentement. En ce qui concerne les substituts non couverts, comme ils sont fondamentalement davantage un phénomène du marché entravé qu'un phénomène du marché libre, l'analyse des facteurs déterminant leur quantité sera faite plus loin, au chapitre 12 (tome V).

Analysons cependant entre-temps un peu plus la différence entre une banque à couverture intégrale et une banque à couverture partielle. Supposons que la Banque Etoile soit une banque à couverture intégrale (100 % de réserves) ; elle est créée avec un capital de 100 onces d'or investies par ses actionnaires en bâtiment et équipements. Suivant la présentation habituelle du bilan, les actifs figurant dans la colonne de gauche et les engagements et le capital dans la colonne de droite, la situation de la banque est alors la suivante :

Banque Etoile I

<i>Actifs</i>		<i>Engagements</i>	
Équipements :	100 onces d'or	Fonds propres :	100 onces d'or

La Banque Etoile est prête à commencer ses activités. Plusieurs personnes viennent maintenant déposer de l'or dans la banque, qui émet en contrepartie des récépissés d'entreposage donnant aux déposants (les véritables propriétaires de l'or) le droit de récupérer leur bien à tout instant sur simple demande. Supposons qu'après quelques mois 5 000 onces d'or aient été déposées et stockées dans les coffres de la banque. Le bilan est alors le suivant :

Banque Etoile II

<i>Actifs</i>		<i>Engagements</i>	
Or :	5.000 onces d'or	Récépissés d'entreposage :	5.000 onces d'or
Équipements :	100 onces d'or	Fonds propres :	100 onces d'or
	<u>5.100 onces d'or</u>		<u>5.100 onces d'or</u>

Les récépissés d'entreposage fonctionnent et s'échangent comme des substituts de monnaie *remplaçant*, sans s'y ajouter, l'or stocké dans la banque.

Tous les récépissés d'entreposage sont des certificats de monnaie, les 100 % de réserves ont été maintenues et aucun empiètement sur le marché libre ne s'est produit. Les récépissés peuvent prendre la forme de tickets imprimés (billets) ou de lignes de crédit (dépôts à vue) transférables par ordre écrit ou « chèque ». Les deux sont économiquement identiques.

Mais supposons maintenant que l'application de la loi soit laxiste et que la banque constate qu'elle peut gagner de l'argent facilement en pra-

tiquant la fraude, c'est-à-dire en prêtant une partie de l'or des déposants (ou plutôt en émettant puis en prêtant des pseudo-récépissés d'entreposage sur de l'or inexistant) aux gens qui souhaitent en emprunter.³² Disons que la Banque Etoile, ne voulant pas se contenter du simple taux de rentabilité qu'elle touche sur les tarifs de ses services d'entreposage, imprime pour 1000 onces de pseudo-récépissés et les prête sur le marché du crédit aux entreprises et aux consommateurs désirant emprunter de l'argent. Le bilan de la Banque Etoile est désormais le suivant :

Banque Etoile III

<i>Actifs</i>	<i>Engagements</i>
Or : 5.000 onces d'or	Récépissés d'entreposage : 6.000 onces d'or
Créances : 1.000 onces d'or	
Équipements : 100 onces d'or	Fonds propres : 100 onces d'or
<hr style="width: 100%; border: 0.5px solid black;"/> 6.100 onces d'or	<hr style="width: 100%; border: 0.5px solid black;"/> 6.100 onces d'or

Les récépissés d'entreposage fonctionnent encore comme des substituts de monnaie sur le marché. Et nous voyons que de la nouvelle monnaie a été créée par la banque à partir de rien, comme par magie. Ce processus de création monétaire a aussi été appelé la « monétisation de la dette », terme fort approprié car il décrit le seul cas où un *engagement* peut être transformé en monnaie — l'*actif* suprême. Il est évident que plus la banque crée de monnaie, plus elle fera de profits, car tout revenu gagné sur cette monnaie nouvellement créée est un bénéfice pur. La banque a pu modifier les conditions du système d'un marché libre, dans lesquelles la monnaie ne peut être obtenue que par l'achat, l'extraction minière ou le don. Dans chacune de ces voies un service productif — que ce soit le sien, celui d'un ancêtre ou d'un bienfaiteur — était nécessaire pour obtenir la monnaie. L'intervention inflationniste de la banque a créé une autre voie vers la monnaie : la création de nouvelle monnaie à partir de rien, par l'émission de récépissés sur de l'or inexistant.^{33,34}

³² Nous pourrions nous demander pourquoi les propriétaires de la banque ne s'emparent pas directement du butin en se prêtant la monnaie à eux-mêmes. La réponse est qu'ils l'ont fait autrefois abondamment, ainsi que le montre l'histoire des débuts de la banque en Amérique. Des réglementations légales ont forcé les banques à abandonner cette pratique.

³³ Cette analyse n'implique pas que les banquiers, en particulier de nos jours, se soient toujours lancés consciemment dans ces pratiques frauduleuses. Elles se sont en réalité tellement enracinées, et toujours avec la bénédiction de la loi et de doctrines économiques sophistiquées mais fallacieuses, qu'il se trouve sans

D. Remarque sur certaines critiques de la couverture intégrale

Une critique populaire des banques à couverture intégrale (100 % de réserves) dit que la banque ne pourrait pas percevoir le moindre revenu ni couvrir ses coûts de stockage, d'impression etc. Au contraire, une banque est parfaitement capable de fonctionner comme tout entrepôt de biens, c'est-à-dire en faisant payer ses services aux clients et en touchant le rendement d'intérêt courant sur ses activités.

Une autre critique populaire est que la politique de couverture à 100 % éliminerait tout crédit. Comment les industriels seraient-ils capables d'emprunter des fonds pour un investissement à court terme ? La réponse est que les hommes d'affaires peuvent toujours emprunter les *fonds épargnés* par un individu ou une institution. Les « banques » peuvent toujours prêter les fonds qu'elles ont elles-mêmes épargnés (leurs capitaux et les excédents accumulés) ou emprunter des fonds auprès des individus pour les prêter ensuite à des firmes commerciales, en touchant la différence d'intérêt.³⁵ L'emprunt de monnaie (par exemple en émettant une obligation) est une transaction à crédit ; un individu échange sa monnaie présente contre une obligation — un titre sur de la future monnaie. La banque qui emprunte lui paie un intérêt sur le prêt et échange à son tour la monnaie ainsi récoltée contre des promesses d'emprunteurs industriels de payer une somme dans le futur. Il s'agit d'une autre transaction à crédit, où la banque agit alors en tant que prêteur et où les entreprises constituent les emprunteurs. Le revenu de la banque est la différence d'intérêt entre les deux types de transactions : le paiement correspond aux services d'intermédiaire de la banque, qui canalise l'épargne du public vers l'investissement. Il n'y a en outre aucune raison particulière pour laquelle le marché du crédit à *court terme* devrait être plus approvisionné que les autres par la création monétaire.

Enfin, une critique importante d'une politique de couverture à 100 % imposée par le gouvernement est que cette mesure, bien que bénéfique en soi, instaurerait un précédent pour d'autres interventions gouverne-

aucun doute très peu de banquiers pour considérer cette procédure classique de leur métier comme frauduleuse.

³⁴ Pour une brillante analyse de la banque à couverture partielle, voir Amasa Walker, *The Science of Wealth* (3^e éd., Boston : Little, Brown & Co., 1867), pp. 138–68, 184–232.

³⁵ Des banques suisses ont émis avec succès et pendant longtemps des obligations à échéances diverses auprès du public et des banques de Belgique et de Hollande ont récemment suivi leur exemple. Sur un marché parfaitement libre, de telles pratiques se seraient certainement grandement développées. Cf. Benjamin H. Beckhart, « To Finance Term Loans » *The New York Times* (31 mai 1960).

mentales dans le système monétaire, y compris une modification de cette exigence même par décret du gouvernement. Ces critiques défendent la « banque libre », c'est-à-dire l'absence de toute interférence gouvernementale dans la banque, en dehors de faire respecter le paiement des engagements, les banques étant autorisées à pratiquer toutes les émissions fictives qu'elles veulent. Mais libre marché ne veut pas dire liberté de pratiquer la fraude ou d'autres formes de vol. Bien au contraire. La critique peut être écartée en imposant une exigence de couverture à 100 % non pas comme mesure administrative arbitraire du gouvernement mais comme faisant partie de la défense légale générale de la propriété face à la fraude. Comme l'a dit Jevons : « On avait coutume de considérer comme relevant du droit général que toute donation ou assignation de biens inexistantes était inopérante »³⁶ et il suffit seulement de redonner vie à cette loi générale et de l'appliquer pour mettre hors la loi les substituts fictifs de monnaie. La banque pourra alors être laissée parfaitement libre sans pouvoir pour autant se départir d'une couverture à 100 %.³⁷

7. Gains et pertes lors d'un changement au sein du complexe monétaire

Un changement au sein du complexe monétaire entraîne nécessairement des gains et des pertes parce que la monnaie n'est pas neutre et que les changements de prix ne se produisent pas simultanément. Supposons — et ceci sera rarement le cas en pratique — que la position d'équilibre finale résultant d'un changement du complexe monétaire soit la même que celle de l'équilibre précédent à tous les égards (y compris les prix relatifs, les valeurs individuelles etc.), sauf en ce qui concerne le changement du pouvoir d'achat de la monnaie. En réalité, ainsi que nous allons le voir, il y aura indubitablement de nombreux changements touchant ces facteurs dans la nouvelle situation d'équilibre. Mais même s'il n'y en avait pas, le *mouvement* des prix d'une position d'équilibre à la suivante ne se ferait pas en douceur et simultanément. Il ne se fera *pas* suivant le célèbre exemple de David Hume et de John Stuart Mill, où tout le monde se réveille et constate que sa quantité de monnaie a doublé

³⁶ Jevons, *Money and the Mechanism of Exchange*, pp. 211–212.

³⁷ Jevons déclare :

« Si les promesses d'argent étaient toujours de nature spécifique, autoriser la liberté absolue de l'émission de billets à ordre ne pourrait pas faire de mal. L'émetteur deviendrait simplement lui-même un gardien d'entrepôt et serait obligé de détenir chaque type spécifique de pièces sous la main afin de pouvoir rembourser le billet correspondant. » (*Ibid.*, p. 208)

pendant la nuit. Les changements de la demande de monnaie ou de la quantité de monnaie se feront étape par étape, exerçant initialement leur effet dans un seul domaine de l'économie puis dans le suivant. Comme le marché est un réseau complexe en interaction et comme certaines personnes réagissent plus rapidement que les autres, les mouvements de prix différeront quant à leur vitesse de réaction vis-à-vis de la nouvelle situation.

Comme nous l'avons signalé plus haut, on peut énoncer la loi suivante : Lorsqu'un changement du lien monétaire entraîne une hausse des prix, celui pour qui le prix de vente monte plus vite que les prix d'achat fait un bénéfice, et celui dont les prix d'achat augmentent d'abord y perd. Le plus grand gagnant pendant la période de transition est celui dont le prix de vente augmente en premier et dont les prix d'achat augmentent en dernier. A l'inverse quand les prix baissent l'individu dont les prix d'achat chutent avant son prix de vente fait un bénéfice alors que celui dont le prix de vente diminue avant ses prix d'achat y perd.

Il devrait être évident, en premier lieu, qu'il n'y a rien dans les hausses de prix qui entraîne des bénéfices ou dans les baisses de prix qui conduise à des pertes. Dans chaque situation certains gagnent et d'autres perdent en raison du changement, les gagnants étant ceux qui connaissent la différence positive la plus grande et la plus durable entre prix de vente et d'achat, les perdants étant ceux connaissant la différence négative la plus grande et la plus durable entre prix de vente et d'achat au cours de ces mouvements. Qui seront les gagnants et qui seront les perdants suite à un changement donné est une question empirique, qui dépend du lieu des changements touchant les composantes du complexe monétaire, des conditions institutionnelles, des anticipations, des vitesses de réaction etc.

Prenons le cas des bénéfices et des pertes consécutifs à une augmentation de la masse monétaire. Supposons que nous partions d'une position d'équilibre monétaire. La situation monétaire de chacun est en équilibre, quantité et demande de monnaie étant égales. Supposons maintenant que M. Jones découvre un nouveau filon d'or que personne ne connaissait auparavant. Il se produit un changement concernant les données de Jones. Il possède désormais une quantité d'or dans ses encaisses supérieure à sa demande. Jones fait en sorte de dépenser ses encaisses excédentaires. Cette nouvelle monnaie est dépensée par exemple en produits de Smith. Smith se retrouve alors avec des encaisses monétaires en excédent par rapport à sa demande de monnaie et il dépense cet excédent en produits de quelqu'un d'autre.

La quantité accrue de Jones augmente aussi le prix de vente et le revenu de Smith. Le prix de vente de Smith a augmenté avant ses prix

d'achat. Il dépense sa monnaie en produits de Robinson, faisant ainsi monter les prix de vente de ce dernier alors que la plupart des prix d'achat n'ont pas augmenté. A mesure que la monnaie passe de main en main, les prix d'achat montent de plus en plus. Le prix de vente de Robinson augmente, par exemple, mais l'un des produits qu'il achète — celui de Smith — a déjà augmenté. A mesure que le processus continue, de plus en plus de prix d'achat augmentent. Les individus qui se retrouvent tout en bas « de la liste » de ceux qui reçoivent la monnaie nouvelle constatent par conséquent que leurs prix d'achat ont monté avant que leurs prix de vente ne l'aient encore fait.

Bien sûr les changements portant sur la masse monétaire et les prix peuvent être insignifiants. Mais ce processus se produit, que le changement de la masse monétaire soit faible ou important. Évidemment, plus grande est l'augmentation de la masse monétaire, plus grand sera son impact sur les prix, *ceteris paribus*.

Nous avons vu plus haut qu'un accroissement de la masse monétaire entraîne une baisse du PAM et qu'une réduction de la masse monétaire entraîne une hausse du PAM. Il n'existe toutefois pas de hausse et de baisse simples et paisibles du PAM. Un changement de la masse monétaire n'est en effet pas automatiquement simultané. *La nouvelle monnaie entre dans le système en un point spécifique* et se diffuse ensuite de cette manière dans toute l'économie. Les individus qui reçoivent en premier la nouvelle monnaie sont les plus grands gagnants de l'expansion monétaire ; ceux qui la reçoivent en dernier sont les plus grands perdants, car tous leurs prix d'achat ont augmenté avant leurs prix de vente. Sur le plan monétaire, il est clair que les bénéficiaires monétaires d'environ la première moitié de ceux qui reçoivent la nouvelle monnaie sont exactement compensés par les pertes de la seconde moitié. Inversement, si la monnaie devait disparaître d'une façon ou d'une autre du système, par exemple en raison de l'usure ou en étant mal placée, le premier perdant réduit ses dépenses et souffre le plus, alors que les derniers à ressentir l'impact d'une masse monétaire réduite gagnent le plus. Car une contraction de la masse monétaire entraîne des pertes pour les premiers possesseurs, qui connaissent une baisse de leur prix de vente avant que leurs prix d'achat n'aient diminué, et des bénéfices pour les derniers, qui voient leurs prix d'achat chuter avant que leur revenu ne se réduise.³⁸

Cette analyse confirme notre affirmation selon laquelle il n'y a pas d'utilité sociale dans une augmentation de la quantité de monnaie, ni de désutilité sociale dans sa contraction. Cela vaut aussi pour la période de transition. Un accroissement de la quantité d'or n'est socialement utile

³⁸ Voir Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 131–145.

(c'est-à-dire bénéfique pour certains sans obligatoirement nuire à d'autres) que dans la mesure où il permet une augmentation de l'usage direct, non monétaire, de l'or.

Si, comme nous l'avons supposé, les prix relatifs et les évaluations restent les mêmes tout au long de la transition, le nouvel équilibre sera identique à l'ancien en dehors d'une modification globale des prix. Dans ce cas les bénéfices et les pertes ne seront que temporaires, disparaissant lors de l'instauration du nouvel équilibre. Cependant ceci ne se produira presque jamais. Car même si les évaluations des gens restent constantes, le transfert de revenu monétaire relatif durant la transition elle-même change la structure de la demande. Les gagnants durant la période de transition auront une structure de préférences et une demande différente de celle des perdants. Il en résulte que la structure de la demande elle-même se modifiera et le nouvel équilibre correspondra à un ensemble de prix relatifs différents. De même, le changement ne sera probablement pas neutre vis-à-vis des préférences temporelles. Les gagnants permanents auront assurément une structure de préférences temporelles différente de celle des perdants permanents, et il en résulte qu'il peut y avoir une modification permanente des préférences temporelles générales. Il est bien entendu impossible à l'économie de dire ce que sera cette modification et dans quel sens elle se fera.

Les changements monétaires possèdent en eux cette « force motrice », il faut le noter, même dans le cas imaginaire d'un doublement automatique pendant la nuit du niveau des encaisses monétaires de tout un chacun. En effet, le fait que la quantité de monnaie de chacun double ne signifie pas du tout que *tous les prix* doubleront automatiquement ! Chaque individu fait montre d'une courbe de demande de monnaie d'allure différente. Certains dépenseront proportionnellement plus de leur nouvel argent, et d'autres en conserveront proportionnellement davantage dans leurs encaisses monétaires. De nombreuses personnes tendront à dépenser leurs nouvelles encaisses en biens différents de ceux qu'ils achetaient avec leur ancienne monnaie. Suite à cela la structure de la demande changera et un PAM diminué ne doublera pas tous les prix ; certains augmenteront de plus du double et d'autres moins que le double.³⁹

³⁹ Voir Mises, *Human Action*, pp. 413–416 [*L'Action humaine*, pp. 437-440].

8. La détermination des prix : le côté des biens et le côté de la monnaie

Nous sommes désormais en mesure de rassembler tous les éléments déterminant les prix des biens. Du chapitre 4 au chapitre 9 nous avons analysé tous les déterminants des prix des biens particuliers. Dans le présent chapitre nous avons analysé la détermination du pouvoir d'achat de la monnaie. Nous pouvons maintenant voir comment ces deux ensembles de déterminants s'unissent.

Un prix particulier, comme nous l'avons vu, est déterminé par la demande totale du bien (d'échange et de rétention) et par le stock du bien, augmentant quand le premier augmente et diminuant quand le second augmente. Nous pouvons donc dire que la demande est un « facteur d'accroissement » du prix et que le stock est un « facteur de réduction ». La demande *d'échange* pour chaque bien — la quantité de monnaie qui sera dépensée en échange du bien — est égale au stock de monnaie (à la masse monétaire) dans la société moins les éléments suivants : les demandes d'échange pour tous les autres biens et la demande de rétention de monnaie. En résumé, le montant dépensé pour le bien X est égal à la masse monétaire moins le montant dépensé pour les autres biens et moins le montant conservé dans les encaisses.

Supposons que nous oublions les difficultés sous-jacentes et considérons le prix de « tous les biens », c'est-à-dire l'inverse du pouvoir d'achat de la monnaie. Le prix des biens-en-général sera dès lors déterminé par la demande monétaire pour l'ensemble de tous les biens (facteur d'accroissement) et par le stock de tous les biens (facteur de réduction). Or, lorsque tous les biens sont pris en compte, la demande d'échange des biens est égale à la masse monétaire moins la demande de rétention de monnaie. (Contrairement à un bien spécifique donné, il n'est pas nécessaire de soustraire les dépenses des gens pour *d'autres* biens). La demande totale de biens est donc égale à la masse monétaire moins la demande de rétention de monnaie, plus la demande de rétention de tous les biens.

Les déterminants ultimes du prix de tous les biens sont : la masse monétaire et la demande de rétention des biens (facteurs d'accroissement) ainsi que le stock de tous les biens et la demande de rétention de monnaie (facteurs de réduction). Regardons maintenant la face opposée : le PAM. Le PAM, comme nous l'avons vu, est déterminé par la demande de monnaie (facteur d'accroissement) et par la masse monétaire (facteur de réduction). La demande de monnaie via l'échange est égale au stock de tous les biens moins la demande de rétention pour l'ensemble de tous les biens. Par conséquent, les déterminants ultimes du

PAM sont : le stock de tous les biens et la demande de rétention de la monnaie (facteurs d'accroissement) ainsi que la masse monétaire et la demande de rétention des biens (facteurs de réduction). Nous voyons que ceci est exactement l'opposé des déterminants du prix de tous les biens qui, à son tour, est l'inverse du PAM.

L'analyse des prix du côté de la monnaie et du côté des biens est ainsi totalement en harmonie. Il n'est plus nécessaire d'effectuer une division arbitraire entre une analyse sur le mode du troc pour les prix relatifs des biens et une analyse de type holiste pour le PAM. Que nous traitions d'un bien ou de tous les biens, le ou les prix *augmenteront*, *ceteris paribus*, si la masse monétaire augmente ; *diminueront* si le stock du ou des biens augmente ; *diminueront* si la demande de rétention de monnaie augmente ; et *augmenteront* si la demande de rétention du ou des biens augmente. Pour chaque bien individuel le prix augmentera également si sa demande spécifique augmente ; mais à moins que cela ne soit le reflet d'une baisse de la demande sociale de rétention de monnaie, ce changement de la demande correspondra aussi à une baisse de la demande pour un autre bien et donc à une baisse du prix de ce dernier. Ainsi les changements concernant les demandes spécifiques ne modifieront pas la valeur du PAM.

Dans une économie en croissance la tendance séculaire des quatre facteurs déterminants sera vraisemblablement la suivante : la *masse monétaire* augmentera petit à petit à mesure que la production d'or s'ajoutera au total précédent ; le *stock des biens* augmentera à mesure que l'investissement en capital s'accumulera ; la *demande de rétention concernant les biens* disparaîtra parce que les spéculations à court terme disparaissent à long terme, et qu'elles constituent la principale raison d'une telle demande ; la *demande de rétention de monnaie* est un point inconnu, la compensation, par exemple, tendant à réduire cette demande pendant une période temporelle et le plus grand nombre de transactions tendant à l'accroître. Le résultat est que nous ne pouvons pas dire précisément comment le PAM évoluera dans une économie croissante, bien que le meilleur pronostic serait de dire qu'il augmentera* en raison de l'influence de l'augmentation du stock de biens. A coup sûr l'influence provenant du côté des *biens* va dans la direction d'une baisse des prix ; nous ne pouvons pas prédire celle provenant du côté de la monnaie.

Les déterminants ultimes du PAM ainsi que des prix spécifiques sont ainsi les *utilités* subjectives des individus (les déterminants de la demande) et les stocks objectifs existants des biens — confirmant ainsi la

* L'édition américaine écrit étrangement « baissera » [*declines*], NdT.

théorie austro-wickstedienne des prix pour tous les aspects du système économique.

Un avertissement final : Il est nécessaire de se souvenir que *la monnaie ne peut jamais être neutre*. Un ensemble de conditions tendant à augmenter le PAM ne peut jamais compenser exactement un autre ensemble de facteurs tendant à le faire baisser. Supposons ainsi qu'un accroissement du stock des biens tende à faire monter le PAM, alors qu'au même moment une expansion de la masse monétaire tende à le faire baisser. L'un des deux changements ne peut jamais compenser l'autre : car un changement fera baisser un certain groupe de prix plus que d'autres, alors que l'autre fera monter un groupe différent dans l'ensemble de tous les prix. Les degrés du changement dépendront dans les deux cas des biens et des individus concernés et de leurs évaluations concrètes. Ainsi, même si nous pouvons donner une estimation historique (et *non pas* scientifique et économique) et dire que le PAM est en gros resté le même, les relations entre les prix ont évolué au sein de la liste des prix et l'estimation ne peut par conséquent jamais être exacte.

9. L'échange interrégional

A. L'uniformité du pouvoir d'achat géographique de la monnaie

Le prix de toute marchandise tend à être le même dans toute zone qui l'utilise. Nous avons vu que cette règle n'est pas violée par le fait que le coton en Virginie, par exemple, a un prix inférieur au coton à New York. Lorsque le coton est un bien de consommation à New York, le coton en Géorgie est un *bien du capital* par rapport au premier. Le coton en Géorgie n'est pas la même marchandise que le coton à New York parce que les biens doivent d'abord être fabriqués en un endroit, puis transportés vers les lieux où ils sont consommés.

La monnaie n'est pas une exception à la règle selon laquelle le prix de toute marchandise tendra à être uniforme dans toute zone qui l'utilise. En fait le domaine qui s'ouvre à la marchandise monétaire est plus vaste. Les autres marchandises sont produites dans certains centres et doivent être transportées vers les endroits où elles sont consommées. Elles ne sont donc pas un même « bien » dans différents lieux géographiques ; dans les centres de production elles sont des *biens de capital*. La monnaie, il est vrai, doit d'abord être extraite puis envoyée vers les lieux où on l'utilise. Mais, une fois sortie du sol, la marchandise monétaire n'est utilisée que pour être échangée. Dans ce but elle traverse à partir de cet instant l'ensemble du marché mondial. Il n'y a par conséquent pas de lieu véritablement important où la monnaie serait un bien du capital et

qui serait séparé du lieu où elle est un bien de consommation. Alors que tous les autres biens sont d'abord produits puis transférés vers l'endroit où ils sont utilisés et consommés, la monnaie est utilisée de manière interchangeable dans la totalité du marché, s'en allant et revenant. La tendance à l'uniformité géographique du pouvoir d'achat de la monnaie est donc valable pour la marchandise physique, or ou argent, et il n'est pas nécessaire que cette marchandise soit analysée comme un bien différent dans un lieu ou dans un autre.

Le pouvoir d'achat de la monnaie sera par conséquent identique dans toute la zone. Si le PAM était plus bas à New York qu'à Détroit, la quantité de monnaie destinée à s'échanger contre des biens diminuera à New York et augmentera à Détroit. Les prix de biens étant plus élevés à New York qu'à Détroit, les gens dépenseront moins à New York et plus à Détroit qu'auparavant, ce transfert se reflétant dans le mouvement de la monnaie. Cette action tendra à faire monter le pouvoir d'achat de la monnaie à New York et à le faire baisser à Détroit, jusqu'à ce que son pouvoir d'achat soit identique dans les deux endroits. Le pouvoir d'achat de la monnaie tendra de cette façon à rester le même dans tous les endroits où la monnaie est utilisée, que des frontières nationales se trouvent intervenir ou non.

Certains affirment qu'au contraire il *existe* bien des différences permanentes de pouvoir d'achat d'un endroit à l'autre. Ils soulignent par exemple que le prix de la nourriture dans les restaurants est plus élevé à New York qu'à Péoria. Pour la plupart des gens, toutefois, la ville de New York possède des avantages indéniables sur Péoria. Elle offre une gamme bien plus étendue de biens et de services au consommateur, comprenant des théâtres, des concerts, des collèges, des bijoux et des vêtements de grande qualité ainsi que des établissements de courtage. Il y a une grande différence entre le bien « restaurant à New York » et le bien « restaurant à Péoria ». Le premier permet au client de rester à New York et de jouir de ses divers avantages. Les deux biens sont donc distincts et le fait que le prix d'un restaurant soit plus élevé à New York signifie que la majorité des individus du marché donne davantage de valeur au premier et le considère comme un bien de meilleure qualité.⁴⁰

Les coûts de transport introduisent toutefois une réserve dans cette analyse. Supposons que le PAM à Détroit soit légèrement plus élevé qu'à Rochester. Nous nous attendrions à ce que l'or parte de Rochester pour Détroit, pour y acheter relativement plus de biens, jusqu'à ce que les PAM soient égalisés. Si, toutefois, le PAM à Détroit est plus élevé

⁴⁰ Pour un point de vue sur le rôle de Mises dans la clarification de ce problème, voir Wu, *An Outline of International Price Theories*, pp. 127, 232–234.

d'un montant inférieur aux coûts de transport de l'or depuis Rochester, alors les PAM relatifs ont la possibilité de différer dans la limite des coûts de transport de l'or. Il serait alors trop coûteux d'envoyer de l'or à Détroit pour tirer avantage du PAM plus élevé. Les PAM entre différents endroits peuvent varier dans l'une ou l'autre direction à l'intérieur de cette marge constituée par les coûts de transport.⁴¹

De nombreux critiques prétendent que le PAM ne peut pas être *uniforme* dans le monde entier parce que certains biens ne sont pas transférables d'un endroit à l'autre. Times Square ou les Chutes du Niagara, par exemple, ne peuvent pas être transférés d'une région à une autre : ils sont spécifiques à leur emplacement. On prétend par conséquent que le processus d'égalisation ne peut se produire que pour les biens qui « participent au commerce interrégional » : il ne s'appliquerait pas au PAM général.

Aussi plausible qu'elle paraisse, cette objection est totalement fallacieuse. Premièrement, des biens disparates comme Times Square et les autres grandes avenues sont des *biens différents*, de sorte qu'il n'y a pas de raison de s'attendre à ce qu'ils aient le même prix. Deuxièmement, tant qu'un bien peut être échangé, le PAM peut être égalisé. La *composition* du PAM peut bien avoir changé mais cela ne réfute pas le fait de l'égalisation. Le processus d'égalisation peut être déduit du fait de l'action humaine, même si, comme nous allons le voir, le PAM ne peut pas être *mesuré* car sa composition ne demeure pas la même.

Finalement, comme tout bien *peut* être échangé, qu'y a-t-il pour empêcher, par exemple, la capitale Oshkosh (Wisconsin) d'acheter un édifice donnant sur Times Square. Les capitalistes d'Oshkosh n'ont pas besoin de rapatrier un bien à Oshkosh pour l'acheter et gagner de l'argent avec cet investissement. Par conséquent, tout bien « participe au commerce interrégional » et aucune distinction ne peut être faite entre des biens « domestiques » et « interrégionaux » (ou « internationaux »).

Supposons ainsi que le PAM soit plus élevé à Oshkosh qu'à New York. Les New Yorkais tendent à acheter davantage à Oshkosh et les Oshkoshiens achèteront moins à New York. Cela ne veut pas seulement dire que New York achètera plus de blé d'Oshkosh ou qu'Oshkosh achètera moins de vêtements de New York. Cela veut également dire que les New Yorkais investiront dans l'immobilier ou dans les théâtres d'Oshkosh, tandis que les Oshkoshiens vendront une partie de ce qu'ils possèdent à New York.

⁴¹ Cependant, comme nous le verrons plus loin, la pratique de la *compensation* entre les différents lieux peut grandement réduire ces limites.

B. La compensation dans le cadre de l'échange interrégional

La compensation est particulièrement appropriée pour les transactions interrégionales, car les coûts de transport de la monnaie d'un lieu à l'autre ont de bonnes chances d'être trop lourds. Des lettres de change sur chaque ville (c'est-à-dire des reconnaissances de dette possédées par chaque ville) peuvent être annulées de manière réciproque. Supposons qu'il y ait deux échangistes, *A* et *B*, à Détroit et deux à Rochester, *C* et *D*. *A* vend un réfrigérateur à *C* pour 200 grammes d'or et *D* vend à *B* un poste de télévision pour 200 grammes d'or. Les deux dettes peuvent être compensées, et il n'est pas nécessaire d'envoyer de la monnaie d'un endroit à l'autre. D'un autre côté la vente par *D* d'un poste de télévision peut se monter à 120 grammes. Supposons un instant que ce soient les seuls échangistes dans les deux villes. Dans ce cas 80 grammes devront être envoyés de Rochester à Détroit. Dans ce dernier cas les citoyens de Détroit ont décidé, au final, d'*augmenter* leurs encaisses monétaires alors que les habitants de Rochester ont choisi de réduire les leurs.

Les économistes ont souvent décrit le commerce interrégional en termes de « points de sortie de l'or » et de « points d'entrée de l'or ». L'usage de telles expressions suppose toutefois que même si que deux régions utilisent l'or comme monnaie il y aurait un sens à parler de « taux de change » entre la monnaie d'une région et celle de l'autre. Ce taux de change s'établirait entre les marges fixées par le coût du transport de la monnaie — les points « d'entrée » et « de sortie » de l'or. Cela n'est cependant *pas* valable pour un marché libre. Dans un tel marché toutes les pièces et tous les lingots sont définis par leur poids d'or et il n'y a absolument aucun sens à parler d'un « taux de change » de la monnaie en un endroit par rapport à la même monnaie en un autre endroit. Comment peut-il y avoir un « taux de change » d'une once d'or contre une once d'or ? Il n'y aura ni cours légal ni aucune autre loi pour établir une distinction entre la valeur des pièces dans une zone et celle dans une autre. Il peut donc y avoir de légères variations de PAM dans chaque endroit, dans les limites permises par les frais de transport de l'or, mais il ne pourra jamais y avoir d'écarts par rapport à la parité dans des « taux de change » interrégionaux. Il n'y a en effet aucun taux de change sur le marché libre, en dehors de celui entre deux, ou plus de deux, marchandises monétaires co-existantes.

10. Les balances des paiements

Au chapitre 3 (tome I) nous nous sommes lancés dans une analyse approfondie de la balance des paiements de l'individu. Nous avons vu

que le *revenu* d'un individu peut être appelé ses exportations et les sources physiques de ses revenus ses *biens exportés* ; tandis que ses dépenses peuvent être appelées *ses importations* et les biens qu'il achète ses *biens importés*.⁴² Nous avons également vu qu'il n'y a pas de sens à qualifier de « favorable » la balance commerciale d'un individu quand il choisit d'utiliser une partie de son revenu pour accroître ses encaisses monétaires ou de la qualifier de « défavorable » quand il décide de retirer de l'argent de ses encaisses, de sorte que ses dépenses soient supérieures à son revenu. *Toute* action et *tout* échange sont favorables du point de vue de la personne qui accomplit l'acte d'échange : elle ne s'y serait sinon pas livrée. Une autre conclusion est qu'il n'est pas nécessaire que quiconque se soucie de la balance commerciale d'autrui.

Le revenu et les dépenses d'un individu constituent sa « balance commerciale » alors que ses transactions à crédit, ajoutées à cette balance, représentent sa « balance des paiements ». Les transactions à crédit peuvent compliquer la balance mais elles n'altèrent pas ses fondements. Lorsqu'un créancier fait un prêt, il ajoute à sa colonne « monnaie déboursée » le montant du prêt — contre l'achat d'une promesse de remboursement dans le futur. Il a acheté la promesse de paiement du débiteur en échange du transfert d'une partie de ses encaisses monétaires à l'emprunteur. Ce dernier l'ajoute à sa colonne « rentrées monétaires » — contre la vente d'une promesse de rembourser dans le futur. Ces promesses de remboursement peuvent avoir pour échéance n'importe quelle date décidée par le créancier et le débiteur ; en général elles vont d'un jour à plusieurs années. A cette date le débiteur rembourse le prêt et transfère une part de ses encaisses monétaires au créancier. Ceci apparaîtra dans la colonne « monnaie déboursée » du débiteur — pour le remboursement de la dette — et dans la colonne « rentrées monétaires » du créancier — provenant du remboursement de la dette. Les paiements d'intérêt effectués par le débiteur au créancier se refléteront de même dans les balances des paiements respectives.

On a écrit davantage d'absurdités sur les balances des paiements que sur quasiment tous les autres aspects de l'économie. Ceci est venu de l'incapacité des économistes à fonder et à développer leur analyse sur la base des balances des paiements *individuelles*. Au lieu de cela, ils ont employé des concepts fumeux et holistes comme la balance « nationale » des paiements sans les baser sur les actions et les balances individuelles.

Les balances des paiements peuvent être consolidées pour plusieurs individus et n'importe quel regroupement peut être fait. Dans ces cas les

⁴² Dire que les « exportations financent les importations » revient tout simplement à dire que le revenu finance les dépenses.

balances des paiements *enregistrent uniquement les transactions monétaires entre les individus du groupe et les autres individus, mais n'enregistrent pas les échanges des individus au sein du groupe.*

Supposons par exemple que nous prenions la balance des paiements consolidée du Gîte des bois de Jonesville pendant une certaine période. Il y a trois membres dans ce Gîte *A*, *B* et *C*. Supposons que leurs balances des paiements soient celles données dans le tableau 16.

Tableau 16

	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	Consolidé
Revenu monétaire issu des autres membres	5 onces	2 onces	3 onces	10 onces
Revenu monétaire issu de « l'étranger »	20 onces	25 onces	30 onces	75 onces
<i>Revenu monétaire total</i>	<i>25 onces</i>	<i>27 onces</i>	<i>33 onces</i>	<i>85 onces</i>
Dépenses monétaires en biens des autres membres	2 onces	8 onces	0 onces	10 onces
Dépenses monétaires en biens « étrangers »	22 onces	23 onces	33 onces	78 onces
<i>Dépenses monétaires totales</i>	<i>24 onces</i>	<i>31 onces</i>	<i>33 onces</i>	<i>88 onces</i>
Variation des encaisses monétaires	+1 once	-4 onces	0 onces	-3 onces

Dans le bilan consolidé du Gîte, les paiements monétaires entre les membres doivent par nécessité s'annuler. Ainsi,

Balance des paiements consolidée, Gîte des bois

Revenu monétaire reçu des « étrangers » (exportations) :	75 onces d'or	Dépenses monétaires en biens achetés aux « étrangers » :	78 onces d'or
Réduction des encaisses monétaires pour transfert aux « étrangers » :	3 onces d'or		
	78 onces d'or		

La balance consolidée en dit moins sur les activités des membres du groupe que les balances individuelles, car les échanges *au sein* du groupe ne sont pas indiqués. Cette différence augmente à mesure que le nombre de personnes regroupées dans la balance consolidée s'accroît. La balance consolidée de l'ensemble des citoyens d'une grande nation comme les États-Unis offre moins d'information quant à leurs activités économiques que la balance consolidée des citoyens de Cuba. Finalement, si nous rassemblons tous les citoyens du monde se livrant à l'échange, leur balance consolidée sera exactement de zéro. Tous les échanges sont faits à l'intérieur du groupe et la balance consolidée ne véhicule absolument aucune information sur eux. Pris ensemble, les habitants du monde ont un revenu nul en provenance de « l'étranger » et des dépenses nulles en « biens étrangers ». ⁴³

Les sophismes concernant le commerce extérieur disparaissent lorsque l'on comprend que les balances des paiements sont uniquement construites sur des transactions *individuelles* consolidées et que les balances nationales ne sont qu'un point d'arrêt arbitraire entre les balances individuelles d'une part et les simples zéros d'une balance mondiale des paiements d'autre part. Il y a par exemple la vieille crainte d'une balance commerciale chroniquement « défavorable », telle que l'or quitterait la région en question jusqu'à ce qu'il n'en reste plus. Les fuites d'or ne sont toutefois pas des actes divins mystérieux. Elles sont *voulues* par des individus qui, au total, souhaitent pour une raison ou pour une autre réduire leurs encaisses d'or. L'état de la balance est tout simplement la manifestation visible d'une réduction volontaire des encaisses monétaires dans une certaine région ou au sein d'un certain groupe.

Les craintes concernant les balances *nationales* des paiements sont les vestiges fallacieux d'un accident voulant que les statistiques des échanges soient bien plus facilement disponibles quand ils se font à travers des frontières nationales qu'ailleurs. Il devrait être clair que les principes s'appliquant à la balance des paiements des États-Unis sont les mêmes pour une région du pays, pour un État, pour une ville, pour un pâté de maisons, pour une maison ou pour une personne. Évidemment, aucune personne ou aucun groupe ne peut souffrir en raison d'une balance « défavorable » : cette personne ou ce groupe ne peut souffrir qu'en raison d'un niveau de revenu ou d'actifs peu élevé. Les jérémiades apparemment plausibles réclamant que la monnaie soit « conservée » aux États-Unis, que les Américains ne soient pas submergés par les « produits d'un travail étranger bon marché » etc., apparaissent sous un nouveau jour

⁴³ Pour une analyse excellente et originale des balances des paiements dans le même esprit, voir Mises, *Human Action*, pp. 447-449 [*L'Action humaine*, pp. 473-475].

quand nous les appliquons, par exemple, à une famille de trois frères, disons les frères Jones. Imaginons que chaque frère exhorte les deux autres à « acheter Jones » afin que « la monnaie continue à circuler *au sein* de la famille Jones », à s'abstenir d'acheter des produits fabriqués par d'autres, qui gagnent moins que la famille Jones ! Or le fond de l'argument est précisément le même dans les deux cas.

Un autre argument populaire est qu'une nation ou un groupe débiteur ne peut pas rembourser sa dette parce que sa « balance commerciale est fondamentalement en déséquilibre, étant par nature défavorable ». Ceci est pris au sérieux dans les affaires internationales ; mais comment jugerions-nous un débiteur individuel qui utiliserait cette excuse pour ne pas rembourser son emprunt ? Le créancier aurait le droit de répliquer franchement au débiteur que ce qu'il est en train de dire, c'est qu'il aimerait mieux dépenser son revenu et ses actifs en biens et en services agréables qu'en vue de rembourser sa dette. Mise à part l'habituelle analyse holiste, nous verrions qu'il en va de même pour une dette internationale.

11. Les attributs monétaires de biens

A. La quasi monnaie

Nous avons vu au chapitre 3 (tome I) comment une ou plusieurs marchandises très facilement commercialisables sont choisies par le marché comme moyen d'échange, augmentant ainsi considérablement leur caractère marchand et conduisant à ce qu'elles soient de plus en plus utilisées par tout le monde, jusqu'à ce qu'elles puissent être qualifiées de monnaie. Nous avons implicitement supposé qu'il y avait un ou deux moyens d'échange parfaitement commercialisables — toujours vendables — et d'autres marchandises qui étaient simplement vendues contre de la monnaie. Nous avons omis de parler des *degrés* de commercialisation possible de ces biens. Certains biens sont plus facilement commercialisables que d'autres. Et certains le sont tellement qu'ils accèdent en pratique au statut de *quasi monnaies*.

Les quasi-monnaies ne font pas partie de la masse monétaire du pays. Le test révélateur est qu'elles ne sont pas utilisées pour régler les dettes et qu'elles ne sont pas évaluées à la parité vis-à-vis de ces moyens de paiement. Elles sont néanmoins détenues comme actifs par certains individus et sont considérées comme si rapidement échangeables qu'elles font l'objet d'une demande supplémentaire sur le marché. Leur existence fait baisser la demande de monnaie car leurs détenteurs peuvent économiser de la monnaie en les conservant comme actifs. Le prix de ces biens est plus élevé qu'il ne le serait sans leur statut de quasi monnaie.

Dans les pays orientaux les bijoux ont traditionnellement été détenus en tant que quasi-monnaies. Dans les pays avancés les quasi-monnaies sont habituellement des dettes à court terme ou des titres qui ont un vaste marché et qui sont facilement vendables au plus haut prix que le marché fixera. Les quasi-monnaies incluent les obligations très fiables, certaines actions et certaines marchandises en gros. Les obligations utilisées comme quasi-monnaie ont un *prix plus élevé que les autres et rapportent par conséquent un taux d'intérêt plus bas que les autres investissements*.⁴⁴

B. Les lettres de change

Dans les sections précédentes nous avons vu que les lettres de change ne sont pas des substituts monétaires mais des instruments de *crédit*. Les substituts de monnaie sont des titres sur de la monnaie *actuelle*, équivalents aux récépissés d'entreposage. Or, certains critiques affirment qu'en Europe, à la fin du dix-neuvième siècle, ces lettres circulaient *bel et bien* en tant que substituts de monnaie. Elles circulaient en tant que paiement final avant leur date d'échéance, leur valeur faciale étant escomptée par la période restant à courir. Elles n'étaient pourtant pas des substituts monétaires. Le détenteur d'une lettre était un créancier. Chacun de ceux qui acceptaient la lettre devait endosser son paiement et le crédit de celui qui l'endossait devait être étudié afin de juger de la valeur de la lettre. En résumé, comme l'a dit Mises :

Endosser la lettre n'est pas un acte de paiement final : cela ne libère le débiteur qu'en partie. Si la lettre n'est pas payée alors sa responsabilité est ravivée dans une plus grande mesure qu'auparavant.⁴⁵

Les lettres de change ne peuvent par conséquent pas être rangées parmi les substituts monétaires.

12. Les taux de change de monnaies co-existantes

Nous avons jusqu'ici analysé le marché par rapport à une monnaie unique et son pouvoir d'achat. Cette analyse vaut pour tout type de moyen d'échange existant sur le marché. Mais s'il y a *plus* d'un moyen d'échange sur le marché, qu'est-ce qui détermine les taux de change entre ces divers moyens ? Bien que sur un marché libre la tendance soit à ce qu'une monnaie unique s'installe petit à petit, cela ne se fait que très

⁴⁴ Cf. Mises, *Human Action*, pp. 459–461 [*L'Action humaine*, pp. 485–488].

⁴⁵ Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 285–286.

lentement. Si deux marchandises (ou plus) offrent de bonnes facilités et qu'elles sont toutes deux particulièrement commercialisables, elles peuvent coexister en tant que monnaies. Chacune sera utilisée par les gens comme moyen d'échange.

Pendant des siècles l'or et l'argent furent deux marchandises coexistant en tant que monnaies. Les deux avaient des avantages similaires quant à leur rareté, leur capacité à satisfaire des fins non monétaires, leur portabilité, leur durabilité etc. L'or, ayant relativement bien plus de valeur par unité de poids, était toutefois jugé plus utile pour les grosses transactions et l'argent plus adapté pour les petites transactions.

Il est impossible de dire si le marché aurait continué indéfiniment à utiliser l'or et l'argent ou si l'un aurait petit à petit éliminé l'autre en tant que moyen d'échange généralisé. En effet, à la fin du dix-neuvième siècle, la plupart des pays occidentaux se lancèrent dans un *coup d'État* contre l'argent, afin d'imposer un étalon non métallique par la force.⁴⁶ L'or et l'argent pouvaient coexister (et le firent) dans un même pays ou sur l'ensemble du marché mondial, ou l'un pouvait être utilisé dans un pays et le second dans un autre. Notre analyse du taux de change est la même dans les deux cas.

Qu'est-ce qui détermine le taux de change entre deux monnaies (ou davantage) ? Deux types différents de monnaie s'échangeront en fonction d'un rapport correspondant *au ratio entre le pouvoir d'achat de chacun exprimé en fonction de tous les autres biens économiques*. Supposons ainsi qu'il y ait deux monnaies en vigueur, l'or et l'argent, et que le pouvoir d'achat de l'or soit deux fois celui de l'argent, c'est-à-dire que le prix monétaire de chaque article exprimé en argent soit le double de celui exprimé en or. Une once d'or s'échange contre 50 livres de beurre et une once d'argent contre 25 livres de beurre. Une once d'or tendra alors à s'échanger contre deux onces d'argent ; le rapport d'échange entre l'or et l'argent tendra vers 1:2. Si le taux s'écarte à un moment de 1:2, les forces du marché tendront à rétablir la parité des pouvoirs d'achat et leur taux de change. Ce taux de change d'équilibre entre deux monnaies s'appelle la *parité de pouvoir d'achat*.

Supposons ainsi que le taux de change entre l'or et l'argent soit de 1:3, trois onces d'argent s'échangeant contre une once d'or. Supposons qu'au même moment le pouvoir d'achat d'une once d'or soit le *double*

⁴⁶ Pour une preuve récente que cet acte fut aux États-Unis un « crime délibéré contre l'argent » et non un simple accident, voir Paul M. O'Leary, « The Scene of the Crime of 1873 Revisited » *Journal of Political Economy* (août 1960), pp. 388–392. Un argument en faveur d'une telle action prétend que le gouvernement simplifia ainsi les comptes de l'économie. Le marché aurait pu toutefois facilement le faire lui-même en conservant tous les comptes en or.

de celui de l'argent. Les gens gagneront à vendre des marchandises contre de l'or, à échanger l'or contre de l'argent puis à échanger l'argent contre des marchandises, réalisant au passage un bénéfice net d'arbitrage. Les gens vendrons par exemple 50 livres de beurre contre une once d'or, échangeront l'or contre trois onces d'argent et échangeront ensuite l'argent contre 75 livres de beurre, gagnant 25 livres de beurre. Des bénéfices similaires consécutifs à un acte d'arbitrage apparaîtront pour tous les autres biens.

L'arbitrage rétablira le taux de change entre l'or et l'argent à sa parité de pouvoir d'achat. Le fait que les détenteurs d'or augmentent leur demande d'argent afin de profiter de l'acte d'arbitrage rendra l'argent plus cher en termes d'or et, inversement, l'or meilleur marché en termes d'argent. Le taux de change est dirigé vers le rapport 1:2. En outre, les détenteurs de marchandises demanderont de façon croissante de l'or pour tirer avantage de l'arbitrage et ceci fera monter le pouvoir d'achat de l'or. De plus, les possesseurs d'argent achèteront davantage de marchandises pour réaliser leur profit d'arbitrage et cette action fera baisser le pouvoir d'achat de l'argent. Le rapport des pouvoirs d'achat passera de 1:2 à 1:3. Le processus s'arrêtera lorsque les taux de change seront à nouveau à la parité de pouvoir d'achat, et alors les bénéfices d'arbitrage disparaîtront. Ils tendront à s'éliminer eux-mêmes et à faire naître l'équilibre.

Il faut remarquer que sur le long terme le mouvement des pouvoirs d'achat ne jouera probablement pas un rôle important dans le processus d'équilibrage. Les bénéfices d'arbitrage une fois saisis, les demandes reviendront probablement à ce qu'elles étaient auparavant et le rapport des pouvoirs d'achat sera restauré. Dans le cas précédent le taux d'équilibre a des chances de rester à 1:2.

Le taux de change entre deux monnaies quelconques tendra ainsi à être égal à la parité de pouvoir d'achat. Tout écart par rapport à cette parité tendra à s'éliminer et à restaurer le taux de parité. Ceci est vrai pour toutes les monnaies, y compris pour celles qui sont majoritairement utilisées dans des régions différentes. Que les échanges de monnaie se produisent entre des citoyens de la même région ou de régions différentes ne fait aucune différence sur le plan économique, en dehors des frais de transport. Bien entendu, si les deux monnaies sont utilisées dans deux régions totalement isolées, sans échange entre leurs habitants, alors il n'y aura pas de taux de change entre elles. Mais à chaque fois que des échanges *ont* lieu, le taux de change tendra toujours à s'établir à la parité de pouvoir d'achat.

Il est impossible à l'économie de dire si l'or ou l'argent auraient continué à circuler côte à côte en tant que monnaie si le marché de la monnaie était resté libre. Il y a eu dans l'histoire monétaire une curieuse

tendance à refuser de laisser les monnaies circuler à des taux de change fluctuant librement. Ce serait au marché de décider, en fonction des besoins, d'utiliser comme unité de compte l'une ou l'autre monnaie, ou les deux.⁴⁷

13. Le sophisme de l'équation des échanges

La base sur laquelle nous avons expliqué le pouvoir d'achat de la monnaie ainsi que les changements et les conséquences des phénomènes monétaires a été l'analyse de l'action individuelle. Le comportement des agrégats, comme la demande globale de monnaie et l'offre globale, a été construit à partir de leurs composantes individuelles. La théorie monétaire a de cette façon été intégrée à l'économie générale. Dans le milieu de la science économique américaine la théorie monétaire a cependant été présentée (en dehors du système keynésien, que nous analyserons ailleurs) dans des termes totalement différents — sous la forme de l'équation quasi-mathématique et holiste des échanges, reprise en particulier d'Irving Fisher. La prédominance de cette approche fallacieuse fait qu'il vaut la peine d'en faire une critique détaillée.

L'exposé classique de l'équation des échanges se trouve dans le livre d'Irving Fisher, *Purchasing Power of Money*.⁴⁸ Fisher déclare que le but principal de son ouvrage est d'étudier « les causes déterminant le pouvoir d'achat de la monnaie ». La monnaie est un moyen d'échange généralement accepté et le pouvoir d'achat est à juste défini comme les « quantités des autres biens qu'une quantité donnée de biens pourra

⁴⁷ Voir Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 179 et suivantes, et Jevons, *Money and the Mechanism of Exchange*, pp. 88–96. Pour une défense de ce type d'étalons parallèles, voir Isaiah W. Sylvester, *Bullion Certificates as Currency* (New York, 1882) ; et William Brough, *Open Mints and Free Banking* (New York : G.P. Putnam's Sons, 1894). Sylvester, qui défendait aussi la monnaie à 100% de réserves, était un fonctionnaire du Bureau de garantie des métaux précieux des États-Unis.

Pour un compte rendu du fonctionnement à succès des étalons parallèles, voir Luigi Einaudi, « The Theory of Imaginary Money from Charlemagne to the French Revolution » dans *Enterprise and Secular Change* édité par F.C. Lane et J.C. Riemersma (Homewood, Ill. : Richard D. Irwin, 1953), pp. 229–261 ; Robert Sabatino Lopez, « Back to Gold, 1252 » *Economic History Review* (avril 1956), p. 224 ; et Arthur N. Young, « Saudi Arabian Currency and Finance » *The Middle East Journal* (été 1953), pp. 361–380.

⁴⁸ Fisher, *Purchasing Power of Money*, et plus particulièrement pp. 13 et suivantes.

acheter ». ⁴⁹ Il explique que plus le prix des biens est bas, plus on pourra en acheter avec une quantité donnée de monnaie et donc plus le pouvoir d'achat de la monnaie sera grand. Et *vice versa*, si le prix des biens augmente. Tout cela est exact ; mais c'est alors que survient ce *non sequitur* flagrant : « Bref, le pouvoir d'achat de la monnaie est l'inverse du niveau des prix ; l'étude du pouvoir d'achat de la monnaie est donc identique à l'étude du niveau des prix. » ⁵⁰ A partir de là Fisher se met à étudier les causes du « niveau des prix » ; ainsi, avec un simple « bref », Fisher glisse du monde réel d'un vecteur de prix particuliers pour une liste innombrable de biens concrets vers la fiction trompeuse d'un « niveau des prix », sans dire un mot des graves difficultés auxquelles un concept de ce genre doit faire face. L'erreur liée au concept de « niveau des prix » sera traitée plus loin.

Le niveau des prix est prétendument déterminé par trois facteurs globaux : la quantité de monnaie en circulation, sa « vitesse » (sa vitesse de circulation) — i.e. le nombre moyen de fois qu'une unité de monnaie est échangée contre des biens au cours d'une période — et le volume total des biens achetés en échange de la monnaie. Ces facteurs sont reliés par la célèbre équation des échanges : $MV=PT$. Cette équation est construite par Fisher de la façon suivante : Considérons d'abord une transaction individuelle — Smith achète 10 livres de sucre à 7 cents la livre. ⁵¹ Un échange a été effectué, Smith ayant donné 70 cents à Jones et Jones ayant transféré 10 livres de sucre à Smith. Fisher en déduit que « 10 livres de sucre ont été considérées comme *égales* à 70 cents et ce fait peut s'exprimer ainsi : 70 cents = 10 livres fois 7 cents par livre. » ⁵² Cette hypothèse d'égalité faite de but en blanc n'est non seulement pas évidente, comme semble le croire Fisher, mais à la fois erronée et non pertinente. *Qui* a « considéré » les 10 livres de sucre comme égales aux 70 cents ? Certainement pas Smith, l'acheteur du sucre. Il en a acheté précisément parce qu'il considérait les deux quantités comme étant de valeurs *inégales* ; pour lui la valeur du sucre était plus grande que celle des 70 cents et c'est pourquoi il a fait l'échange. De l'autre côté, Jones, le vendeur de sucre, a effectué l'échange précisément parce que les valeurs des deux biens étaient *inégales dans l'autre sens*, c'est-à-dire qu'il trouvait que les 70 cents valaient plus pour lui que le sucre. Il n'y a donc jamais et nulle part égalité des valeurs du côté des deux participants. L'hypothèse qu'un échange présuppose une certaine forme d'égalité a constitué un mirage

⁴⁹ *Ibid.*, p. 13.

⁵⁰ *Ibid.*, p. 14.

⁵¹ Nous utilisons « dollars » et « cents » ici au lieu de poids d'or pour des raisons de simplicité et parce que Fisher lui-même utilise ces expressions.

⁵² Fisher, *Purchasing Power of Money*, p. 16.

de la théorie économique depuis Aristote et il est surprenant que Fisher, partisan de la théorie subjectiviste de la valeur à de nombreux égards, tombe dans ce vieux piège. Il n'y a certainement pas égalité de valeurs entre deux biens échangés ni, comme dans ce cas, entre la monnaie et le bien. Y a-t-il égalité d'un autre point de vue, et la doctrine de Fisher peut-elle être sauvée en trouvant une telle égalité ? A l'évidence non : il n'y a pas égalité de poids, ni de longueur ou d'une autre grandeur. Mais pour Fisher, l'équation représente une égalité de valeur entre « le membre monétaire » et « le membre des biens » ; Fisher affirme ainsi :

Le montant total de la monnaie déboursée est égal en valeur au montant total de la valeur des biens achetés. L'équation possède ainsi un membre monétaire et un membre correspondant aux biens. Le membre monétaire est le montant total de monnaie déboursée. [...]. Le membre des biens est constitué par le produit obtenu en multipliant les quantités de biens par leurs prix respectifs.⁵³

Nous avons cependant vu que même pour l'échange individuel, et en mettant de côté le problème holiste du « total des échanges », il n'y existe pas « d'égalité » de ce genre qui nous dise quoi que ce soit sur les faits de la vie économique. Il n'y a pas de « membre de la valeur de la monnaie » qui serait égal à un « membre de la valeur des biens ». Le signe égal est illégitime dans l'équation de Fisher.

Comment, dès lors, rendre compte de l'acceptation généralisée du signe égal et de l'équation ? La réponse est que, du point de vue mathématique, l'équation est bien entendu un truisme évident : 70 cents = 10 livres de sucre × 7 cents par livre de sucre. En d'autres termes, 70 cents = 70 cents. Mais ce truisme n'apporte pas la moindre connaissance économique.⁵⁴ Il est en fait possible de trouver un nombre infini de telles équations, sur lesquelles on pourrait écrire des articles et des livres ésotériques. Par exemple :

$$70 \text{ cents} = \begin{aligned} & 100 \text{ grains de sables} \times \text{le nombre d'élèves d'une classe} / 100 \text{ grains} \\ & \text{de sables} \\ & + 70 \text{ cents} - \text{le nombre d'élèves d'une classe.} \end{aligned}$$

⁵³ *Ibid.*, p. 17.

⁵⁴ Greidanus appelle à juste titre ce type d'équation « le prototype dans toute son absurdité des équations établies par les « équivaloristes » à la mode moderne de « l'économie du comptable, en non de l'économiste. » Greidanus, *Value of Money*, p. 196.

Nous pourrions alors dire que les « facteurs causaux » déterminant la quantité de monnaie sont : le nombre de grains de sable, le nombre d'élèves dans la classe et la quantité de monnaie. Bref, ce que nous avons, dans l'équation de Fisher, ce sont deux membres monétaires, tous deux identiques. En fait il s'agit d'une *identité* et non d'une équation. Dire qu'une telle équation n'est pas très éclairante est évident. Tout ce que cette équation nous dit de la vie économique, *c'est que le montant total de monnaie reçu dans une transaction est égal au montant total de monnaie cédé dans cette transaction*, truisme assurément peu intéressant.

Étudions les éléments de l'équation sur la base des déterminants du prix, car c'est là que réside notre centre d'intérêt. L'équation des échanges de Fisher peut être réarrangée dans le cas d'une transaction individuelle comme suit :

$$7 \text{ cents} / 1 \text{ livre de sucre} = 70 \text{ cents} / 10 \text{ livres de sucre.}$$

Fisher considère que cette équation fournit comme information importante que le prix est *déterminé* par la quantité totale de monnaie dépensée divisée par la quantité totale de biens vendus. En réalité, bien entendu, l'équation, en tant qu'équation, ne nous apprend rien quant aux déterminants du prix ; nous aurions ainsi pu écrire cet autre truisme :

$$7 \text{ cents} / 1 \text{ livre de sucre} = 70 \text{ cents} / 100 \text{ boisseaux de blé} \times 100 \text{ boisseaux de blé} / 10 \text{ livres de sucre.}$$

Cette équation est mathématiquement aussi vraie que l'autre et, suivant le propre raisonnement de Fisher, nous pourrions prétendre de manière cohérente que Fisher a « oublié le prix important du blé dans l'équation ». Nous pourrions facilement ajouter d'innombrables équations avec un nombre innombrable de facteurs complexes « déterminant » le prix.

La *seule* connaissance que nous puissions avoir des déterminants du prix est la connaissance déduite par la logique des axiomes de la praxéologie. Les mathématiques ne peuvent au mieux que traduire notre connaissance préalable sous une forme relativement *inintelligible* ; ou, souvent, cela induira le lecteur en erreur, comme dans le cas présent. Le prix dans la transaction sur le sucre peut être rendu égal à ce que l'on veut par des truismes mis sous forme d'équations ; mais il est déterminé par l'offre et la demande des participants, qui sont à leur tour gouvernées par l'utilité des deux biens sur les échelles de valeur des participants de la transaction. C'est *cette* approche qui est fructueuse en théorie économique, et non la stérile approche mathématique. Si nous considérons l'équation des échanges comme révélatrice des déterminants du prix, nous découvrons que Fisher doit sous-entendre que les déterminants sont les « 70 cents » et les « 10 livres de sucre ». Mais il devrait être clair que

des *choses* ne peuvent pas déterminer les prix. Les *choses*, que ce soient de la monnaie ou des bouts de sucre ou n'importe quoi d'autre, ne pourront jamais agir : elles ne peuvent pas faire naître des prix ou des courbes d'offre et de demande. Tout ceci ne peut être fait que par *l'action humaine* : seuls des agents individuels peuvent décider d'acheter ou de ne pas acheter ; seules leurs échelles de valeur déterminent les prix. C'est cette profonde erreur qui se trouve à la racine des sophismes de l'équation des échanges de Fisher : l'action humaine est absente du tableau et les *choses* sont supposées prendre le contrôle de la vie économique. Ainsi, soit l'équation des échanges est un truisme trivial — auquel cas elle ne vaut pas mieux qu'un million d'autres truismes du même genre et n'a pas sa place dans la science, qui repose sur la simplicité et la parcimonie des méthodes — soit elle est supposée véhiculer d'importantes vérités sur l'économie et la détermination des prix. Dans ce dernier cas, elle commet une erreur profonde en substituant des hypothèses trompeuses basées sur l'action des choses à une analyse logique et correcte des causes basée sur l'action humaine. L'équation de Fisher est au mieux superflue et triviale, au pire trompeuse, bien que Fisher lui-même ait cru qu'elle véhiculait d'importantes vérités causales.

L'équation des échanges de Fisher est ainsi pernicieuse, même pour une transaction individuelle. Comme cela empire lorsqu'il l'étend à « l'économie dans son ensemble » ! Pour Fisher, ceci aussi n'était qu'une étape très simple. « L'équation des échanges est tout simplement la somme des équations en jeu dans tous les échanges individuels »⁵⁵ au cours d'une période de temps. Supposons pour l'instant, pour les besoins du raisonnement, qu'il n'y ait rien d'incorrect dans les équations individuelles de Fisher et étudions son processus « d'addition » pour arriver à l'équation totale pour l'économie dans son ensemble. Mettons également de côté les difficultés statistiques liées à l'estimation des grandeurs d'une situation historique donnée. Étudions plusieurs transactions individuelles du type de celles avec lesquelles Fisher essaie de construire une équation totale des échanges :

- A échange 70 cents contre 10 livres de sucre
- B échange 10 dollars contre 1 chapeau
- C échange 60 cents contre 1 livre de beurre
- D échange 500 dollars contre 1 poste de télévision

⁵⁵ Fisher, *Purchasing Power of Money*, p. 16.

Quelle est « l'équation des échanges » pour cette communauté de quatre personnes ? Il n'y a évidemment aucun problème à faire la somme du montant total de monnaie dépensée : 511,30 dollars. Mais qu'en est-il de l'autre membre de l'équation ? Bien sûr, si nous voulons obtenir un truisme sans intérêt, nous pourrions tout simplement écrire 511,30 dollars dans cet autre membre, sans procéder à la moindre construction laborieuse. Mais si nous faisons uniquement cela, c'est l'ensemble de la procédure qui perd tout son sens. En outre, comme Fisher veut parvenir à la détermination des prix, ou au « niveau des prix », il ne peut pas se satisfaire de ce stade trivial. Pourtant, il continue bien au niveau des truismes :

$$\begin{aligned} \text{€ } 511,30 &= 7 \text{ cents / 1 livre de sucre} \times 10 \text{ livres de sucre} \\ &+ 10 \text{ dollars / 1 chapeau} \times 1 \text{ chapeau} \\ &+ 60 \text{ cents / 1 livre de beurre} \times 1 \text{ livre de beurre} \\ &+ 500 \text{ dollars / 1 poste de télévision} \times 1 \text{ poste de télévision} \end{aligned}$$

C'est ce que fait Fisher, et c'est toujours le même truisme trivial : « le montant total de monnaie dépensé est égal au montant total de monnaie dépensée ». Ce caractère trivial n'est pas changé parce que l'on parle de $p \times Q$, $p' \times Q'$ etc., avec chaque p correspondant à un prix et chaque Q se rapportant à la quantité d'un bien, de sorte que : $E = \text{Montant total de monnaie dépensé} = p \times Q + p' \times Q' + p'' \times Q'' + \dots$ etc. Écrire l'équation sous cette forme symbolique n'ajoute rien à son importance ou à son inutilité.

Fisher, en essayant de trouver les causes du niveau des prix, est allé plus loin. Nous avons déjà vu que même pour la transaction individuelle l'équation $p = (E/Q)$ (prix égal au montant total de monnaie dépensée divisé par la quantité de biens vendus) est uniquement un truisme trivial et est erronée lorsqu'on essaie de l'utiliser pour analyser les *déterminants* du prix. (C'est l'équation pour le prix du sucre sous une forme Fisherienne symbolique). Mais comme les choses empiraient avec la tentative de Fisher d'arriver à une telle équation pour l'ensemble de la communauté et de l'utiliser pour découvrir les *déterminants* d'un mytique « niveau des prix » ! Pour simplifier, ne retenons que les deux transactions de A et de B, pour le sucre et le chapeau. Le montant total de monnaie dépensé, E , est manifestement égal à 10,70 \$, et est bien sûr égal au montant total de monnaie reçu, soit $pQ + p'Q'$. Mais Fisher recherche une équation permettant d'expliquer le niveau des prix ; il fait à cet effet entrer en jeu le concept d'un « niveau moyen des prix », P , et une quantité totale de biens vendus, T , telle que E soit supposé être égal à PT . Mais la transition du truisme trivial $E = p \times Q + p' \times Q' + p'' \times Q'' + \dots$ à l'équation

$E = PT$ ne peut pas être faite aussi allègrement que le croit Fisher. En réalité, si nous cherchons à expliquer la vie économique, elle ne peut pas être faite du tout. Par exemple, pour les deux transactions (parmi les quatre), qu'est-ce que T ? Comment peut-on ajouter 10 livres de sucre à un chapeau ou à une livre de beurre pour parvenir à T ? A l'évidence, aucune addition de ce genre ne peut être faite, et le T holiste de Fisher, la quantité physique totale de tous les biens échangés, est un concept qui n'a pas de sens et il ne peut donc pas être utilisé dans une analyse scientifique. Si T est un concept qui n'a pas de sens, alors il doit en être de même pour P , car les deux sont censés varier de manière inversement proportionnelle si E reste constant. Et qu'en est-il effectivement de P ? Nous avons ici un vecteur complet de tous les prix, 7 cents la livre, 10 \$ le chapeau etc. Quel est le *niveau* des prix? Il est clair qu'il n'y a pas de niveau des prix ici; il n'y a que les prix individuels de biens spécifiques. Mais ici l'erreur a des chances de persister. Les prix ne peuvent-ils pas être d'une certaine façon « moyennés » afin de nous offrir une définition opérationnelle du niveau des prix? C'est là la solution de Fisher. Les prix des divers biens sont moyennés d'une certaine manière afin de parvenir à P , puis $P=(E/T)$, et seules demeurent les « difficultés » statistiques permettant d'obtenir T . Le concept de moyenne des prix est cependant un sophisme courant. Il est facile de démontrer que *les prix ne peuvent jamais être moyennés* pour des biens différents: nous allons utiliser une moyenne simple pour notre exemple mais la même conclusion s'applique à toute « moyenne pondérée », telle que celle recommandée par Fisher ou par quiconque d'autre.

Qu'est-ce qu'une moyenne? La réflexion nous montrera que pour pouvoir faire la moyenne de plusieurs choses, elles doivent d'abord être additionnées. Afin de les additionner, les choses doivent avoir une *unité commune*, et c'est cette unité qui doit être additionnée. Seules des unités homogènes peuvent être additionnées. Ainsi, si un objet fait 10 yards de long, un second 15 yards et un troisième 20 yards, nous pouvons obtenir une longueur moyenne en ajoutant le nombre de yards puis en divisant par trois, obtenant ainsi une longueur moyenne de 15 yards. Or, les prix monétaires sont exprimés en rapport d'unités: cents par livre de sucre, cents par chapeau, cents par livre de beurre etc. Supposons que nous prenions les deux premiers prix:

7 cents / 1 livre de sucre et 1000 cents / 1 chapeau.

Ces deux prix peuvent-ils être moyennés d'une façon ou d'une autre? Pouvons-nous ajouter 1000 et 7, obtenir 1007 cents, et diviser par quelque chose pour obtenir un niveau des prix? A l'évidence non. L'algèbre élémentaire démontre que la seule façon d'ajouter des rapports exprimés

en cents (et il n'y a certainement pas d'autre unité commune disponible) est la suivante :

(7 chapeaux et 1000 livres de sucre) cents / [(chapeaux) (livres de sucre)].

Il est clair que ni le numérateur ni le dénominateur n'ont de sens : les unités sont incommensurables.

Le concept plus sophistiqué de moyenne pondérée de Fisher, les prix étant pondérés par les quantités de chaque bien vendu, résout le problème des unités au numérateur mais pas au dénominateur :

$$P = (p \times Q + p' \times Q' + p'' \times Q'') / (Q + Q' + Q'')$$

Les pQ correspondent tous à de la monnaie, mais les Q sont toujours exprimés dans des unités différentes. Ainsi, tout concept de niveau moyen des prix implique l'addition ou la multiplication de quantités exprimées dans des unités totalement différentes, comme le beurre, les chapeaux, le sucre etc., et il est par conséquent illégitime et dénué de sens. Même les livres de sucre et les livres de beurre ne peuvent pas être ajoutées entre elles, parce qu'elles représentent deux biens différents et que leur évaluation est totalement différente. Et si quelqu'un est tenté d'utiliser le poids comme unité commune, quel est le poids d'un concert ou d'un service médical ou juridique ?⁵⁶

Il est évident que PT , dans l'équation totale des échanges, est un concept parfaitement fallacieux. Alors que l'équation $E = pQ$ pour une transaction individuelle est au moins un truisme trivial, bien que peu éclairant, l'équation $E = PT$ pour l'ensemble de la société est un *faux* truisme. Ni P ni T ne peuvent être définis de manière raisonnable, alors que ceci serait nécessaire pour que cette équation soit valable. Nous en restons avec $E = PQ + P'Q'$ etc., qui ne nous donne que le truisme inutile $E = E$.⁵⁷

Comme le concept de P est totalement fallacieux, il est évident que l'utilisation par Fisher de l'équation des échanges pour trouver les déterminants des prix est également fallacieuse. Il déclare que si E double et que T reste constant, alors P — le niveau des prix — doit aussi doubler. Sur le plan holistique, ce n'est même pas un truisme : c'est faux, car

⁵⁶ Pour une critique brillante des effets perturbateurs de la moyenne même lorsque des unités commensurables existent bel et bien, voir Louis M. Spadaro, « Averages and Aggregates in Economics » dans *On Freedom and Free Enterprise*, pp. 140–160.

⁵⁷ Voir Clark Warburton, « Elementary Algebra and the Equation of Exchange » *American Economic Review* (juin 1953), pp. 358–361. Voir aussi Mises, *Human Action*, p. 396 [*L'Action humaine*, p. 419] ; B.M. Anderson, Jr., *The Value of Money* (New York : Macmillan & Co., 1926), pp. 154–164 ; et Greidanus, *Value of Money*, pp. 59–62.

ni P ni T ne peuvent être définis de manière sensée. Tout ce que nous pouvons dire, c'est que lorsque E double, E double. Pour la transaction individuelle l'équation a au moins un sens : si quelqu'un dépense désormais 1,40 \$ pour 10 livres de sucre, il est évident que le prix a doublé, passant de 7 à 14 cents la livre. Mais c'est encore et toujours un truisme mathématique, ne nous apprenant rien sur les forces causales réelles à l'œuvre. Mais Fisher n'a jamais essayé d'utiliser cette équation individuelle pour expliquer les déterminants des prix individuels : il a reconnu que l'analyse logique de l'offre et de la demande est dans ce cas de loin supérieure. Il n'a utilisé que l'équation *holiste* qu'il pensait capable d'expliquer les déterminants du niveau des prix et seule adaptée à une telle explication. Or l'équation holiste est fautive et le niveau des prix demeure un pur mythe, un concept indéfinissable.

Considérons l'autre membre de l'équation, $E = MV$, la quantité moyenne de monnaie en circulation pendant une période multipliée par la vitesse moyenne. V est un concept absurde. Même Fisher, dans le cas des autres grandeurs, a reconnu la nécessité de construire le montant total à partir des échanges individuels. Il n'a pas eu beaucoup de succès dans la construction de T à partir des Q individuels, ni de P à partir des p individuels etc., mais au moins il a *essayé* de le faire. Mais dans le cas de V , *quelle est la vitesse d'une transaction individuelle ?* La vitesse n'est pas une variable définie de manière indépendante. Fisher, en fait, ne peut déduire V que comme étant égal partout et toujours à E/M . Si j'ai dépensé 10 \$ pendant une certaine heure pour acheter un chapeau et que j'avais une encaisse moyenne (M) de 200 \$ pendant cette heure, alors par définition mon V est égal à $1/20$. J'avais une quantité moyenne de monnaie dans mes encaisses de 200 \$, chaque dollar étant déboursé en moyenne pendant $1/20$ du temps, j'ai par conséquent dépensé 10 \$ pendant cette période. Mais il est absurde de donner de l'importance à une quantité et de lui faire une place dans une équation *à moins qu'elle ne puisse être définie indépendamment des autres termes de l'équation*. Fisher ajoute à l'absurdité en donnant à M et à V le statut de déterminants indépendants de E , ce qui lui permet d'arriver à la conclusion désirée selon laquelle si M double et que V et T restent constants, alors P — le niveau des prix — doublera également. Mais puisque V est défini comme étant égal à E/M , ce que nous avons en réalité est : $M \times (E/M) = PT$ ou plus simplement $E = PT$, notre équation initiale. Ainsi, la tentative de Fisher pour arriver à une équation quantitative avec le niveau des prix approximativement proportionnel à la quantité de monnaie se révèle être une autre voie sans issue.

Un groupe d'économistes de Cambridge — Pigou, Robertson etc. — a essayé de réhabiliter l'équation de Fisher en éliminant V et en lui subs-

tituant l'idée que la quantité totale de monnaie est égale à la demande totale de monnaie. Leur équation ne constitue toutefois pas une avancée particulière, car ils ont gardé les concepts holistes et fallacieux de P et de T , et leur k n'est autre que l'inverse de V et souffre des défauts de ce dernier.

En fait, comme V n'est pas une variable définie de manière indépendante, M doit être éliminé de l'équation ainsi que V , et l'équation de Fisher (et de Cambridge) ne peut pas être utilisée pour démontrer la « théorie quantitative de la monnaie ». Et puisque M et V doivent disparaître, il y a un nombre infini d'autres « équations des échanges » que nous pourrions défendre, avec tout aussi peu de légitimité, comme « déterminants du niveau des prix. » Par exemple, le stock global de sucre dans l'économie peut être noté S , et le ratio de E sur le stock total de sucre peut être qualifié de « taux moyen de rotation du sucre » et être noté U . Cette nouvelle « équation des échanges » serait : $SU = PT$ et le stock de sucre deviendrait soudain un déterminant majeur du niveau des prix. Ou nous pourrions substituer A = nombre de vendeurs dans le pays et X = dépenses totales par vendeur, ou encore « taux de rotation des vendeurs », pour parvenir à un nouvel ensemble de « déterminants » dans une nouvelle équation. Et ainsi de suite.

Cet exemple devrait suffire à montrer le caractère erroné des équations dans la théorie économique. L'équation de Fisher a été populaire pendant de nombreuses années parce qu'on a pensé qu'elle véhiculait une connaissance économique utile. Elle *semble* démontrer la plausibilité (pour d'autres raisons) de la théorie quantitative de la monnaie. En réalité, elle n'a été qu'une source d'erreurs.

Il existe d'autres critiques valables qui pourraient être faites à l'encontre de Fisher : son usage des indices, qui au mieux ne peuvent que mesurer le changement d'une variable mais ne pourront jamais fournir sa valeur réelle ; son usage d'un indice pour T défini à partir de P et pour P défini à partir de T , son refus de considérer la monnaie comme une marchandise ; son usage des équations mathématiques dans un domaine où il ne peut pas y avoir de constantes et donc pas de prédictions quantitatives. En particulier, même si l'équation des échanges était valable sur tous les autres points, elle ne pourrait au mieux que décrire de manière statique la situation durant une période moyenne. Elle ne pourrait jamais décrire la voie permettant de passer d'une situation statique à une autre. Même Fisher l'a admis en concédant qu'un changement de M affecterait toujours V , de sorte que l'influence de M sur P ne pourrait pas être isolée. Il a prétendu qu'après cette période de « transition » V redeviendrait constant et que l'effet sur P serait proportionnel. Mais il n'y a aucun raisonnement permettant de soutenir cette affirmation. De toute

façon, il en a été assez montré pour justifier l'exclusion de l'équation des échanges de la littérature économique.

14. Le sophisme de la mesure et de la stabilisation du PAM

A. La mesure

Dans les temps anciens, avant le développement de la science économique, les gens pensaient naïvement que la valeur de la monnaie restait toujours constante. La « valeur » était supposée être une quantité objective inhérente aux choses et à leurs rapports entre elles, et la monnaie était la mesure, l'étalon figé, de la valeur des biens et de ses changements. La valeur de l'unité monétaire, son pouvoir d'achat par rapport aux autres biens, était supposée être fixe.⁵⁸ L'analogie avec un étalon de mesure fixe, devenu alors familier aux sciences de la nature (étalons de poids, de longueur etc.), était appliquée sans réfléchir à l'action humaine.

Les économistes découvrirent et démontrèrent par la suite que la valeur de la monnaie ne restait pas stable, que le PAM ne demeurerait pas constant. Le PAM peut varier, et il varie, en réponse aux changements de l'offre ou de la demande de monnaie. Ces dernières peuvent à leur tour être ramenées au stock existant des biens et à la demande totale de monnaie. Les prix monétaires individuels, comme nous l'avons vu au chapitre 8 (tome II), sont déterminés par la quantité et la demande de monnaie ainsi que par le stock et la demande de chaque bien. Il est clair, dès lors, que le complexe monétaire ainsi que la demande et le stock de chaque bien individuel interviennent dans l'établissement de chaque prix particulier. Ainsi, lorsque Smith décide d'acheter ou non un chapeau contre deux onces d'or, il compare l'utilité du chapeau à l'utilité des deux onces. Le stock du bien, la quantité de monnaie et les demandes concernant la monnaie et le bien (toutes deux basées au bout du compte sur les utilités des individus) interviennent dès lors dans chaque prix. Le complexe monétaire est *inclus* dans les demandes et les offres particulières et ne peut pas en pratique être séparé d'elles. Ainsi, s'il se produit un changement de l'offre ou de la demande de monnaie, le changement ne sera *pas* neutre, mais affectera les différentes demandes spécifiques de biens et les différents prix dans des proportions variables. Il n'existe pas de méthode pour mesurer de façon séparée les changements du PAM et ceux des prix spécifiques des biens.

⁵⁸ La pratique comptable habituelle est basée sur une valeur fixe de l'unité monétaire.

Le fait que l'usage de la monnaie en tant que moyen d'échange nous permette de calculer les rapports d'échange relatifs entre les différents biens échangés contre de la monnaie a conduit certains économistes à croire, par erreur, qu'une mesure séparée des changements du PAM était possible. Ainsi, nous pourrions dire qu'un chapeau « vaut » ou peut s'échanger contre 100 livres de sucre, ou qu'un poste de télévision peut s'échanger contre 50 chapeaux. Il est alors tentant d'oublier que ces rapports d'échange sont purement hypothétiques et ne peuvent avoir lieu en pratique qu'au travers d'échanges monétaires, et de les considérer comme constituant eux-mêmes une sorte de monde de troc. Dans ce monde mythique, les rapports d'échange entre les divers biens sont d'une certaine manière déterminés à l'écart des transactions monétaires, et il est alors plus plausible de dire qu'une certaine méthode pourrait être trouvée pour isoler la valeur de la monnaie de ces valeurs relatives, et pour faire de celle-là un étalon constant. En réalité, ce monde de troc est un pur rêve ; ces rapports relatifs ne sont que les expressions historiques de transactions passées qui ne peuvent avoir eu lieu que grâce à et avec la monnaie. Supposons maintenant que le vecteur des prix du PAM au jour 1 soit le suivant :

- 10 cents la livre de sucre ;
- 10 dollars le chapeau ;
- 500 dollars le poste de télévision ;
- 5 dollars par heure d'un service juridique de M. Jones, avocat.

Supposons ensuite que le vecteur des prix des mêmes biens au jour 2 soit le suivant :

- 15 cents la livre de sucre ;
- 20 dollars le chapeau ;
- 300 dollars le poste de télévision ;
- 8 dollars par heure d'un service juridique de M. Jones, avocat.

Que peut maintenant dire l'analyse économique sur ce qui s'est passé pour le PAM entre ces deux périodes ? Tout ce que nous avons le droit de dire est que désormais un dollar peut acheter 1/20ème au lieu de 1/10ème de chapeau, 1/300ème au lieu de 1/500ème de poste de télévision etc. Nous pouvons ainsi décrire (si nous connaissons les chiffres) ce qui s'est passé pour chaque prix individuel dans le vecteur du marché. Mais quelle part de la hausse de prix du chapeau est-elle due à une hausse de la demande de chapeaux et quelle part revient-elle à une baisse de la demande de monnaie ? Il n'y a aucune façon de répondre à une telle question. *Nous ne savons même pas de manière certaine si le PAM a augmenté ou baissé.* La seule chose que nous sachions est que le pou-

voir d'achat de la monnaie a baissé si on l'exprime en fonction du sucre, des chapeaux ou des services juridiques, et qu'il a monté si on l'exprime en postes de télévision. Même si tous les prix du vecteur avaient augmenté, nous ne saurions pas de *combien* le PAM aurait baissé, et nous ne saurions pas quelle part du changement serait due à une hausse de la demande de monnaie et quelle part à un changement des stocks. Si la masse monétaire avait changé dans l'intervalle, nous ne saurions pas quelle proportion du changement serait due à l'augmentation de la quantité de monnaie et combien reviendrait aux autres déterminants.

Des changements se produisent tout le temps pour chacun de ces déterminants. Dans le monde réel de l'action humaine, il n'y a pas un seul déterminant qui puisse être utilisé comme référence figée : toute la situation change en réponse à des changements touchant les stocks de ressources et de produits et aux changements portant sur les évaluations des individus participant au marché. En fait, il faut retenir une leçon avant tout lorsque l'on analyse les affirmations des diverses écoles d'économistes-mathématiciens : *il n'y a pas de constantes quantitatives dans l'action humaine*.⁵⁹ Corollaire nécessaire : toutes les lois de l'économie et de la praxéologie sont qualitatives et non quantitatives.

La méthode des *indices* pour mesurer les changements du PAM essaie d'établir une certaine sorte de totalité des biens dont les rapports d'échange restent constants entre eux, de sorte qu'une espèce de moyenne générale puisse permettre une mesure séparée des changements du PAM lui-même. Nous avons cependant vu qu'une telle séparation ou qu'une telle mesure sont impossibles.

La seule tentative d'utilisation des indices qui ait un sens est la construction d'une pondération quantitative fixée pour une période de base. Chaque prix est pondéré par la quantité du bien vendu pendant la période de base, ces quantités pondérées représentant un « panier de biens » acheté sur le marché typique de cette période. Les difficultés liées à ce concept de panier de biens du marché sont toutefois insurmontables. En dehors de toutes les considérations faites plus haut, il n'existe tout d'abord *pas d'acheteur moyen ou de ménage moyen*. Il n'y a que des acheteurs individuels et chaque acheteur achète une proportion et un type différents de biens. Si une personne achète un poste de télévision et qu'une autre va au cinéma, chaque activité résulte d'échelles de valeur différentes et chacune a des effets différents sur les diverses marchand-

⁵⁹ Le professeur Mises a souligné que l'affirmation des économistes-mathématiciens selon laquelle leur tâche est rendue délicate par l'existence de « nombreuses variables » dans l'action humaine sous-estime grandement le problème : le point notable est en effet que *tous* les déterminants sont variables et qu'au contraire des sciences de la nature il n'y a pas de constantes.

ses. Il n'y a pas « d'individu moyen » qui va pour partie au cinéma et qui achète un bout de téléviseur. Il n'y a par conséquent pas de « ménagère moyenne » achetant une répartition donnée de la totalité des biens. Les biens ne sont pas achetés dans leur totalité contre de la monnaie, mais seulement par des individus au cours de transactions individuelles, et il ne peut par conséquent pas y avoir de méthode scientifique pour les combiner.

Deuxièmement, même si le concept de panier du marché avait un sens, les utilités des biens du panier, ainsi que la composition du panier elle-même, seraient sans cesse changeantes et ceci écarterait toute possibilité de constante permettant de mesurer les changements de prix. La ménagère typique imaginaire devrait également faire montre d'évaluations constantes, ce qui est impossible dans le monde réel du changement.

Toutes sortes d'indices ont été pondus dans une vaine tentative de surmonter ces difficultés : il a été retenu des pondérations quantitatives variables selon l'année couverte ; des moyennes arithmétique, géométrique et harmonique ont été faites avec des pondérations variables ou fixes ; des formules « idéales » ont été étudiées — tout cela sans se rendre compte de la futilité de ces efforts. Aucun indice de ce genre, aucune tentative visant à séparer et à mesurer les prix et les quantités ne peuvent être corrects.⁶⁰

B. La stabilisation

Le fait de savoir que le pouvoir d'achat de la monnaie peut varier a conduit certains économistes à essayer d'améliorer le marché libre en créant, d'une certaine façon, une unité monétaire dont le pouvoir d'achat resterait stable et constant. Tous ces plans de stabilisation impliquent bien sûr d'une manière ou d'une autre une attaque contre l'étalon-or et les autres étalons-marchandises, car la valeur de l'or fluctue suite aux changements continuels de l'offre et de la demande d'or. Les stabilisateurs veulent que le gouvernement maintienne constant un indice des prix arbitraire en injectant de la monnaie dans l'économie quand l'indice baisse et en soutirant de la monnaie quand il monte. Le principal partisan de la « monnaie stable », Irving Fisher, a révélé la raison de cet engouement pour la stabilisation dans le passage autobiographique suivant : « Je devins de plus en plus conscient de la nécessité impérative d'un étalon de valeur stable. J'étais arrivé dans l'économie en quittant la physique

⁶⁰ Voir la brillante critique des indices dans Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 187–194. Voir aussi R.S. Padan, « Review of C.M. Walsh's *Measurement of General Exchange Value* » *Journal of Political Economy* (septembre 1901), p. 609.

mathématique, où les unités de mesure fixes fournissent le point de départ essentiel. »⁶¹ Fisher n'avait apparemment pas compris qu'il pouvait y avoir des différences fondamentales de nature entre les sciences physiques et celles de l'action humaine intentionnelle.

Il est en fait difficile de comprendre quels seraient les avantages supposés d'une valeur stable de la monnaie. L'un des avantages les plus souvent cités, par exemple, est que les débiteurs ne seraient plus frappés par des hausses imprévues de la valeur de la monnaie, tandis que les créanciers ne seraient plus touchés par des baisses imprévues de sa valeur. Mais si les créanciers et les débiteurs veulent une protection contre les changements futurs, ils disposent d'une solution facile sur le marché libre. Quand ils signent leurs contrats, ils peuvent se mettre d'accord pour que le remboursement se fasse avec une somme monétaire corrigée d'après un certain indice communément choisi pour tenir compte des changements de la valeur de la monnaie. Un tel *étalon indiciel* volontaire pour les contrats commerciaux a été préconisé depuis longtemps par les partisans de la stabilisation, qui ont été très surpris de constater qu'une action qui leur paraissait si bénéfique n'ait presque jamais été adoptée dans la pratique des affaires. Malgré la multitude des indices et autres schémas proposés aux industriels par les économistes, les créanciers et les débiteurs ont d'une certaine manière échoué à en tirer avantage. Pourtant, alors que les plans de stabilisation n'ont pas fait de progrès auprès des groupes à qui ils sont censés bénéficier le plus, les stabilisationnistes n'ont pas été le moins du monde atteints dans leur zèle visant à obliger toute la société à accepter leurs plans au moyen de la coercition étatique.

Il semble y avoir deux raisons principales pour lesquelles le milieu des affaires n'a pas adopté un étalon indiciel : (a) Comme nous l'avons vu, il n'existe pas de manière scientifique, objective, de mesurer les changements de valeur de la monnaie. Sur le plan scientifique, tout indice est aussi arbitraire et mauvais qu'un autre. Les créanciers et les débiteurs individuels n'ont donc pas été capables de se mettre d'accord sur un indice qu'ils puissent accepter comme une mesure du changement du pouvoir d'achat. Chacun, suivant ses propres intérêts, insisterait pour y inclure des marchandises différentes avec des pondérations différentes. Un débiteur cultivateur de blé voudrait ainsi donner un poids important au blé dans son indice du pouvoir d'achat de la monnaie ; un créancier qui fréquente régulièrement les boîtes de nuit souhaiterait se protéger contre une hausse du tarif de ces établissements etc. (b) Une deuxième raison est que les hommes d'affaires préfèrent apparemment tenter leur

⁶¹ Irving Fisher, *Stabilised Money* (Londres : George Allen & Unwin, 1935), p. 375.

chance dans un monde spéculatif que de se mettre d'accord sur un mécanisme de protection arbitraire. Ceux qui spéculent à la Bourse ou sur les marchandises essaient continuellement de prévoir les prix futurs et, de fait, tous les entrepreneurs s'affairent à anticiper les conditions incertaines du marché. Apparemment, les industriels désirent être des entrepreneurs en anticipant les changements futurs du pouvoir d'achat ainsi que tout autre changement.

Le refus du monde des affaires d'adopter de manière volontaire un quelconque type d'étalon indiciel semble démontrer le manque total d'intérêt des plans de stabilisation obligatoire. En mettant cet argument de côté, examinons quand-même l'affirmation des stabilisateurs selon laquelle ils pourraient introduire la certitude dans le pouvoir d'achat de la monnaie tout en préservant dans le même temps la liberté et l'incertitude des prix des *biens particuliers*. Ceci est quelquefois exprimé par la phrase : « Les prix individuels devraient être laissés libres de bouger ; le niveau des prix devrait être figé et constant. » Cette affirmation repose sur le mythe qu'il existerait un pouvoir d'achat général de la monnaie ou un niveau des prix séparés des prix spécifiques pratiqués dans les transactions particulières. Comme nous l'avons vu, ceci est totalement erroné. Il n'y a pas de « niveau des prix », et la valeur d'échange de la monnaie ne se manifeste pas ailleurs que dans des achats spécifiques de biens, c'est-à-dire dans des prix spécifiques. Il n'est pas possible de séparer les deux concepts : tout vecteur des prix instaure au même moment un rapport d'échange, ou encore valeur d'échange objective, entre un bien et un autre ainsi qu'entre la monnaie et un bien, sans qu'il y ait une façon quelconque de séparer quantitativement ces éléments.

Il est ainsi clair que la valeur d'échange de la monnaie ne peut pas être séparée quantitativement de la valeur d'échange des biens. Comme la valeur d'échange générale de la monnaie, le PAM, ne peut pas être définie et isolée de manière quantitative dans une situation historique, et que ses changements ne peuvent pas être définis ou mesurés, il est évident qu'elle ne peut pas être maintenue stable. Si nous ne savons pas ce qu'est une chose, nous ne pouvons pas agir pour la maintenir constante.⁶²

Nous avons vu que l'idéal d'une valeur stabilisée de la monnaie est impossible à atteindre, voire même à définir. Même s'il était atteignable, qu'en résulterait-il ? Supposons par exemple que le pouvoir d'achat de la monnaie augmente et que nous mettions de côté le problème de la me-

⁶² Le fait que le pouvoir d'achat de l'unité monétaire ne soit pas quantitativement définissable ne nie pas la réalité de son *existence*, qui est établie préalablement par la connaissance praxéologique. Cela est différent, par exemple, de la dichotomie « prix concurrentiel – prix de monopole », qui ne peut pas être établie par la déduction praxéologique dans les conditions d'un marché libre.

sure de cette hausse. Pourquoi, s'il s'agit du résultat de l'action sur un marché libre, devrions-nous le considérer comme un résultat *néfaste* ? Si la quantité totale de monnaie dans la communauté est restée constante, une baisse des prix viendra d'une hausse générale de la demande de monnaie ou d'une hausse de l'offre de biens consécutive à une productivité accrue. L'augmentation de la demande de monnaie est issue du libre choix des individus, en raison par exemple de l'anticipation d'un avenir plus troublé ou de futures baisses des prix. La stabilisation ôterait aux gens la possibilité d'accroître leurs encaisses monétaires *réelles* ainsi que la valeur réelle du dollar par des actions libres et mutuellement consenties. Comme pour tous les autres aspects du marché libre, les entrepreneurs qui anticipent avec succès la demande accrue feront des bénéfices, alors que ceux qui se trompent connaîtront des pertes au cours de leurs spéculations. Mais même les pertes de ces derniers sont uniquement la conséquence de risques qu'ils ont eux-mêmes volontairement assumés. De plus, les baisses de prix provenant d'une productivité accrue apportent des bénéfices à tous et sont précisément le moyen par lequel les fruits du progrès industriel se diffusent sur le marché libre. Toute interférence avec une baisse des prix bloque la diffusion des fruits d'une économie avancée. Les salaires réels ne peuvent alors augmenter que dans certaines industries et non, comme c'est le cas sur un marché libre, dans l'économie dans son ensemble.

De même, la stabilisation priverait les gens de la possibilité de *réduire* leurs encaisses réelles et de *faire baisser* la valeur réelle du dollar, si leur demande de monnaie venait à baisser. Les gens seraient empêchés d'agir en fonction de leurs anticipations de futures hausses de prix. En outre, si l'offre de biens devait baisser, une politique de stabilisation empêcherait les hausses de prix nécessaires à l'équilibre des différents marchés.

L'enchevêtrement du pouvoir d'achat général et des prix spécifiques soulève une autre question. En effet, la monnaie ne pourrait pas être injectée dans le système en vue de combattre une supposée hausse de la valeur de la monnaie sans distordre les valeurs d'échange passées entre les différents biens. Nous avons vu que la monnaie ne pouvait pas être neutre vis-à-vis des biens, et que par conséquent la totalité de la structure des prix se modifierait suite à un changement de l'offre de monnaie. Tout programme de stabilisation ou de gel de la valeur de la monnaie ou du niveau des prix sans distorsion des prix relatifs est donc nécessairement voué à l'échec. C'est un programme impossible.

Ainsi, même s'il était possible de définir et de mesurer les changements du pouvoir d'achat de la monnaie, la stabilisation de cette valeur aurait des effets que bon nombre de ses partisans considèrent comme

indésirables. Mais les grandeurs ne peuvent même pas être définies, alors que la stabilisation dépendrait d'un indice arbitraire. Quelles que soient les marchandises et les pondérations retenues dans l'indice, la détermination des prix et la production seront faussées.

On trouve au cœur de l'idéal stabilisationniste un profond malentendu quant à la nature de la monnaie. Cette dernière est considérée soit comme un simple *numéraire*, soit comme une grandiose mesure de la valeur. On oublie que la monnaie est désirée et demandée en tant que marchandise utile, même si elle n'est utilisée que comme moyen d'échange. Lorsque quelqu'un détient de la monnaie dans ses encaisses, il en retire une utilité. Ceux qui négligent ce fait se moquent de l'étalon-or en le traitant d'anachronisme primitif, sans se rendre compte que la « thésaurisation » accomplit un rôle social utile.

15. Les fluctuations économiques

Dans le monde réel, le tableau de l'activité économique sera en perpétuel changement, en raison de l'évolution des goûts et des demandes des consommateurs, des ressources disponibles, des connaissances techniques etc. Il faut par conséquent s'attendre à ce que les prix et la production fluctuent, et une absence de fluctuations serait inhabituelle. Des productions et des prix *particuliers* changeront sous l'impact des évolutions de la demande et des conditions de production ; le niveau général de la production se modifiera conformément aux préférences temporelles individuelles. Les prix tendront tous à évoluer dans la même direction au lieu de prendre des directions différentes pour les différents biens à chaque fois qu'il y aura un changement concernant le *complexe monétaire*. Seul un changement de l'offre ou de la demande de monnaie transmettra ses impulsions dans toute l'économie monétaire et poussera les prix dans la même direction, bien qu'à des vitesses variables. Les fluctuations générales des prix ne peuvent se comprendre qu'en analysant le complexe monétaire.

Pourtant de simples fluctuations et changements ne suffisent pas à expliquer ce phénomène terrible et tellement visible de ces cent cinquante dernières années — le « cycle économique ». Le cycle économique possède certains traits caractéristiques qui réapparaissent sans cesse. Au début il y a une période de « boom », où les prix et l'activité productive augmentent. Il y a un boom plus fort dans les grosses industries des biens de capital et d'un ordre élevé — comme les matières premières de l'industrie, les machines et la construction, ainsi que sur les marchés concernant les titres sur ces biens, tels que le marché des actions et le

marché de l'immobilier. Puis, soudainement, sans avertissement, il y a un « krach ». Une panique financière s'ensuit, avec ruées sur les banques, les prix baissent très fortement et il apparaît brusquement des inventaires invendus et plus particulièrement une grande capacité excédentaire dans les industries des biens de capital d'ordre élevé. Une douloureuse période de liquidations et de faillites s'ensuit, accompagnée d'un fort chômage, jusqu'à ce que la reprise vers une situation normale se produise petit à petit.

Tel est le schéma empirique du cycle économique moderne. Ces événements historiques peuvent être expliqués par les lois de la praxéologie, qui isolent les relations causales. Certains de ces événements peuvent être expliqués par des lois que nous avons déjà apprises : une hausse générale des prix peut découler d'une augmentation de la masse monétaire ou d'une baisse de la demande, le chômage de l'insistance à maintenir des taux de salaire ayant soudain monté en valeur réelle, une réduction du chômage d'une baisse des taux de salaire réels etc. Mais une chose ne peut être expliquée par aucune analyse économique du marché libre. Et c'est le phénomène crucial de la crise : *Pourquoi y a-t-il la révélation soudaine d'une erreur économique ?* Brusquement, tous les industriels, ou presque tous, constatent que leurs investissements et leurs estimations étaient erronés, qu'ils ne peuvent pas vendre leurs produits aux prix qu'ils avaient anticipés. Voilà le problème central du cycle économique, et c'est ce problème qu'une bonne théorie du cycle doit expliquer.

Aucun homme d'affaires du monde réel ne possède le don de prévision parfaite ; tous font des erreurs. Mais le processus du marché libre récompense précisément ceux qui arrivent à faire le moins d'erreurs. Pourquoi devrait-il y avoir soudain une accumulation d'erreurs ? En outre, pourquoi ces erreurs toucheraient-elles plus particulièrement les industries des biens de capital ?

Parfois de brusques changements, comme une hausse soudaine de la thésaurisation ou une augmentation soudaine des préférences temporelles, et donc une baisse de l'épargne, peuvent survenir de manière non prévue, entraînant une crise. Mais depuis le dix-huitième siècle il y a eu l'apparition presque régulière d'accumulations importantes d'erreurs qui ont toujours succédé à un boom et à une expansion de la monnaie et des prix. Au Moyen Âge, et jusqu'aux dix-septième et dix-huitième siècles, les crises économiques succédaient rarement aux booms de cette manière. Elles survenaient soudainement, en pleine activité normale et en raison d'un événement externe évident et identifiable. Ainsi, Scott décrit les crises au seizième et au début du dix-septième siècles en Angleterre comme étant irrégulières et causées par quelque événement manifeste : famine, peste, saisie de biens en temps de guerre, mauvaise récolte, crise

du commerce des habits suite à des manipulations royales, saisie de lingots par le Roi etc.⁶³ Mais à la fin du dix-septième siècle, aux dix-huitième et dix-neuvième siècles, il s'est développé une tendance à l'apparition mentionnée plus haut du cycle économique, alors qu'il est devenu évident que la crise et la dépression qui la suit ne pouvaient plus être attribuées à un seul événement externe ou à un acte unique du gouvernement.

Comme aucun événement ne put rendre compte de la crise et de la dépression, les observateurs commencèrent à théoriser qu'il devait exister un défaut profondément ancré *au sein* de l'économie de marché, défaut causant les crises et les cycles. Le responsable devait être le « système capitaliste ». De nombreuses théories ingénieuses ont été proposées afin d'expliquer que le cycle économique était un rejeton de l'économie du marché libre, mais aucune d'elles n'a été capable d'expliquer le point crucial : l'accumulation des erreurs après un boom. En fait, une telle explication ne pourra jamais être trouvée, car aucune accumulation de ce genre ne pourrait apparaître sur un marché libre.

La tentative la plus proche d'une explication soulignait les élans généralisés « d'optimisme injustifié » et de « pessimisme injustifié » dans la communauté économique. Mais énoncée de cette façon, la théorie ressemble fort à un *deus ex machina*. Pourquoi des industriels au cœur dur, habitués à essayer de maximiser leurs profits, devraient-ils soudain succomber à de telles bouffées psychologiques ? En réalité, la crise entraîne des banqueroutes sans s'occuper de l'état émotionnel des entrepreneurs. Nous verrons au chapitre 12 (tome V) que les sentiments d'optimisme jouent *effectivement* un rôle, mais qu'ils sont *suscités* par certaines conditions économiques objectives. Nous devons chercher les raisons objectives poussant les hommes d'affaires à devenir « trop optimistes ». Et elles ne peuvent pas être trouvées sur un marché libre.⁶⁴ L'explication positive du cycle économique devra donc attendre le chapitre suivant.

⁶³ Cité par Wesley C. Mitchell, *Business Cycles, the Problem and Its Setting* (New York : National Bureau of Economic Research, 1927), pp. 76-77.

⁶⁴ Voir V. Lewis Bassie :

« Toute la théorie psychologique du cycle économique se révèle être à peine plus qu'une inversion de l'enchaînement causal réel. Les anticipations découlent davantage des conditions objectives qu'elles ne les engendrent. [...] Ce n'est pas la vague d'optimisme qui rend l'époque agréable. Les bonnes périodes suscitent presque obligatoirement une vague d'optimisme avec elles. Au contraire, quand le déclin commence, il ne vient pas parce que quelqu'un a perdu confiance, mais parce que les forces économiques fondamentales sont en train de changer. » V. Lewis Bassie, « Recent Development in Short-Term Forecasting » *Studies in*

16. La théorie du cycle économique de Schumpeter

La théorie du cycle économique de Joseph Schumpeter est l'une des rares à essayer d'intégrer une explication du cycle économique à une analyse de la totalité du système économique. Le fondement de cette théorie a été présenté dans son ouvrage *Théorie de l'évolution économique*, publié en 1912. Cette analyse forme la base de la « première approximation » de sa doctrine plus élaborée, présentée dans les deux volumes de *Business Cycles*, publiés en 1939.⁶⁵ Le deuxième ouvrage constituait cependant une nette régression par rapport au premier, car il essayait d'expliquer le cycle économique en postulant trois cycles superposés (chacun pouvant être expliqué par sa « première approximation »). Chacun de ces cycles est supposé être à peu près périodique. Schumpeter prétend qu'il y en a trois : le cycle de « Kitchin », d'une période trois ans ; le cycle de « Juglar », d'une période de neuf ans et le très long cycle de « Kondratieff » (d'une période de 50 ans). Ces cycles sont conçus comme des entités indépendantes, se combinant de diverses façons pour donner le tableau cyclique global.⁶⁶ Toute approche « multicyclique » de ce type repose sur une adoption mystique des erreurs du réalisme conceptuel. Il n'y a pas de réalité ni de sens dans ces ensembles prétendument indépendants de « cycles ». Le marché est une unité interdépendante et plus il est développé, plus les relations entre les éléments du marché sont importantes. Il est donc impossible que plusieurs cycles indépendants coexistent en tant qu'unités autonomes. La caractéristique d'un cycle économique est précisément qu'il touche *toutes* les activités du marché.

De nombreux théoriciens ont supposé l'existence de cycles *périodiques*, la durée de chaque cycle successif étant uniforme, cette uniformité allant parfois jusqu'au nombre exact de mois. La quête de la périodicité est une rêverie chimérique aspirant à imiter les lois de la physique ; il ne peut y avoir de constantes quantitatives dans l'action humaine. Les lois

Income and Wealth, XVII (Princeton, N.J. : National Bureau of Economic Research, 1955), pp. 10–12.

⁶⁵ Joseph A. Schumpeter, *The Theory of Economic Development* (Cambridge : Harvard University Press, 1936), et idem, *Business Cycles* (New York : McGraw-Hill, 1939).

⁶⁶ Warren et Pearson, ainsi que Dewey et Dakin, pensent que le cycle économique se compose de cycles périodiques indépendants et superposés dans *chaque domaine* de l'activité de production. Voir George F. Warren et Frank A. Pearson, *Prices* (New York : John Wiley and Sons, 1933) ; E.R. Dewey et E.F. Dakin, *Cycles: The Science of Prediction* (New York : Holt, 1949).

praxéologiques ne peuvent être que de nature qualitative. Il n'y aura par conséquent pas de périodicité dans la durée des cycles économiques.

Il vaut mieux alors abandonner la totalité du schéma multicyclique de Schumpeter et n'étudier que son « approximation » plus intéressante à un cycle (celle présentée dans son premier ouvrage), qu'il essaie de déduire de son analyse économique générale. Schumpeter commence son étude par une économie dans un état d'équilibre « de flux circulaire », ce qui équivaut à l'image de l'économie en rotation constante. Ceci est correct, car ce n'est qu'en étudiant de manière hypothétique les perturbations d'un état d'équilibre imaginaire que nous pouvons isoler mentalement les facteurs causaux du cycle économique. Schumpeter décrit d'abord l'ERC, où toutes les prévisions se réalisent, où chaque individu et chaque élément économique sont en équilibre et où les pertes et les profits sont nuls — tout cela étant basé sur des ressources et des valeurs données. Dès lors, demande Schumpeter, quelle peut bien être la source du changement dans cette configuration ? Premièrement, il peut y avoir des changements dans les goûts et les demandes des consommateurs. Ceci est écarté de manière cavalière par Schumpeter comme étant peu important.⁶⁷ Deuxièmement, il peut y avoir des changements touchant la population et donc l'offre de travail ; mais ils sont graduels et les entrepreneurs peuvent facilement s'y adapter. Troisièmement, il peut y avoir une épargne et des investissements supplémentaires. Schumpeter voit avec sagesse que les changements des taux d'épargne et d'investissement n'entraînent pas de cycles économiques ; une épargne supplémentaire conduira à une croissance continue. Des changements soudains du taux d'épargne, lorsqu'ils ne sont *pas anticipés* par le marché, peuvent bien entendu entraîner des perturbations, comme *tout* changement brusque et imprévu. Mais il n'y a rien de *cyclique* ou de mystérieux dans ces effets. Au lieu de conclure de ce tour d'horizon, comme il aurait dû le faire, qu'il *ne peut pas y avoir de cycle économique* dans un marché libre, Schumpeter s'est tourné vers un quatrième élément, qui pour lui était le générateur de toute croissance ainsi que des cycles économiques — *l'innovation* dans le domaine des techniques de production.

Nous avons vu plus haut que les innovations ne pouvaient pas être considérées comme la force motrice de l'économie, car elles ne peuvent exercer leurs effets qu'à *travers* l'épargne et l'investissement, et parce qu'il y a toujours un grand nombre d'investissements qui pourraient améliorer les techniques *au sein* du corpus existant de la connaissance, mais qui ne sont pas réalisés en raison de l'absence de l'épargne néces-

⁶⁷ Sur la tendance à négliger le rôle du consommateur dans l'innovation, cf. Ernst W. Swanson, « The Economic Stagnation Thesis, Once More » *The Southern Economic Journal* (janvier 1956), pp. 287–304.

saire. Ce point suffit à lui seul pour réfuter la théorie du cycle économique de Schumpeter.

Un autre point est que la propre théorie de Schumpeter repose explicitement sur le financement des innovations par un crédit bancaire nouvellement accru, sur de la nouvelle monnaie émise par les banques. Sans aller plus loin dans la théorie du crédit bancaire de Schumpeter et dans ses conséquences, il est clair que Schumpeter suppose un marché entravé, car nous avons vu qu'il ne pouvait pas y avoir d'expansion du crédit monétaire sur un marché libre. Schumpeter ne peut donc pas établir de théorie du cycle économique pour un marché totalement libre.

Finalement, l'explication par Schumpeter des innovations comme facteur déclenchant du cycle économique suppose nécessairement qu'une *accumulation* récurrente d'innovations se produit à chaque période de boom. Pourquoi devrait-il y avoir une telle accumulation d'innovations ? Pourquoi ne seraient-elles pas plus ou moins continues, comme nous pourrions nous y attendre ? Schumpeter ne peut pas répondre à cette question de façon satisfaisante. Le fait qu'un petit nombre de courageux commencent à innover et qu'ils sont suivis par des imitateurs ne conduit pas à une accumulation, car ce processus serait continu, de nouveaux innovateurs entrant en jeu. Schumpeter offre deux explications au ralentissement de l'activité innovatrice vers la fin du boom (ralentissement essentiel à sa théorie). D'une part, la mise sur le marché des nouveaux produits issus des nouveaux investissements crée des difficultés aux anciens producteurs, conduisant à une période d'incertitude et à la nécessité d'un « repos ». A l'inverse, pendant les périodes d'équilibre le risque d'échec et l'incertitude sont moins importants que durant les autres périodes. Mais Schumpeter confond ici la construction accessoire de l'ERC avec le monde réel. Il n'existe *jamais* de véritable période de certitude : *toutes les périodes sont incertaines*, et il n'y a pas de raison pour laquelle une production accrue devrait entraîner un développement plus grand de l'incertitude ou une quelconque nécessité de repos. Les entrepreneurs sont toujours à la recherche des occasions de profit, et il n'y a pas de raison que des périodes « d'attente » ou de « récolte des fruits » se développent soudainement dans le système économique.

La deuxième explication de Schumpeter est que les innovations ne s'accumulent que dans une seule ou quelques industries, et que les occasions d'innovation sont donc limitées. Au bout d'un moment elles sont épuisées et l'accumulation d'innovation cesse. Ceci est à l'évidence lié à la thèse de la stagnation de Hansen, au sens où il est prétendu qu'il n'y aurait qu'un certain nombre limité « d'occasions d'investir » — ici d'occasions d'innover — à un moment donné et qu'une fois ces occasions épuisées il n'y aurait temporairement plus de place pour les investisse-

ments ou les innovations. Le concept « d'occasion » n'a cependant pas de sens dans ce contexte. Il n'y a pas de limite aux « occasions » tant que des besoins restent insatisfaits. La seule autre limite à l'investissement ou à l'innovation est le capital épargné disponible pour entreprendre des projets. Mais cela n'a rien à voir avec de vagues occasions disponibles que l'on « épuiserait » ; l'existence du capital épargné est un facteur continu. En ce qui concerne les innovations, il n'y a pas de raisons pour lesquelles elles ne pourraient pas être continues ou se produire dans de nombreuses industries, ou pour lesquelles le taux d'innovation devrait se ralentir.

Comme l'a montré Kuznets, une accumulation d'innovations suppose nécessairement aussi une accumulation des capacités entrepreneuriales, et il est clair que cela n'est pas justifié. Clemence et Doody, disciples de Schumpeter, ont répliqué que la capacité entrepreneuriale *est* épuisée par la création d'une nouvelle firme.⁶⁸ Mais considérer que l'entrepreneuriat se limite à la création de nouvelles entreprises est totalement erroné. L'entrepreneuriat, ce n'est pas seulement la création de nouvelles firmes, ce n'est pas uniquement l'innovation ; c'est l'*adaptation* : l'adaptation aux conditions incertaines, changeantes, de l'avenir.⁶⁹ Cette adaptation se produit nécessairement tout le temps et n'est pas épuisée par un acte d'investissement unique.

Nous devons donc conclure que la tentative louable de Schumpeter visant à déduire une théorie du cycle économique de l'analyse économique générale est un échec. Schumpeter a frôlé la bonne explication lorsqu'il a dit que la seule autre explication qui pourrait être trouvée au cycle économique serait une accumulation d'*erreurs* de la part des entrepreneurs, mais il n'a pas vu de raison, de cause objective, à une telle accumulation d'erreurs. Cela est parfaitement vrai — pour le marché libre, non entravé !

⁶⁸ S.S. Kuznets, « Schumpeter's *Business Cycles* » *American Economic Review* (juin 1940), pp. 262–63 ; ainsi que Richard V. Clemence et Francis S. Doody, *The Schumpeterian System* (Cambridge : Addison-Wesley Press, 1950), pp. 52 et suivantes.

⁶⁹ Dans la mesure où l'innovation constitue une procédure industrielle régularisée de recherche et de développement, les rentes issues de l'innovation iront à ceux qui travaillent en recherche-développement au sein des entreprises, au lieu de contribuer aux profits entrepreneuriaux. Cf. Carolyn Shaw Solo, « Innovation in the Capitalist Process: A Critique of the Schumpeterian Theory » *Quarterly Journal of Economics* (août 1951), pp. 417–428.

17. Autres sophismes du système keynésien

Nous avons vu plus haut que si les fonctions keynésiennes étaient exactes et que les dépenses sociales passaient en-dessous du revenu au-delà d'un certain point, et *vice versa*, cela n'aurait aucune conséquence malheureuse pour l'économie. Le niveau du revenu monétaire national, et par conséquent celui de la thésaurisation, est une chimère. Dans la présente section, nous allons poursuivre notre analyse du système keynésien et démontrer l'existence d'autres graves erreurs dans le système lui-même. Autrement dit, nous allons voir que la fonction de consommation et l'investissement ne sont pas les déterminants ultimes du revenu social (alors qu'auparavant nous avons démontré que cela ne faisait pas de différence particulière qu'ils le soient ou non).

A. Intérêt et investissement

L'investissement, bien que constituant le facteur dynamique et volatil du système keynésien, en est également l'enfant mal-aimé. Les Keynésiens ont eu des avis différents quant aux déterminants causaux de l'investissement. Initialement, Keynes le déterminait par le biais du taux d'intérêt, comparé à l'efficacité marginale du capital, ou par la perspective d'une rentabilité nette. Le taux d'intérêt est supposé être déterminé par le complexe monétaire ; or, nous avons vu que cette idée est erronée. En réalité, la rentabilité nette l'équilibre *est* le taux d'intérêt, le taux naturel auquel se conforme le taux obligataire. Au lieu de changements du taux d'intérêt entraînant des changements dans l'investissement, et comme nous l'avons vu précédemment, les changements des préférences temporelles se reflètent dans les changements des décisions de consommation et d'investissement. Les changements du taux d'intérêt et de l'investissement sont les deux faces d'une même pièce, et sont tous deux déterminés par les évaluations individuelles et les préférences temporelles.

L'erreur consistant à dire que le taux d'intérêt est la cause des changements dans l'investissement, tout en étant lui-même déterminé par le complexe monétaire, est également reprise par des « critiques » du système keynésien comme Pigou. Il affirme que la baisse des prix libérera assez de liquidités pour faire baisser le taux d'intérêt, stimuler l'investissement et finalement restaurer le plein emploi.

Les keynésiens modernes ont eu tendance à abandonner les complexités de la relation entre intérêt et investissement et à se déclarer tout simplement agnostiques quant aux facteurs déterminant l'investissement. Ils

défendent leur position sur la base d'une prétendue détermination de la consommation.⁷⁰

B. La « fonction de consommation »

Si les Keynésiens sont indécis à propos de l'investissement, ils se sont, jusqu'à très récemment, montrés catégoriques à propos de la consommation. L'investissement est une dépense volatile, incertaine. La consommation globale est au contraire une « fonction » passive, stable, du revenu social de la période précédente. Les dépenses totales nettes déterminant le revenu net total et égales à ce dernier au cours d'une période (les dépenses brutes *entre* les stades de production sont malheureusement écartées de l'analyse) consistent en investissement et en consommation. De plus, la consommation se comporte toujours de telle sorte qu'en dessous d'un certain niveau de revenu elle est toujours supérieure au revenu, et qu'au dessus de ce niveau elle lui soit inférieure. La figure 82 illustre les relations entre la consommation, l'investissement, les dépenses et le revenu social.

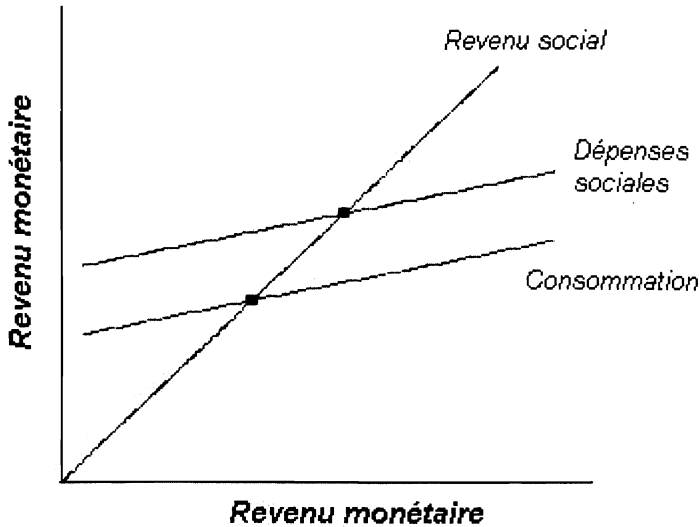


Figure 82 : Relations entre la consommation, l'investissement, les dépenses et le revenu social selon le système keynésien

⁷⁰ Certains Keynésiens expliquent l'investissement par le « principe d'accélération » (voir plus loin). La thèse de la « stagnation » de Hansen — d'après laquelle l'investissement serait déterminé par la croissance de la population, la rapidité du progrès technique etc. — semble heureusement appartenir au passé.

La relation entre dépenses et revenu est la même que celle de la figure 78. Nous voyons maintenant que les Keynésiens supposent que la courbe des dépenses a une pente plus faible que celle du revenu. La *consommation* est supposée avoir la même pente que les dépenses ; en effet l'investissement est indépendant du revenu, car ses déterminants sont inconnus. L'investissement est ainsi décrit comme n'ayant aucune relation fonctionnelle avec les courbes de dépenses et de consommation.

La stabilité de la passive fonction de consommation, qui s'oppose à la volatilité de l'investissement actif, est la clé de voûte du système keynésien. Cette hypothèse contient tant de graves erreurs qu'il est nécessaire de les traiter une par une.

(a) Comment les Keynésiens justifient-ils l'hypothèse d'une fonction de consommation stable ayant l'allure donnée plus haut ? L'une des voies fut celle des « enquêtes de budget » — des études par tranches de la relation entre le revenu et les dépenses d'un foyer en fonction du niveau de revenu au cours d'une année donnée. Les enquêtes de budget comme celles du *National Resources Committee* au milieu des années 1930 ont donné des « fonctions de consommation » de ce type, la déthésaurisation augmentant en dessous d'un certain point et la thésaurisation croissant au-dessus de ce point (c'est-à-dire que le revenu se situe en dessous des dépenses en-deçà d'un certain point et que les dépenses se situent en dessous du revenu au-delà).

Cela est censé montrer que ceux qui pratiquent la « désépargne », c'est-à-dire la déthésaurisation, sont des gens pauvres, en deçà du niveau de subsistance, des gens qui pratiquent le déficit en empruntant. Mais combien de temps cela est-il censé durer ? Comment peut-il y avoir un déficit continu ? Qui continuerait à prêter de l'argent à ces gens ? Il est plus raisonnable de supposer que ceux qui dé-thésaurisent ne font que « *décumuler* » un capital préalablement accumulé, c'est-à-dire qu'il s'agit de riches individus dont les affaires ont connu des pertes dans l'année en cours.

(b) En dehors du fait que les enquêtes de budget sont mal interprétées, cette approche comporte d'autres erreurs plus graves. En effet, la courbe donnée par l'enquête de budget n'a absolument aucun lien avec la fonction de consommation keynésienne ! La première donne au mieux une représentation par tranches de la relation entre les *classes* de dépenses et les *classes* de revenu d'un foyer au cours d'une année ; la fonction de consommation keynésienne essaie, quant à elle, d'établir un lien entre le revenu social *total* et la consommation sociale totale pour *n'importe quelle* année, valable pour toute la gamme des revenus sociaux. Au mieux, on peut additionner la totalité d'une courbe de budget pour obtenir un *seul point* de la fonction de consommation keynésienne. Les en-

quêtes de budget ne peuvent donc en aucun cas confirmer les hypothèses keynésiennes.

(c) Un autre procédé très populaire destiné à confirmer la fonction de consommation a connu un pic de popularité durant la Deuxième Guerre mondiale. Il s'agissait de la corrélation historico-statistique entre le revenu national et la consommation pendant une période donnée, habituellement les années 1930. Cette équation de corrélation était alors supposée être la fonction de consommation « stable ». Les erreurs liées à cette procédure étaient nombreuses. En premier lieu, même en supposant une relation stable de ce genre, ce ne serait qu'une conclusion *historique*, et non *une loi théorique*. En physique une loi déterminée de manière expérimentale peut être supposée constante pour d'autres situations identiques ; dans le domaine de l'action humaine les situations historiques ne sont jamais les mêmes et il ne peut donc pas y avoir de constantes quantitatives ! Les conditions et les évaluations peuvent changer à tout instant et la relation « stable » en être altérée. Il n'y a ici aucune preuve de la stabilité de la fonction de consommation. Le triste bilan des prévisions (comme celles du chômage d'après-guerre) élaborées à partir de cette hypothèse ne devrait pas être surprenant.

De plus, une relation stable n'a même pas été établie. Le revenu a été corrélé avec la consommation et avec l'investissement. Comme la consommation est une grandeur bien supérieure à l'investissement (net), il n'est pas surprenant que les écarts *en pourcentage* autour de l'équation de régression ont été faibles ! En outre, le revenu est ici corrélé avec 80-90 % de *lui-même*, et la « stabilité » est naturellement énorme. Si le revenu était corrélé avec *l'épargne*, dont l'ordre de grandeur est similaire à celui de l'investissement, il n'y aurait pas une stabilité plus forte dans la fonction revenu-épargne que dans la fonction « revenu-investissement ».

Troisièmement, la fonction de consommation est nécessairement une relation *ex ante* ; elle est censée dire combien les consommateurs *décideront* de dépenser pour un revenu donné. Les statistiques historiques, d'un autre côté, n'enregistrent que des données *ex post*, qui nous donnent une histoire totalement différente. Pour une *période temporelle donnée*, par exemple, la thésaurisation et la déthésaurisation ne peuvent pas être fournies *ex post*. En réalité, *ex post*, dans les livres de comptes à double entrée, le revenu social total est toujours égal aux dépenses sociales totales. Or, au sens dynamique *ex ante*, c'est précisément la *divergence* entre le revenu social total et les dépenses sociales totales (thésaurisation ou déthésaurisation) qui joue le rôle principal dans la théorie keynésienne. Mais ces divergences ne peuvent jamais être révélées, comme le croient les Keynésiens, par l'étude des données *ex post*. En fait, *ex post*, l'épargne est toujours égale à l'investissement et les dépenses sociales sont

toujours égales au revenu social, de sorte que la courbe des dépenses *ex post* coïncide avec la courbe de revenu.⁷¹

(d) En réalité, tout l'édifice des fonctions de consommation stables a été désormais discrédité, bien que de nombreux Keynésiens ne s'en soient pas rendu compte.⁷² En fait, les Keynésiens eux-mêmes ont admis que, *sur le long terme*, la fonction de consommation n'est pas stable, car la consommation totale augmente avec le revenu ; et que *sur le court terme* elle n'est pas stable car elle est affectée par toutes sortes de facteurs changeants. Mais si elle n'est stable ni sur le court ni sur le long terme, quelle sorte de stabilité peut-elle avoir ? A quoi sert-elle ? Nous avons vu que les seuls « termes » qui importent sont l'instant immédiat et le long terme, qui montre la direction vers laquelle tend le l'instant immédiat. Il n'y a pas de place pour une sorte de situation « intermédiaire » distincte.

(e) Il est instructif de nous tourner maintenant vers les raisons que donnait Keynes lui-même, et non ses successeurs, pour supposer stable sa fonction de consommation. Il s'agit, en réalité, d'une explication bien confuse.⁷³ La « propension à consommer » un revenu donné, selon Keynes, est déterminée par deux groupes de facteurs : les facteurs « objectifs » et les facteurs « subjectifs ». Il semble cependant clair que ce sont des décisions purement *subjectives*, de sorte qu'il ne peut y avoir de *déterminants* objectifs distincts. En classant les facteurs subjectifs, Keynes fait l'erreur de placer la thésaurisation et les motivations conduisant à investir dans des catégories de « causes » distinctes : précaution, prévision, amélioration etc. En fait, comme nous l'avons vu, la demande

⁷¹ Voir Lindahl, « On Keynes' Economic System—Part I », note de la page 169. Lindahl montre les difficultés qu'il y a à combiner une courbe de revenu *ex post* avec la consommation et les dépenses *ex ante*, comme le font les Keynésiens. Lindahl montre aussi que les courbes des dépenses et du revenu coïncident si la divergence entre le revenu attendu et le revenu perçu affecte le revenu et non les stocks. Or, elle ne peut pas toucher les stocks car, contrairement à ce qu'affirment les Keynésiens, il n'existe pas de thésaurisation ou d'autre événement inattendu qui conduise à une « augmentation involontaire des stocks ». Un accroissement des stocks n'est jamais involontaire, car le vendeur a la possibilité de vendre le bien au prix du marché. Le fait que son stock augmente signifie qu'il a volontairement investi dans un stock plus important, en espérant une future hausse du prix.

⁷² Pour résumer les désillusions liées à la fonction de consommation, il y a deux articles importants : Murray E. Polakoff, « Some Critical Observations on the Major Keynesian Building Blocks » *Southern Economic Journal* (octobre 1954), pp. 141–151 ; et Leo Fishman, « Consumer Expectations and the Consumption Function » *ibid.* (janvier 1954), pp. 243–251.

⁷³ Keynes, *General Theory*, pp. 89–112.

de monnaie est déterminée en définitive par chaque individu pour toutes sortes de raisons, toutes étant néanmoins liées à l'incertitude ; les raisons poussant à investir sont de maintenir et d'accroître les niveaux de vie futurs. Par un tour de passe-passe que ne soutiennent aucun fait et aucun argument, Keynes fait simplement l'hypothèse que tous ces facteurs subjectifs sont constants à court terme, bien qu'il admette qu'ils changeront à long terme. (S'ils changent à long terme, comment son système peut-il nous fournir une position d'équilibre ?) Il réduit simplement les motifs subjectifs à l'organisation économique en vigueur, aux coutumes, aux niveaux de vie etc., et les suppose figés.⁷⁴ Les « facteurs objectifs » (qui sont en réalité subjectifs, tels les changements concernant la préférence temporelle, les anticipations etc.) peuvent certes susciter des changements à court terme dans la fonction de consommation (par exemple les bénéfiques exceptionnels des valeurs capitalisées). Des anticipations de changements futurs du revenu peuvent affecter la consommation d'un individu, mais Keynes suppose tout simplement sans analyse que ce facteur « s'annulera probablement pour la communauté prise dans sa totalité ». Les préférences temporelles sont analysées d'une manière très confuse, le taux d'intérêt et la préférence temporelle étant supposés être exclus de l'influence de la propension à consommer. Ici encore, les fluctuations à court terme sont supposées avoir peu d'effet et Keynes saute simplement à la conclusion que la propension à consommer est, sur le court terme, une fonction « assez » stable.⁷⁵

(f) L'échec de la théorie de la fonction de consommation n'est pas seulement l'échec d'une théorie particulière. C'est aussi un profond échec épistémologique. En effet, le concept d'une fonction de consommation n'a pas du tout sa place dans l'économie. L'économie est *praxéologique*, c'est-à-dire que ses propositions sont absolument vraies étant donnée l'existence des axiomes — l'axiome fondamental étant l'existence de l'action humaine elle-même. L'économie n'est par conséquent pas, et ne peut pas être, « empirique » au sens positiviste, c'est-à-dire qu'elle ne peut pas établir une sorte d'hypothèse empirique qui pourrait ou non être vraie, et qui ne serait au mieux qu'approximativement vraie. Les « lois » quantitatives, empirico-historiques, sont sans valeur en économie, car elles peuvent n'être que des coïncidences entre des faits complexes, et non des lois isolables, reproductibles, qui vaudraient pour le futur. L'idée d'une fonction de consommation n'est pas

⁷⁴ *Ibid.*, pp. 109–110.

⁷⁵ Que veut dire « assez » ? Comment une loi théorique peut-elle être basée sur ce caractère « assez » stable ? Plus stable que d'autres fonctions ? Quelles sont les justifications de cette hypothèse, en particulier en tant que loi de l'action humaine ? *Ibid.*, pp. 89–96.

seulement fausse à de nombreux égards ; elle n'a aucune pertinence en matière économique.

En outre, le terme même de « fonction » est inadéquat pour une étude de l'action humaine. Fonction sous-entend relation quantitative et déterminée, alors qu'il n'existe aucun déterminisme quantitatif. Les gens agissent et peuvent modifier leurs actions à tout moment ; aucun déterminant causal, constant et externe de l'action ne peut exister. Le terme « fonction » n'est approprié que pour le mouvement sans motif, reproductible, de la matière inorganique.

En conclusion, il n'y a aucune raison de supposer qu'à partir d'un certain point les dépenses passeront en dessous du revenu, alors que pour les points situés en deçà elles seront supérieures au revenu. L'économie ne sait pas et *ne peut pas* savoir quelle sera la relation des dépenses *ex ante* par rapport au revenu ; à tout instant, il pourra y avoir égalité, ou alors thésaurisation ou déthésaurisation nette. Les décisions ultimes sont prises par les individus et ne peuvent pas être déterminées par la science. Il n'existe par conséquent absolument aucune fonction de dépenses stable.

C. Le multiplicateur

Le « multiplicateur » keynésien, tenu pendant longtemps en haute estime, voit heureusement sa popularité diminuer. Les économistes ont en effet commencé à se rendre compte qu'il ne s'agissait que de la contrepartie de la fonction de consommation stable. Malgré tout, l'absurdité totale du multiplicateur n'a pas encore été appréciée à sa juste valeur. La théorie du « multiplicateur d'investissement » se présente à peu près comme suit :

$$\text{Revenu de la société} = \text{Consommation} + \text{Investissement}$$

La consommation est une fonction stable du revenu, comme le montrent des corrélations statistiques etc. Disons, pour simplifier, que la variable « *Consommation* » est toujours égale à 0,8 fois le « *Revenu (de la société)* ». ⁷⁶ Dans ce cas on obtient à partir de l'équation précédente :

$$\text{Revenu} = 0,8 \times \text{Revenu} + \text{Investissement.}$$

$$0,2 \times \text{Revenu} = \text{Investissement} ; \text{ ou encore :}$$

$$\text{Revenu} = 5 \times \text{Investissement.}$$

⁷⁶ En réalité, la forme du multiplicateur keynésien est en général « linéaire », par exemple de la forme $\text{Consommation} = 0,8 \text{ Revenu} + 20$. La forme retenue dans le texte simplifie l'exposé sans toutefois changer l'essence du raisonnement.

Le « 5 » est le « multiplicateur d'investissement ». Il est alors évident qu'il suffit, pour augmenter le revenu monétaire de la société d'un montant donné, d'augmenter l'investissement du cinquième de ce montant ; la magie du multiplicateur fera le reste. Les premiers « amorceurs de la pompe » pensaient approcher ce but en stimulant l'investissement privé ; les keynésiens ultérieurs ont compris que si l'investissement est un facteur volatil « actif », les dépenses gouvernementales ne sont pas moins actives et bien plus sûres, de telle sorte qu'il faut faire confiance aux dépenses du gouvernement pour fournir l'effet multiplicateur. La création de nouvelle monnaie serait la plus efficace, car le gouvernement serait alors certain de ne pas réduire les fonds privés. C'est pourquoi on appelle toute dépense du gouvernement « investissement » : elle est un « investissement » parce qu'elle n'est pas reliée passivement au revenu.

Le développement ci-dessous se propose d'offrir un bien plus puissant « multiplicateur ». Sur des bases keynésiennes, il est même plus puissant et efficace que le multiplicateur d'investissement, et *sur des bases keynésiennes encore on ne peut rien lui objecter*. Il ne s'agit toutefois pas d'une simple parodie, car tout est fait en suivant la méthode keynésienne.

Écrivons tout d'abord :

Revenu de la société = Revenu de (mettre le nom de n'importe qui, du lecteur par exemple) + Revenu de tous les autres

Utilisons les symboles suivants :

Y = Revenu de la société

L = Revenu du Lecteur

T = Revenu de tous les autres

Nous trouvons que *T* est une fonction très stable de *Y*. Traçons en effet l'une en fonction de l'autre et nous trouverons une correspondance historiquement parfaite entre les deux. C'est une fonction exceptionnellement stable, bien plus stable que n'importe laquelle des « fonctions de consommation ». D'un autre côté, traçons *L* en fonction de *Y*. Au lieu d'une corrélation parfaite, nous ne trouvons alors que le plus faible des liens entre les fluctuations du revenu du lecteur de ces lignes et le revenu total de la société. Par conséquent, le revenu du lecteur est l'élément actif, volatil et incertain du revenu de la société, alors que le revenu de tous les autres demeure passif, stable et déterminé par le revenu total de la société.

Supposons que l'équation à laquelle nous arrivons s'écrive

$$T = 0,99999 Y.$$

On obtient alors successivement :

$$Y = 0,99999 Y + L ;$$

$$0,00001 Y = L ;$$

$$Y = 100\,000 L.$$

Voilà le multiplicateur personnel du lecteur, bien plus puissant que le multiplicateur d'investissement. Pour augmenter le revenu de la société, et donc guérir dépression et chômage, il suffit pour le gouvernement d'imprimer un certain nombre de dollars et de les donner au lecteur de ces lignes. La dépense du lecteur amorcera la pompe d'une augmentation du revenu national par un facteur 100 000.⁷⁷

18. Le sophisme du principe d'accélération

Le « principe d'accélération » a été adopté par certains Keynésiens comme explication de l'investissement, à combiner ensuite avec le « multiplicateur » pour donner divers « modèles » mathématiques du cycle économique. Le principe d'accélération a toutefois précédé le keynésianisme, et peut être jugé d'après ses propres mérites. Il est presque toujours utilisé pour expliquer le comportement de l'investissement dans le cycle économique.

L'essence du principe d'accélération peut être résumée par l'illustration suivante :

Prenons le cas d'une certaine firme ou d'une certaine industrie, de préférence un producteur de biens de consommation du premier rang. Supposons que l'entreprise ait une production de 100 unités d'un bien pendant une certaine période et que 10 machines d'un certain type soient nécessaires à cette production. Si la période est d'un an, les consommateurs demandent et achètent 100 unités par an. La firme possède un stock de 10 machines. Supposons que la durée de vie moyenne d'une machine soit de 10 ans. A l'équilibre la firme achète chaque année une machine en vue d'un remplacement (en supposant qu'elle ait acheté une machine neuve chaque année pour parvenir au total de 10).⁷⁸ Supposons maintenant qu'il y ait une augmentation de 20 % de la demande des consomma-

⁷⁷ Voir aussi Hazlitt, *Failure of the « New Economics »* (Princeton : D. van Nostrand, 1959), pp. 135–155. [La Nouvelle économie est, dans ce livre, le keynésianisme. NdT]

⁷⁸ On oublie habituellement que ce mode de remplacement, nécessaire au principe d'accélération, ne peut s'appliquer qu'aux firmes ou aux industries dont la taille a connu une croissance rapide et continue.

teurs vis-à-vis de la production de la firme. Les consommateurs souhaitent désormais acheter 120 unités. En faisant l'hypothèse d'un rapport constant de l'investissement en capital sur la production, la firme doit alors posséder 12 machines (en conservant le rendement d'une machine à 10 unités par an). Afin d'avoir 12 machines, l'entreprise doit acheter deux machines supplémentaires cette année. En ajoutant cette demande à la demande habituelle, nous voyons qu'il y a eu une hausse de 200 % de la demande de machines. Une augmentation de 20 % de la demande du produit a entraîné une augmentation de 200 % de la demande du bien du capital. *Par conséquent*, disent les partisans du principe d'accélération, une augmentation de la demande de consommation entraîne *en général* une augmentation grandement démultipliée de la demande en biens de capital. Ou plutôt, elle entraîne une augmentation démultipliée de la demande en biens de capital « fixes », d'une *durabilité* élevée. A l'évidence, les biens de capital ne durant qu'une année ne bénéficieraient pas de l'effet de démultiplication. Le fondement du principe d'accélération est la relation entre l'accroissement de la demande et le niveau peu élevé de la demande de remplacement pour un bien durable. Plus le bien est durable, plus l'effet de démultiplication sera grand, et plus important sera par conséquent l'effet d'accélération.

Supposons maintenant que l'année suivante la demande des consommateurs reste de 120 unités. Il n'y a eu aucun changement de la demande de consommation entre la deuxième année (où elle était passée de 100 à 120) et la troisième année. Et pourtant, soulignent les accélérationnistes, des choses désagréables se passent pour la demande de capital fixe. Il n'est en effet plus nécessaire aux entreprises d'acheter de nouvelles machines au-delà de ce qu'il faut pour assurer leur remplacement. Et il ne faut toujours remplacer qu'une machine par an. Résultat, tandis qu'il n'y a pas de changement de la demande de biens de consommation, il y a une *baisse* de 67 %* de la demande de capital fixe. Et la première est la cause de la seconde. Sur le long terme, bien sûr, la situation se stabilise à un équilibre de 120 unités produites et de 1,2 unités remplacées.* Mais, à court terme, la conséquence d'une hausse de 20 % de la demande des consommateurs a entraîné d'abord une hausse de 200 % de la demande de capital fixe, puis une baisse de 67 %.*

Pour les tenants du principe d'accélération, cette illustration donne la clé de certains traits majeurs du cycle économique : les fluctuations plus fortes pour les industries de biens de capital fixe par rapport aux industries de biens de consommation et l'accumulation d'erreurs révélées par

* Rothbard parle par négligence d'une baisse de 200 %. Si la hausse est bien de 200 % (de 1 unité à 3 unités), la baisse est elle de 67 % environ (de 3 unités à 1 unité, soit une réduction des 2/3). NdT.

la crise dans les industries des biens d'investissement. Le principe d'accélération saute audacieusement de l'exemple d'une firme unique à l'analyse de la consommation globale et de l'investissement global. Tout le monde sait, disent ses partisans, que la consommation augmente pendant un boom. Cette hausse de la consommation accélère et amplifie la hausse de l'investissement. Puis, le taux d'accroissement de la consommation se ralentit et entraîne une baisse de l'investissement en capital fixe. De plus, si la demande de consommation diminue, il y a « capacité excédentaire » en capital fixe — autre trait caractéristique de la dépression.

Le principe d'accélération déborde d'erreurs. Un sophisme important au cœur de ce principe a été découvert par le professeur Hutt.⁷⁹ Nous avons vu que la demande des consommateurs augmente de 20 %, mais pourquoi deux machines supplémentaires devraient-elles être achetée *en une année* ? Qu'est ce que l'*année* vient faire là-dedans ? Si nous analysons la question de plus près, nous trouvons que l'année est une unité purement arbitraire et sans pertinence, même dans le cadre de l'exemple lui-même. Nous pourrions tout aussi bien prendre la *semaine* comme période temporelle. Nous devrions alors dire que la demande des consommateurs (qui, après tout, augmente de manière continue) augmente de 20 % la première semaine, nécessitant ainsi une hausse de 200 % de la demande de machines pour la première *semaine* (ou même une augmentation *infinie* si le remplacement ne se produit pas précisément au cours de cette première semaine), suivie d'une baisse de 67 %* (ou infinie) la semaine suivante, la stabilité venant par la suite. La semaine n'est jamais utilisée par les accélérationnistes parce que l'exemple serait alors manifestement inapplicable dans la vie réelle, qui ne connaît pas d'aussi grandes fluctuations en l'espace de quelques semaines. *Or, une semaine n'est pas plus arbitraire qu'une année.* En fait, la seule période *non* arbitraire qu'il faudrait choisir est celle de la durée de vie de la machine (à savoir 10 ans ici). Sur une période de *dix* ans, la demande de machines était précédemment de 10 (dans la décennie précédente), et sera de $10+2=12$ pour les décennies suivantes. En résumé, sur la période

⁷⁹ Voir sa brillante critique du principe d'accélération dans W.H. Hutt, *Coordination and the Price System* (non publié, mais disponible auprès de la Foundation for Economic Education, Irvington-on-Hudson, N.Y., 1955), pp. 73–117.

* Rothbard parle du remplacement d'une unité par an à l'équilibre. Si dans les premiers temps il n'y a qu'un remplacement par an, c'est parce que les 2 nouvelles machines supplémentaires sont neuves. A l'équilibre, c'est en moyenne 1,2 machines par an (12 machines d'une durée de vie moyenne de 10 ans chacune) qu'il faudra remplacer. NdT.

de 10 ans, la demande de machine aura augmenté exactement dans la même proportion que la demande des biens de consommation — et il n'y aura pas le moindre effet démultiplicateur.

Comme les entreprises achètent et produisent sur des périodes planifiées couvrant la durée de vie de leurs équipements, il n'y a pas de raison de supposer que le marché ne planifiera pas la production de manière adaptée et harmonieuse, sans les fluctuations erratiques créées par le modèle du principe d'accélération. Il est en fait faux de dire qu'une consommation accrue *nécessite* immédiatement une production accrue de machines ; au contraire, c'est uniquement l'augmentation de l'épargne et de l'investissement en machines, aux moments choisis par les entrepreneurs sur la seule base du profit attendu, qui *permet* la production accrue de biens de consommation dans le futur.

Deuxièmement, le principe d'accélération passe de manière totalement injustifiée d'une firme ou une industrie isolée à l'ensemble de l'économie. Une augmentation de 20 % de la demande de consommation en un point doit correspondre à une baisse de 20 % de la consommation ailleurs. Car comment la demande de consommation en général peut-elle croître ? Elle ne le peut qu'au travers d'un transfert de l'épargne. Mais si l'épargne baisse, il y a moins de fonds disponibles pour l'investissement. Et s'il y a moins de *fonds* disponibles pour l'investissement, comme ce dernier peut-il croître encore *plus* vite que la consommation ? En réalité, il y a *moins* de fonds disponibles pour l'investissement lorsque la consommation augmente. La consommation et l'investissement se font concurrence pour l'utilisation des fonds.

Un autre aspect important est que la démonstration du principe d'accélération est énoncée en termes *physiques* et non *monétaires*. En fait, la demande de consommation, et en particulier la demande de consommation *agrégée*, globale, ainsi que la demande de biens de capital, ne peuvent pas être exprimées en termes physiques : elles doivent l'être en termes monétaires, car la demande de biens est le revers de l'*offre* de monnaie sur le marché de l'échange. Si la demande des consommateurs augmente pour un bien ou pour tous, elle augmente en termes monétaires, faisant ainsi monter les prix des biens de consommation. Or, nous voyons qu'il n'y a eu aucune analyse des prix ou des relations entre les prix dans le principe d'accélération. Le fait de négliger les relations entre les prix suffit en lui-même à invalider le principe dans sa totalité.⁸⁰ Le principe d'accélération glisse d'une démonstration en termes *physiques* à une conclusion en termes *monétaires*.

⁸⁰ Le fait de négliger les prix et les relations entre les prix est au cœur d'un grand nombre d'erreurs économiques.

Le principe d'accélération suppose, de plus, une relation constante entre le capital « fixe » et la production, ignorant la possibilité de substitution, la possibilité d'un intervalle de production, ou encore l'utilisation plus ou moins intensive des facteurs. Il suppose aussi que les nouvelles machines sont produites quasiment instantanément, ignorant ainsi la période de production requise.

En fait, tout le principe d'accélération est un principe fallacieusement mécanique, qui suppose des réactions automatiques de la part des entrepreneurs face aux données *actuelles*, ignorant par là le point le plus important de l'entrepreneuriat : le fait qu'il est *spéculatif*, que son essence est d'estimer les données d'un avenir incertain. Il implique donc un jugement de la situation future de la part de l'homme d'affaires, et pas de simples réactions aveugles par rapport à des données passées. Les entrepreneurs à succès sont ceux qui prévoient le mieux le futur. Pourquoi les entrepreneurs ne pourraient-ils pas prévoir le supposé ralentissement de la demande et arranger leurs investissements en conséquence ? En fait, c'est ce qu'ils feront. Si l'économiste, armé de la connaissance du principe d'accélération, pense être capable d'opérer de manière plus rentable qu'un entrepreneur qui connaît généralement le succès, pourquoi ne deviendrait-il pas lui-même entrepreneur afin de récolter lui-même la récompense du succès ? Toutes les théories sur le cycle économique qui essaient de démontrer l'existence d'une erreur entrepreneuriale généralisée sur un marché libre butent sur ce problème. Elles ne répondent pas à la question cruciale : Pourquoi tout un groupe d'individus très performants lorsqu'il s'agit de juger l'avenir est-il soudain victime d'une erreur de prévision ?

Un indice quant à la théorie correcte du cycle économique est contenu dans le fait que dans toutes les théories du cycle économique on trouve, enfouie dans une note de bas de page ou dans une clause mineure, l'hypothèse que la quantité de monnaie augmente au cours du boom, en particulier par le biais de l'expansion du crédit bancaire. Le fait que cela soit une condition nécessaire à toutes les théories devrait nous conduire à examiner ce facteur plus en détail : peut-être est-ce également une condition suffisante. Mais, comme nous l'avons vu plus haut, il ne peut pas y avoir d'expansion du crédit bancaire sur un marché libre, car cela équivaldrait à l'émission de récépissés d'entrepôt frauduleux. L'analyse positive de la théorie du cycle économique devra attendre le prochain chapitre, car il ne peut y avoir de cycle économique dans un marché parfaitement libre.

Les théoriciens du cycle économique ont toujours affirmé être plus « réalistes » que les théoriciens de l'économie générale. A l'exception de Mises et de Hayek (qui ont réussi) et de Schumpeter (qui a échoué), per-

sonne n'a essayé de déduire la théorie du cycle économique d'une analyse économique générale.⁸¹ Il devrait être clair que cela est nécessaire pour obtenir une explication satisfaisante du cycle. Certains ont en réalité explicitement écarté toute analyse économique de leur étude des cycles, tandis que la plupart des auteurs utilisent des « modèles » agrégés globaux n'ayant aucun lien avec une analyse économique générale de l'action individuelle. Tous commettent l'erreur du « réalisme conceptuel » — c'est-à-dire qu'ils utilisent des concepts globaux et qu'ils les manipulent à souhait, sans les relier à une action individuelle réelle, tout en croyant dire quelque chose sur le monde réel. Le théoricien du cycle économique est plongé dans des courbes sinusoïdales, des modèles mathématiques et des courbes de tout type ; il manipule des équations et des interactions et pense dire quelque chose sur le système économique ou sur l'action humaine. En réalité, il n'en dit rien. L'immense majorité de la théorie actuelle des cycles économiques n'a rien à voir avec l'analyse économique. Elle n'est qu'une manipulation dénuée de sens d'équations mathématiques et de diagrammes géométriques.⁸²

⁸¹ Voir Mises, *Human Action*, pp. 581 et suivante [*L'Action humaine*, pp. 611 et suivantes] ; S.S. Kuznets, « Relations between Capital Goods and Finished Products in the Business Cycle » dans *Economic Essays in Honor of Wesley Clair Mitchell* (New York : Columbia University Press, 1935), p. 228 ; et Hahn, *Commonsense Economics*, pp. 139–143.

⁸² Voir l'excellente critique par Leland B. Yeager des versions keynésiennes néo-stagnationnistes de « l'économie de la croissance » de Harrod et Domar, qui font usage du principe d'accélération. Yeager, « Some Questions on Growth Economics », pp. 53–63.

TABLE DES MATIERES

PREFACE	III
11 LA MONNAIE ET SON POUVOIR D'ACHAT.....	1
1. INTRODUCTION	1
2. LE COMPLEXE MONETAIRE :	
DEMANDE ET OFFRE DE MONNAIE.....	1
3. LES CHANGEMENTS AU SEIN DU COMPLEXE MONETAIRE.....	7
4. L'UTILITE DU STOCK DE MONNAIE	9
5. LA DEMANDE DE MONNAIE	12
A. <i>La monnaie dans l'ERC et sur le marché</i>	12
B. <i>La demande spéculative</i>	13
C. <i>Les influences séculaires sur la demande de monnaie</i> ...	15
D. <i>Une demande de monnaie illimitée ?</i>	17
E. <i>Le PAM et le taux d'intérêt</i>	17
F. <i>La thésaurisation et le système keynésien</i>	20
G. <i>Les composantes du taux d'intérêt liées au</i> <i>pouvoir d'achat et aux termes de l'échange</i>	35
6. L'OFFRE DE MONNAIE	40
A. <i>Le stock de la marchandise monétaire</i>	40
B. <i>Les titres sur de la monnaie : l'entrepôt de monnaie</i>	42
C. <i>Les substituts de monnaie et la masse monétaire</i>	46
D. <i>Remarque sur certaines critiques de la couverture</i> <i>intégrale</i>	50
7. GAINS ET PERTES LORS D'UN CHANGEMENT AU SEIN DU COMPLEXE MONETAIRE.....	51
8. LA DETERMINATION DES PRIX : LE COTE DES BIENS ET LE COTE DE LA MONNAIE	55
9. L'ECHANGE INTERREGIONAL	57

A. <i>L'uniformité du pouvoir d'achat géographique de la monnaie</i>	57
B. <i>La compensation dans le cadre de l'échange interrégional</i>	60
10. LA BALANCE DES PAIEMENTS.....	60
11. LES ATTRIBUTS MONETAIRES DE BIENS	64
A. <i>La quasi monnaie</i>	64
B. <i>Les lettres de change</i>	65
12. LES TAUX DE CHANGE DE MONNAIES COEXISTANTES.....	65
13. L'ERREUR DE L'EQUATION DES ECHANGES	68
14. LE SOPHISME DE LA MESURE ET DE LA STABILISATION DU PAM.....	78
A. <i>La mesure</i>	78
B. <i>La stabilisation</i>	81
15. LES FLUCTUATIONS ECONOMIQUES.....	85
16. LA THEORIE DU CYCLE ECONOMIQUE DE SCHUMPETER	88
17. AUTRES SOPHISMES DU SYSTEME KEYNESIEN	92
A. <i>Intérêt et investissement</i>	92
B. <i>La « fonction de consommation »</i>	93
C. <i>Le multiplicateur</i>	98
18. LE SOPHISME DU PRINCIPE D'ACCELERATION.....	100
TABLE DES MATIERES	107

Achévé d'imprimer
Sur les presses d'ICN
64300 Orthez
Cité du livre

La vertu essentielle de ce livre est d'être une analyse méthodique et compréhensible de l'Economie

Ludwig von Mises 1962

Le présent ouvrage est l'un des plus grands traités d'économie. Véritable somme des principes économiques, il examine tous les sujets traditionnels de cette science : choix, échange, monnaie, consommation, production, distribution, cycles, organisation industrielle et politique économique. Il propose une discussion des grandes approches contemporaines et fournit une critique de fond de la modélisation en micro-économie et macro-économie.

Guido Hülsmann 2007

Ce Tome IV traite de La Théorie monétaire

Murray Rothbard se propose, dans cet unique chapitre «monétaire» de son magistral traité, de faire ressortir la spécificité de la monnaie, d'expliquer les déterminants et les variations de son pouvoir d'achat, et de confronter la théorie monétaire ainsi élaborée aux courants d'époque dominants. Devant cet objectif colossal le but recherché est atteint. Le résultat est à tel point satisfaisant que nous sommes véritablement face à un précieux mini-traité de théorie monétaire.

Nikolay Gertchev 2007

Murray Rothbard a reçu son doctorat en sciences économiques de l'Université de Columbia en 1956. Il a été professeur d'économie au Polytechnic Institute of Brooklyn ainsi qu'à l'Université du Nevada. Il est l'auteur de livres importants tels que *America's Great Depression* ; *Man, Economy and State : A Treatise on Economic Principles* ; *Power and Market : Government and the Economy*; *The Panic of 1819: Reactions and Policies*; *For a New Liberty*; *The Ethics of Liberty*; *Conceived in Liberty (en 4 tomes)*; *The Logic of Action*; *The History of Economic Thought, an Austrian Perspective*; *A History of Money and banking in the United States*; *The Mystery of Banking* et *La Monnaie et le Gouvernement*.

Prix 12 euros

Institut Charles Coquelin - 2007

Email : edschcoq@noos.fr

Site : www.freewebs.com/institutcharlescoquelin/

Murray N. ROTHBARD

**L'HOMME
L'ÉCONOMIE
& L'ÉTAT**

Traduit par
Hervé de Quengo

Édition en cinq tomes
sous la direction du Professeur Guido Hülsmann

TOME V

CONTENANT LE CHAPITRE 12

Préface de Laurent Carnis
Chercheur associé au Centre d'Économie de la Sorbonne

**INSTITUT CHARLES COQUELIN
PARIS**

Murray N. ROTHBARD

**L'HOMME
L'ÉCONOMIE
& L'ÉTAT**

**Traduit par
Hervé de Quengo**

**Édition en cinq tomes
sous la direction du Professeur Guido Hülsmann**

TOME V

CONTENANT LE CHAPITRE 12

**Préface de Laurent Carnis
Chercheur associé au Centre d'Économie de la Sorbonne**

**INSTITUT CHARLES COQUELIN
PARIS**

Remerciements

Les Editions Charles Coquelin tiennent à remercier Hervé de Quengo pour la traduction et la numérisation de cet ouvrage, ainsi que pour les conseils judicieux qu'il a généreusement fournis.

Elles remercient également le Professeur Guido Hülsmann pour avoir conçu cette édition en cinq tomes et avoir su mobiliser une équipe de jeunes chercheurs pour la réaliser.

Nous remercions également pour leurs préfaces Renaud Fillieule, Maître de Conférence à l'Université de Lille II, Nikolay Gertchev, Economiste à la Commission Européenne de Bruxelles, Laurent Carnis, Chercheur associé au Centre d'Economie de la Sorbonne et Xavier Méra, Chercheur indépendant, Paris ; pour ses relectures et nombreux conseils Guillaume Vuillemeys ; pour sa coordination éditoriale le Professeur Philippe Nataf et pour son autorisation de publication le Mises Institute.

Cet ouvrage est publié par les Editions Charles Coquelin

Dépôt légal du Tome I : 4^{ème} trimestre 2007

I.S.B.N. : 2-915909-15-9

Charles Coquelin (1802-1852)

Surtout connu pour son fameux Dictionnaire de l'Economie Politique, Charles Coquelin a contribué de façon décisive au progrès de la science économique au 19^{ème} siècle.

Né à Dunkerque le 25 novembre 1802, il fait ses études au lycée de Douai et part terminer à Paris ses études de Droit. Avocat inscrit au barreau, il décide de se consacrer à l'Economie Politique. Il écrit deux livres sur l'industrie du lin dans laquelle, à l'instar de J.B. Say, il a travaillé quelques années, Essai sur la filature mécanique du lin et du chanvre (1840) et Un nouveau traité complet de la filature du lin et du chanvre (1846).

Il donne d'excellents articles économiques à une série de revues telles que Les Annales du Commerce, Le Temps, Le Monde, Le Droit, Le Libre Echange, Jacques Bonhomme, La Revue des Deux Mondes et le Journal des Economistes et publie deux autres ouvrages consacrés aux banques, Des banques en France (1840) et Du crédit et des banques (1848). Puis Gilbert Guillaumin lui confie la tâche difficile de diriger l'édition du Dictionnaire de l'Economie Politique.

Sa contribution la plus originale et la plus durable concerne l'analyse de la conjoncture économique. Vingt-quatre ans avant Clément Juglar celui-ci lui succéda au Journal des Economistes, il constate l'aspect « récurrent » et « périodique » des crises commerciales.

Il explique que ces crises à caractère industriel et périodique ne sont pas inhérentes au système du libre marché, mais au contraire qu'elles trouvent leur source dans l'intervention de l'Etat en matière monétaire. En attribuant des privilèges et des monopoles exclusifs à certaines banques, celui-ci perturbe les acteurs économiques par des fluctuations intempestives du crédit bancaire. De là provient le double défaut de la création d'injustices et de l'instabilité conjoncturelle.

Fondé le 3 mars 1984, l'Institut Charles Coquelin a pour but de faire connaître non pas telle ou telle œuvre de cet auteur mais l'ensemble de ses contributions et l'influence considérable qu'elles eurent sur la théorie moderne de la monnaie, du crédit et de la conjoncture. Ses analyses l'amènèrent, dans sa recherche de la prospérité pour tous, à demander le libre-échange, une profonde réforme du droit des sociétés menant à l'extension des investissements, et donc à la croissance économique, ainsi que la suppression des privilèges et monopoles exclusifs freinant et perturbant l'industrie bancaire. Libre-échange, droit des sociétés et liberté d'établissement des banques, telles furent inlassablement ses demandes. Huit ans après sa mort, survenue brutalement le 12 août 1852, elles furent largement adoptées (1859-63) et ouvrirent à la France le progrès économique que la Grande Bretagne connaissait déjà depuis longtemps.

L'Institut Charles Coquelin publiera les ouvrages des principaux économistes antérieurs ou contemporains de Charles Coquelin ainsi que les travaux modernes qui prolongent et complètent ses analyses.

L'Institut remercie à l'avance ceux qui apporteront critiques, commentaires et suggestions.

Site : www.freewebs.com/institutcharlescoquelin/

E-mail : edschcoq@noos.fr (envoi de bons de commande par e-mail sur demande)

Editions Charles Coquelin

Ouvrages déjà parus

Collection Science économique et Liberté

- Ludwig von Mises, *La Bureaucratie*, 2003
Jacques de Guenin, *Attac ou l'intoxication de personnes de bonne volonté*, 2004
Gérard Minart, *Jean-Baptiste SAY (1767-1832) Maître et pédagogue de l'Ecole française d'économie politique libérale*, 2005
Henry Hazlitt, *L'économie politique en une leçon*, 2006
Ludwig von Mises, *Les problèmes fondamentaux de l'économie politique*, 2006
Ludwig von Mises, *Politique économique*, 2006
Jacques de Guenin, *Logique du libéralisme*, 2006
Murray Rothbard, *La Monnaie et le gouvernement*, 2006
Ludwig von Mises, *Le Libéralisme*, 2006
Murray N. Rothbard, *L'Homme, l'Economie et l'Etat* (en cinq tomes), 2007
Gérard Minart, Actualité de Jacques Rueff, *Le Plan de redressement 1958: une réussite du libéralisme appliqué*, 2007
Jésus Huerta de Soto *L'Ecole Autrichienne marché et créativité entrepreneuriale 2007*

Collection Débats

- Jean-Luc Migué, *Santé publique, santé en danger*, (conçu par l'Institut Turgot), 2005
Florence Guernalec, *Panorama de la pensée unique* 2006

Ouvrages à paraître

- Ludwig von Mises, *Le Fondement ultime de la science économique*
Ludwig von Mises, *La théorie de la monnaie et du crédit*
Gustave de Molinari, *Ultima verba*
Boris Brutzkus, *U.R.S.S. terrain d'expériences économiques*
Charles Coquelin, *Les Crises Commerciales*
Ludwig von Mises, *Le Socialisme*
Ludwig von Mises, *L'Action Humaine*
Gustave de Molinari, *Economie de l'Histoire, Théorie de l'Evolution*
Dictionnaire de l'économie politique Edité par Ch. Coquelin et G.Guillaumin

Les Œuvres complètes de Ludwig von Mises

La Théorie de la Monnaie et du Crédit (1924, [1912])

Nation, Etat et Economie (1919)

Le Socialisme (1938, [1922])

***Le Libéralisme* (1964, 1985 [1927])**

Stabilisation monétaire et politique cyclique (1928)

Critique de l'interventionnisme (1929)

***Les Problèmes fondamentaux de l'économie politique* (2006, [1933])**

Les Illusions du protectionnisme et de l'autarcie (1938)

Souvenirs d'Europe (1978, [1940])

L'Interventionnisme (1940)

Le Gouvernement omnipotent (1947, [1944])

***La Bureaucratie* (2003, [1944])**

Le Chaos du planisme (1947)

Notes sur le mouvement coopératif (1947)

L'Action humaine (1985, [1949])

Planifier la liberté et autres essais (1980, [1952])

La Mentalité anti-capitaliste (1956)

Théorie et Histoire (1957)

Les Débuts historiques de l'Ecole économique autrichienne (1962)

Le Fondement ultime de la science économique (1962)

Le Choc des intérêts de groupe et autres essais (1978)

***Politique économique* (2006, [1979])**

Monnaie, méthode et marché (1990)

Liberté économique et interventionnisme (1990)

Les titres en gras indiquent les traductions déjà publiées par les Editions Charles Coquelin

Murray N. ROTHBARD

**L'HOMME
L'ÉCONOMIE
& L'ÉTAT**

Traduit par
Hervé de Quengo

Édition en cinq tomes
sous la direction du Professeur Guido Hülsmann

TOME V

CONTENANT LE CHAPITRE 12

Préface de Laurent Carnis
Chercheur associé au Centre d'Économie de la Sorbonne

**INSTITUT CHARLES COQUELIN
PARIS**

Préface

Le présent tome contient le dernier chapitre du traité de Murray N. Rothbard. L'analyse développée dans les chapitres précédents a montré comment le marché, lorsqu'il fonctionne sans entrave – c'est-à-dire lorsqu'il est libre de toute coercition et de toute violence étatique – permet de satisfaire les parties à l'échange tout en donnant naissance à des expressions institutionnelles particulières telles que l'émergence de la monnaie ou la division du travail. Toutefois, cette étude de l'économie serait bien incomplète si elle n'intégrait pas les interventions étatiques. Ce dernier chapitre propose ainsi une étude systématique des formes que peut prendre l'immixtion de l'État dans les affaires privées des consommateurs et des producteurs. Se dessine alors un État particulièrement nuisible pour la réalisation des plans individuels, un État qui s'avère bien éloigné des clichés traditionnels lui attribuant un rôle salvateur et nécessaire au bon fonctionnement des échanges. *L'Homme, l'Économie et l'État* se distingue donc clairement de la plupart des autres manuels en défendant une approche très critique, voire radicale à l'égard de l'intervention étatique. Ce regard en rupture avec les approches naïves de l'État permet de poser le fonctionnement d'une société *libre* prenant appui sur un marché *libre*, mais également de penser et de théoriser l'intervention publique.

Penser et théoriser l'intervention de l'État

Alors que le fonctionnement du marché *libre* repose sur le consentement des parties à l'échange (contrat, transfert de propriétés légitimement acquises ou produites et des relations pacifiques), l'intervention de l'État implique inévitablement l'introduction de la violence sur le marché. Il s'agit d'une agression dirigée vers l'une ou l'ensemble des parties contractantes. En somme, l'intervention étatique s'oppose au marché libre, elle représente « *la substitution de la coercition aux actions volontaires* », elle est l'expression d'une relation hégémonique. Or l'antinomie

que constitue l'intervention étatique par rapport au marché libre n'implique aucunement de renoncer à une analyse scientifique de celle-ci. Rothbard procède donc à une analyse économique des effets de l'intervention violente de l'État. Sa démarche ne consiste pas à discuter ou à réfléchir aux *motifs* de l'intervention de l'État, mais à en analyser les *conséquences* à partir de la distinction fondamentale entre trois types d'interventions : autistiques, binaires et triangulaires (le « triptyque rothbardien »).

Cette conceptualisation va au-delà de l'approche autrichienne traditionnelle qui s'intéressait soit aux effets de l'intervention publique soit aux structures institutionnelles auxquelles elles étaient adossées.¹ Rothbard rompt également avec l'approche conventionnelle de l'économie publique qui travaille à la justification de l'intervention de l'État en l'adossant aux échecs de marché. En effet, il met en évidence la logique commune à certaines interventions et démontre leurs effets néfastes.

L'intervention autistique consiste en l'exercice d'une coercition à l'encontre d'un agent sans qu'il y ait pour autant de transfert de biens ou de services au bénéfice d'un autre agent. L'action d'un seul agent est concernée : celui-ci agit sous la contrainte. La prohibition de certaines pratiques (consommation d'alcool, de tabac ou de drogue), l'obligation de respecter certaines législations (durée légale du travail, travail dominical, nuisance sonore...) constituent des exemples d'intervention autistique parmi d'autres. Cette intervention publique « brutale » consiste ni plus ni moins à empêcher la réalisation de plans individuels et à réduire la satisfaction des individus.

L'intervention binaire, autre forme que peut prendre l'immixtion étatique, se caractérise par l'obligation de procéder à une transaction ou un transfert au profit d'un agent bénéficiaire au détriment de la partie lésée. Deux catégories d'agents sont donc concernées, le bénéficiaire et le contributeur. L'impôt est versé par le contribuable au profit du destinataire du transfert public. La conscription représente un *transfert forcé* de temps de travail du conscrit à l'organisation étatique.

Enfin, *l'intervention triangulaire* implique une relation hégémonique supervisée par l'État, qui associe deux contractants. Le loueur se voit imposer un prix plafond pour la location de son logement au profit du locataire. Le contrôle des prix de l'énergie, des tarifs postaux, le salaire minimum constituent autant d'exemples contemporains de relations hégémoniques de type triangulaire.

¹ Voir Ludwig von Mises, *Interventionism : An Economic Analysis* (Irvington-on-Hudson : Foundation for Economic Education, 1998 [1940]) ; idem, *Critique of Interventionism* (Irvington-on-Hudson : Foundation for Economic Education, 1996 [1977]).

De la supériorité des échanges pacifiques à la supériorité du marché libre

L'approche de Rothbard permet certes dans un premier temps de catégoriser systématiquement l'intervention étatique, mais démontre également a priori et a posteriori la supériorité du marché *libre* sur les interventions de l'État.

A priori, les échanges pacifiques permettent la réalisation des plans les plus urgents pour chaque contractant. Chaque partie anticipe ainsi une amélioration de sa position. L'action entreprise consiste en la recherche d'une situation plus favorable que celle dans laquelle l'individu se situait avant la réalisation de celle-ci. Au niveau sociétal, la satisfaction des agents s'en trouve augmentée. A contrario, toute immixtion violente dans la réalisation des plans individuels conduit inévitablement à une situation moins favorable pour au moins l'un des agents.² Ainsi, l'effet total ou sociétal est incertain, puisque aucune comparaison interindividuelle n'est possible.³ Les gains de l'un se font au détriment de l'autre. Le résultat de l'intervention étatique s'avère ainsi inférieur à celui qui aurait été obtenu par des échanges pacifiques.

A posteriori, la supériorité du marché sur les pratiques hégémoniques s'en trouve également vérifiée. Certes, la possibilité de commettre des erreurs subsiste et certaines anticipations peuvent ne pas être réalisées. Cependant, le mécanisme des prix et du profit limite la récurrence de ces erreurs et en circonscrit l'importance.

Les mécanismes de marché incitent ainsi les entrepreneurs à satisfaire les consommateurs, à allouer les ressources aux usages les plus urgents et à réaliser la plupart des anticipations. Et si tel n'est pas le cas, les entrepreneurs prendraient le risque d'être exclus du marché ou de faire faillite. Pour Rothbard, la supériorité du marché apparaît encore plus évidente a posteriori. En effet, les pratiques hégémoniques ne disposent d'aucun moyen de satisfaire un grand nombre de plans individuels, puisque (1) le transfert des uns se fait au détriment des autres⁴, (2) l'absence

² L'immixtion violente comprend également des actions de particuliers (délinquants, criminels etc.). La violence étatique reste cependant la plus répandue.

³ Voir M.N. Rothbard, « Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economic » dans *The Logic Of Action One : Method, Money, and The Austrian School* (Cheltenham : Edward Elgar, 1997 [1956]), pp. 211-254 ; traduction française dans M.N. Rothbard, *Économistes et charlatans* (Paris : Les Belles Lettres, 1991), chap. 1.

⁴ Ainsi, la typologie de Rothbard des perdants nets et des gagnants nets liés à la taxation pourrait être étendue à l'ensemble des interventions publiques. L'intervention étatique ne serait alors qu'une modalité de transferts de ressources d'agents vers d'autres.

du mécanisme des prix et du profit empêche la correction des erreurs et (3) l'intervention hégémonique de l'État conduit à des pertes que subiront également les promoteurs de ces actions. En somme, l'intervention étatique annihile les gains initialement attribués et annule les effets pour lesquels elle a été entreprise.

La conceptualisation rothbardienne de l'intervention publique permet donc de disposer d'une approche praxéologique identifiant un dualisme entre d'une part les actions reposant sur le principe hégémonique qui caractérise l'intervention étatique, et d'autre part celles s'adossant au principe de marché. Le principe hégémonique se caractérise par la coercition, l'exploitation d'individus au détriment d'autres, le conflit entre les individus, l'impossibilité et l'absence du calcul économique, la destruction des incitations, la consommation du capital et la diminution du niveau de vie. Le socialisme en constitue une variante extrême, en prenant la forme d'un contrôle complet de l'activité productive et la suppression violente du marché. Par contre, le principe de marché se caractérise par la liberté individuelle, les avantages mutuels, la réalisation des plans les plus urgents, des relations pacifiques, la satisfaction des besoins, la possibilité du calcul économique et l'amélioration des conditions de vie.⁵

L'échec programmé de l'intervention étatique

Les effets de l'interventionnisme constituent un bon révélateur pour identifier les particularités de l'approche de Rothbard et la distinguer de celles des autres manuels de microéconomie.⁶

De toute évidence, il existe un certain consensus parmi les économistes pour mettre en avant que la politique de contrôle des prix conduit à produire des distorsions dans le fonctionnement du marché. La création artificielle de pénuries et l'existence de surproduction apparaissent comme les conséquences traditionnellement identifiées et associées à ces interventions. Au-delà de l'analyse classique d'un mauvais ajustement sur le marché, Rothbard associe à l'interventionnisme des effets connexes sur d'autres marchés et prend en compte l'ensemble de la chaîne des conséquences de ces politiques (apparition de marchés parallèles, fonctionnement dégradé du processus de marché...). En cela, il adopte une vision plus réaliste du fonctionnement de l'économie que

⁵ Nous reprenons ici la dichotomie avancée dans Rothbard, *Power and Market* (2^e éd., Kansas City : Sheed Andrews & McMeel, 1977 [1970]), p. 263.

⁶ Voir Hal A. Varian, *Introduction à la microéconomie* (4^e éd., Bruxelles : De Boeck, 2000) ; Andrew Schotter, *Microéconomie, Une approche contemporaine* (Paris : Vuibert, 1996).

l'approche étriquée de l'équilibre partiel traditionnellement privilégiée. L'intervention dans la formation des prix conduit ainsi à de véritables distorsions dans l'allocation des ressources, dont les effets se diffusent à l'ensemble de l'économie.

L'interventionnisme nuit également pour partie aux agents qu'elle désirait aider. La production d'effets pervers à l'encontre des bénéficiaires potentiels de la politique publique constitue un résultat majeur de l'approche de Rothbard. Ils se cumulent aux effets que subissent les victimes directes de l'intervention. L'approche de Rothbard met en avant l'existence de pertes que subissent des individus. Il se différencie clairement d'une approche présentant une économie désincarnée, où chaque consommateur ressemble à un autre, où le transfert d'une ressource vers un autre se limite à un phénomène physique, et où l'économiste de manière insidieuse exprime ses propres jugements de valeur sous couvert d'une approche dite scientifique. En fait, Rothbard démontre à la fois l'échec programmé de l'interventionnisme public que ne peuvent dissimuler des présentations déshumanisées du fonctionnement de marché. Tout au contraire, le processus de marché repose sur des choix individuels, l'expression de préférences d'individus, qui traduisent à la fois des personnalités, des singularités et des histoires personnelles. En cela, il n'existe pas de « consommateur moyen », de « producteur moyen », dont les satisfactions pourraient être agrégées ou faire l'objet de transferts forcés pour maximiser une quelconque fonction de bien-être social.

Le contrôle de la production produit des effets non moins néfastes, dans la mesure où elle peut conduire à la création d'un marché noir, qui n'est que l'expression d'une réorganisation des échanges volontaires sous une forme dégradée, avec des prix plus élevés, de moindres quantités et des services aux consommateurs de qualité inférieure. Le contrôle public de la production conduit inévitablement à des distorsions, mais également à des effets pervers. Ainsi, l'octroi d'un privilège de production à une ou plusieurs entreprises consiste ni plus ni moins à octroyer une rente de situation, prenant la forme d'un profit de monopole, dont bénéficie l'entreprise élue. Le maintien d'un profit de monopole ne pouvant durer dans le cadre d'un marché libre, du fait de la liberté d'entrée. En cela, les profits de monopole durables révèlent les symptômes d'une intervention publique et ne sont pas le résultat d'un dysfonctionnement du marché. Rothbard inverse ainsi ici les conclusions traditionnelles avancées pour justifier l'intervention des autorités de la concurrence. *« ... les lois antitrust et les poursuites qu'elles entraînent, tout en étant apparemment destinées à combattre le monopole et à promouvoir la concurrence, font en réalité le contraire, car elles pénalisent et répri-*

ment par la force des formes efficaces de structures et d'activité du marché. »⁷

Budget de l'État, taxation et dépenses : une analyse économique originale de l'État

Comme le précise Rothbard, l'intervention binaire se situe au sein même de la nature de l'activité gouvernementale, qui consiste au préalable à prélever par la force des ressources du secteur privé pour les distribuer à des bénéficiaires précis. En somme, il existe des *contributeurs* ou des assujettis et des bénéficiaires ou consommateurs de taxes. Le fonctionnement de l'État s'appuie donc sur un principe coercitif de transfert de ressources entre individus et représente une violation de leurs droits de propriété. Pour reprendre la belle formule énoncée par Bastiat : « *L'État est la grande fiction à travers laquelle chacun essaie de vivre aux dépens des autres.* »⁸

Concernant les effets attribués à la taxation, on retiendra qu'elle conduit à réduire les incitations à s'engager dans une activité productive et à favoriser l'obtention de revenus par la voie coercitive.⁹ La base des producteurs ou des contributeurs s'en trouve réduite pour supporter un nombre de consommateurs de taxes plus important. La taxation conduit aussi à modifier les préférences temporelles des agents, pénalisant ainsi l'épargne et l'investissement. Un autre effet attendu de l'imposition réside dans la modification induite des demandes portées sur les différents biens et services et facteurs de production. En somme, il existe une déformation de la structure des prix relatifs par rapport à ce qu'elle aurait été dans le cadre d'un marché libre. Cette intervention produit des « centres de chaos calculatoire » se propageant progressivement l'ensemble des marchés. La pratique de l'impôt perturbe ainsi la boussole de l'économie de marché que constitue le calcul économique, lequel permet d'allouer les ressources aux besoins les plus valorisés par les consommateurs.

Rothbard démontre aussi l'inanité de la recherche d'un impôt neutre. Celui n'existe tout simplement pas, dans la mesure où il perturbe le système d'allocation des prix relatifs. En fait, parce que l'impôt est simplement un *vol*, l'objectif de neutralité est hors de portée, sauf à renoncer à

⁷ On se reportera à l'excellent ouvrage de Pascal Salin, *La concurrence* (Paris : Presses Universitaires de France, 1995) et plus particulièrement au chapitre 5 intitulé « Vraies et fausses atteintes à la concurrence ».

⁸ Frédéric Bastiat, « L'État » dans *Œuvres complètes*, tome 4 (3^e éd., Paris : Guillaumin, 1873), p. 332.

⁹ Pour une analyse similaire, se reporter à Pascal Salin, *L'arbitraire fiscal – comment sortir de la crise* (Paris : Éditions Slatkine, 1996).

l'arme de la taxation elle-même. Cette assimilation de l'impôt à un vol permet à Rothbard de considérer l'État comme un voleur à grande échelle ou encore une association de malfaiteurs bien organisée. S'exprime ainsi ici une approche libertarienne de l'État, que l'on retrouve dans ses contributions ultérieures.

L'analyse économique de l'État de Rothbard rompt avec l'approche classique, voire naïve de certains auteurs s'inscrivant dans une démarche d'économie du bien-être. Pour les économistes du bien-être (*welfare economists*), l'intervention de l'État se trouve justifiée par l'existence d'effets externes, les indivisibilités et l'importance de coûts fixes pour certaines productions (situation de monopole naturel).¹⁰ Cette analyse économique part du postulat que la solution de l'interventionnisme permet de pallier aux défaillances de marché (*market failures*). Même si le courant des choix publics a conscience des possibilités des défaillances de l'intervention publique ce qui oblige à comparer les alternatives publiques et privées, ce courant rend inévitable l'existence d'un Léviathan et la définition des règles constitutionnelles permettant de régler les conflits.¹¹ L'analyse de Rothbard constitue une critique en règle de l'économie du bien-être, en démontrant les apories d'une telle approche. Il s'agit d'une analyse économique des interventions de l'État et non d'une analyse politique. La réponse aux travaux de l'école des choix publics sera plus tardive entre autres avec la publication de *Power and Market* (1977 [1970]), mais également avec des travaux portant sur l'éthique. Ceci s'explique en partie par le fait que les travaux fondateurs du courant des choix publics ont été publiés pour la première fois la même année. Il reste que la typologie des actions défendues par Rothbard dans cet ouvrage pose une sérieuse remise en question de ce courant. Comment peut-on justifier l'existence d'une organisation par son action de pacification de la société, alors que son financement et son existence nécessitent une violence organisée et à grande échelle ?

Une analyse à front renversé

Le présent chapitre de *L'Homme, l'Économie et l'État* occupe une place particulière dans l'œuvre de Rothbard en raison de l'importance

¹⁰ Voir Xavier Greffe, *Économie des politiques publiques* (Genève : Dalloz, 1994) ; Yves Crozet, *Analyse économique de l'État* (Paris : Armand Collin, 1997) ; François Lévêque, *Économie de la réglementation* (Paris : La Découverte, 1998).

¹¹ Voir James M. Buchanan and Gordon Tullock, *The Calculus of Consent* (Ann Arbor : University of Michigan Press, 1965) ; James M. Buchanan, *Les limites de la liberté, entre l'anarchie et le Léviathan* (Paris : Litec, 1992).

que lui conférait son auteur, mais aussi par son caractère biographique essentiel pour comprendre l'évolution de sa pensée.

Premièrement, ce chapitre est le seul à avoir été repris et retravaillé dans le cadre d'un autre ouvrage majeur de Rothbard : *Le pouvoir et le marché* (1977 [1970]).¹² Dans la préface de cet ouvrage Rothbard exprime son insatisfaction quant aux développements insuffisants du chapitre 12 de *L'Homme, l'Économie et l'État*. Son nouvel ouvrage comprend donc un chapitre supplémentaire sur la production privée de sécurité. Rothbard désire répondre ainsi à une insuffisance cruciale présente dans sa première étude ayant occulté les conditions économiques de la production de sécurité sur un marché libre. Rothbard défend maintenant la thèse que le marché est capable, par l'intermédiaire d'entrepreneurs, de prendre en charge la production de sécurité. Outre que cette pensée crée une réelle rupture avec la justification traditionnelle de l'intervention de l'État, disposant selon la vulgate wéberienne, du « monopole de la violence légitime », Rothbard souligne que le fonctionnement du marché sur ce type de marché ne diffère pas de celui des autres. En cela, il n'existe plus d'espace d'intervention légitime pour l'État.¹³ *Le pouvoir et le marché* conclut sur un chapitre dédié aux critiques éthiques adressées au marché. En cela, cet ouvrage permet à Rothbard de conceptualiser une société sans État et de répondre aux critiques adressées à une économie fondée sur un marché libre.

La deuxième raison pour laquelle ce chapitre 12 revêt une importance particulière réside dans sa portée biographique pour comprendre l'évolution de la pensée de Rothbard. En effet, il constitue l'annonce ou encore l'amorce d'un nouveau programme de recherche touchant aux questions d'économie politique et de philosophie politique. Alors que les chapitres précédents ont trait au fonctionnement du marché libre, celui-ci se situe quelque peu en décalage en traitant de l'intervention du gouvernement sur ce marché. Il s'agit d'en étudier les modalités d'intervention et ses conséquences sur le fonctionnement du marché libre. Il annonce ainsi une inflexion majeure dans la réflexion de Rothbard : la supériorité économique du fonctionnement du marché sur l'intervention étatique étant démontrée, il convient désormais de ciseler une défense éthique de celui-ci. Outre *Le pouvoir et le marché* (1970) et *Le manifeste libertarien* (1973), son ouvrage *Egalitarianism as a revolt against nature* (1974)¹⁴

¹² Voir la note 5 ci-dessus.

¹³ Il reprend cette idée encore dans un autre ouvrage rédigé dans la même époque : *Le manifeste libertarien*. Voir Murray Rothbard, *For a New Liberty : The Libertarian Manifesto* (San Francisco : Fox and Wilkes, 1996 [1973]).

¹⁴ Voir M.N. Rothbard, *Egalitarianism as A Revolt Against Nature* (Auburn, Ala. : Mises Institute, 2000 [1974]).

regroupe un ensemble d'essais traitant de la nature de l'État, de ses conséquences ou encore des droits de propriété. D'autres travaux seront de la même veine, comme les articles publiés dans *La logique de l'action*.¹⁵ Mais c'est avec la publication de *L'éthique de la liberté* (1982) que Rothbard développera une théorie éthique de la liberté démontrant ainsi à la fois le caractère criminel de l'organisation étatique, tout en démontrant la supériorité la liberté.¹⁶

En somme, Rothbard offre deux angles d'attaque pour défendre le fonctionnement d'un marché libre et pour critiquer l'organisation étatique. Ces travaux se révéleront particulièrement féconds dans la mesure où ils entraîneront dans leur sillage des générations de nouveaux chercheurs. Les travaux du Pr. Block s'inspirent clairement de ses enseignements en mettant en autres l'accent sur l'importance des droits de propriété.¹⁷ Les contributions du Pr. Hoppe s'inscrivent également dans cette tradition rothbardienne, avec notamment des apports essentiels sur l'analyse du socialisme et la propriété privée.¹⁸ Ce dernier suivra M. Rothbard à l'Université de Las Vegas, où il y deviendra professeur, succédant en quelque sorte à son mentor. Le plus grand succès de Rothbard, en partie posthume, reste que ses contributions scientifiques constituent le socle intellectuel qui inspire désormais l'action de nombreux instituts de recherche, comme le *Ludwig Von Mises Institute* aux États-Unis et de nombreux autres instituts européens.

Il reste que Rothbard n'a pas bénéficié de l'estime académique qui lui était due. Il a été sans doute victime de son approche que certains qualifieront de trop radicale. Comment aurait-il pu faire carrière au sein du monde universitaire dont la corporation défend vigoureusement l'idée que l'État constitue *la solution* aux dysfonctionnements du marché alors que son analyse scientifique parvient à la conclusion opposée ?

Quelle que soit la forme de l'intervention étatique, celle-ci conduit à l'émergence de problèmes insolubles pour une société. L'énonciation de conclusions à front renversé représente une dimension importante de l'analyse de Rothbard. Il démontre que l'analyse scientifique doit défier

¹⁵ Voir M.N. Rothbard, *The Logic Of Action Two : Applications and Criticism from the Austrian School* (Cheltenham : Edward Elgar, 1997).

¹⁶ Voir M.N. Rothbard, *The Ethics of Liberty* (2^e éd., New York : New York University Press, 1998 [1982]) ; tr. française : *L'éthique de la liberté* (Paris : Les Belles Lettres, 1991).

¹⁷ Voir Walter Block, *Défendre les indéfendables* (Paris : Les Belles Lettres, 1993).

¹⁸ Voir Hans-Hermann Hoppe, *A Theory of Socialism and Capitalism* (Boston : Kluwer, 1989) ; idem, *The Economics and Ethics of Private Property* (Boston : Kluwer, 1993).

ses propres démons et en particulier ses influences idéologiques. En effet, alors que la conception traditionnelle et volontairement naïve de l'intervention étatique présente le marché libre comme une structure instable et désordonnée à laquelle doit suppléer un agent stabilisateur et salvateur, à savoir l'État, Rothbard associe au marché libre une harmonie des échanges des relations pacifiques, une structure productive spontanée, efficace et prospère – mais qui se trouve perturbée par les interventions de l'État, entraînant des effets chaotiques et pervers. Il propose ni plus ni moins une société fondée sur le respect des droits des individus dont le mot d'ordre serait « laissez-nous produire, échanger et prospérer. »

Laurent Carnis
Paris
Novembre 2007

12

L'économie de l'intervention violente sur le marché

1. Introduction

Jusqu'ici nous avons supposé qu'aucune invasion violente contre la personne ou la propriété ne se produit dans la société ; nous avons fait l'analyse économique de la société libre, du marché libre, où les individus ne traitent entre eux que de manière pacifique, sans jamais avoir recours à la violence. Telle est la construction, le « modèle », du marché parfaitement libre. Et ce modèle, peut-être analysé de manière imparfaite, a constitué le principal sujet d'étude de l'analyse économique au cours de l'histoire de la discipline.

Afin de compléter le tableau économique de notre monde, l'analyse économique doit toutefois être étendue à la nature et aux conséquences des actions et interactions violentes dans la société, comprenant l'intervention sur le marché et l'abolition violente du marché (le « socialisme »). L'analyse économique de l'interventionnisme et du socialisme s'est développée bien plus récemment que celle du marché libre.¹ Dans le présent ouvrage des limitations de place nous empêchent de creuser l'analyse de l'économie de l'interventionnisme autant que nous l'avons fait lors de l'étude de l'économie du marché libre. Mais nos analyses dans le premier domaine sont résumées dans ce dernier chapitre.

¹ Certains économistes, en particulier Edwin Cannan, ont nié que l'analyse économique puisse être appliquée à des actes d'intervention violente. Or, au contraire, l'économie est l'analyse praxéologique des actions humaines, et les interactions violentes sont des formes d'action pouvant être analysées.

L'une des raisons pour lesquelles l'économie a eu tendance à se concentrer sur le marché libre est qu'il s'y pose le problème d'un ordre provenant d'un ensemble d'actions apparemment « archaïque » ou « non planifié ». Nous avons vu qu'en lieu et place de « l'anarchie de la production » qu'un individu peu familier de l'économie pourrait voir dans le marché, il surgit un tableau ordonné, structuré en vue de répondre aux désirs de tous les individus et pourtant éminemment adapté aux conditions changeantes. Nous avons ainsi vu comment les actions libres et volontaires des individus se combinent en une détermination ordonnée de processus apparemment aussi mystérieux que la formation des prix, le revenu, la monnaie, le calcul économique, les pertes et les profits, et la production.

Le fait que chacun, en poursuivant son propre intérêt, fasse avancer les intérêts de tous les autres, est une *conclusion* de l'analyse économique et non une *hypothèse* sur laquelle reposerait l'analyse. De nombreux critiques ont accusé les économistes de « biais » en faveur de l'économie du marché libre. Mais cette conclusion, ou toute autre conclusion de l'économie, ne constitue pas un biais ou un préjugé, mais un *post-jugé* (pour utiliser un terme heureux du professeur E. Merrill Root) — un jugement effectué *après* l'analyse et non avant.² Les préférences personnelles sont en outre totalement séparées de la validité des procédures analytiques. Les préférences personnelles de l'analyste n'ont pas d'intérêt pour la science économique ; ce qui importe, c'est la validité de la méthode elle-même.

2. Typologie de l'intervention

L'intervention est l'intrusion de la force physique agressive dans la société ; elle signifie la substitution de la coercition aux actions volontai-

² Est-il dès lors surprenant que les premiers économistes, tous hommes de foi, se soient émerveillés de leur découverte historique de l'harmonie qui imprègne le marché libre et qu'ils aient eu tendance à attribuer ce bienfait à une « main cachée » ou à une harmonie divine ? Il nous est plus facile de nous moquer de leur enthousiasme que de comprendre qu'il n'enlève rien à la validité de leur analyse.

Des auteurs populaires accusent par exemple l'école « optimiste » française du dix-neuvième siècle de s'être lancée dans une naïve *Harmonielehre* — l'idée mystique d'une harmonie divinement ordonnée. Or cette accusation ignore le fait que les optimistes français se basaient sur l'idée très saine d'« économie du bien-être » selon laquelle les échanges volontaires du marché libre conduisent harmonieusement à un bénéfice pour tout le monde. Voir par exemple About, *Handbook of Social Economy*, pp. 104–112.

res. Il faut se rappeler que, *du point de vue de la praxéologie*, quel individu ou quel groupe utilise cette force ne fait aucune différence ; la nature économique et les conséquences de l'action demeurent les mêmes.

Sur le plan empirique, la grande majorité des interventions sont accomplies par des États, car l'État est la seule organisation de la société qui soit légalement équipée pour faire usage de la violence et parce qu'elle est la seule agence qui tire légalement son revenu d'un prélèvement obligatoire. Il sera par conséquent plus pratique de réserver notre analyse à l'intervention gouvernementale — en gardant cependant à l'esprit que des individus privés peuvent faire usage de la force de manière illégale, ou qu'un gouvernement peut, ouvertement ou secrètement, permettre à des groupes privés favorisés d'employer la violence contre la personne ou la propriété d'autrui.

Quels types d'intervention un individu ou un groupe peut-il entreprendre ? Peu de choses ont été faites, voire rien, jusqu'à présent pour construire une typologie systématique de l'intervention, et les économistes ont simplement analysé des actions apparemment aussi disparates que le contrôle des prix, l'octroi de licences, l'inflation, etc. Nous pouvons cependant classer les interventions en trois grandes catégories. En premier lieu *celui qui intervient*, « l'envahisseur » ou « l'agresseur » — l'individu ou le groupe qui est le premier à utiliser l'intervention violente — peut forcer un sujet individuel à faire ou à ne pas faire certaines choses, quand ces actions n'impliquent directement *que* la personne ou la propriété de l'individu. Bref, l'agresseur peut restreindre l'usage par le sujet de sa propriété. On peut appeler cela une *intervention autistique*, où l'ordre spécifique ne concerne que le sujet lui-même. Deuxièmement, l'agresseur peut imposer un *échange* entre le sujet individuel et lui-même ou le forcer à lui faire un « cadeau ». Nous pouvons appeler cela une *intervention binaire*, car une relation hégémonique s'instaure ici entre deux personnes : l'agresseur et le sujet. Troisièmement, l'envahisseur peut soit forcer soit interdire un échange entre *deux* sujets (les échanges se produisent toujours entre *deux* personnes). Dans ce cas nous avons une *intervention triangulaire*, où une relation hégémonique se crée entre l'envahisseur et une *paire* d'échangistes réels ou potentiels. Toutes ces interventions sont des exemples de relation *hégémonique* (voir le chapitre 2) — la relation de commandement et d'obéissance — par opposition à la relation contractuelle du marché libre, qui est une relation de bénéfices mutuels volontaires.

L'intervention autistique se produit par conséquent lorsque l'agresseur exerce une coercition à l'encontre d'un sujet sans recevoir de bien ou de service en retour. Le simple homicide en est un exemple ; un autre serait l'imposition ou l'interdiction d'un salut, d'un discours ou d'un rite

religieux. Même lorsque celui qui intervient est l'État, en promulguant un décret s'appliquant à tous les membres de la société, le décret est encore en lui-même *autistique*, car les lignes de force rayonnent pour ainsi dire de l'État vers chaque individu. L'intervention binaire, où l'agresseur force le sujet à effectuer un échange ou un don à son bénéficiaire, se retrouve dans la taxation, la conscription et l'obligation de participer à un jury. L'esclavage est un autre exemple d'échange binaire, coercitif, entre le maître et l'esclave.

Comme exemples d'intervention triangulaire, où l'agresseur force ou interdit des échanges entre des groupes constitués d'*autres* individus, on peut citer le contrôle des prix et l'octroi de licences. Avec le premier l'État interdit à deux individus de réaliser un échange au-dessous ou au-dessus d'un certain taux fixé ; les licences interdisent quant à elles à certaines personnes d'effectuer certains échanges avec d'autres. Assez curieusement, les auteurs d'ouvrages d'économie politique n'ont reconnu comme « intervention » que certains cas de cette troisième catégorie. Il est compréhensible que les économistes aient oublié l'intervention autistique car, en réalité, l'économie a peu de choses à dire sur des événements qui se situent en dehors du monde de l'échange monétaire. Il y a bien moins d'excuses à avoir laissé de côté l'intervention binaire.

3. Les effets directs de l'intervention sur l'utilité

En retraçant les effets de l'intervention, nous devons examiner à la fois les conséquences directes et les conséquences indirectes. Premièrement, l'intervention aura des conséquences directes sur les utilités des participants. A l'inverse, lorsque la société est libre et qu'il n'y a pas d'intervention, tout le monde agira toujours de la façon dont il pense qu'elle maximisera son utilité, c'est-à-dire l'élèvera à la position la plus haute possible sur son échelle de valeur. Bref, l'utilité *ex ante* de tous sera « maximisée » (à condition que nous fassions attention de ne pas interpréter l'« utilité » de manière cardinale). Tout échange du marché libre, en fait toute action de la société libre, a lieu parce que les deux parties concernées espèrent en tirer bénéfice. Si nous pouvons utiliser le mot « société » pour décrire le tableau, la liste, de tous les échanges individuels, alors nous pouvons dire que le marché libre maximise l'utilité sociale, car tout le monde y gagne en utilité de par ses actions librement entreprises.³

³ L'étude des conséquences directes concernant l'utilité d'une intervention ou d'une non-intervention relève plus particulièrement du domaine de « l'économie du bien-être ». Pour une critique et un projet de reconstruction de l'économie du

Intervention coercitive, par ailleurs, signifie *en soi* que l'individu ou les individus victimes de la coercition *n'auraient pas fait volontairement ce que l'agresseur les oblige désormais à faire*. La personne qu'on oblige à dire ou à ne pas dire quelque chose, à pratiquer ou à ne pas pratiquer un échange avec l'interventionniste ou une tierce partie, voit le cours de ses actions modifié par la menace de la violence. L'homme soumis à la coercition voit donc *toujours son utilité diminuer suite à l'intervention*, car son action a été modifiée de force par son impact. Dans les interventions autistiques ou binaires les sujets individuels perdent chacun en utilité ; dans les interventions triangulaires au moins un et parfois les deux candidats à l'échange perdent en utilité.

Qui gagne en utilité *ex ante* ? A l'évidence l'interventionniste ; sinon il ne serait pas intervenu. Dans le cas d'une intervention binaire, il y gagne lui-même directement en services ou en biens échangeables aux dépens de son sujet.⁴ Dans le cas des interventions autistiques ou triangulaires, il retire un bien-être psychique à imposer des règlements à d'autres (ou peut-être à offrir un semblant de justification à d'autres interventions binaires).

Au contraire du marché libre, tous les cas d'intervention apportent donc des bénéfices à un groupe *aux dépens* d'un autre groupe. Dans les interventions binaires les bénéfices et les pertes directs sont « tangibles », sous la forme de services ou de biens échangeables ; dans les autres cas les bénéfices directs sont des satisfactions non échangeables pour l'interventionniste et la perte directe est imposée sous la forme d'activités moins satisfaisantes, quand elles ne sont pas franchement pénibles.

Avant le développement de la science économique les gens avaient tendance à penser que l'échange et le marché avantageaient toujours une

bien-être, voir Rothbard, « Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics » ; traduction française : « Vers une reconstruction de l'économie du bien-être », chapitre 4 du recueil *Économistes et charlatans* (Paris : Les Belles Lettres, 1991).

⁴ Nous pouvons peut-être noter ici la distinction que fait le sociologue Franz Oppenheimer entre les moyens « économiques » et les moyens « politiques » permettant de satisfaire ses besoins :

« Il existe deux moyens fondamentalement opposés auxquels l'homme, qui a besoin de nourriture, doit recourir en vue d'obtenir les moyens nécessaires pour satisfaire ses désirs. Ce sont le travail et le vol, son propre travail et l'appropriation par la force du travail des autres. [...] Je propose [...] d'appeler « moyens économiques » son propre travail, et l'échange équivalent de son travail contre celui des autres, et de qualifier de « moyens politiques » l'appropriation non payée du travail des autres. [...] L'État est une organisation des moyens politiques. » Oppenheimer, *The State*, pp. 24–27.

partie au détriment de l'autre. C'était la source de l'approche mercantiliste du marché, de ce que Ludwig von Mises a appelé « le sophisme de Montaigne ». L'économie a montré qu'il s'agissait d'une erreur, car sur le marché les deux *parties* de l'échange y gagnent.⁵ Par conséquent, *il ne peut pas y avoir d'exploitation* sur le marché. Mais la thèse d'un conflit d'intérêt inhérent est *vraie* à chaque fois que l'État ou quelqu'un d'autre intervient sur le marché en faisant usage de la force. Car alors l'interventionniste gagne au détriment des sujets qui voient leur utilité diminuer. Sur le marché tout est harmonie. Mais dès que l'intervention entre en scène, un conflit est créé, car chaque individu ou chaque groupe peut participer à une lutte pour se retrouver au final gagnant et non perdant — pour faire partie de l'équipe intervenante, pour ainsi dire, et non de celle des victimes. Et l'institution même de la taxation garantit que certains se retrouveront dans la classe des bénéficiaires nets et d'autres dans celle des perdants nets.⁶ Comme toutes les actions étatiques repo-

⁵ L'une des origines de ce sophisme est l'idée que dans un échange les deux choses échangées sont ou devraient être de valeur « égale » et qu'une « inégalité » en valeur prouverait une « exploitation ». Nous avons vu qu'au contraire tout échange implique une inégalité des valeurs de chaque marchandise entre l'acheteur et le vendeur, et que c'est cette double inégalité des valeurs qui conduit à l'échange. Un exemple d'insistance sur ce sophisme est l'ouvrage bien connu d'Yves Simon, *Philosophy of Democratic Government* (Chicago : University of Chicago Press, 1951), chapitre IV.

⁶ Il est devenu à la mode d'affirmer que John C. Calhoun avait anticipé la doctrine marxiste de l'exploitation de classe, mais en réalité les « classes » de Calhoun étaient des « castes » : des créatures de l'intervention étatique elle-même. Calhoun avait en particulier compris que l'intervention binaire de la taxation devait toujours être dépensée de manière que certaines personnes de la communauté se retrouvent des payeurs nets de taxes tandis que les autres en sont les bénéficiaires nets. Calhoun définissait ces derniers comme la « classe dirigeante », les gouvernants, et les premiers comme les « sujets ». Ainsi :

« Comparativement peu nombreux, les agents et employés du gouvernements constituent la partie de la communauté qui est la bénéficiaire exclusive des rentrées fiscales. [...] Mais comme les bénéficiaires ne constituent qu'une partie de la communauté, il s'ensuit [...] que l'action [du processus fiscal] doit être inégale entre les contribuables et les bénéficiaires du fisc. Il ne pourrait pas en être autrement, à moins que ce qui est collecté auprès de chacun sous la forme de taxes ne lui soit rendu sous la forme d'aides, ce qui rendrait le processus insignifiant et absurde [...]. Il faut nécessairement qu'une partie de la communauté paie davantage en taxes qu'elle ne reçoit en aides, tandis qu'une autre reçoit en aides plus qu'elle ne paie de taxes. Il est dès lors manifeste [...] que les taxes sont en réalité un cadeau pour la partie de la communauté qui reçoit davantage en subventions qu'elle ne paie en taxes, alors que pour celle qui paie plus de taxes qu'elle ne touche de subventions, les taxes sont bel et bien une charge et non un

sent sur l'intervention fondamentalement binaire qu'est la taxation, il s'ensuit qu'aucune action de l'État ne peut accroître l'utilité sociale, c'est-à-dire augmenter l'utilité de tous les individus concernés.⁷

Une objection courante à la conclusion suivant laquelle le marché libre, au contraire de l'intervention, accroît l'utilité de tous les individus de la société, consiste à attirer l'attention sur le destin de l'entrepreneur dont le produit devient soudainement obsolète. Prenons par exemple le fabricant de buggys qui doit faire face au transfert de la demande du public des buggys vers les automobiles. Ne perd-il pas, *lui*, en utilité, en raison de l'action du libre marché ? Il faut cependant comprendre que nous ne nous intéressons qu'aux utilités *démontrées* par l'action du fabricant.⁸ Lors de la première période, lorsque les consommateurs demandaient des buggys, ainsi qu'au cours de la seconde, quand ils se sont portés sur les autos, il agit de façon à maximiser son utilité sur le marché libre. Le fait que rétrospectivement il préfère les résultats de la première période peuvent constituer des données intéressantes pour l'historien mais n'ont aucun intérêt pour le théoricien de l'économie. Le fabricant ne vit en effet *plus* dans la première période. Il vit toujours dans la situation *présente* et avec les échelles de valeur présentes de ses contemporains. Les échanges volontaires, pour toute période donnée, augmenteront l'utilité de tous et maximiseront donc l'utilité sociale. Le fabricant de buggys ne peut pas restaurer les conditions ou les résultats de la première période à moins de faire usage de la force contre les autres pour les

cadeau. Cette conséquence est inévitable. Elle résulte de la nature du procédé, que les taxes soient proportionnelles ou non. [...]

Dès lors le résultat inévitable de l'action fiscale inégale de la part du gouvernement est de diviser la communauté en deux grandes classes : l'une constituée de ceux qui, en réalité, paient les taxes et qui doivent bien sûr supporter à eux seuls le poids du gouvernement ; et l'autre, constituée de ceux qui sont les bénéficiaires des rentrées fiscales par le biais des subventions et qui, en réalité, sont soutenus par le gouvernement ; [...] l'effet est de les mettre dans une situation antagoniste vis-à-vis de l'action fiscale du gouvernement [...]. Car plus les taxes et les subventions sont fortes, plus le gain de l'une et la perte de l'autre seront grands, et *vice versa*. [...] » John C. Calhoun, *A Disquisition on Government* (New York : Liberal Arts Press, 1953), pp. 16–18.

⁷ Voir Rothbard, « Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics ». Pour une analyse de l'action étatique, voir Gustave de Molinari, *Esquisse de l'organisation politique et économique de la société future*.

⁸ Nous avons vu plus haut que la praxéologie ne peut traiter que des utilités déduites des actions concrètes des êtres humains. Nous avons appelé ailleurs ce concept « préférence démontrée » et avons retracé son histoire, en offrant une critique des concepts concurrents. Rothbard, « Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics », pp. 224 et suivantes.

obliger à effectuer certains échanges. Mais dans ce cas l'utilité sociale ne pourrait plus être maximisée en raison de cet acte d'invasion.

Tout comme certains auteurs ont essayé de nier la nature volontaire et les bénéfices mutuels de l'échange, d'autres ont tenté d'attribuer une qualité volontaire aux actions de l'État. Cette tentative s'est généralement basée sur l'idée qu'il existerait une entité nommée « société », qui endosserait et soutiendrait de bon cœur ces actes et que cela *signifierait* d'une certaine manière un soutien universel, ou enfin que d'une certaine façon, au fin fond des choses, même l'opposition minoritaire soutiendrait les actes de l'État. A partir de ces hypothèses fallacieuses ils concluent que l'État pourrait accroître l'utilité sociale au moins aussi bien que le marché.^{9,10}

Ayant décrit l'unanimité et l'harmonie du marché libre, ainsi que le conflit et les pertes d'utilité générés par l'intervention, demandons-nous ce qui se passe lorsque le gouvernement est utilisé pour s'opposer aux interventions de criminels privés sur le marché — c'est-à-dire d'individus privés imposant des échanges forcés. On a demandé : Cette fonction de « police » n'est-elle pas un acte d'intervention et le libre marché ne dépend-il pas lui-même nécessairement d'un « cadre » où existe une telle intervention ? Et l'existence du marché libre ne nécessite-t-elle pas par conséquent une perte d'utilité pour les criminels qui sont punis par le gouvernement.¹¹ Premièrement, nous devons nous rap-

⁹ Pour une critique de la première hypothèse, voir Murray N. Rothbard, « The Mantle of Science » dans *Scientism and Values*, édité par Helmut Schoeck et James W. Wiggins (Princeton, N.J. : D. Van Nostrand, 1960) ; sur le second argument, voir « Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Reconstruction », pp. 256 et suivantes ; traductions françaises : « Les oripeaux de la science » et « Vers une reconstruction de l'économie du bien-être », respectivement chapitres 1 et 4 du recueil *Économistes et charlatans*.

¹⁰ Les réflexions de Schumpeter sur le sophisme consistant à attribuer une nature volontaire à l'État méritent d'être prises en compte :

« [...] à partir du moment où les rentes féodales des princes ont cessé de jouer un rôle financier important, l'État a vécu sur des revenus qui, étant produits dans le secteur privé pour des fins privées, ont dû être détournés de ces emplois par la puissance publique. (La théorie qui assimile les impôts à des cotisations de cercles ou à l'achat des services, par exemple, d'un médecin, prouve seulement combien cette branche des sciences sociales reste encore étrangère à l'application des méthodes scientifiques.) » Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, p. 198 et note de la même page ; tr ; française *Capitalisme, socialisme et démocratie* (Paris : Payot, 1967), p. 274 et note de la page 274.

¹¹ Je suis profondément reconnaissant au professeur Ludwig M. Lachmann, M. L.D. Goldblatt, et d'autres membres du séminaire d'économie du professeur Lachmann à l'Université de Witwatersrand (Afrique du Sud), pour avoir soulevé

perler que le marché purement libre est un ensemble d'échanges volontaires entre plusieurs groupes de deux individus. S'il n'y a pas de menaces d'intervention criminelle sur ce marché — par exemple parce que tout le monde se sent obligé de respecter la propriété privée des autres — aucun « cadre » de contre-intervention n'est nécessaire. La fonction de « police » est donc uniquement un problème dérivé secondaire et non une condition préalable au libre marché.

Deuxièmement, si des gouvernements — ou des agences privées, d'ailleurs — sont utilisés pour combattre et s'opposer à l'intervention des criminels dans la société, il est bien sûr évident que cette lutte impose des pertes d'utilité aux criminels. Mais ces actes de défense peuvent difficilement être qualifiés « d'intervention » au sens que nous donnons à ce mot. En effet les pertes d'utilité ne sont imposés qu'à des individus qui, à leur tour, ont essayé d'imposer des pertes d'utilité à de paisibles citoyens. En résumé la force employée par les agences de police pour défendre la liberté individuelle — c'est-à-dire pour défendre la personne et la propriété des citoyens — est purement une force *inhibitrice* : c'est une *contre-intervention* face à la véritable intervention initiale. Alors qu'une telle contre-action ne peut pas maximiser « l'utilité sociale » — l'utilité de *tous les individus* de la société impliqués dans des actions interpersonnelles — elle maximise *bel et bien* l'utilité des *non criminels*, c'est-à-dire de ceux qui maximisent pacifiquement leur propre utilité sans infliger de pertes aux autres. Si ces agences de défense faisaient parfaitement leur travail et éliminaient toutes les interventions, alors leur existence serait parfaitement compatible avec la maximisation de l'utilité sociale.

4. L'utilité *Ex Post* : Marché libre et gouvernement

Nous avons donc vu que les individus maximisent leur utilité *ex ante* sur le marché et qu'ils ne peuvent pas le faire quand il y a intervention, car alors celui qui intervient ne gagne en utilité qu'au prix d'une perte d'utilité démontrée de son sujet. Mais qu'en est-il de l'utilité *ex post* ? Les gens peuvent *s'attendre* à être gagnants lorsqu'ils prennent des décisions, mais les résultats leur apportent-ils *vraiment* des bénéfices ? Quel est le bilan du marché libre et de l'intervention quand on les compare après avoir emprunté le chemin qui mène d'*ante* à *post* ?

Pour le marché libre la réponse est qu'il est construit de façon à réduire l'erreur au minimum. Il existe tout d'abord un test rapide, très pré-

ces questions dans leur discussion de mon article « Reconstruction » cité plus haut.

cis et facilement compréhensible qui dit à l'entrepreneur, et aussi à celui qui touche un revenu, s'ils connaissent le succès ou l'échec en essayant de satisfaire les désirs du consommateur. Pour l'entrepreneur, qui effectue la majeure partie du travail d'ajustement aux désirs fluctuants et incertains du consommateur, le test est particulièrement rapide et sûr — il s'agit des pertes et des profits. Des profits importants sont le signal qu'il est sur la bonne voie, des pertes qu'il est sur le mauvais chemin. Les pertes et les profits stimulent les ajustements rapides aux demandes des consommateurs ; au même moment ils ont pour fonction de retirer l'argent des mains des entrepreneurs inefficaces pour le mettre entre celles des bons entrepreneurs. Le fait que ces derniers prospèrent et augmentent leur capital et que les mauvais soient éliminés garantit un ajustement toujours plus harmonieux du marché aux conditions changeantes. De même, dans une moindre mesure, les facteurs du sol et du travail se déplacent en fonction du désir de revenus plus élevés de la part de leurs propriétaires et les facteurs ayant la plus grande valeur sont récompensés en conséquence.

Les consommateurs eux aussi prennent des risques entrepreneuriaux sur le marché. De nombreux critiques du marché, tout en étant prêts à concéder l'*expertise* des capitalistes-entrepreneurs, se plaignent de l'ignorance prédominante des consommateurs, qui les empêche de réaliser *ex post* les bénéfices qu'ils anticipaient *ex ante*. De manière typique Wesley C. Mitchell a intitulé l'un de ses célèbres essais : « L'art rétrograde de dépenser de l'argent ». Le professeur Mises a vivement souligné le paradoxe des interventionnistes qui insistent sur le fait que les consommateurs sont trop ignorants ou trop incompetents pour acheter des produits de manière intelligente, alors qu'ils chantent en même temps les vertus de la démocratie, où ces mêmes gens votent pour ou contre des politiciens qu'ils ne connaissent pas et sur des politiques qu'ils comprennent à peine. Pour le dire autrement, les partisans de l'intervention supposent que les individus ne sont pas compétents pour gérer leurs propres affaires, ou pour louer les services d'experts pouvant les conseiller, mais supposent aussi que ces mêmes individus *sont* compétents pour déposer dans l'urne un bulletin de vote en faveur de ces experts. Ils font de plus l'hypothèse que la masse des consommateurs prétendentment incompetents *sont* compétents pour choisir non seulement ceux qui les gouverneront eux, mais aussi ceux qui gouverneront les individus *compétents* de la société. Et pourtant ces hypothèses absurdes et

contradictaires sont au cœur même de tout programme d'intervention « démocratique » dans les affaires des gens.¹²

En fait, la vérité est exactement à l'opposé de cette idéologie populaire. Les consommateurs ne sont certainement pas omniscients mais ils disposent de tests directs leur permettant d'acquérir et de vérifier leurs connaissances. S'ils achètent une certaine marque d'aliments pour le petit-déjeuner et qu'ils ne l'aiment pas, ils ne l'achèteront plus par la suite. S'ils achètent un certain type d'automobile et apprécient ses performances, ils en rachèteront une du même type. Et dans les deux cas ils feront part à leurs amis de ce nouveau savoir. D'autres consommateurs soutiennent des organisations produisant des études de marché, qui les conseillent et les mettent en garde à l'avance. Mais dans tous les cas les consommateurs disposent du test direct des résultats pour les guider. Et l'entreprise qui a satisfait les consommateurs croît et prospère, bénéficiant ainsi d'une « bonne réputation » alors que la firme qui n'arrive pas à les satisfaire fait faillite.¹³

A l'inverse, voter en faveur de politiciens ou de politiques publiques est une chose totalement différente. Il n'existe dans ce cas aucun test direct du succès ou de l'échec, il n'y a ni profits et pertes ni consommation donnant ou non satisfaction. Afin de comprendre les conséquences, et plus particulièrement les conséquences catallactiques indirectes, des décisions gouvernementales, il est nécessaire de comprendre des chaînes de raisonnement praxéologiques complexes. Très peu d'électeurs ont la capacité ou la volonté de suivre de tels raisonnements, et encore moins, comme le souligne Schumpeter, dans le domaine politique. En effet, la très faible influence que peut avoir chacun sur le résultat, ainsi que l'éloignement apparent des actions entreprises, ne donne pas envie aux gens de s'intéresser aux problèmes ou aux débats politiques.¹⁴ En l'absence de test direct du succès ou de l'échec, l'électeur tend à se tourner non pas vers les politiciens dont les politiques ont les plus grandes chances de succès mais vers ceux qui parviennent le mieux à « vendre » leur

¹² Ces contradictions ne disparaissent pas lorsque l'on abandonne la démocratie en faveur de la dictature. Car même si la masse du public ne vote pas dans une dictature, elle doit cependant consentir au règne du dictateur et des experts qu'il a choisis, et il faut toujours lui supposer une compétence particulière dans la sphère *politique*, même si on le fait pas pour les autres sphères de la vie de tous les jours.

¹³ Voir Rothbard, « Mises' *Human Action* : Comment », pp. 383–384. Voir également George H. Hildebrand, « Consumer Sovereignty in Modern Times » *American Economic Review, Papers and Proceedings* (mai 1951), p. 26.

¹⁴ Cf. l'excellente analyse de l'opposition entre la vie de tous les jours et la politique dans Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, pp. 258–260.

talent de propagande. Sans maîtrise des chaînes de déduction logique, l'électeur moyen ne sera jamais capable de discerner les erreurs commises par son dirigeant. En empruntant un exemple de la dernière patrie du présent chapitre, supposons que le gouvernement augmente la masse monétaire, entraînant par là une hausse inévitable des prix. Le gouvernement peut mettre la hausse des prix sur le dos de méchants spéculateurs ou de contrebandiers étrangers : si le peuple ne connaît pas l'économie, il ne pourra pas voir les sophismes de l'argumentaire du dirigeant.

Il est curieux, une fois de plus, que les auteurs qui se plaignent le plus des ruses et des mensonges de la publicité n'appliquent jamais leur critique au seul domaine où il est véritablement pertinent : la propagande des politiciens. Comme le dit Schumpeter :

L'image de la plus belle fille du monde sera, à la longue, impuissante à maintenir les ventes d'une mauvaise cigarette — mais il n'existe pas de garde-fou aussi solide dans le cas des choix politiques. Beaucoup de décisions gouvernementales d'une importance capitale sont d'une nature telle que le public ne peut en faire l'expérience à loisir et à bon compte. D'ailleurs, à supposer même que de telles expériences soient réalisables, elles ne permettraient pas, en règle générale, au public de se former aussi facilement une opinion que dans le cas de la cigarette, car l'interprétation de leurs résultats serait beaucoup plus malaisée.¹⁵

George J. Schuller, en essayant de réfuter cet argument, a protesté que : « des raisonnements complexes sont nécessaires pour permettre aux consommateurs de choisir intelligemment une automobile ou un poste de télévision ». ¹⁶ Mais un tel savoir n'est *pas* nécessaire : ce qui compte est que les consommateurs aient toujours sous la main un test simple et pragmatique du succès : le produit marche-t-il bien oui ou non ? En matière de problèmes d'économie publique, il n'y a pas de test de ce genre, car personne ne peut savoir si une politique donnée a « marché » et pas sans connaître le raisonnement *a priori* de l'économie.

On peut objecter qu'alors que l'électeur moyen peut ne pas être compétent pour décider de *questions* nécessitant de longs raisonnements praxéologiques, il *est* compétent pour choisir les *experts* — les politiciens — qui décideront de ces questions, tout comme l'individu peut choisir son propre conseiller-expert privé dans de nombreux domaines. Mais le problème crucial est précisément qu'avec le gouvernement l'individu ne dispose pas du test direct et personnel du succès ou de l'échec de l'expert embauché, comme il l'a sur le marché. Sur le marché les in-

¹⁵ *Ibid.*, p. 263.

¹⁶ Schuller, « Rejoinder », p. 189.

dividus tendent à accorder leur confiance aux experts dont les conseils donnent le plus de succès. Les bons médecins et les bons avocats sont récompensés dans une économie de marché, alors que les mauvais échouent ; l'expert embauché de manière privée prospère en proportion de ses compétences. Avec le gouvernement, au contraire, le succès de l'expert n'est pas soumis au test du marché. Comme il n'y pas de test direct pour le gouvernement et, de fait, très peu ou pas du tout de relations ou contacts personnels entre le politicien ou l'expert et l'électeur, ce dernier n'a aucun moyen à sa disposition pour juger de la véritable *expertise* de l'homme auquel il accorde ses suffrages. En réalité, l'électeur connaît des difficultés encore plus grandes avec le mode d'élection moderne, qui ne porte sur aucun sujet précis et qui oppose des candidats qui sont d'accord sur les questions fondamentales, qu'il ne l'est lorsqu'il doit voter sur des questions bien définies. Car les questions *sont* après tout susceptibles de faire l'objet d'un raisonnement : l'électeur *peut*, s'il le souhaite et s'il en a la capacité, se renseigner et décider sur ce qu'on lui demande. Mais que peut donc savoir un électeur, serait-il le plus intelligent, sur la véritable *expertise* ou sur l'exacte compétence des différents candidats, et plus particulièrement lorsque les élections ne portent sur aucun sujet important ? La seule chose sur laquelle l'électeur puisse se rabattre pour prendre sa décision, c'est la « personnalité » purement extérieure et vantée des candidats, sur leurs sourires charmeurs, etc. Il en résulte qu'un vote portant uniquement sur des candidats sera nécessairement moins rationnel qu'un vote portant sur les questions elles-mêmes.

Non seulement il manque au gouvernement un test performant permettant de choisir les bons experts, non seulement l'électeur est nécessairement plus ignorant que le consommateur, mais le gouvernement lui-même possède d'autres mécanismes inhérents qui le poussent à des choix malheureux concernant les experts et les fonctionnaires. Le premier point est que le politicien et l'expert du gouvernement obtiennent leurs revenus d'un prélèvement obligatoire payé par les habitants et non de services achetés volontairement sur le marché. Ces fonctionnaires ne sont donc nullement incités à se *soucier* de servir le public convenablement et de manière compétente. De plus, la montée des échelons des « plus capables » s'applique en matière de gouvernement comme elle s'applique pour le marché, mais le critère du « plus capable » y a un sens très différent. Sur le marché les plus capables sont ceux qui arrivent le mieux à servir les consommateurs. En matière de gouvernement les plus capables sont (1) ceux qui arrivent le mieux à exercer la coercition, (2) pour les fonctionnaires et bureaucrates, ceux qui parviennent le mieux à

s'insinuer dans les bonnes grâces des politiciens importants ou (3) pour les politiciens, ceux qui sont les plus habiles à plaire aux électeurs.¹⁷

Une autre divergence critique entre l'action marchande et le vote démocratique est la suivante : l'électeur ne dispose, par exemple que d'un cent-millionième du pouvoir de choisir ses dirigeants potentiels, qui de leur côté prendront des décisions le concernant et ce sans contrôle jusqu'à l'élection suivante. L'individu agissant sur le marché dispose du pouvoir souverain et absolu de prendre des décisions portant sur sa propriété et non d'un cent-millionième de lointain pouvoir. En outre, l'individu démontre continuellement ses choix concernant l'achat ou le refus d'achat, la vente ou le refus de vente, en prenant des décisions absolues vis-à-vis de ce qu'il possède. L'électeur, en votant pour un certain candidat, ne démontre qu'une préférence relative pour ce dernier vis-à-vis d'un ou de deux autres dirigeants potentiels — et il doit le faire, ne l'oublions pas, dans le cadre d'une loi coercitive qui veut, qu'il participe ou non au vote, que l'un de ces hommes soit son dirigeant pour les années suivantes. (Nous ne devons pas non plus oublier qu'avec un scrutin à bulletin secret l'électeur ne peut même pas démontrer cette préférence contrainte et limitée.)

On pourrait objecter que l'actionnaire qui vote dans une société commerciale connaît des difficultés similaires. Mais ce n'est pas le cas. En dehors du point crucial que la société n'a pas obtenu *ses* fonds par une taxe obligatoire, l'actionnaire a encore un pouvoir absolu sur sa propre propriété, pouvant vendre ses actions sur le marché, ce que l'électeur ne peut clairement pas faire dans une démocratie. De plus l'actionnaire dispose dans la société commerciale d'un pouvoir électoral proportionnel à sa part dans les actifs communs.¹⁸

Ainsi, nous voyons que le marché libre possède un mécanisme harmonieux, efficace pour faire passer l'utilité anticipée, *ex ante*, au stade de la réalisation *ex post*. L'économie de marché maximise toujours l'utilité sociale *ex ante* ; et elle tend aussi toujours à maximiser l'utilité sociale *ex post*. Le champ de l'action politique, c'est-à-dire le domaine

¹⁷ Nous pourrions dire que cette idée sous-tend le fameux chapitre de F.A. Hayek « Why the Worst Get on Top » [littéralement « Pourquoi les pires parviennent au sommet », traduit dans l'édition française par « La sélection par le bas »] dans *The Road to Serfdom* (Chicago : University of Chicago Press, 1944), chapitre X [*La Route de la servitude*, Librairie de Médecis, 1946, réédition Quadrige, P.U.F., 1993]. Voir aussi la récente et brève analyse de Jack Hirshleifer, « Capitalist Ethics—Tough or Soft? » *Journal of Law and Economics* (octobre 1959), p. 118.

¹⁸ Cf. l'intéressante définition de la « démocratie » dans Heath, *Citadel, Market, and Altar*, p. 234.

où se produit la majeure partie de l'intervention, ne possède au contraire aucun mécanisme de ce genre. En fait le processus politique tend inévitablement à retarder et à contrecarrer la réalisation des gains attendus. De la sorte la divergence entre les résultats *ex post* entre le marché libre et l'intervention est encore plus grande que celle qui porte sur l'utilité anticipée *ex ante*. En réalité la divergence est encore plus forte que nous ne l'avons montré. En effet, à mesure que nous analyserons les conséquences *indirectes* de l'intervention dans la suite du chapitre, nous verrons que dans chaque cas les conséquences de l'intervention la feront apparaître sous un angle encore plus défavorable aux yeux de bon nombre de ses partisans initiaux. Nous verrons ainsi que la conséquence indirecte d'un contrôle des prix est d'entraîner des pénuries inattendues du produit. *Ex post*, beaucoup d'interventionnistes eux-mêmes auront la sensation d'avoir perdu et non gagné en utilité.

En résumé, l'économie de marché est toujours avantageuse et elle maximise l'utilité sociale *ex ante* ; elle tend aussi en faire de même *ex post* car elle contient un mécanisme efficace pour convertir rapidement les anticipations en réalisations. Avec l'intervention un groupe gagne directement aux dépens d'un autre, et par conséquent l'utilité sociale n'est pas maximisée ni même accrue ; il n'existe pas de mécanisme pour traduire promptement une anticipation en réalité, bien au contraire. Enfin, comme nous allons le voir, les conséquences indirectes de l'intervention conduiront bon nombre des partisans de l'intervention à *perdre* eux-mêmes de l'utilité *ex post*. La suite du présent chapitre décrit la nature et les conséquences *indirectes* de diverses formes d'intervention.

5. L'intervention triangulaire : le contrôle des prix

Une intervention triangulaire a lieu lorsqu'un intervenant oblige deux personnes à se livrer à un échange ou leur interdit d'en effectuer un. La coercition peut être imposée sur les termes de l'échange, sur la nature de l'un des deux produits échangés (ou des deux), ou sur les gens qui pratiquent l'échange. Le premier type d'intervention triangulaire est appelée *contrôle des prix*, parce qu'il porte spécifiquement sur les termes, c'est-à-dire les prix, suivant lesquels se fait l'échange ; le second peut être appelé *contrôle de la production*, car il traite spécifiquement de la nature du produit ou du producteur. Comme exemple de contrôle des prix on peut citer un décret du gouvernement selon lequel personne ne peut acheter ou vendre un certain produit à plus (ou moins) de X onces d'or la livre ; un exemple de contrôle de la production est l'interdiction de la

vente de ce produit ou l'interdiction de sa vente sauf par certaines personnes sélectionnées par le gouvernement. Il est clair que les deux formes de contrôle ont diverses répercussions sur le prix et la nature du produit.

Un contrôle des prix peut être effectif ou non. Il ne sera effectif que si la réglementation a un effet sur le prix du marché. Ainsi, si les automobiles se vendent à 100 onces d'or sur le marché et que le gouvernement décrète qu'aucune auto ne sera vendue à plus de 300 onces, sous peine d'une punition infligée aux contrevenants, le décret est sur le moment purement théorique et sans portée.¹⁹ Cependant, si un client souhaitait commander une automobile spéciale pour laquelle le vendeur ferait payer plus de 300 onces, alors la réglementation deviendrait à ce moment effective et modifierait les transactions par rapport à ce qu'elles auraient été sur un marché libre.

Il y a deux types de contrôle des prix effectifs : le contrôle de prix *maximums*, qui interdit tout échange d'un bien au-dessus d'un certain prix, le prix contrôlé étant *inférieur* au prix d'équilibre du marché ; et le contrôle de prix *minimums*, interdisant les échanges en dessous d'un certain prix, ce dernier étant fixé *au-dessus* du prix d'équilibre du marché. La figure 83 montre les courbes d'offre et de demande d'un bien soumis à un contrôle des prix maximums : *DD* et *SS* représentent les courbes de demande et d'offre du bien. *FP* est le prix d'équilibre qui s'établit sur le marché. Supposons que le gouvernement impose un contrôle des prix maximums à *OC*, prix au-dessus duquel la vente est illégale. Avec ce contrôle des prix le marché n'est plus en équilibre et la quantité demandée dépasse de *AB* la quantité offerte. On a créé de cette façon une pénurie artificielle pour le bien en question. Dans toute pénurie les consommateurs courent acheter des biens qui ne sont pas disponibles au prix en vigueur. Certains doivent s'en passer, d'autres doivent s'adresser au marché dénoncé comme illégal ou « noir », en payant une prime de risque liée à la punition qu'encourent désormais les vendeurs. La caractéristique principale d'un prix maximum est la queue, la « file d'attente » interminable pour des biens en quantité insuffisante pour satisfaire les gens au bout de la queue. Toutes sortes de subterfuges sont inventées par les gens cherchant désespérément à équilibrer l'offre et la demande comme le faisait autrefois le marché. Les « dessous de table », les pots-de-vin, le

¹⁹ Bien sûr, même un contrôle triangulaire totalement théorique est susceptible d'accroître la bureaucratie gouvernementale responsable de la question et d'accroître par conséquent la quantité totale d'intervention *binnaire* à l'encontre du contribuable. Il en sera dit davantage à ce sujet plus loin.

favoritisme envers les vieux clients, etc. sont les traits inévitables d'un marché prisonnier d'un prix maximum.²⁰

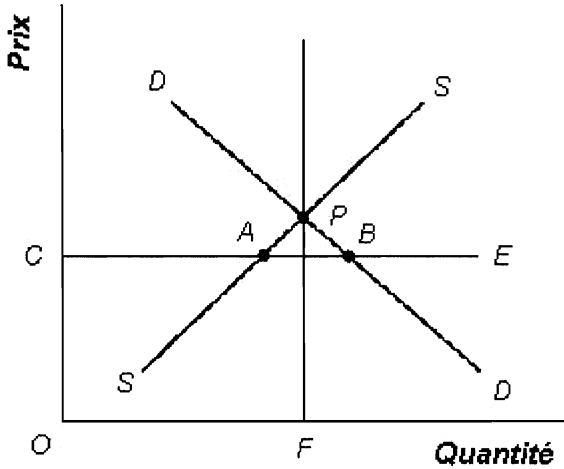


Figure 83 : L'effet d'un contrôle des prix maximums

Il faut noter que même si le stock d'un bien est figé pour le futur prévisible et que la courbe d'offre est verticale, cette pénurie artificielle se développera encore et que toutes ces conséquences s'ensuivront. Plus l'offre est « élastique », c'est-à-dire plus les ressources quittent la production, plus la pénurie sera aggravée, *ceteris paribus*. Les firmes qui quittent la production sont celles qui se situent le plus près de la marge. Si le contrôle des prix est « sélectif », c'est-à-dire imposé à un seul ou quelques produits, l'économie ne sera pas aussi universellement disloquée qu'avec des maximums généralisés, mais la pénurie artificielle créée dans ce secteur particulier sera encore plus prononcée, car les entrepreneurs et les facteurs pourront partir pour la production et la vente d'autres produits (de préférence des substituts). Le prix des substituts grimpera à mesure que la demande « excédentaire » sera canalisée dans leur direction. A la lumière de ce fait, la raison typiquement offerte par le gouvernemental pour justifier le contrôle des prix sélectif — « Nous devons imposer des contrôle sur ce produit nécessaire tant qu'il en manquera » — se révèle être une erreur presque risible. En vérité c'est le contraire qui se passe : le contrôle des prix crée une pénurie artificielle du produit, qui continue *tant que* le contrôle persiste — en fait, elle em-

²⁰ Un « pot-de-vin » est tout simplement le paiement du prix du marché par un acheteur.

pire à mesure que les ressources peuvent être transférées vers les autres produits. Si le gouvernement se souciait réellement de la quantité insuffisante de certains produits, il ferait en sorte de *ne pas* imposer de prix maximums.

Avant d'analyser plus en détail les effets de prix maximums généralisés, analysons les conséquences d'un contrôle des prix *minimums*, c'est-à-dire l'obligation de respecter un prix *supérieur* au prix du marché. Ceci peut être illustré par la figure 84. *DD* et *SS* sont respectivement les courbes de demande et d'offre. *OC* est le prix contrôlé et *FP* le prix d'équilibre du marché. A *OC* la quantité demandée est inférieure de *AB* à la quantité offerte. Ainsi, alors que l'effet d'un prix maximum est de créer une pénurie artificielle, un prix minimum crée un surplus artificiel d'invendus, *AB*. Le surplus d'invendus existe même si la courbe *SS* est verticale, mais une offre plus élastique, *ceteris paribus*, aggravera l'excédent. Une fois de plus le marché n'est pas en équilibre. Le prix artificiellement élevé attire au début des ressources dans le secteur en question alors qu'il décourage en même temps la demande des acheteurs. Avec un contrôle des prix sélectif les ressources quitteront les autres secteurs, où elles apportaient davantage aux consommateurs, et seront transférées vers ce secteur, où elles engendrent une surproduction et finiront par aboutir à des pertes.

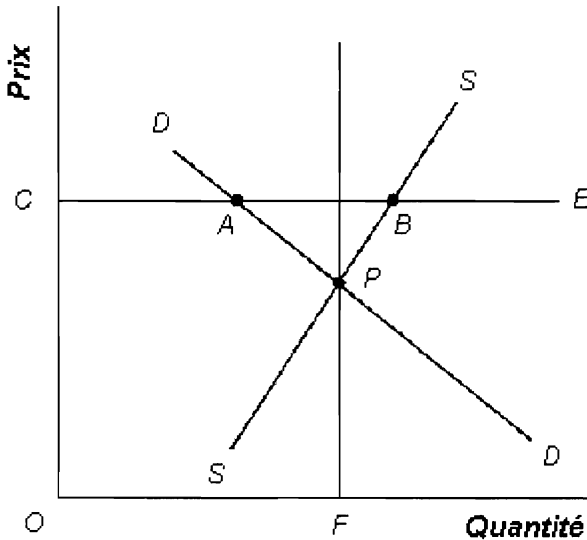


Figure 84 : L'effet d'un contrôle des prix minimums

Ceci donne un exemple intéressant d'intervention faussant le marché et entraînant des pertes entrepreneuriales. Les entrepreneurs agissent sur la base de certains critères : prix, taux d'intérêt, etc., établis par le marché libre. La perturbation interventionniste de ces signaux détruit la tendance continue du marché en direction de l'ajustement et elle entraîne des pertes et une mauvaise allocation des ressources vis-à-vis de la satisfaction des désirs des consommateurs.

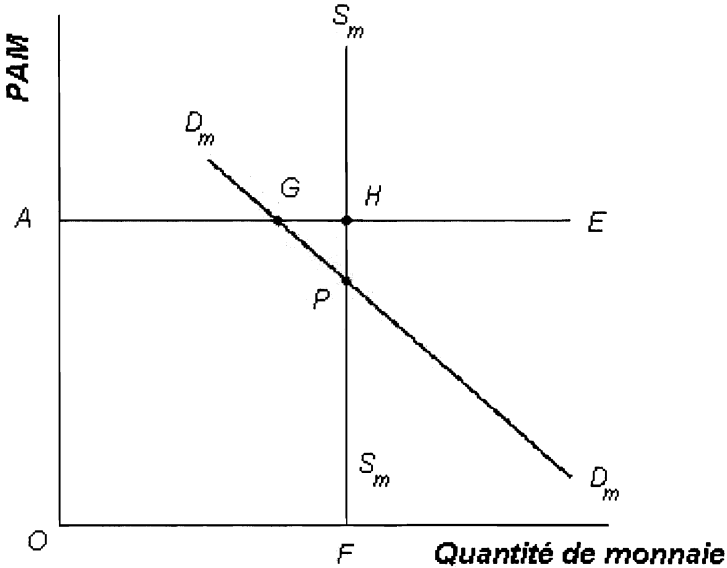


Figure 85 : Effet de l'imposition de prix maximums généralisés

Des prix maximums généralisés disloqueront toute l'économie et interdiront aux consommateurs de se replier sur des substituts. Les prix maximums généralisés sont habituellement imposés dans le but annoncé « d'empêcher l'inflation » — et toujours lorsque le gouvernement accroît la masse monétaire d'un montant important. Les maximums généralisés sont équivalents à l'imposition d'un PAM *minimum* (voir la figure 85) : OF (ou S_mS_m) représente la masse monétaire dans la société ; D_mD_m est la demande sociale de monnaie ; FP est le PAM (pouvoir d'achat de l'unité monétaire) d'équilibre qu'établit le marché. Un PAM minimum imposé supérieur à celui du marché (OC) entrave le « mécanisme » d'équilibrage du marché. A OC la masse monétaire est supérieure à la quantité de monnaie demandée. Résultat, les gens possèdent une quantité de monnaie GH en « excédent ». Ils essaient de vendre leur monnaie en achetant des biens mais ne le peuvent pas. Leur monnaie est anesthésiée. Dans la mesure où l'imposition généralisée par le gouvernement de prix maxi-

mums est effective, une partie de la monnaie des individus devient inutile car elle ne peut pas être échangée. Mais il doit inévitablement s'ensuivre une folle ruée, chaque personne espérant que *sa* monnaie pourra être utilisée.²¹ Le favoritisme, les files d'attente, les pots-de-vin, etc., se développent inévitablement, ainsi qu'une forte pression pour qu'un marché « noir » (c'est-à-dire le *véritable* marché) fournisse un canal permettant d'écouler la monnaie excédentaire.

Un prix minimum généralisé équivaut à un contrôle du PAM *maximum*. Ceci entraîne une demande insatisfaite, excédentaire, de monnaie par rapport à la masse monétaire disponible — plus particulièrement sous la forme de stocks de biens invendus dans chaque secteur.

Les principes du contrôle des prix maximums et minimums s'appliquent à *tous* les prix, quels qu'ils puissent être : prix de biens de consommations, de biens du capital, de services du sol ou du travail, ou, comme nous l'avons vu, « prix » de la monnaie exprimé en fonction des autres biens. Ils s'appliquent par exemple aux lois sur les salaires minimums. Lorsqu'une loi sur le salaire minimum est effective, c'est-à-dire quand elle impose un salaire supérieur à la valeur marchande d'un certain type de travail (supérieur à la valeur actualisée du produit marginal du travailleur), l'offre de services du travail dépasse la demande et l'excédent « invendu » de services de travail signifie un *chômage de masse involontaire*. Des taux de salaire minimums sélectifs, et non généralisés, créent du chômage dans certaines industries et tendent à maintenir ces poches en attirant le travail vers les taux élevés. Le travail est au bout du compte forcé de venir dans des lignes moins rémunératrices, moins productrices de valeur. L'analyse s'applique que le salaire minimum soit imposé par l'État ou par un syndicat ouvrier.

Le lecteur est invité à relire le chapitre 10 pour y trouver une analyse du cas rare où un salaire minimum est imposé par un syndicat *volontaire*. Nous avons vu que cela crée du chômage et transfère de la main-d'œuvre vers des branches où l'emploi est moins rémunérateur et moins producteur de valeur, *mais* que ces résultats doivent être considérés comme volontaires. Interdire aux gens de rejoindre des syndicats et de se mettre d'accord volontairement sur des échelles de valeur syndicales et sur la *mystique* du syndicalisme reviendrait à soumettre les travailleurs aux diktats des consommateurs et imposerait une perte de bien-être aux pre-

²¹ De façon ironique, la destruction par le gouvernement d'une partie de la monnaie des individus se produit presque toujours *après* que le gouvernement a injecté de la nouvelle monnaie et l'a utilisé pour ses propres besoins. Le mal que le gouvernement impose au public est double : (1) il retire des ressources au peuple par une inflation de la devise (voir plus loin) et (2) après que la monnaie est parvenue jusqu'au peuple, il détruit une partie de l'utilité qu'elle possède.

miers. Toutefois, comme nous l'avons dit plus haut, une diffusion parmi les travailleurs de la connaissance praxéologique, de la prise de conscience que la solidarité syndicale cause du chômage et des taux de salaire plus bas pour de nombreux travailleurs, affaiblirait probablement cette solidarité de manière considérable. Du point de vue empirique, par ailleurs, presque tous les cas de syndicalisme réel sont imposés par le biais de la coercition exercée par les syndicats, c'est-à-dire via l'*intervention* syndicale sur le marché.²² Les effets de l'intervention syndicale sont alors les mêmes que ceux qu'auraient suscités le même degré d'intervention de la part du gouvernement. Comme nous l'avons souligné, l'analyse de l'intervention s'applique à *n'importe quelle* agence exerçant la violence, qu'elle soit privée ou étatique. Le chômage et la mauvaise allocation de nombreux travailleurs vers des emplois moins efficaces et moins bien payés se produisent également dans ce cas et toujours de manière non volontaire.

Notre analyse des effets du contrôle des prix d'applique aussi, comme l'a brillamment montré Mises, au contrôle du prix (du « taux de change ») d'une monnaie par rapport à une autre.²³ Ceci a été en partie vu avec la loi de Gresham, l'une des premières lois économiques à avoir été découvertes. Peu de gens se sont rendu compte que cette loi n'était qu'un cas particulier des conséquences générales du contrôle des prix. Cette incapacité à le percevoir est peut-être due à la formulation trom-

²² Dans les États-Unis d'aujourd'hui, une grande part de la coercition a été imposée pour le compte des syndicats par le gouvernement. Telle fut l'essence du *Wagner Act*, qui constitue la loi du pays depuis 1935. (Le *Taft-Hartley Act* n'était qu'un amendement relativement peu important du *Wagner Act*, qui continue à propos des livres.) Les dispositions cruciales de cet acte sont : (1) de forcer tous les travailleurs de certaines unités de production (définies de manière *had hoc* et arbitraire par le gouvernement) à être représentés par un syndicat lors des négociations avec un employeur si la majorité des travailleurs sont d'accord ; (2) d'interdire à l'employeur de refuser l'embauche de membres ou de cadres d'un syndicat ; et (3) de contraindre l'employeur à négocier avec ce syndicat. Les syndicats ont ainsi été investis d'une autorité gouvernementale et le puissant bras du gouvernement pratique la coercition pour obliger travailleurs et employeurs à traiter avec les syndicats. A propos du privilège coercitif particulier accordé aux syndicats, voir aussi Roscoe Pound, « Legal Immunities of Labor Unions » dans *Labor Unions and Public Policy* (Washington, D.C. : American Enterprise Association, 1958), pp. 145-173 ; et Frank H. Knight, « Wages and Labor Union Action in the Light of Economic Analysis » dans Bradley, *Public Stake in Union Power*, p. 43. Voir aussi Petro, *Power Unlimited*, et notre chapitre 10 (tome III), pp. 73 et suivante.

²³ Mises, *Human Action*, note 16 de la page 432, pp. 447, 469, 776 [*L'Action humaine*, note 16 de la page 456, pp. 473, 495, 823-824].

peuse de la loi de Gresham, qui est en général énoncée comme suit : « La mauvaise monnaie chasse la bonne ». Prise littéralement il s'agit d'un paradoxe qui viole la règle générale du marché selon laquelle les meilleures méthodes pour satisfaire le consommateur tendront à l'emporter sur les moins bonnes. Cette formulation a même été utilisée de manière erronée par des gens habituellement favorable à l'économie de marché pour justifier un monopole d'État sur la frappe des pièces d'or et d'argent. En réalité la loi de Gresham devrait s'exprimer ainsi : « La monnaie surévaluée par l'État chasse la monnaie sous-évaluée par l'État. » A chaque fois que l'État dicte une valeur ou un prix arbitraire pour une monnaie par rapport à une autre, il instaure par là un prix *minimum* effectif sur l'une des deux monnaies et un prix *maximum* effectif pour l'autre, les « prix » étant exprimés en termes de l'autre monnaie. Tel fut par exemple l'essence du bimétallisme. Sous un régime de bimétallisme une nation reconnaissait l'or et l'argent comme monnaies mais fixait un prix arbitraire, ou un taux de change arbitraire entre elles. Lorsque ce prix arbitraire différait, comme cela était inévitable, du prix du marché libre (et ceci devenait de plus en plus probable au fur et à mesure que le temps passait, le prix de marché variant et le prix arbitraire du gouvernement restant constant), une monnaie devenait surévaluée et l'autre sous-évaluée par le gouvernement. Supposons ainsi qu'un pays utilise l'or et l'argent comme monnaies et que le gouvernement fixe le taux entre les deux à 16 onces d'argent contre 1 once d'or. Le prix du marché, peut-être 16:1 au moment de la mise en place du contrôle des prix, passe alors à 15:1. Qu'en résulte-t-il ? L'argent est désormais arbitrairement sous-évalué par le gouvernement et l'or surévalué. Dit autrement, l'argent est meilleur marché qu'il ne l'est réellement sur le marché par rapport à l'or, et l'or est rendu plus cher en termes d'argent. Le gouvernement a imposé un prix maximum pour l'argent et un prix minimum pour l'or, quand on exprime une monnaie par rapport à l'autre.

Il s'ensuit alors les mêmes conséquences que pour tout contrôle effectif des prix. Avec un prix maximum pour l'argent, la demande visant à obtenir de l'argent en échange d'or est dès lors supérieure à la demande visant à obtenir de l'or en échange d'argent (ou, vu autrement, avec un prix minimum pour l'or, la demande cherchant à obtenir de l'or en échange d'argent est inférieure à la demande visant à obtenir de l'argent en échange d'or). L'or se retrouve en excédents invendus, cherchant à s'échanger contre de l'argent, alors que l'argent devient plus rare et disparaît de la circulation. L'argent disparaît et part pour un autre pays ou une autre région où il peut être échangé au prix du marché, et l'or de son côté afflue dans le pays. Si le bimétallisme est mondial, alors l'argent se réfugie dans le « marché noir » et les échanges officiels ne se font plus

qu'avec de l'or. Aucun pays ne peut par conséquent conserver en pratique un système bimétallique, car l'une des deux monnaies sera toujours surévaluée ou sous-évaluée par rapport à l'autre. La monnaie surévaluée chasse toujours l'autre de la circulation, cette dernière devenant rare.

Des conséquences similaires ont lieu pour les contrôles de prix fixant des taux de change arbitraires pour des monnaies décrétées (voir plus loin) et donnant des valeurs arbitrairement égales aux pièces neuves et usées alors même qu'elles présentent des différences notables de poids.

Pour résumer notre analyse du contrôle des prix : L'utilité d'au moins un groupe d'échangistes sera directement réduite par le contrôle. Indirectement, comme nous pouvons le voir par une analyse plus détaillée, des effets cachés mais tout aussi certains frappent de manière négative un grand nombre de gens qui *pensaient* gagner en utilité suite aux contrôles imposés. Le but annoncé d'un contrôle de prix maximums est d'avantager le consommateur en lui proposant une offre à prix réduit ; or son effet objectif est d'empêcher de nombreux consommateurs de simplement se procurer le bien. Le but annoncé d'un contrôle de prix minimums est d'assurer des prix plus élevés aux vendeurs ; or son effet est d'empêcher de nombreux vendeurs de vendre leurs surplus. En outre les contrôles des prix provoquent inévitablement une distorsion de la production et de l'allocation des ressources et des facteurs dans l'économie, nuisant ainsi à la majorité des consommateurs. Et nous ne devons pas oublier l'armée de bureaucrates qu'il faut financer par cette intervention binaire qu'est la taxation, et qui doivent gérer et faire appliquer une myriade de règlements. Cette armée, en elle-même, retire une masse de travailleurs du travail productif et les met sur le dos des producteurs restants — procurant ainsi des bénéfices aux bureaucrates mais nuisant au reste de la population.

6. L'intervention triangulaire : le contrôle de la production

L'interférence triangulaire avec un échange peut altérer les *termes* de l'échange ou sinon peut d'une certaine façon altérer la nature du produit ou des personnes pratiquant l'échange. Ce deuxième type d'intervention, *le contrôle de la production*, peut réglementer le produit lui-même (par exemple une loi interdisant toute vente d'alcool) ou les gens qui vendent ou achètent le produit (par exemple une loi interdisant aux Mahométans de vendre — ou d'acheter — de l'alcool).

Le contrôle de la production nuit de façon claire et évidente à toutes les parties concernées par l'échange : les consommateurs perdent de l'utilité parce qu'ils ne peuvent pas acheter le produit et satisfaire ainsi

leurs besoins les plus urgents, et on empêche les producteurs de toucher une rémunération dans ce domaine, les obligeant à se contenter de revenus plus faibles ailleurs. Les pertes des producteurs touchent plus particulièrement les travailleurs et les propriétaires fonciers spécifiques à l'industrie, qui doivent accepter un revenu plus bas de manière *permanente*. (Le profit entrepreneurial est de toute manière éphémère et les capitalistes tendent à toucher un taux d'intérêt uniforme dans toute l'économie.) Alors qu'avec un contrôle des prix on pouvait imaginer un cas recevable dans lequel au moins un *groupe* d'échangistes tirait bénéfice du contrôle (les consommateurs dont le prix d'achat est poussé *en dessous* du prix du marché, ou les producteurs lorsque le prix est poussé au-dessus), avec un contrôle de la production les *deux* parties de l'échange se retrouvent invariablement perdantes. Les bénéficiaires directs d'un contrôle de la production sont donc les bureaucrates du gouvernement qui s'occupent de la réglementation : pour partie via les emplois financés par l'impôt que créent les réglementations, et pour partie peut-être des satisfactions retirées de l'usage d'un pouvoir coercitif sur les autres.

Dans de nombreux cas de prohibition du produit, il se développe bien entendu une pression inévitable, comme pour le contrôle des prix, dans le sens d'un rétablissement illégal du marché, c'est-à-dire vers la création d'un « marché noir ». Un marché noir connaît toujours des difficultés en raison de son illégalité. Le produit sera rare et coûteux, afin de couvrir les risques des producteurs devant violer la loi et les coûts de la corruption des fonctionnaires du gouvernement ; et plus la prohibition et les punitions seront strictes, plus élevé sera le prix. L'illégalité entrave de plus grandement le processus de distribution de l'information concernant l'existence du marché auprès des consommateurs (au moyen de la publicité par exemple). Il en résulte que l'organisation du marché sera bien moins efficace, que le service au consommateur sera de piètre qualité et que les prix seront pour cette seule raison plus élevés que ceux d'un marché légal. La prime au secret sur un marché « noir » milite aussi contre les entreprises à grande échelle, qui seraient probablement plus visibles et donc plus vulnérables à l'application de la loi. Paradoxalement, le contrôle du prix ou du produit est de nature à accorder un monopole (voir plus loin) ou un privilège *aux* vendeurs du marché noir. Il est en effet probable que ce seront des entrepreneurs très différents de ceux qui auraient réussi dans cette industrie sur un marché légal (car ici

une prime est donnée à la capacité de contourner de la loi, de corrompre des fonctionnaires, etc.).²⁴

L'interdiction du produit peut être *absolue*, comme pour la prohibition américaine qui touchait l'alcool durant les années 1920, ou *partielle*. Un exemple de prohibition partielle est le cas du *rationnement* obligatoire, qui interdit la consommation au-delà d'une certaine quantité. L'effet évident du rationnement est de nuire aux consommateurs et de faire baisser le niveau de vie de tout le monde. Comme le rationnement décrète des maximums légaux sur certains articles de consommation, il conduit aussi à une distorsion des dépenses des consommateurs. Les dépenses de consommation sont transférées de force des biens les plus fortement rationnés vers les biens les moins fortement rationnés. De plus, comme les tickets de rationnement ne sont habituellement pas transférables, les dépenses de consommation sont encore plus perturbées, parce que les gens qui ne veulent pas d'un certain bien n'ont pas le droit d'échanger leurs bons contre des biens dont les autres ne veulent pas. Bref, le non-fumeur n'a pas le droit d'échanger ses bons de cigarettes contre les bons d'essence de quelqu'un qui n'a pas de voiture. Les tickets de rationnement sabotent par conséquent la totalité du système en introduisant un nouveau type de « quasi-monnaie » hautement inefficace et devant être utilisée pour les achats en plus de la monnaie normale.²⁵

Une forme de prohibition partielle du produit est d'interdire à tout le monde, en dehors de certaines firmes *sélectionnées*, de vendre un produit particulier. Une telle exclusion partielle équivaut à l'octroi par le gouvernement d'un *privilege spécial* à ces firmes. Si un tel privilège est accordé à un individu ou à une entreprise, nous pouvons le qualifier de privilège de *monopole* ; s'il est accordé à plusieurs personnes ou plusieurs firmes, il s'agit d'un privilège de *quasi-monopole*.²⁶ Les deux types de privilèges peuvent être qualifiés de *monopolistiques*. Un exemple de ce genre de privilège est l'octroi de *licences*, où tous ceux à qui le gouvernement refuse de donner ou de vendre une licence sont empêchés de poursuivre leur commerce ou leur affaire. Un autre exemple est celui du

²⁴ Il était de notoriété publique, par exemple, que les *bootleggers*, caste créée par la Prohibition, constituaient l'un des principaux groupes *s'opposant* à l'abolition de la Prohibition en Amérique.

²⁵ Le fonctionnement du rationnement (ainsi que celui du système socialiste en général) n'a jamais été dépeint de manière plus brillante que dans le roman d'Henry Hazlitt *The Great Idea* [également publié, avec une fin légèrement différente, sous le titre *Time will run back*. NdT].

²⁶ Nous pourrions aussi qualifier ce dernier de privilège d'*oligopole*, mis cela introduirait une confusion avec la théorie existante de l'oligopole. Sur cette dernière, voir le chapitre 10 (tome III).

tarif protecteur ou des *quotas d'importation*, qui entravent la concurrence venant de l'extérieur des limites géographiques du pays. Bien entendu un monopole accordé ouvertement à une firme ou la cartellisation obligatoire d'une industrie sont des cas manifestes de privilège de monopole.

Il est évident qu'un privilège monopolistique est directement et immédiatement avantageux pour le monopoleur ou le quasi monopoleur, dont les concurrents sont empêchés par la violence d'entrer dans ce champ d'activité. Il est également évident que l'on nuit aux concurrents potentiels, qui sont forcés d'accepter une rémunération inférieure dans un domaine moins efficient et moins producteur de valeur. Il est également parfaitement clair que l'on fait du tort aux consommateurs, car on empêche ceux-ci d'acheter des produits auprès de concurrents qu'ils auraient librement préférés. Et cette nuisance se produit, il faut le noter, en dehors de tout effet du privilège sur les prix.

Au chapitre 10 nous avons enterré la théorie du prix de monopole ; nous devons maintenant la ressusciter. La théorie du prix de monopole, telle qu'elle est développée, est illusoire lorsqu'on l'applique à un marché libre mais s'applique pleinement dans le cas d'un privilège de monopole ou de quasi-monopole. Car *dans ce dernier cas* nous disposons d'une distinction identifiable : non pas la fausse distinction entre prix « concurrentiel » et prix « de monopole » ou « monopolistique », mais celle entre *prix d'un marché libre* et *prix de monopole*. Le « prix d'un marché libre » est conceptuellement identifiable et définissable, alors que le « prix concurrentiel » ne l'est pas. La théorie du prix de monopole l'oppose donc correctement au prix du marché libre, et le lecteur est renvoyé au chapitre 10 pour ce qui concerne la description de la théorie pouvant dorénavant être appliquée au cas présent. Le monopoleur sera en mesure d'obtenir un prix de monopole pour son produit si sa demande courbe de demande est inélastique au-delà du prix du marché libre. Nous avons vu plus haut que sur un marché libre toute courbe de demande est *élastique* pour une firme au-delà du prix du marché libre ; sinon la firme serait incitée à faire monter son prix pour accroître son revenu. Mais l'octroi d'un privilège de monopole rend la courbe de demande des consommateurs moins élastique, car le consommateur est privé des produits de substitution des autres concurrents potentiels. Que cette diminution de l'élasticité soit ou non suffisante pour rendre la courbe de demande de la firme *inélastique* (de sorte que le revenu brut soit supérieur pour un prix supérieur à celui du marché libre) dépendra des données historiques concrètes de chaque cas et ne peut pas être déterminé par l'analyse économique.

Lorsque la courbe de demande de la firme reste élastique (de sorte que le revenu brut soit inférieur à celui du marché libre pour un prix plus élevé), le monopoleur ne touchera aucun *bénéfice de monopole* de son privilège. Les consommateurs et les concurrents seront toujours perdants, parce que leurs échanges seront empêchés, mais le monopoleur n'y gagnera rien parce que son prix et son revenu ne seront pas plus élevés qu'auparavant. Inversement, si sa courbe de demande est inélastique, alors il pratiquera un prix de monopole afin de maximiser son revenu. Sa production doit être réduite pour entraîner un prix plus élevé. La restriction de la production et le prix plus élevé du produit nuisent tous deux aux consommateurs. L'argument du chapitre 10 doit ici être inversé. Nous ne pouvons plus dire qu'une restriction de la production (comme avec un cartel volontaire) bénéficie aux consommateurs en conduisant au point le plus producteur de valeur ; au contraire, les consommateurs se retrouvent maintenant perdants parce que leur libre choix aurait conduit au prix du marché libre. En raison de la force de coercition utilisée par l'État, ils ne peuvent pas acheter librement des biens auprès de ceux qui désirent les vendre. En d'autres mots, tout rapprochement *en direction* du prix et de la production d'équilibre du marché libre d'un bien bénéficie aux consommateurs et par là aussi aux producteurs. Tout *éloignement* vis-à-vis du prix et de la production du marché libre nuit aux consommateurs. Le prix du monopole résultant de l'octroi d'un privilège de monopole entraîne un éloignement par rapport au prix du marché libre ; il réduit la production et fait monter les prix au-delà de ce qui se serait produit si les consommateurs et les producteurs pouvaient commercer librement.

Et nous ne pouvons pas utiliser *ici* l'argument selon lequel la restriction est volontaire parce que ce sont les consommateurs qui rendent eux-mêmes leur courbe de demande inélastique. En effet les consommateurs ne sont *pleinement* responsables de leur courbe de demande que sur le *marché libre* ; et seule *cette* courbe de demande peut être réellement considérée comme l'expression de leur libre choix. Une fois que le gouvernement entre en jeu en interdisant le commerce et en accordant des privilèges, il n'y a plus d'action totalement volontaire. Les consommateurs sont forcés, bon gré mal gré, de traiter avec le monopoleur pour une certaine gamme d'achats.

Tous les effets que les théoriciens du prix de monopole ont par erreur attribués aux cartels volontaires *s'appliquent* donc aux privilèges de monopole gouvernementaux. La production est restreinte et des facteurs sont libérés pour produire ailleurs. Mais *maintenant* nous pouvons dire que cette production procurera moins de satisfactions aux consomma-

teurs que dans les conditions du marché libre ; en outre, les facteurs gagneront moins d'argent dans les autres activités.

Comme nous l'avons vu au chapitre 10 (tome III), il ne peut jamais y avoir de *profits* de monopole durables, car les profits sont éphémères et se transforment tous en définitive en rendement d'intérêt uniforme. A la longue les rendements de monopole sont imputés à un certain *facteur*. Quel est le facteur monopolisé dans ce cas ? Il est évident que ce facteur est le *droit* d'entrer dans l'industrie. Sur le marché libre, ce droit est illimité pour tous et n'est donc possédé par personne. Ce droit ne génère aucun prix sur le marché parce que tout le monde le possède déjà. Mais ici le gouvernement a conféré des privilèges d'entrée et de vente spéciaux ; et ce sont ces privilèges ou ces droits *spéciaux* qui sont responsables du bénéfice supplémentaire du prix de monopole, et c'est à eux que nous pouvons imputer le bénéfice. Le monopoliste touche ainsi un bénéfice de monopole, *non pas* parce qu'il possède un facteur véritablement productif mais parce qu'il dispose d'un privilège spécial accordé par le gouvernement. Et ce bénéfice ne disparaît pas dans le long terme de l'ERC*, au contraire des profits ; il est permanent, tant que le privilège demeure et que les évaluations des consommateurs continuent à être ce qu'elles sont.

Bien entendu, le bénéfice de monopole peut fort bien être capitalisé dans la valeur de la firme, de sorte que les propriétaires *suivants*, ceux qui investissent dans la firme après la capitalisation, ne toucheront que le rendement d'intérêt habituel. Un exemple notable de la capitalisation de droits de monopole (ou plutôt d'un quasi-monopole) nous est donné par l'industrie des taxis de la ville de New York. Chaque taxi doit posséder une licence mais la ville a décidé, il y a plusieurs années, de ne plus émettre de nouvelles licences ou « médailles », de sorte que chaque nouveau propriétaire de taxi doit acheter son médaillon à quelque ancien propriétaire. Le prix (élevé) des médailles sur le marché représente alors la valeur capitalisée du privilège de monopole.

Comme nous l'avons vu, tout ceci s'applique aussi bien à un quasi-monopoleur qu'à un monopoleur, car le nombre des concurrents du premier sont également limités par l'octroi du privilège, qui rend sa courbe de demande moins élastique. Bien sûr, *ceteris paribus*, un monopoleur est en meilleure posture qu'un quasi-monopoleur, mais combien chacun tire de bénéfices dépend entièrement des données de chaque cas particulier. Dans certains cas, comme pour celui du tarif protecteur, le quasi-monopoleur finira, à long terme, par ne plus rien gagner. En effet, comme la liberté d'entrée n'est restreinte que pour les firmes étrangères,

* ERC = Economie en Rotation Constante ; voir tome II, chap. 5, sect. 2. NdE.

les rendements plus élevés touchés par les entreprises nouvellement protégées par un tarif attireront davantage de capitaux domestiques vers cette industrie. Au bout du compte, par conséquent, les nouveaux capitaux feront baisser le taux des revenus au niveau du taux d'intérêt commun à toutes les industries, et le bénéfice de monopole aura disparu.²⁷

Les privilèges de monopole peuvent être directs et évidents, comme dans le cas des cartels obligatoires ou des licences ; moins directs, comme avec les tarifs ; ou très indirects mais néanmoins puissants. Les décrets de fermeture des entreprises à certaines heures, par exemple, ou la mise hors-la-loi des colporteurs ou des démarcheurs à domicile, sont des illustrations de lois qui excluent par la force la concurrence et qui octroient ainsi des privilèges de monopole. De même, les *lois anti-trusts* et les poursuites qu'elles entraînent, tout en étant apparemment destinées à « combattre le monopole » et à « promouvoir la concurrence », font en réalité le contraire, car elles pénalisent et répriment par la force des formes efficaces de structure et d'activité du marché. Même une action apparemment aussi éloignée que la conscription a pour effet de retirer par la force des jeunes gens du marché du travail et de donner ainsi à leurs concurrents un salaire monopolistique, ou plutôt restrictionniste.²⁸ Mal-

²⁷ Le privilège de monopole est accordé par un gouvernement, qui n'a de pouvoir que sur sa propre ère géographique. Par conséquent les prix de monopole obtenus dans une zone sont toujours, sur le marché, soumis à la concurrence dévastatrice des autres pays. Ceci est de plus en plus vrai à mesure que la civilisation progresse et que les coûts de transport baissent, soumettant ainsi les monopoles locaux à la menace de plus en plus forte de la concurrence des autres régions. Ainsi, tout monopole national tendra à essayer de restreindre la concurrence étrangère et de bloquer le commerce interrégional : Il n'est pas surprenant que le tarif utilisé ait été qualifié de « Mère de tous les Trusts ».

Nous pouvons remarquer ici que sur un marché parfaitement libre il ne serait pas nécessaire de disposer d'une « théorie du commerce international » distincte. Les nations ne prennent d'importance sur le plan économique qu'avec l'intervention du gouvernement, que ce soit par le biais de l'intervention monétaire ou par l'instauration de barrières commerciales.

²⁸ Les privilèges de monopole octroyés *aux entreprises* peuvent conduire à un prix de monopole, en fonction de l'élasticité de la courbe de demande de la firme. Les privilèges accordés aux travailleurs, à l'opposé, entraînent *toujours* un prix restrictionniste, plus élevé, pour une production plus faible que celle du marché libre. La raison en est qu'une entreprise peut augmenter ou réduire sa production à volonté ; si, dès lors, quelques firmes possèdent le privilège exclusif de pouvoir produire dans un certain secteur, elles peuvent augmenter leur production, si les conditions sont favorables, et *non* réduire l'offre totale. Au contraire, en dehors du nombre d'heures travaillées, qui n'est pas très flexible, la restriction à l'entrée du marché du travail va *toujours* réduire l'offre totale de travail dans cette industrie et donc conduire à un prix de restriction. Bien enten-

heureusement, nous n'avons pas assez de place pour étudier ces autres cas très instructifs.

7. L'intervention binaire : le budget du gouvernement

L'intervention binaire a lieu, nous l'avons vu, lorsque l'intervenant oblige quelqu'un à lui transférer sa propriété. Tout gouvernement repose sur le prélèvement obligatoire de la *taxation*, qui est par conséquent un exemple majeur d'intervention binaire. L'intervention du gouvernement n'est donc pas seulement triangulaire, comme avec le contrôle des prix ; elle peut être binaire, comme avec la taxation, et est donc par conséquent inscrite dans la nature même du gouvernement et de l'activité gouvernementale.

Pendant des années les auteurs d'ouvrage en finances publiques ont cherché « l'impôt neutre », c'est-à-dire un système de taxes qui préserverait intact le marché libre. L'objet de cette recherche est totalement chimérique. Les économistes ont par exemple longtemps cherché l'uniformité des taxes, de sorte que chaque personne, ou au moins chaque personne d'une même tranche de revenus, paie le même montant d'impôts. Mais ceci est par nature impossible, comme nous l'avons déjà vu avec la démonstration par Calhoun du fait que la communauté est inévitablement divisée en « *payeurs de taxes* »* et en *consommateurs de taxes*, dont on ne peut pas dire, bien sûr, qu'ils payent la moindre taxe. Pour répéter l'excellente analyse de Calhoun (voir la note 6) : « Il ne pourrait pas en être autrement, à moins que ce qui est collecté auprès de chacun sous la forme de taxes ne lui soit rendu sous la forme d'une aide, ce qui rendrait le processus insignifiant et absurde ». En résumé les bureaucrates du gouvernement *ne paient pas* d'impôts ; ils *consomment* les rentrées fiscales. Alors qu'un citoyen privé gagne 10 000 \$ et paie 2 000 \$ d'impôts, le bureaucrate qui gagne 10 000 \$ ne paie *en réalité* pas 2 000 \$ d'impôts de son côté : croire qu'il le fait revient à succomber à une fiction comptable.²⁹ Il obtient *en fait* un revenu de 8 000 \$ et ne paie pas la moindre taxe.

du, une restriction *directe* de la production, comme celle qui se produit avec les lois sur l'environnement, réduit toujours l'offre et entraîne donc un prix de restriction.

* Rothbard oppose *taxpayers*, littéralement « payeurs de taxes », qui se traduit normalement par contribuables, à *tax-consumers*. NdT.

²⁹ Il sera plus pratique de parler en dollars qu'en onces d'or dans cette partie ; mais nous supposerons encore une parfaite équivalence entre les dollars et le poids d'or. Nous n'étudierons l'intervention *monétaire* qu'à la fin du chapitre.

Non seulement les bureaucrates sont des consommateurs de taxes, mais, à un degré moindre, d'autres membres privés de la population le sont aussi. Supposons par exemple que le gouvernement taxe à hauteur de 1000 \$ des gens qui auraient dépensé leur argent en bijoux et l'utilise pour acheter du papier pour les bureaux du gouvernement. Ceci entraîne un transfert de demande des bijoux vers le papier, une baisse du prix des bijoux et un départ de ressources de l'industrie de la bijouterie ; à l'inverse, le prix du papier tendra à croître et les ressources afflueront vers l'industrie papetière. Les revenus baisseront dans l'industrie bijoutière et augmenteront dans celle du papier.³⁰ L'industrie papetière bénéficiera ainsi, dans une certaine mesure, du budget du gouvernement : du processus de taxation et de dépenses du gouvernement. Mais pas seulement l'industrie du papier. La nouvelle monnaie reçue par les firmes papetières sera en effet versées à leurs fournisseurs et aux propriétaires des facteurs originels, et ainsi de suite à mesure que les vagues touchent les autres parties de l'économie. De l'autre côté l'industrie bijoutière, voyant son revenu confisqué, réduit sa demande de facteurs. Le poids et les bénéfices du processus de taxation et de dépenses se diffusent ainsi à travers l'économie, l'impact le plus important ayant lieu aux points de contact initial — dans la bijouterie et dans le papier.³¹

Dans la société tout le monde sera un contributeur ou un consommateur net d'impôts, et ceci à divers degrés, et il faudra déterminer à partir des données de chaque cas spécifique où se situe une personne ou une industrie donnée vis-à-vis du processus de distribution. La seule certitude est que le bureaucrate ou le politicien en place tirent 100 % de leur revenu gouvernemental à partir des rentrées fiscales et ne paient aucune taxe en retour.

Le processus de taxation et de dépenses conduira donc inévitablement à une distorsion de l'allocation des facteurs productifs, des types de biens produits et de la répartition des revenus, par rapport à ce qui se serait passé sur un marché libre. Plus le *niveau* de taxation et de dépenses sera élevé, c'est-à-dire plus le budget du gouvernement sera important, plus la distorsion tendra à être forte. Et, de plus, plus le budget sera important par rapport à l'activité marchande, plus le poids du gouverne-

³⁰ Ceci ne veut pas dire que des ressources seront directement transférées de la bijouterie vers l'industrie papetière. Il est plus probable que les ressources partiront en direction ou proviendront d'industries proches, à la fois quant au métier et géographiquement, et que les ressources se réajusteront, petit à petit, d'une industrie à la suivante.

³¹ Dans le long terme de l'ERC, bien entendu, toutes les firmes de toutes les industries toucheront un rendement d'intérêt uniforme, et la majorité des gains et des pertes seront imputées aux facteurs spécifiques originels.

ment sera lourd à supporter pour l'économie. Une charge plus lourde signifie que de plus en plus de ressources de la société sont en train d'être siphonnées par la force, des producteurs vers les poches du gouvernement, de ceux qui vendent au gouvernement et des favoris subventionnés par le gouvernement. Bref, plus le niveau relatif du gouvernement est élevé, plus la base des producteurs est étroite et plus la « part prise » par ceux qui exproprient les producteurs est importante. Plus le niveau du gouvernement est élevé, moins on utilisera de ressources pour satisfaire les désirs des consommateurs qui ont contribué à la production, et plus on utilisera de ressources pour satisfaire des consommateurs qui ne produisent rien.

Il y a eu de grandes controverses chez les économistes pour savoir comment faire l'analyse de la taxation. Les Marshalliens, aujourd'hui passés de mode, insistent sur l'approche de « l'équilibre partiel », consistant à ne regarder qu'un type particulier de taxe, de manière isolée, pour en analyser les effets ; les Walrasiens, de nos jours à la mode (et dont une figure de proue est feu Antonio De Viti De Marco, l'expert italien des finances publiques), affirment que les taxes ne peuvent pas être considérées de manière isolée et qu'elles ne peuvent être analysées qu'en liaison avec ce que le gouvernement fait des rentrées fiscales. Dans tout cela, ce qui serait l'approche « autrichienne », si elle avait été développée, est négligé. Cela veut dire que les deux procédures sont légitimes et nécessaires pour analyser pleinement le processus de taxation. En résumé : on peut analyser le niveau des taxes et des dépenses et étudier ses effets inévitablement redistributeurs et sources de distorsion ; et *au sein* de cet agrégat d'impôts, des modes de taxation individuels peuvent alors être analysés de manière isolée. Ni l'approche générale ni l'approche partielle ne doivent être oubliées.

Il y a eu de très nombreuses controverses inutiles pour savoir *quelle* activité du gouvernement fait peser son poids sur le secteur privé : la *taxation* ou les *dépenses gouvernementales*. Il est en fait futile de les séparer car ce sont toutes les deux des étapes du même processus d'imposition et de redistribution. Supposons ainsi que le gouvernement taxe l'industrie des noix de bétel à hauteur d'un million de dollars pour payer le papier des bureaux du gouvernement. Des ressources d'une valeur d'un million de dollars sont transférées des noix de bétel au papier. Ceci se fait en *deux* étapes, dans une sorte de gauche droite venant frapper le marché libre : dans un premier temps l'industrie des noix de bétel est appauvrie par la confiscation de son argent ; puis le gouvernement utilise cet argent pour soustraire du papier au marché pour son propre usage, pompant ainsi des ressources au cours de la deuxième étape. Les deux aspects du processus constituent une charge. En un sens l'industrie des

noix de bétel est obligée de *financer* le retrait du papier de la société ; en tout cas elle supporte le gros des frais de paiement immédiats. Cependant, sans même tenir compte pour l'instant du problème de « l'équilibre partiel », consistant à se demander comment ou si de telles taxes sont « transférées » de l'industrie des noix de bétel vers d'autres épaules, nous devons déjà noter qu'elle n'est pas la seule à payer : les consommateurs de papier vont certainement devoir payer eux aussi lorsqu'ils constateront que le prix du papier aura monté. Le processus peut être plus facilement compris en considérant ce qui se passe lorsque les taxes et les dépenses du gouvernement ne sont *pas* égales, quand elles ne représentent pas les deux faces d'une même pièce. Si les taxes sont inférieures aux dépenses gouvernementales (et en omettant pour l'instant l'emprunt auprès du public), le gouvernement crée de la nouvelle monnaie. Il est évident qu'alors les *dépenses* gouvernementales constituent la charge principale, car c'est ce montant plus élevé de ressources qui est siphonné. En fait, comme nous le verrons plus loin en étudiant l'intervention binaire qu'est l'*inflation*, la création de nouvelle monnaie est de toute façon une forme de taxation.

Mais qu'en est-il du rare cas où la taxation est supérieure aux dépenses du gouvernement ? Disons que le surplus est thésaurisé dans les réserves d'or du gouvernement ou que la monnaie est liquidée par le biais d'une déflation (voir ci-dessous). Supposons ainsi qu'un million de dollars est pris à l'industrie des noix de bétel et que seulement 600 000 \$ est dépensé en papier. Dans ce cas la charge la plus importante est celle de la taxation, qui paye non seulement le papier soustrait au marché mais aussi la thésaurisation ou la destruction de monnaie. Alors que le gouvernement ne soustrait que 600 000 \$ de ressources à l'économie, l'industrie des noix de bétel perd 1 million de dollars de ressources potentielles et cette perte ne doit pas être oubliée en faisant le total des charges imposées par le processus budgétaire du gouvernement. En résumé, lorsque les recettes et les dépenses du gouvernement diffèrent, la « charge fiscale » sur la société peut très approximativement être estimée au niveau du total le plus important.

Comme la taxation ne peut pas vraiment être uniforme, le gouvernement, au cours de son processus budgétaire de taxation et de dépenses, prend inévitablement et par la force à Pierre pour donner à Paul (« Paul » incluant bien sûr lui-même). En plus de fausser l'allocation des ressources, le processus budgétaire redistribue par conséquent les revenus, ou plutôt *distribue* des revenus. En effet le marché libre ne distribue *pas* de revenus ; le revenu survient naturellement et harmonieusement au cours des processus de production et d'échange du marché. Le concept même de « distribution », en tant que chose séparée de la production et de

l'échange, ne peut donc exister qu'à la suite d'une intervention binaire de la part du gouvernement. On accuse par exemple souvent le marché libre de ne maximiser l'utilité de tous et la satisfaction de tous les consommateurs qu'étant « *donnée* une certaine distribution existante des revenus. » Mais ce sophisme courant est incorrect ; *il n'existe pas sur le marché libre de « distribution supposée » qui soit séparée des activités volontaires de la production et de l'échange de chaque individu.* La seule *donnée* du marché libre est le *droit de propriété* de chacun sur sa propre personne et sur les ressources qu'il trouve, produit ou crée, ou qu'il obtient par le biais d'un échange volontaire contre ses produits ou d'un don de leurs producteurs.

L'intervention binaire du budget gouvernemental, au contraire, empiète sur ce droit de propriété de chacun sur son propre produit et *crée* le processus séparé et le « problème » de la distribution. Le revenu et les richesses ne proviennent plus du service rendu sur le marché : ils découlent désormais d'un privilège spécial créé par l'État et proviennent de ceux qui sont particulièrement frappés par l'État.

Il se trouve de nombreux économistes pour considérer le « marché libre » comme étant libre en l'absence d'interférence triangulaire ; une interférence binaire comme la taxation n'est pas considérée comme une intervention vis-à-vis du « marché libre ». Les économistes de l'École de Chicago — avec Frank H. Knight à sa tête — ont été des adeptes du découpage de l'activité économique de l'homme et ont confiné le « marché » dans d'étroites limites. Ils peuvent ainsi se déclarer en faveur du « marché libre » (parce qu'ils s'opposent aux interventions triangulaires comme le contrôle des prix) tout en défendant des interventions binaires drastiques sous forme de taxes et de subventions afin de « redistribuer » les revenus déterminés par ce marché. Bref, le marché doit être laissé « libre » dans un domaine, tout en étant soumis à un harcèlement et un remaniement perpétuels de la part d'une coercition extérieure. Ce concept suppose que l'homme est composé de différents fragments et que « l'homme du marché » n'est pas concerné par ce qui lui arrive en tant qu'homme « sujet du gouvernement ». Il s'agit à l'évidence d'un mythe inadmissible, que nous pourrions appeler « l'illusion taxatoire » — l'idée que les gens ne tiennent pas compte de ce qu'ils gagnent *après* impôt mais uniquement de ce qu'ils perçoivent avant impôt. En résumé, si A touche 9 000 \$ par an sur le marché, B 5 000 \$ et C 1 000 \$, et que le gouvernement décide de redistribuer les revenus de sorte que chacun touche 5 000 \$, les individus, le sachant, ne vont *pas* continuer à faire

comme s'ils gagnaient encore ce qu'ils touchaient auparavant. Ils prendront en compte les taxes et les subventions.³²

Nous voyons ainsi que le processus budgétaire gouvernemental constitue un transfert de ressources et de revenus coercitif des producteurs du marché vers des non-producteurs ; il s'agit aussi d'une interférence coercitive dans les libres choix des individus de la part de ceux qui composent le gouvernement. Nous analyserons ultérieurement la nature et les conséquences des dépenses du gouvernement plus en détail. Pour le moment, soulignons un point important : le gouvernement ne peut en aucun cas être une source de richesses ; tout ce qu'il dépense, tout ce qu'il distribue dans ses grandes largesses, il doit d'abord l'acquérir sous la forme de revenus, c'est-à-dire qu'il doit d'abord le confisquer au secteur privé. La grande majorité des revenus du gouvernement, le nerf même de son pouvoir et de son essence, est la taxation, sur laquelle nous reviendrons dans la section suivante. Une autre méthode est l'inflation, la création de nouvelle monnaie, dont nous discuterons plus loin. Une troisième méthode est l'emprunt auprès du public, que nous analyserons brièvement dans l'annexe A.³³

8. L'intervention binaire : la taxation

A. L'impôt sur le revenu

La taxation, comme nous l'avons vu, prend aux producteurs et donne aux autres. Toute augmentation des impôts fait gonfler les ressources, les revenus et habituellement le nombre de ceux qui vivent sur le dos des producteurs, tout en *diminuant* la base productive dont ces autres tirent leur moyens de subsistance. Il est clair qu'il s'agit au bout du compte d'un processus autodestructeur : il y a une limite au-delà de laquelle la super-charge ne peut plus être portée par le nombre en diminution des producteurs. Des limites plus étroites sont également imposées par les effets de *dés-incitation* de la taxation. Plus le montant des taxes imposées aux producteurs — les contribuables, ceux qui *payent* les impôts — est élevé, plus l'utilité marginale du travail sera faible, car les rendements issus du travail sont réduits de force, et plus l'utilité marginale du loisir abandonné sera grande. Et pas seulement ça : l'incitation à quitter

³² Pour une analyse plus approfondie des effets économiques de la taxation, voir la section suivante.

³³ Une quatrième méthode, l'obtention d'un revenu par la vente de biens ou de services gouvernementaux, est une forme particulière de taxation ; la taxation est au minimum nécessaire pour acquérir les actifs initiaux de cette « activité ».

les rangs des contribuables, accablés d'impôts, pour rejoindre ceux des *consommateurs* d'impôts, bureaucrates à plein temps ou individus subventionnés par le gouvernement, sera elle aussi plus forte. Le résultat sera une production diminuant encore davantage, les gens se réfugiant dans les loisirs ou bataillant pour rejoindre les rangs des consommateurs d'impôts privilégiés.³⁴ Dans l'économie de marché, les revenus nets découlent des salaires, de l'intérêt, des rentes foncières ; et dans la mesure où des taxes frappent ces revenus à la source, la volonté de toucher ces revenus diminuera. Le travailleur qui fait face à une taxe sur son salaire est moins incité à travailler dur ; le capitaliste confronté à un impôt sur son intérêt ou sur ses profits est plus incité à consommer qu'à épargner et à investir. Le propriétaire foncier qui voit ses loyers imposés sera moins poussé à allouer ses terrains de manière efficiente.

On a objecté que puisque l'utilité marginale des actifs monétaires d'un individu augmente à mesure qu'il possède moins d'argent, un revenu monétaire inférieur entraînera une utilité marginale accrue du revenu. Il en résulterait qu'une taxe sur la monnaie créerait à la fois un « effet de substitution » au détriment du travail et en faveur des loisirs (ou au détriment de l'épargne et en faveur de la consommation) et un « effet revenu » exerçant son effet dans le sens opposé. Ceci est vrai, et le deuxième effet l'emportera dans quelques rares cas empiriques. Dit de manière plus claire, lorsque des handicaps supplémentaires entravent les efforts de quelqu'un, en général il les relâche ; mais dans certains cas il travaillera plus dur pour essayer de compenser ses pertes. Dans ce dernier cas nous devons cependant nous rappeler qu'il perdra la consommation du bien « loisir », qui a de la valeur ; il aura désormais moins de loisirs qu'il n'en aurait eu si ses choix avaient été libres. Travailler plus dur dans la contrainte n'est une cause de réjouissance que si nous considérons la question du seul point de vue de ceux qui vivent sur le dos des produc-

³⁴ Dans les pays moins développés, où une économie monétaire est encore en train d'émerger à partir du troc, le niveau de taxation aura un effet encore plus drastique : car il rendra les revenus *monétaires* bien moins intéressants, et les individus ne s'efforceront plus d'essayer de gagner de l'argent mais reviendront à des arrangements sous forme de troc non taxé. La taxation peut donc retarder de manière décisive le développement du troc vers une économie monétaire, et peut même inverser le processus. Voir C. Lowell Harriss, « Public Finance » dans *A Survey of Contemporary Economics*, édité par Bernard F. Haley (Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1952), p. 264. Pour une application pratique, voir P.T. Bauer, « The Economic Development of Nigeria » *Journal of Political Economy* (octobre 1955), pp. 400 et suivantes.

Si un gouvernement taxe *en nature*, il n'y a alors pas de décalage temporel entre la taxation et la soustraction des ressources physiques au secteur privé. Les deux s'effectuent par le même acte.

teurs, de ceux qui sont les bénéficiaires des impôts. Le niveau de vie des travailleurs, dans lequel nous devons inclure les loisirs, a baissé.

L'impôt sur le revenu, en taxant le revenu provenant des investissements, détruit l'épargne et l'investissement car il fait baisser le rendement de ce dernier sous le niveau que les préférences temporelles aurait fixé sur un marché libre. Le rendement net d'intérêt plus faible pousse les gens à adapter leur épargne et leur investissement aux nouvelles réalités ; bref, ce qui constituait l'épargne marginale et l'investissement marginal aux anciens rendements, plus élevés, se situera désormais sous la consommation sur les échelles de valeur : cette épargne et cet investissement seront abandonnés.

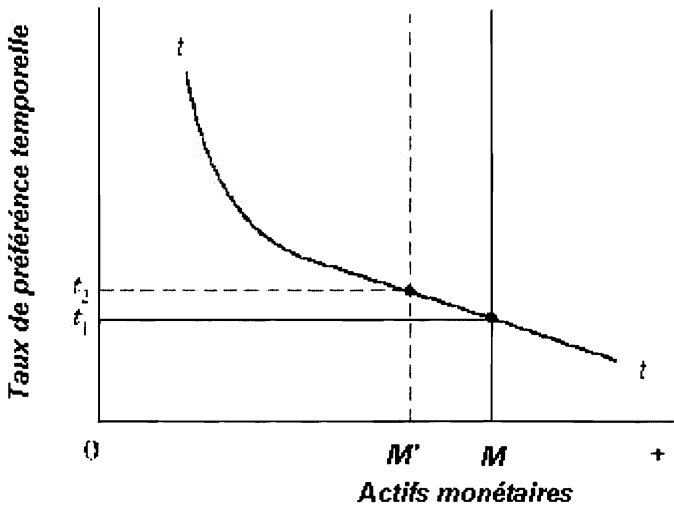


Figure 86 : Les effets de l'impôt sur le revenu sur le ratio consommation/épargne du contribuable

Il y a une autre raison, méconnue, pour laquelle l'impôt sur le revenu pénalisera particulièrement l'épargne et l'investissement par rapport à la consommation. On pourrait penser que puisque l'impôt sur le revenu confisque une certaine part du revenu de l'individu et le laisse libre d'allouer le reste entre la consommation et l'investissement, et puisque les courbes de préférence temporelle restent constantes, le rapport de la consommation sur l'épargne restera inchangé. Mais cela ignore le fait que le revenu réel du contribuable ainsi que la valeur réelle de ses actifs monétaires ont diminué suite au paiement de l'impôt. Nous avons vu au chapitre 6 qu'étant donnée une courbe de préférence temporelle d'un individu, plus le niveau de ses actifs monétaires réels est bas, plus son

taux de préférence temporelle sera élevé, et donc plus la part de la consommation par rapport à l'investissement sera élevée. La situation du contribuable peut être vue sur la figure 86, qui est essentiellement l'inverse des diagrammes individuels du marché temporel du chapitre 6. Dans le cas présent, les actifs monétaires *augmentent* lorsque l'on se déplace vers la droite sur l'axe horizontal, alors qu'au chapitre 6 ils diminuaient. Imaginons que la position initiale du contribuable corresponde à un stock de monnaie OM ; tt représente sa courbe de préférence temporelle. Son *taux de préférence temporel effectif*, déterminant son rapport consommation/investissement, est t_1 . Supposons maintenant que le gouvernement prélève un impôt sur le revenu, réduisant ses actifs monétaires initiaux à OM' au début de sa période de dépenses. Son taux de préférence temporel effectif, intersection de tt et de la ligne verticale M' , se situe désormais à un niveau plus élevé t_2 . Le contribuable passe à une proportion de consommation plus élevée et une proportion plus faible d'épargne et d'investissement.³⁵

Nous avons vu deux raisons pour lesquelles un impôt sur le revenu modifiera la proportion sociale vers davantage de consommation et moins d'épargne et d'investissement. On pourrait objecter que l'explication par la préférence temporelle n'est pas valable parce que les fonctionnaires du gouvernement et les gens qu'ils subventionnent recevront les revenus fiscaux et verront *leur* stock de monnaie augmenter dans l'exacte mesure où celui des contribuables a baissé. Nous verrons cependant plus loin qu'aucune épargne et aucun investissement réellement productifs ne peuvent être faits par le gouvernement, ses employés ou les bénéficiaires de ses subventions.

Certains économistes prétendent que l'impôt sur le revenu fait encore baisser l'épargne et l'investissement dans la société d'une troisième façon. Ils affirment que l'impôt sur le revenu, de par sa nature, impose une « double » taxe sur l'épargne et l'investissement par rapport à la

³⁵ Pour que ce mouvement se produise, la valeur *réelle* des actifs monétaires réels de l'individu doit baisser, et pas seulement le montant nominal exprimé en termes monétaires. Si, dès lors, au lieu de cet impôt, la société connaît une déflation et que la valeur de l'unité monétaire augmente en gros proportionnellement partout, alors la baisse *nominale* du stock de monnaie de chaque individu ne constituera pas une baisse *réelle*, et les ratios de préférence temporelle effectifs resteront donc inchangés. Dans le cas d'un impôt sur le revenu, la déflation n'a pas lieu puisque le gouvernement dépense le revenu au lieu de réduire la masse monétaire. (Même dans le rare cas où toute la monnaie taxée est liquidée par le gouvernement, les individus taxés perdront davantage que les autres et perdront donc une partie de la valeur réelle de leurs actifs monétaires.)

consommation.³⁶ Le raisonnement est le suivant : L'épargne et la consommation ne sont pas véritablement symétriques. Toute l'épargne est orientée vers davantage de consommation dans le futur ; il n'y aurait sinon absolument aucune raison d'investir. Epargner veut dire renoncer à une possible consommation présente en faveur d'une consommation espérée plus grande à un certain moment du futur. Personne ne veut de biens du capital pour eux-mêmes. Ils ne sont que l'incarnation d'une consommation accrue dans le futur. L'épargne et l'investissement, c'est Robinson Crusoë construisant son bâton pour obtenir davantage de pommes plus tard ; elles portent leurs fruits via une consommation ultérieure accrue. Faire payer un impôt sur le revenu constitue donc une « double » taxe sur la consommation et pénalise excessivement l'épargne et l'investissement.³⁷

Ce raisonnement explique de façon correcte le processus de consommation et d'investissement. Il souffre néanmoins d'un grave défaut : il n'a aucun rapport avec les problèmes de la taxation. Il est vrai que l'épargne est un agent fructifiant. Mais tout le monde le sait ; c'est précisément pour cela que les gens épargnent. Or, même si les gens savent que l'épargne est un agent fructifiant, ils n'épargnent pas tout leur revenu. Pourquoi ? En raison de leurs préférences temporelles pour la consommation présente. Chaque individu, étant donné son niveau de revenu et ses échelles de valeur du moment, alloue son revenu dans les proportions les plus souhaitables entre la consommation, l'investissement et l'augmentation de ses encaisses monétaires. Toute autre allocation satisferait moins ses désirs et ferait baisser sa position sur son échelle de valeur. Le pouvoir fructifiant de l'épargne est *déjà pris en compte* quand il effectue son allocation. Il n'y a donc pas de raison de dire qu'un impôt sur le revenu pénalise doublement l'épargne et l'investissement ; il pénalise la totalité du niveau de vie de l'individu, qui comprend sa consommation actuelle, sa consommation future et ses encaisses monétaires. *Per se*, il ne pénalise pas davantage l'épargne que les autres possibilités d'allocation du revenu.

Cet argument de Fisher reflète une curieuse tendance, chez les économistes partisans de l'économie de marché, à se soucier bien davantage des mesures gouvernementales pénalisant l'épargne et l'investissement

³⁶ Cf. ainsi Irving et Herbert W. Fisher, *Constructive Income Taxation* (New York : Harper & Bros., 1942). « Double » est utilisé ici au sens de deux formes de taxation et non dans le sens d'une taxation d'un montant arithmétiquement double.

³⁷ Ces économistes concluent en général que ce n'est pas le revenu, mais seulement la consommation, qui devrait être taxée en tant qu'unique revenu « réel ».

que de celles qui entravent la consommation. Il est certain qu'un économiste préférant le marché libre doit être d'accord sur le fait que les allocations volontaires entre consommation et investissement sont optimales et que toute interférence du gouvernement dans ce rapport, *dans quelque sens qu'elle aille*, représente une distorsion de ce marché et qu'elle empêche la production de répondre aux besoins des consommateurs. Il n'y a rien, après tout, de particulièrement sacré dans l'épargne : elle constitue simplement la voie vers la consommation future. Mais elle n'est alors certainement pas plus importante que la consommation *actuelle*, la répartition entre les deux étant déterminée par les préférences temporelles de tous les individus. L'économiste qui se plaint davantage d'une interférence avec l'épargne du marché libre qu'il ne le fait lors d'un empiètement sur la consommation du marché libre, défend donc implicitement l'interférence étatique dans la direction opposée. Il en appelle implicitement à une distorsion forcée des ressources diminuant la consommation et augmentant l'investissement.³⁸

B. Les tentatives d'une taxation neutre

Jusqu'ici nous avons parlé de l'impact d'une taxe sur un individu du point de vue de ce dernier. Un autre point important est la distorsion de l'*agencement* sur le marché du prix et des revenus des facteurs, distorsion créée par la manière dont les taxes frappent les différents individus. Le marché libre détermine un vecteur et une structure compliqués, presque infinis de prix, de taux et de revenus. L'imposition de différentes taxes rompt ces agencements et détruit le travail d'allocation des ressources et de la production du marché. Ainsi, si la firme *A* paie 5 000 \$ par an pour un certain type de travail et que la firme *B* le paie 3 000 \$, les travailleurs tendront à partir de *B* vers *A* et serviront donc de manière plus efficace les besoins des consommateurs. Mais si les revenus touchés dans la firme *A* sont taxés à la hauteur de 2 000 \$ par an, tandis que ceux de *B* sont taxés de manière négligeable voire nulle, l'incitation du marché à quitter *B* pour *A* disparaîtra totalement ou presque, perpétuant ainsi

³⁸ Le préjugé en faveur de l'investissement, ou de la « croissance », par rapport à la consommation actuelle, est similaire à l'attaque « conservatrice » [Rothbard utilise ici le terme *conservationist*, qui désigne habituellement les écologistes, mais il insiste manifestement sur la volonté de préservation des ressources. NdT.] contre la consommation présente. Qu'y a-t-il de tellement digne dans la consommation *future* et de tellement indigne dans la consommation du *présent* ? Peut-être est-ce ici un exemple d'introduction illicite des aspects les moins rationnels de « l'éthique protestante » dans la science économique. Parmi les nombreux problèmes en jeu, nous pouvons en signaler un : Quels critères quantitatifs non arbitraires en faveur de l'épargne l'économiste peut-il décréter une fois que la décision du marché libre a disparu ?

une mauvaise allocation des ressources productives et entravant la croissance et même l'existence de l'entreprise A.

Nous avons vu plus haut que la quête de l'*impôt neutre* — impôt neutre par rapport au marché, laissant le marché en gros comme il l'était avant son instauration — est une aventure sans issue. Il ne peut pas en effet y avoir d'uniformité dans le paiement des taxes lorsque certaines personnes de la société sont des contribuables alors que les autres sont des consommateurs de taxes privilégiés. Mais même si nous mettons de côté ces objections et ne tenons pas compte des effets redistributeurs des *dépenses* que le gouvernement fait à partir des rentrées fiscales, nous ne pouvons pas arriver à un système de taxation neutre.³⁹ De nombreux auteurs ont prétendu qu'un impôt sur le revenu uniformément proportionnel pour tous constituerait un impôt neutre ; car alors les ratios relatifs des revenus de la société resteraient les mêmes qu'auparavant. Ainsi, si A touchait 6 000 \$ par an, B 3 000 \$ et C 2 000 \$, un impôt de 10 % pour tout le monde aboutirait à une « distribution » de : A, 5 400 \$; B, 2 700 \$ et C 1 800 \$ — les mêmes ratios qu'avant. (Ceci suppose bien sûr qu'il n'y a aucun effet dés-incitateur de l'impôt sur les individus de la société — hypothèse fort peu vraisemblable.) Mais le problème est que cette « solution » se trompe quant à la nature de ce que devrait être un impôt neutre. Une taxe réellement neutre vis-à-vis du marché ne conserverait en effet pas les anciens rapports entre les revenus : *ce serait une taxe qui affecterait les rapports entre les revenus, et tous les autres aspects de l'économie, à la façon dont le ferait une taxe qui serait un véritable prix marchand.*

Ceci est un correctif très important ; nous devons en effet comprendre que lorsqu'un service est vendu à un certain prix sur le marché libre, cette vente ne laisse assurément pas intacte la « distribution » des revenus. Les prix du marché, normalement, ne sont en effet *pas* proportionnels au revenu ou aux richesses de chacun, mais sont uniformes au sens qu'ils sont *les mêmes pour tout un chacun*, quel que soit son revenu, sa richesse ou encore son envie du produit. Une miche de pain ne coûte *pas* mille fois plus à un multimillionnaire qu'à l'individu moyen. En réalité, si le marché se comportait vraiment de cette façon il n'existerait rapidement plus, car il n'y aurait plus aucun avantage à gagner de l'argent. Plus on gagnerait d'argent, plus, *pari passu*, le prix de chaque bien augmenterait. Par conséquent, la totalité de l'économie monétaire civilisée, du système de production et de la division du travail basée sur elle

³⁹ Ceci s'applique encore si nous mettons également de côté les graves difficultés conceptuelles rencontrées pour arriver à une définition du « revenu », le calcul de la valeur monétaire à imputer au travail effectué au sein d'un foyer, le calcul de la moyenne de revenus fluctuants au cours des ans, etc.

s'effondrerait. Loin d'être « neutre » vis-à-vis de marché libre, un impôt proportionnel sur le revenu se conforme à un principe qui, s'il était appliqué partout, éradiquerait l'économie de marché et toute l'économie monétaire elles-mêmes.

Il est dès lors clair qu'une taxation égale pour tous — l'impôt dit par capitation [ou « *poll tax* »] — serait bien plus proche de l'objectif de neutralité. Mais même dans ce cas il y a de sérieux défauts dans sa neutralité, hormis l'inéluctable dichotomie contribuable/consommateur de taxes. D'une part les biens et les services du marché libre ne sont achetés que par ceux qui souhaitent les obtenir au prix du marché. Comme un impôt est un prélèvement obligatoire et non un achat librement consenti, on ne pourra jamais faire l'hypothèse que chaque membre de la société paierait, sur un marché libre, cette somme identique pour tous au gouvernement. En fait, le caractère obligatoire de la taxation sous-entend par lui-même qu'un revenu bien moins important serait payé si le gouvernement faisait en sorte que les choses se passent de manière volontaire. Loin d'être neutre, une taxe identique pour tous fausserait donc les résultats du marché en imposant des prélèvements injustes à au moins trois groupes de la société : les pauvres, les indifférents et les hostiles, c'est-à-dire ceux qui, pour une raison ou pour une autre, ne verseraient *pas* volontairement ces sommes au gouvernement.

Un autre grave problème qu'il y a à considérer une taxe égale pour tous comme équivalente à un prix du marché est que nous ne savons pas quels « services » du gouvernement les gens sont supposés « acheter ». Par exemple, si le gouvernement utilise l'impôt pour subventionner un certain groupe favorisé, il est difficile de savoir quelle sorte de « service » celui qui paie l'impôt par capitation tire de cet acte gouvernemental. Mais prenons le cas apparemment bien clair d'un service pur, les services de protection de la police, et supposons que l'impôt par capitation corresponde à cette dépense. La règle du marché est que l'on paie des prix égaux pour des services égaux ; mais qu'est-ce qu'un service « égal » ? A coup sûr, le service que procure la protection de la police est bien plus grand dans un centre urbain à criminalité élevé qu'il ne l'est dans un endroit paisible où le crime est rare. La protection de la police coûtera certainement plus dans la zone criminogène ; ainsi, si ce service était proposé sur le marché, le prix payé y serait plus élevé que dans un endroit tranquille. En outre, une personne particulièrement menacée de crime et qui pourrait nécessiter davantage de surveillance, devrait payer des frais de police plus élevés. Un impôt uniforme serait en dessous du prix du marché dans les zones dangereuses et au-dessus dans les zones pacifiques. Pour s'approcher de la neutralité, l'impôt devrait donc varier

conformément aux *coûts* du service et non pas être uniforme.⁴⁰ Il s'agit du *principe négligé de taxation par les coûts*.

Le principe de taxation par les coûts n'est toutefois lui non plus pas vraiment neutre. Hormis l'inexorable problème contribuable / consommateur de taxes, se pose à nouveau le problème de savoir comment définir et isoler un « service ». Quel est le « service » représenté par la distribution de Pierre à Paul, et quel est le « coût » auquel Pierre est censé être facturé ? Et même si nous limitons notre discussion à des services aussi courants que la protection policière, il demeure de graves défauts. Premièrement les coûts étatiques, comme nous allons le voir plus loin, sont nécessairement bien plus élevés que les coûts du marché libre. Deuxièmement, l'État ne peut pas calculer correctement et ne peut donc pas estimer ses coûts avec précision. Troisièmement les coûts ne sont égaux aux prix qu'à l'équilibre ; comme l'économie n'est jamais à l'équilibre, les coûts ne représentent jamais une estimation précise de ce qu'aurait été le prix du marché. Et enfin, comme pour l'impôt égal pour tous et contrairement au libre marché, le contribuable ne *démontre* jamais le bénéfice qu'il tire de l'acte gouvernemental ; on suppose simplement et allègrement qu'il aurait acheté le service volontairement à ce prix.

Il y a encore une autre tentative de taxation neutre : le *principe des bénéfiques*, qui déclare qu'un impôt devrait être prélevé de manière à être égal au bénéfice que les gens tirent du service gouvernemental. On ne comprend pas toujours ce que ce principe voudrait dire : par exemple, les bénéficiaires des aides sociales devraient payer la totalité du coût de ces bénéfiques. Chaque bénéficiaire d'une aide gouvernementale devrait alors payer *plus* qu'il ne touche, car il devrait également payer les coûts de « traitement » de la bureaucratie étatique. Évidemment, il n'y aurait plus d'aides ni d'autres subventions si le principe des bénéfiques était maintenu. Même si nous limitons une fois encore notre analyse aux services analogues à la protection policière, de graves défauts persistent encore. Mettons toujours de côté la dichotomie persistante entre contribuable et consommateurs d'impôts. Un problème fatal est que nous ne pouvons pas mesurer les bénéfiques, ni même savoir s'ils existent. Comme avec l'impôt par capitation et les principes de taxation par les coûts, il n'y a pas de marché libre où les gens peuvent *démontrer* qu'ils tirent dans l'échange un bénéfice supérieur à la valeur des biens qu'ils cèdent. En

⁴⁰ Nous ne sommes pas en train de concéder ici que les « coûts » déterminent les « prix ». Le vecteur général des prix finals détermine le vecteur général des coûts, mais *ensuite* la viabilité des entreprises est déterminé par le fait de savoir si le prix que les gens acceptent de payer pour obtenir le produit sera ou non suffisant pour payer les coûts, qui sont eux déterminés par le marché.

fait, comme les impôts sont prélevés par la force, il est clair que les bénéfices que les individus obtiennent du gouvernement sont considérablement plus *faibles* que le montant qu'ils sont obligés de payer, car si on les laissait libres ils contribueraient dans une mesure moindre au gouvernement. Le « bénéfice » est dès lors une simple supposition arbitraire des fonctionnaires gouvernementaux.

En outre, même si le bénéfice pouvait être démontré librement, le *principe des bénéfices* n'imiterait pas le processus du marché libre. En effet, les individus, une fois de plus, payent un prix *uniforme* pour les services du marché, quelle que soit l'intensité de leurs bénéfices subjectifs. Celui qui « ferait un kilomètre pour une Camel » ne paie pas plus, d'ordinaire, que celui qui s'en moque totalement. Taxer tout le monde selon les bénéfices qu'il perçoit est donc diamétralement opposé au principe du marché. Enfin, si le bénéfice de chacun est taxé, il n'y aurait aucune raison pour lui d'effectuer l'échange ou de recevoir le service du gouvernement. Sur le marché, personne, pas *même* les acheteurs marginaux, ne paie le montant total de son bénéfice. Les acheteurs supramarginaux obtiennent un bénéfice excédentaire non mesurable, et *il en va de même* pour les acheteurs marginaux, car sans cet excédent ils n'achèteraient pas le produit. De plus, pour des services comme ceux de la protection policière, le principe des bénéfices demanderait au pauvre et à l'infirme de payer *plus* que le riche et le bien portant, car on peut dire que les premiers tirent davantage de bénéfices de la protection. Enfin, il faut remarquer que si le bénéfice que chaque personne reçoit de la part du gouvernement était entièrement taxé, les bureaucrates, qui reçoivent la totalité de leur revenu du gouvernement, devraient rendre tout leur salaire au gouvernement et offrir leurs services gratuitement.⁴¹

⁴¹ Depuis l'époque d'Adam Smith, tous les économistes ont essayé, de manière fallacieuse, d'utiliser le principe des bénéfices pour justifier la taxation proportionnelle, voire la taxation progressive, au motif que les gens tireraient « de la société » un bénéfice proportionnel, ou plus que proportionnel, à leur revenu. Or il est clair que les riches tirent *moins* de bénéfices de services comme la protection policière, car ils pourraient plus facilement se payer leur propre protection que les pauvres. Et les riches ne retirent aucun bénéfice des aides sociales. Par conséquent, les riches tirent *moins* de bénéfices, de manière absolue, du gouvernement que les pauvres, et le principe des bénéfices ne peut pas être utilisé pour justifier une taxation proportionnelle ou progressive.

Mais, pourrait-on objecter, ne pouvons-nous pas dire que tout le monde tire un bénéfice proportionnel à son revenu de la « société », si ce n'est du gouvernement ? Premièrement, cela ne peut pas être prouvé. En fait, l'argument contraire pourrait être plus proche de la vérité : comme *A* et *B* participent tous les deux à la société et à ses bénéfices, toute différence de revenu entre *A* et *B* doit être due à leur propre contribution *particulière* et non à la société. Des bé-

Nous avons ainsi vu qu'aucun principe de taxation ne peut être neutre vis-à-vis du marché libre. La taxation *progressive*, où chacun paie *plus* que proportionnellement à son revenu, n'essaie bien entendu nullement de parvenir à la neutralité. Si l'impôt proportionnel incarne un principe destructeur de l'économie de marché dans son ensemble et de l'économie monétaire elle-même, l'impôt progressif est encore pire. En effet il pénalise plus que proportionnellement celui qui est compétent et efficace. Les taux progressifs constituent une dés-incitation dirigée plus particulièrement contre le travail ou l'entrepreneuriat compétent. Et comme une telle compétence est au service du consommateur, un impôt progressif constitue aussi un prélèvement particulier sur les consommateurs.

En plus des deux façons signalées plus haut dont la taxation pénalise l'épargne, l'impôt progressif impose un handicap supplémentaire. Empiriquement en effet, dans la plupart des cas, les riches épargnent et investissent proportionnellement une part plus grande de leurs revenus que les tranches aux revenus plus faibles. Il n'y a toutefois pas de raison apodictique, praxéologique, pour qu'il en soit toujours ainsi. Cette règle ne s'appliquerait pas, par exemple, dans un pays où le riche achèterait des bijoux alors que le pauvre épargnerait et investirait de manière économe.

Alors que le principe progressif est certainement hautement destructeur du marché, la plupart des économistes conservateurs, favorables au marché libre, tendent à surestimer ses effets et à sous-estimer les effets destructeurs de la taxation proportionnelle. Une taxation proportionnelle au revenu possède bon nombre des conséquences de la taxation progressive, et de manière générale le *niveau* de la taxation du revenu est plus important pour le marché que le degré de progressivité. Ainsi, la société *A* peut avoir un impôt sur le revenu proportionnel exigeant que chacun paie 50 % de son revenu ; la société *B* peut présenter un impôt très fortement progressif exigeant au pauvre de payer 0,25 % de son revenu et au riche 10 %. Le riche préférera certainement la société *B*, *bien que* l'impôt y soit progressif — démontrant que ce n'est pas tant la progressivité que le niveau de l'impôt qui constitue une charge pour le riche.

Au passage, le producteur pauvre, avec une taxe plus faible à payer, préférera aussi la société *B*. Ceci démontre le caractère erroné de l'habituelle complainte conservatrice à l'égard de la taxation progressive, selon

néfices égaux procurés par la société ne peuvent à l'évidence pas être utilisés pour justifier un impôt proportionnel. Et, en outre, même si l'argument était vrai, par quel tour de passe-passe pourrions nous dire que la « société » est équivalente à l'État ? Si *A*, *B* et *C*, tous producteurs du marché, bénéficient de l'existence des autres en tant que « société », comment *G*, le gouvernement, pourrait-il utiliser ce fait pour établir *son* droit à *leur* richesse ?

laquelle elle permettrait « au pauvre de voler le riche ». A la fois le pauvre et le riche ont en effet choisi dans notre exemple la progressivité ! La raison en est que le « pauvre » ne « vole » pas le « riche » dans un système de taxation progressive. C'est en fait l'État qui « vole » les deux par le biais de la taxation, qu'elle soit proportionnelle ou progressive.

On peut objecter que le pauvre bénéficie des dépenses et des subventions de l'État issues des rentrées fiscales et ont donc leur part indirecte dans le « vol ». Mais ceci oublie que l'État peut dépenser son argent de très nombreuses façons : il peut consommer les produits de certaines industries spécifiques ; il peut subventionner certains riches, voire tous ; il peut subventionner certains pauvres, voire tous. La progressivité n'implique pas *en elle-même* que les « pauvres » sont subventionnés en masse. Et en fait, si certains pauvres sont subventionnés, d'autres ne le seront probablement pas, et ces derniers, contributeurs nets, seront « volés » avec les riches. En réalité, comme il y a habituellement bien plus de pauvres que de riches, les pauvres dans leur ensemble peuvent fort bien supporter la plus grande partie du poids de l'impôt, même dans un système progressif.

De tous les types d'impôts, celui qui a été le plus calculé pour paralyser et pour détruire le fonctionnement du marché est *l'impôt sur les bénéfices exceptionnels*. Dans tous les revenus productifs, les profits représentent en effet une part relativement faible ayant une importance et un impact énormes : ils sont le moteur, la force motrice, de toute l'économie de marché. Les signaux des pertes et des profits sont les écrans de contrôle des entrepreneurs et des capitalistes, qui dirigent et redirigent les ressources productives de la société vers les meilleures voies et les meilleures combinaisons possibles afin de satisfaire les désirs changeants de consommateurs dans des conditions elles-mêmes changeantes. L'aiguillon du profit une fois détruit, les pertes et les profits ne constituent plus une incitation efficace, ni par conséquent un moyen de calcul économique dans l'économie de marché.

Il est curieux qu'en temps de guerre, précisément lorsqu'il semblerait qu'il soit extrêmement urgent de préserver un système productif efficient, on réclame invariablement d' « abolir les profits de guerre ». Ce zèle ne semble jamais devoir s'appliquer de manière aussi implacable aux « profits » clairement issus de la guerre, sous forme de salaires plus élevés, des ouvriers de l'acier — il ne s'applique qu'aux profits des entrepreneurs. Il n'existe assurément pas de méthode plus sûre pour paralyser un effort de guerre. De plus, le concept « d'exceptionnels » ou

« d'excessifs »* requiert une certaine norme au-delà de laquelle le profit peut être taxé. Cette norme peut être un certain taux de profit, ce qui entraîne les nombreuses difficultés de mesure du profit et de l'investissement en capital dans chaque firme ; ou elle peut se référer aux profits correspondant à une période de référence d'avant-guerre. Cette deuxième possibilité, en général préférée parce qu'elle confisque plus particulièrement les profits *de guerre*, rend l'économie encore plus chaotique. Elle signifie en effet qu'alors que le gouvernement demande une production *de guerre* plus importante, l'impôt sur les bénéfices exceptionnels incite à une production de guerre plus faible et moins efficace. En résumé, l'impôt sur les bénéfices exceptionnels tend à geler le processus de production tel qu'il était pendant la période de référence du temps de paix. Et plus la guerre dure longtemps, plus la structure de la période de référence devient obsolète, inefficace et absurde.

C. Transfert et incidence : la taxe sur une industrie

Aucune analyse de la taxation, aussi brève soit-elle, ne peut passer sous silence le fameux problème du « transfert et de l'incidence » de la taxation. Bref, qui paie la taxe ? La personne chez qui on la prélève, ou quelqu'un d'autre, sur qui la première pourrait « transférer », répercuter, la taxe ? Il se trouve encore des économistes, aussi incroyables que cela puisse paraître, qui soutiennent la vieille théorie du dix-neuvième siècle de « l'égalité de diffusion » de la taxation, qui clôt simplement le débat en proclamant que « toutes les taxes sont transférées sur tout le monde », de sorte qu'il ne serait pas nécessaire d'analyser chacune de manière particulière.⁴² Ce courant obscurantiste est encouragé par une analyse donnant un sens trop large aux phénomènes de « transfert ». Ainsi, si un impôt sur le revenu de 80 % est prélevé sur Jones, cela ne touchera *pas seulement* Jones, mais aussi — en réduisant les incitations ainsi que les capacités de Jones — d'autres consommateurs en raison de la baisse du travail et de l'épargne de Jones. Il est donc exact que les *effets* de la taxation se diffusent à partir du centre de la cible. Mais ne veut pas dire du tout que Jones peut simplement transférer le poids de l'impôt sur les épaules des autres. Le concept de « transfert » se limitera ici au cas où le paiement d'une taxe peut être directement transférée *du* payeur initial vers quelqu'un d'autre, et ce concept ne sera pas utilisé lorsque les souffrances des autres *s'ajoutent* à celles du contribuable initial. Dans ce dernier cas on peut parler des « effets indirects » de l'impôt.

* On parle en anglais d'impôt sur les bénéfices « excessifs », là où en France on parle d'impôt sur les bénéfices « exceptionnels ». NdT.

⁴² Pour une critique de cette doctrine, voir E.R.A. Seligman, *The Shifting and Incidence of Taxation* (New York : Macmillan & Co., 1899), pp. 122–136.

La première loi du transfert est qu'*un impôt sur le revenu ne peut pas être transféré*. Cette vérité autrefois acceptée en économie s'oppose aujourd'hui à l'idée populaire que, par exemple, un impôt sur les salaires poussera les syndicats à demander des hausses de salaire pour compenser l'impôt, et que par conséquent l'impôt sur les salaires est transféré « en aval » à l'employeur qui, à son tour, le transfère encore en aval aux consommateurs. Or presque chaque étape de cet enchaînement régulièrement cité est une grosse erreur. Il est absurde, premièrement, de penser que les travailleurs ou les syndicats attendront tranquillement qu'une taxe les galvanise pour exprimer leurs revendications. Les travailleurs veulent *toujours* des salaires plus élevés ; les syndicats réclament toujours davantage. La question est : Pourront-ils obtenir plus ? Il n'y a pas de raison de penser qu'ils le pourront. Un travailleur ne peut toucher que la valeur actualisée de la productivité marginale de son travail. Aucune clameur n'augmentera cette productivité et par conséquent personne ne peut faire monter le salaire qu'il reçoit de son employeur. Les revendications salariales des syndicats seront traitées comme d'habitude, c'est-à-dire qu'elles ne pourront être satisfaites qu'au prix du chômage pour une partie de la force de travail de cette industrie. Mais cela est vrai qu'il y ait ou non une taxe sur les salaires : la taxe n'aura rien à voir avec le salaire final fixé par le marché.

L'idée que la hausse du coût sera transférée au consommateur par l'employeur est une illustration du sophisme peut-être le plus répandu en matière de taxation : l'idée que les industriels pourraient tout simplement transférer en aval leurs hausses de coût sur les consommateurs sous la forme de prix plus élevés. Toute la théorie économique exposée dans le présent ouvrage montre l'erreur de cette doctrine. Le prix d'un produit donné est en effet fixé par les courbes de demande des consommateurs. Il n'y a rien dans les coûts plus élevés, ou dans les taxes plus fortes, qui, en soi, modifie ces courbes ; à partir de là, *tout* changement du prix de vente, que ce soit à la hausse ou à la baisse, *diminuera* le revenu des entreprises impliquées. En effet chaque entreprise du marché tend, à tout instant, à se situer au « point de profit maximum » vis-à-vis des consommateurs. Les prix sont déjà à leur point de rendement maximal pour l'entreprise ; des taxes plus élevées ou d'autres coûts imposés à la firme réduiront donc leur revenu net au lieu d'être tranquillement et aisément transférés aux consommateurs. Nous en arrivons donc à cette conclusion importante : *aucun impôt* (et pas seulement l'impôt sur le revenu) *ne peut jamais être transféré en aval*.

Supposons qu'une taxe particulièrement lourde — de n'importe quel type — ait été imposée à une industrie spécifique : par exemple l'industrie des spiritueux. Quels en seront les effets ? Comme nous l'avons fait

remarquer, elle ne pourra pas être simplement « transférée » aux consommateurs.⁴³ Au lieu de cela, le prix des spiritueux restera le même ; le revenu net des firmes baissera. Cela voudra dire que le rendement du capital et de l'entreprise dans l'industrie des spiritueux sera plus bas que dans les autres industries de l'économie ; les entreprises de spiritueux marginales connaîtront des pertes et feront faillite ; et, en général, des ressources productives de tout type quitteront les spiritueux pour aller vers les autres secteurs. L'*effet à long terme* est donc de faire baisser l'offre de spiritueux produits et donc, du fait de la loi de l'offre et de la demande, de faire monter leur prix sur le marché. Toutefois, comme nous l'avons dit plus haut, ce processus — cette diffusion de la souffrance à travers l'économie — peut difficilement être qualifiée de « transfert ». La taxe n'est en effet pas simplement « transférée » ; elle ne fait qu'atteindre les consommateurs *en* frappant l'industrie taxée. Le résultat final sera une distorsion des facteurs de production ; l'industrie des spiritueux produira désormais moins de biens que n'en voudraient les consommateurs ; et trop de biens, par rapport aux spiritueux, seront produits dans les autres industries.

Bref, les taxes peuvent plus facilement être transférées « en amont » qu'en aval. Strictement parlant, le résultat n'est pas un transfert parce que ce n'est pas un processus indolore. Mais il est clair que le processus vers l'amont (en direction des facteurs de production) se produit plus rapidement et plus directement que les effets sur les consommateurs. Les pertes ou les profits en diminution de entreprises de spiritueux feront en effet immédiatement baisser leur demande de sol, de travail et de facteurs du capital ; cette baisse des courbes de demande fera baisser les salaires et les rentes touchées dans l'industrie des spiritueux ; et ces revenus inférieurs entraîneront un transfert du travail, du sol et du capital des spiritueux vers les autres industries. Le rapide « transfert en amont » est en harmonie avec la théorie « autrichienne » de la consommation et de la production développée dans le présent volume ; les prix des fac-

⁴³ Les hommes d'affaires sont particulièrement enclins à accepter cet argument du « transfert » — évidemment dans une tentative de convaincre les consommateurs que ce sont *eux* qui paient en réalité la taxe sur cette industrie. Mais cet argument est clairement démenti par le zèle que montre chaque industrie pour faire baisser ses taxes et pour lutter contre une hausse des taxes. Si les taxes pouvaient réellement être transférées si facilement et que les hommes d'affaires étaient de simples agents collecteurs non payés du gouvernement, il ne protesteraient jamais contre une taxe sur leur industrie. (Peut-être est-ce là la raison pour laquelle presque aucun industriel n'a protesté contre le fait d'être un agent collecteur chargé de recueillir à la source des impôts levés sur leurs *travailleurs* !)

teurs sont en effet déterminés par les prix de vente des biens qu'ils produisent et non le contraire (ce qui devrait être la conclusion de la doctrine naïve du « transfert en aval »).

Il convient de noter que, dans certains cas, l'industrie elle-même peut accueillir de bon cœur une taxe qui vient la frapper, car elle confère un privilège indirect, mais effectif, de monopole aux firmes supra-marginales. Un impôt uniforme prenant la forme d'une « licence » donnera ainsi un privilège particulier aux firmes les plus fortement capitalisées, qui peuvent plus facilement se permettre de payer la participation.

D. Transfert et incidence : L'impôt général sur les ventes

L'exemple le plus populaire d'impôt prétendument transféré en aval est l'*impôt général sur les ventes*. Assurément si, par exemple, le gouvernement impose une taxe uniforme de 20 % sur toutes les ventes au détail, et que nous pouvons faire l'hypothèse simplificatrice qu'il est possible de faire respecter cette taxe de la même façon partout, alors l'industrie fera tout simplement « passer » la hausse de 20 % dans tous les prix au consommateur. En réalité, cependant, il est impossible de faire monter les prix ! Comme dans le cas d'une industrie particulière, les prix se sont précédemment établis, de façon approximative, à un niveau correspondant au revenu net maximal pouvant être touché par les entreprises. Les stocks de biens ou de facteurs n'ont pas encore changé, ni les courbes de demande. Comment les prix pourraient-ils monter ? En outre, si nous regardons, comme il convient de le faire lorsque l'on étudie un impôt général sur les ventes, du côté du vecteur général des prix, ces derniers sont déterminés par l'offre et la demande de monnaie provenant du côté des biens et par celles provenant du côté de la monnaie. Pour que le vecteur général des prix augmente, il faut une hausse de la masse monétaire ou une baisse des courbes de demande de monnaie, ou encore les deux. Il n'y a rien dans une taxe générale sur les ventes qui puisse entraîner un changement de l'un ou l'autre de ces déterminants.⁴⁴

En outre, les effets à long terme sur les prix d'un impôt général sur les ventes seront plus faibles que dans le cas d'une accise [impôt indirect] partielle équivalente. Un impôt sur une industrie particulière, comme celle des spiritueux, poussera les ressources à fuir cette industrie pour aller vers les autres, et par conséquent le prix relatif du bien taxé

⁴⁴ On pourrait répliquer que les firmes peuvent faire passer la taxe sur les ventes suite à une hausse *généralisée* pour toutes les firmes. Hormis le fait qu'aucun des facteurs généraux qui comptent (offre et demande de monnaie) n'a augmenté, l'entreprise individuelle ne se soucie toujours que de sa courbe de demande individuelle, et ces courbes n'ont pas bougé. Une hausse de la taxe ne fait rien qui rende le prix supérieur *plus rentable* qu'auparavant.

finira par augmenter. Avec un impôt sur les ventes appliqué de manière uniforme, il n'y a au contraire pas de place pour de tels transferts de ressources.⁴⁵

Le mythe qu'un impôt sur les ventes pourrait être transféré en aval est comparable au mythe qu'une hausse des salaires imposée par les syndicats pourrait être transférée en aval avec des prix à la consommation plus élevés, « entraînant ainsi une inflation ». Il est ici impossible que le vecteur général des prix puisse augmenter, et la seule conséquence possible d'une telle hausse des salaires est le chômage de masse.⁴⁶

Lorsqu'elles réfléchissent sur l'impôt général sur les ventes, de nombreuses personnes sont induites en erreur par le fait que le prix payé par le consommateur *comprend* nécessairement l'impôt. Si quelqu'un va voir un film au cinéma et paie sa place 1 \$, et qu'il voit affiché de manière ostensible que ceci correspond à un « prix » de 85 cents et à une taxe de 15 cents, il tend à en conclure que la taxe a simplement été ajoutée au « prix ». Or le prix est de 1 \$, et non pas 85 cents, cette dernière somme étant simplement le revenu touché par l'entreprise après impôts. Le revenu de la firme a en effet *diminué* pour permettre le paiement des taxes.

Voilà précisément la conséquence d'un impôt général sur les ventes. Son impact immédiat est de faire baisser du montant de l'impôt le revenu brut des entreprises. Sur le long terme, bien sûr, les entreprises ne peuvent pas payer l'impôt, la perte de revenu brut des firmes étant imputé en amont au revenu d'intérêt des capitalistes ainsi qu'aux salaires et aux rentes touchés par les propriétaires des facteurs originels — le travail et le sol brut. Une baisse du revenu brut des entreprises de vente au détail se reflète dans une demande plus faible de produits pour les entreprises

⁴⁵ Les ressources ne peuvent alors que passer de l'activité à l'inactivité (ou se réfugier dans le troc). Ceci peut bien sûr se passer, et se passera vraisemblablement : comme, ainsi que nous le verrons plus loin, un impôt sur les ventes est un impôt sur le revenu, la hausse du coût d'opportunité du loisir peut conduire certains travailleurs à arrêter le travail et à diminuer ainsi la quantité de biens produite. Dans ce cas, les prix *finiront* par augmenter, bien que cela ne se fasse pas vraiment sous la forme tranquille, instantanée et proportionnelle d'un « transfert ». Voir l'article novateur de Harry Gunnison Brown, « The Incidence of a General Output or a General Sales Tax », reproduit dans *Readings in the Economics of Taxation* édité par R.A. Musgrave et C.S. Shoup (Homewood, Ill. : Richard D. Irwin, 1959), pp. 330–339. Bien que ce fût la première critique moderne du sophisme d'un transfert vers l'aval de l'impôt sur les ventes, Brown a malheureusement affaibli les conséquences de sa thèse vers la fin de son article.

⁴⁶ Bien entendu, si la masse monétaire est accrue après une hausse des salaires, et que le crédit connaît une expansion, les prix peuvent grimper de façon à ce que les salaires nominaux ne dépassent à nouveau pas la valeur actualisée de leur produit marginal.

d'ordre plus élevé. Le principal résultat d'un impôt général sur les ventes est une réduction générale du revenu net perçu par les facteurs originels. L'impôt sur les ventes a été *transféré en amont* aux revenus des facteurs originels — à l'intérêt ainsi qu'à l'ensemble des salaires et des rentes foncières. Les facteurs de production originels ne touchent plus leur produit marginal actualisé. Ils gagnent dès lors *moins* que leur VAPM*, la baisse correspondant à l'impôt sur les ventes versé au gouvernement.

Intégrons maintenant cette analyse de l'incidence d'un impôt général sur les ventes dans notre analyse générale précédente des bénéfices et des charges de la taxation. Ceci se fait en se rappelant que les rentrées fiscales sont à leur tour dépensées par le gouvernement. Que ce dernier dépense ou non l'argent en ressources pour ses propres activités, ou qu'il se contente de transférer les sommes aux gens qu'il subventionne, l'effet est de *transférer* la demande de consommation et d'investissement des mains privées vers le gouvernement et les individus qu'il soutient, et ce à la hauteur du montant de l'impôt. L'impôt aura au bout du compte été prélevé sur les *revenus* des facteurs originels et la monnaie aura été transférée de leur mains vers celles du gouvernement. Le revenu du gouvernement et de ceux qu'il subventionne aura été accru aux dépens des producteurs, et par conséquent les demandes de consommation et d'investissement du marché auront été transférées des producteurs aux expropriateurs, et ce d'un montant égal à l'impôt. Suite à cela, la valeur de l'unité monétaire restera inchangée (en ne tenant pas compte d'une éventuelle différence des demandes de monnaie entre les contribuables et les consommateurs d'impôt), mais le *vecteur* des prix se sera modifié conformément aux changements des demandes. Ainsi, si le marché dépensait beaucoup en vêtements et que le gouvernement utilise principalement le revenu fiscal pour acheter des armes, il y aura une baisse du prix des vêtements et une hausse du prix des armes, ainsi qu'une tendance des facteurs non spécifiques à passer de la production d'habits à celle d'armements.

Au bout du compte, le résultat ne sera pas, comme on aurait pu le penser, une baisse proportionnelle de 20 % de tous les revenus des facteurs originels suite à un impôt général sur les ventes de 20 %. Les facteurs spécifiques des industries qui ont perdu une partie de leur marché, suite au transfert de la demande privée vers une demande gouvernementale, perdront proportionnellement davantage en revenus ; les facteurs spécifiques des industries voyant leur demande augmenter perdront proportionnellement moins — certains peuvent y gagner tellement qu'ils

* VAPM = Valeur (monétaire) Actualisée du Produit (physique) Marginal. Voir tome II, chap. 7, section 2. NdE.

tireront finalement un bénéfice absolu du changement. Les facteurs non spécifiques ne seront pas autant touchés mais eux aussi perdront ou gagneront en fonction de la différence de leur productivité marginale en valeur résultant du changement concret de la demande.

Il convient de soigneusement noter que l'impôt général sur les ventes est un flagrant et bel exemple de *l'impossibilité de taxer la consommation*. L'impôt sur les ventes est habituellement *supposé* pénaliser davantage la consommation que les revenus ou le capital. Or nous voyons que l'impôt sur les ventes réduit non seulement la consommation mais aussi les *revenus* des facteurs originels. *L'impôt général sur les ventes est donc un impôt sur le revenu*, bien que d'un type plutôt désordonné. De nombreux économistes « de droite » ont défendu la taxation générale sur les ventes, par rapport à la taxation sur le revenu, au motif que la première taxerait la consommation mais pas l'épargne et l'investissement ; de nombreux économistes « de gauche » se sont opposés à la taxation sur les ventes pour la même raison. Les deux se trompent : l'impôt sur les ventes est un impôt sur le revenu, bien qu'ayant une incidence plus désordonnée et incertaine. Le principal effet de l'impôt général sur les ventes sera celui de l'impôt sur le revenu — une réduction de la consommation *ainsi que* de l'épargne et de l'investissement des contribuables.⁴⁷ Comme en fait, ainsi que nous l'avons vu, l'impôt sur le revenu pénalise de par sa nature plus lourdement l'épargne et l'investissement que la consommation, nous en arrivons à la conclusion paradoxale et importante qu'un impôt sur la *consommation* impactera au bout compte davantage *l'épargne et l'investissement* que la consommation.

⁴⁷ Frank Chodorov, dans son ouvrage *The Income Tax—Root of All Evil* (New York : Devin-Adair, 1954), ne parvient pas à indiquer quel autre type d'impôt serait « meilleur », du point de vue du marché, que l'impôt sur le revenu. Il ressort clairement de notre analyse qu'en réalité peu d'impôts vaudraient mieux que l'impôt sur le revenu du point de vue du marché. L'impôt sur les ventes ou l'accise [l'impôt indirect] ne constitue en tout cas certainement pas la réponse.

Chodorov, de plus, a assurément tort lorsqu'il qualifie les impôts sur le revenu et sur l'héritage de *seuls* dénis du droit de propriété individuel. Tout impôt, de quelque nature qu'il soit, empiète sur le droit de propriété, et il n'existe pas « d'impôt indirect » qui rende l'empiètement un tant soit peu moins évident. Il est vrai que l'impôt sur le revenu force le sujet à garder des traces et à révéler ses transactions personnelles, et qu'il impose donc une perte d'utilité supplémentaire. L'impôt sur les ventes, néanmoins, force aussi à garder des traces ; la différence est à nouveau plus de degré que de nature, car l'aspect direct ne concerne dans le deuxième cas que les détaillants et pas la majorité de la population.

E. L'impôt sur la valeur de la terre

A chaque fois que des impôts tombent, ils dégradent, entravent et distordent l'activité productive du marché. Il est clair qu'une taxe sur les salaires faussera l'allocation de l'effort de travail, qu'une taxe sur les bénéfices détruira le moteur des profits et des pertes de l'économie, qu'une taxe sur l'intérêt tendra à consommer le capital, etc. Une exception couramment concédée à cette loi est la doctrine de Henry George, qui prétend que les propriétaires de la terre ne jouent aucun rôle productif et que par conséquent le gouvernement pourrait tranquillement taxer la valeur du site sans risque de réduire l'offre de services productifs du marché. Telle est la justification *économique*, à distinguer de la justification morale, de la fameuses « taxe unique ». Malheureusement, très peu d'économistes ont mis en doute cette hypothèse, la proposition de taxe unique ayant été en général repoussée pour des raisons purement pragmatiques (« il n'existe pas, en pratique, de moyen permettant de distinguer la valeur due au site de la valeur liée à l'amélioration du sol ») ou conservatrices (« trop d'investissements ont été faits dans la terre pour exproprier ses propriétaires maintenant »).⁴⁸

Or l'affirmation centrale des Georgistes est totalement fallacieuse. Le propriétaire du sol rend un service productif très important. Il trouve, met en usage, puis alloue les terres aux enchérisseurs les plus productifs en valeur. Nous ne devons pas nous laisser égarer par le fait que le stock physique de terres est à tout instant figé. Dans le cas du sol, comme dans celui de tous les autres biens matériels, ce n'est pas seulement le bien physique qui est vendu, mais un ensemble global de services qui vont avec — et parmi eux on trouve celui consistant à transférer la propriété du vendeur à l'acheteur, et ce de manière efficace. La sol brut n'existe pas comme ça ; il doit être *proposé* à l'utilisateur par son propriétaire (le

⁴⁸ Ainsi, même un économiste aussi éminent que F.A. Hayek a récemment écrit :

« Ce plan [l'impôt unique] de socialisation des terres est, du point de vue de la logique, probablement le plus séduisant et le plus plausible de tous les plans socialistes. Si les hypothèses factuelles sur lesquelles il est basé étaient correctes, c'est-à-dire s'il était possible d'établir une distinction claire entre la valeur des « pouvoirs permanents et indestructibles » du sol [...] et [...] la valeur due à [...] son amélioration [...] l'argument en faveur de son adoption serait très puissant. » F.A. Hayek, *The Constitution of Liberty* (Chicago : University of Chicago Press, 1960), pp. 352–353.

Nous pouvons voir une concession en gros similaire de la part de l'économiste autrichien von Wieser. Friedrich Freiherr von Wieser, « The Theory of Urban Ground Rent », dans *Essays in European Economic Thought*, édité par Louise Sommer (Princeton, N.J. : D. Van Nostrand, 1960), pp. 78 et suivantes.

même homme pouvant bien entendu tenir les deux rôles quand le sol est « verticalement intégré »).⁴⁹ Le propriétaire foncier touchera les rentes les plus élevées en allouant ses sites à leurs usages les plus productifs en valeur, c'est-à-dire aux usages les plus désirés par les consommateurs. Nous ne devons en particulier pas oublier l'importance de l'*emplacement* et du service productif qu'apporte le propriétaire du site en proposant les emplacements les plus productifs pour chaque usage.

L'idée que mettre en usage des terres et décider de leur emplacement ne serait pas réellement une activité « productive » est un vestige de la vieille conception classique selon laquelle un service qui ne « créerait » pas de manière tangible quelque chose de physique ne serait pas « véritablement » productif.⁵⁰ En fait, cette fonction est tout aussi productive que n'importe quelle autre, et c'est même une fonction vitale. L'entraver et la détruire désorganiserait l'économie de marché.⁵¹

⁴⁹ Je ne connais personne qui ait présenté la productivité des propriétaires des terres de manière aussi claire que M. Spencer Heath, un ancien Georgiste. Voir Spencer Heath, *How Come That We Finance World Communism?* (manuscrit ronéotypé, New York : Science of Society Foundation, 1953) ; idem, *Rejoinder to 'Vituperation Well Answered' by Mr. Mason Gaffney* (New York : Science of Society Foundation, 1953) ; idem, *Progress and Poverty Reviewed* (New York : The Freeman, 1952).

⁵⁰ Spencer Heath parle d'Henry George comme suit :

« A chaque fois que les services des propriétaires fonciers sont abordés, il s'en tient fermement à sa devise que *toutes* les valeurs sont physiques. [...] Dans les services d'échange rendus par [les propriétaires fonciers], dans la distribution sociale des sites et des ressources, aucune production physique n'intervient ; il est donc incapable de comprendre qu'ils aient droit à une part dans la distribution des biens physiques et que la rente qu'ils perçoivent [...] n'est qu'une récompense pour leurs services non coercitifs d'échange ou de distribution. [...] Il écarte toute création de valeur provenant de services rendus au cours de la distribution [des terres] par le contrat libre et l'échange, seule issue alternative à la distribution violente et désorganisée ou arbitraire et tyrannique des terres. » Heath, *Progress and Poverty Reviewed*, pp. 9–10.

⁵¹ Sur les effets de la « taxe unique » et pour d'autres critiques, voir Murray N. Rothbard, *The Single Tax: Economic and Moral Implications* (Irvington-on-Hudson, N.Y. : Foundation for Economic Education, 1957) ; Rothbard, « A Reply to Georgist Criticisms » (manuscrit ronéotypé, Foundation for Economic Education, 1957) ; et Frank H. Knight, « The Fallacies in the 'Single Tax' » *The Freeman* (10 août 1953), pp. 810–811. L'une des plus amusantes objections est celle du doyen des économistes Georgistes, le docteur Harry Gunnison Brown. Bien que les Georgistes basent une grande partie de leur argumentaire économique sur une distinction tranchée entre la propriété des terres et la propriété des améliorations apportées à ces terres, Brown tente de réfuter les effets économiques perturbateurs de l'impôt unique en supposant de manière implicite que le

F. Taxer « le pouvoir d'achat excessif »

Dans ce panorama nécessairement hâtif des points importants de la théorie fiscale, nous n'ajouterons pour des raisons de place qu'un commentaire supplémentaire, consistant en une critique de l'idée très courante voulant que lors d'un boom économique le gouvernement devrait accroître la taxation « afin d'absorber le pouvoir d'achat excessif », pour arrêter ainsi l'inflation et stabiliser l'économie. Nous étudierons les problèmes de l'inflation, de la stabilisation et du cycle économique plus loin ; nous noterons uniquement à ce stade qu'il est étrange de supposer qu'un *impôt* représenterait un coût social moins grand, une charge moins grande, qu'un *prix*. Supposons ainsi, dans un boom, que Messieurs *A*, *B* et *C*, avec l'argent dont ils disposent, dépensent un certain montant sur un certain bien — disons des pipes — à un certain prix de marché, par exemple 10 \$ la pipe. Le gouvernement décide alors que cette situation est fort regrettable, et que le prix du marché est — selon un critère arbitraire et non divulgué — « trop élevé », et qu'il doit par conséquent venir en aide à ses sujets, en taxant Messieurs *A*, *B* et *C* et en faisant ainsi baisser les prix. Supposons, en fait, que *A*, *B* et *C* soient suffisamment taxés pour que le prix de la pipe tombe à 8 \$. Par quel raisonnement seraient-ils en meilleure situation, maintenant que les impôts ont monté d'un montant correspondant exactement à la baisse de leurs fonds monétaires ? En résumé, le « prix de l'impôt » a monté de façon à ce que le prix des autres biens puisse baisser. Pourquoi un prix volontaire, payé de leur plein gré par les acheteurs et accepté par les vendeurs, serait-il « mauvais » ou source de charges pour les acheteurs, alors que dans le même temps un « prix » prélevé de manière obligatoire sur ces mêmes acheteurs, pour des services gouvernementaux à la valeur douteuse et dont ils n'ont pas manifesté le besoin, serait quelque chose de « bien » ? Pourquoi les prix élevés constitueraient-ils un poids alors que des impôts élevés n'en seraient pas un ?

sol et les améliorations qui lui sont apportées sont de toute façon possédés par les mêmes personnes ! En réalité, bien entendu, les effets perturbateurs demeurent : l'intégration verticale par les individus ou par les entreprises n'élimine pas le principe économique d'un seul des stades de production intégrés. Voir Harry Gunnison Brown, « Foundations, Professors and 'Economic Education' » *The American Journal of Economics and Sociology* (janvier 1958), pp. 150–152.

9. L'intervention binaire : les dépenses du gouvernement⁵²

A. La « contribution productive » des dépenses du gouvernement

Les dépenses du gouvernement représentent un transfert forcé de ressources des producteurs privés vers les usages préférés des fonctionnaires du gouvernement. On a l'habitude de classer les dépenses du gouvernement en deux catégories : *utilisation de ressources* et *transfert de richesses*. Les dépenses utilisant des ressources prennent franchement les ressources des personnes privées de la société pour que le gouvernement puisse les utiliser : cela peut prendre la forme de l'embauche de bureaucrates chargés d'effectuer un travail pour le compte du gouvernement — ce qui transfère directement des ressources de main-d'œuvre — ou de l'achat de produits auprès de firmes commerciales. Les paiements de transfert sont de pures dépenses de subvention — lorsque le gouvernement prend à Pierre pour donner à Paul. Il est vrai que, dans ce dernier cas, le gouvernement donne à « Paul » de l'argent et laisse à ce dernier le choix de l'allouer comme il le souhaite, et que dans un sens nous pourrions analyser ces deux types de dépenses séparément. Mais les similitudes sont ici bien plus grandes que les différences. Car dans les deux cas des ressources sont retirées à des producteurs privés et transférées vers les usages que les fonctionnaires gouvernementaux estiment être les plus appropriés. Après tout, quand un bureaucrate perçoit son traitement, ce paiement est suivant la même acception un « paiement de transfert » en provenance des contribuables, et le bureaucrate est également libre de choisir comment allouer ce revenu selon son bon plaisir. Dans le deux cas de l'argent et des ressources sont transférés des producteurs aux non-producteurs, qui les consomment ou les utilisent.⁵³

⁵² Les dépenses du gouvernement sont issues des revenus de ce dernier. Dans la section précédente nous avons analysé la principale source des revenus du gouvernement, la taxation. Nous traiterons plus loin de l'inflation, de la création monétaire, et la présente section comprend une analyse de « l'entreprise » constituée par le gouvernement. Pour un rapide traitement de la dernière grande source de revenu du gouvernement — l'emprunt auprès du public — voir l'annexe A.

⁵³ On peut objecter que si les bureaucrates peuvent ne pas être des producteurs, les autres « Pauls » qui touchent des aides à l'occasion sont fondamentalement des producteurs du marché. Dans la mesure où ils touchent des subventions du gouvernement, ils ne sont toutefois pas productifs et vivent sur le dos des producteurs grâce à la contrainte. Bref, ce qui compte est la mesure dans laquelle ils entretiennent une *relation étatique* vis-à-vis de leurs concitoyens. Nous pourrions ajouter que, dans le présent ouvrage, le terme État n'est jamais

Ce type d'analyse du gouvernement a été négligé parce que les économistes et les statisticiens tendent à supposer, plutôt allègrement, que les dépenses du gouvernement représentent une mesure de sa contribution productrice à la société. Dans le « secteur privé » de l'économie, la valeur de la production est estimée de manière sensée par la quantité de monnaie que les consommateurs dépensent volontairement pour se la procurer. De l'autre côté, curieusement, la « production » du gouvernement est estimée non pas par ce qui est *dépensé en* gouvernement, mais par ce que le gouvernement dépense lui-même ! Il n'est donc pas étonnant d'entendre de grandioses déclarations à propos du pouvoir productif spécial des dépenses gouvernementales, quand le seul fait d'augmenter ces dépenses suffit à augmenter la « contribution productive » du gouvernement à l'économie.⁵⁴

Quelle *est* donc la contribution productive du gouvernement ? Comme la valeur du gouvernement n'est pas jugée par le marché, et que les paiements versés au gouvernement ne sont pas volontaires, il est impossible de l'évaluer. Il est impossible de savoir combien aurait été dépensé en gouvernement s'il avait été purement volontaire ou même s'il existerait tout simplement un gouvernement central dans chaque zone géographique. Dès lors, comme la seule chose que nous sachions est que le processus de taxation et de dépenses détourne des revenus et des ressources par rapport à ce qu'ils auraient été dans le « secteur privé », nous devons conclure que la contribution productive du gouvernement à l'économie est exactement nulle. De plus, même si l'on répond que les services du gouvernement valent *quelque chose*, il faut faire remarquer que nous souffrons encore de l'erreur dénoncée par Bastiat : insister uniquement sur ce qui est *vu*, et négliger ce qui n'est *pas vu*. Nous pouvons voir à l'œuvre le barrage hydroélectrique du gouvernement ; nous ne pouvons *pas* voir les choses que les individus privés auraient fait avec le même argent — que ce soit pour acheter des biens de consommation ou pour investir en biens de production — mais auxquelles ils ont été forcés de

pris dans un sens anthropomorphique et qu'il correspond bel et bien aux gens qui entretiennent avec autrui un lien systématiquement étatique.

Je suis redevable à M. Ralph Raico, de l'Université de Chicago, du concept de « relation étatique ».

⁵⁴ Initialement, le professeur Simon Kuznets avait affirmé que seules les *taxes* devaient permettre d'estimer la production du gouvernement, mesurant ainsi le produit par le revenu comme cela est fait pour les firmes privées. Mais les taxes, étant obligatoires, ne peuvent pas être utilisées comme critère de productivité. Contrairement à la méthode actuellement utilisée dans la compatibilité nationale, Kuznets aurait éliminé tous les *déficits* de l'État de sa « contribution productive ».

renoncer. En fait, comme les consommateurs privés auraient fait quelque chose d'autre, quelque chose de plus désiré, et donc de leur point de vue plus *productif*, avec cet argent, nous pouvons être certain que la perte de productivité consécutive à l'impôt et aux dépenses du gouvernement est plus grande que la productivité, quelle qu'elle soit, qu'elles ont pu avoir. Bref, strictement parlant, la productivité du gouvernement n'est en fait pas nulle, mais *négative*, car elle a imposé une perte de productivité à la société.⁵⁵

Les dépenses du gouvernement sont souvent considérées comme un « investissement » résultant en un « capital ». Et nous avons entendu beaucoup de choses ces dernières années à propos des plans soviétiques et autres plans pluriannuels, s'affairant à accumuler du « capital » grâce à l'action gouvernementale. Il est pourtant illégitime de parler de « capital » à propos de dépenses gouvernementales. Le capital est le statut des biens productifs sur la voie vers la consommation finale. Dans tout type d'économie fondée sur la division du travail, les biens du capital sont construits par l'investisseur non pas pour eux-mêmes mais afin de les utiliser pour produire des biens d'ordre inférieur et au bout du compte des biens de consommation. En résumé, une caractéristique des dépenses d'investissement est que le bien en question n'est pas utilisé pour répondre aux besoins de l'investisseur mais de quelqu'un d'autre — du consommateur. Or, lorsque le gouvernement confisque des ressources à l'économie de marché privée, il s'oppose précisément aux souhaits des consommateurs ; lorsque le gouvernement investit dans un bien, il le fait pour servir les desiderata des fonctionnaires du gouvernement, et non les désirs des consommateurs. Par conséquent, aucune dépense gouvernementale ne peut être considérée comme un « investissement » authentique, et aucun avoir possédé par le gouvernement ne peut être considéré comme faisant partie du capital. Les dépenses du gouvernement peuvent être réparties en deux groupes : d'une part les dépenses de *consommation* des fonctionnaires, des bénéficiaires des subsides étatiques et autres bénéficiaires non productifs ; d'autre part les dépenses de *gaspillage*, où les fonctionnaires croient vraiment « investir » en « capital ». Ces dépenses de gaspillage aboutissent à des *actifs de gaspillage*.⁵⁶ La consommation

⁵⁵ Même s'il l'on n'est pas d'accord avec cette analyse, quiconque pense, pour des raisons empiriques, que le gaspillage du gouvernement dépasse 50 % du montant de ses dépenses, devrait être d'accord pour dire que notre hypothèse est plus précise que l'estimation actuelle d'une productivité du gouvernement égale à 100 %.

⁵⁶ Si un actif de gaspillage possédé par le gouvernement est vendu à une entreprise privée, *alors* tout ou partie de cet actif peut devenir un bien du capital. Mais ce potentiel n'en fait pas un bien du capital quand il est utilisé par le gou-

de ceux qui sont privilégiés par le gouvernement se situe, bien sûr, dans une catégorie différente de celle la consommation privée, car elle se fait nécessairement *aux dépens* de la consommation privée des producteurs. Nous pouvons donc qualifier la première de « consommation anti-productive ». ⁵⁷

B. Subventions et paiements de transfert

Allons un peu plus loin dans la typologie des dépenses du gouvernement. Les dépenses de transfert ou les subventions faussent le marché en pénalisant de manière coercitive les individus efficaces aux bénéfiques des individus inefficaces. (Et elles le font même si la firme ou l'individu est efficace sans aide, car ses activités sont alors encouragées au-delà de leur niveau le plus économique.) Les subventions prolongent la vie des firmes inefficaces et empêchent la flexibilité du marché de pleinement satisfaire les désirs du consommateur. Plus le gouvernement accorde d'aides, plus le marché est empêché de fonctionner, plus les ressources sont figées dans des méthodes inefficaces, et plus le niveau de vie de chacun sera bas. En outre, plus le gouvernement intervient et subventionne, plus il créera de conflits de caste dans la société, car les individus et les groupes n'en tireront des avantages *qu'au détriment les uns des autres*. Plus le processus de taxation-subvention sera étendu, plus nombreux seront ceux que l'on poussera à abandonner la production pour rejoindre l'armée de ceux qui vivent de manière coercitive aux crochets de la production. La production et les niveaux de vie baisseront progressivement à mesure que l'énergie sera détournée de la production vers la politique et que le gouvernement mettra sur le dos d'une base productive se réduisant sans cesse le fardeau croissant et de plus en plus lourd des privilégiés d'État. Ce processus ira d'autant plus vite que ceux qui réussissent dans une activité quelconque tendent invariablement à être les plus compétents dans le domaine. Les gens qui prospèrent tout particulièrement sur le marché libre seront par conséquent les plus aptes à produire et à servir leurs contemporains ; à l'inverse, les gens qui parviennent à décrocher des subventions au cours de batailles politiques sont les plus aptes à exercer la coercition ou à s'attirer les faveurs de ceux qui l'exerce.

vernement. On pourrait objecter que les achats du gouvernement sont de véritables investissements lorsqu'ils sont utilisés par une « entreprise » publique faisant payer un prix sur le marché. Nous allons cependant voir qu'il ne s'agit pas ici d'entreprendre mais de *jouer à* entreprendre. Voir ci-dessous pour une discussion plus détaillée du gaspillage en jeu dans les actifs de gaspillage.

⁵⁷ Il convient de la distinguer du concept classique de « consommation non productive », représentant toute consommation supérieure à ce qui est nécessaire pour préserver la capacité productive du travailleur.

En général, ce seront des individus différents qui se retrouveront dans les différentes catégories du succès, conformément à la spécialisation universelle des talents. De plus, pour ceux qui sont doués pour les deux, le système de taxation-subsidiation encouragera et fera la promotion de leurs talents de prédateurs, tout en pénalisant leurs talents productifs.

Un exemple courant de transfert direct sous forme de subvention est l'*aide sociale* que l'État apporte aux pauvres. L'aide sociale est très clairement une façon de *subventionner la pauvreté*, car les individus ont dès lors automatiquement droit à toucher de l'argent de l'État en raison de leur pauvreté. A partir de là, la désutilité marginale du revenu perdu à cause du loisir diminue, l'inactivité et la pauvreté tendent à s'accroître, ce qui à son tour augmente le montant des aides qui doivent être financées par les contribuables. Ainsi, un système de pauvreté légalement subventionné tend à engendrer de plus en plus cette pauvreté même qu'il était censé soulager. Quand, comme c'est généralement le cas, le montant de l'aide dépend directement du nombre d'enfants qu'a le pauvre, ce dernier a une incitation supplémentaire à élever davantage d'enfants qu'il ne l'aurait fait sinon, et à multiplier par conséquent encore plus le nombre des pauvres — et encore plus celui des pauvres dépendants.⁵⁸ La sincérité du désir de l'État de promouvoir la charité envers les pauvres peut être jugée par deux constantes de l'action gouvernementale : la suppression de « l'escroquerie à la charité » et la chasse des mendiants individuels hors des rues au motif que « le gouvernement pourvoit amplement à leurs besoins ».⁵⁹ L'effet de ces deux mesures est de supprimer

⁵⁸ Comme l'a fort bien dit Thomas Mackay : « Nous pouvons avoir le nombre exact de pauvres que le pays accepte de payer. » Thomas Mackay, *Methods of Social Reform* (Londres : John Murray, 1896), p. 210. La charité privée, au contraire, ne connaîtrait pas le même cercle vicieux, car les pauvres n'auraient pas de droit continué automatique sur les riches. Ceci est particulièrement vrai dans les endroits où la charité n'est accordée qu'aux pauvres « méritants ». Sur le concept du dix-neuvième siècle de « pauvres méritants », cf. Barbara Wootton, *Social Science and Social Pathology* (Londres : George Allen & Unwin, 1959), pp. 51, 55, ainsi que 268 et suivantes.

⁵⁹ Le lecteur peut juger par l'anecdote suivante, due à un admirateur d'une telle chasse, *qui* était le véritable ami du pauvre joueur d'orgue de Barbarie — son client ou le gouvernement :

« Durant une campagne analogue destinée à nettoyer les rues des joueurs d'orgue de Barbarie (dont la plupart étaient simplement de mendiants autorisés), une femme vint voir LaGuardia et lui demanda de ne pas la priver de son joueur favori.

'Où habitez-vous ?' lui demanda-t-il.

'Sur Park Avenue !'

les dons ou la charité volontaires individuels et de forcer le public à diriger ses donations vers des canaux approuvés par les services du gouvernement et liés à eux.

De même, les *indemnités-chômage* du gouvernement, souvent censées aider à éradiquer le chômage, ont précisément l'effet inverse : elles subventionnent et intensifient le chômage. Nous avons vu que le chômage survient lorsque les travailleurs ou les syndicats instaurent un salaire minimum supérieur à ce qu'ils pourraient obtenir sur un marché non entravé. Les indemnités les aident à insister sur ce minimum irréaliste, prolongeant ainsi la période de chômage et aggravant le problème.

C. Les activités utilisatrices de ressources

Revenons maintenant aux activités gouvernementales utilisatrices de ressources, où l'État prétend offrir un service à un certain type de public. Les « services » étatiques peuvent être offerts gratuitement ou vendus à un certain prix à leurs utilisateurs. Les services « gratuits » sont particulièrement caractéristiques du gouvernement. Les exemples de la protection policière ou militaire, les pompiers, l'éducation, les parcs et certaines compagnies des eaux viennent à l'esprit. Le premier point à noter, bien entendu, est que ces services ne sont pas et ne peuvent pas être véritablement *gratuits*. Un bien gratuit, ou « libre », comme nous l'avons vu dès le début de cet ouvrage, ne serait pas un bien et ne serait donc pas l'objet d'une action humaine : il existerait simplement en surabondance pour tous. Si un bien n'existe pas en abondance pour tous, alors la ressource est rare et l'offrir se fait au prix du renoncement de la société à d'autres biens. Il ne peut donc pas être gratuit. Les ressources nécessaires pour permettre d'offrir un service étatique gratuit sont prises au reste de la production. Le paiement n'est toutefois pas effectué par les utilisateurs sur la base d'achats volontaires, mais par le biais d'un prélèvement obligatoire auprès des contribuables. Une séparation fondamentale se produit ainsi entre le *paiement* et l'utilisation du service. Cette séparation est inhérente à toute activité gouvernementale.

Beaucoup de graves conséquences découlent de cette séparation et aussi de la « gratuité » du service. Comme dans tous les cas où un prix est inférieur au prix du marché, cela stimule une demande énorme et excessive en faveur du bien, bien au-delà de l'offre de services disponibles. Par conséquent, il y aura toujours des « pénuries » concernant le bien gratuit, des plaintes constantes à propos de la quantité insuffisante, des

LaGuardia poursuit avec succès son plan d'élimination des joueurs d'orgue de Barbarie et des mendiants, malgré les supplications des bohémiens. » Newbold Morris et Dana Lee Thomas, *Let the Chips Fall* (New York : Appleton-Century-Crofts, 1955), pp. 119–20.

encombres, etc. Une illustration en est les plaintes perpétuelles sur l'insuffisance des forces de police, particulièrement dans les quartiers criminogènes, sur le manque d'enseignants et d'écoles dans le système éducatif public, sur les embouteillages dans les rues et sur les autoroutes de l'État, etc. Dans aucun secteur du marché libre on ne trouve autant de plaintes chroniques quant aux pénuries, aux insuffisances et à la piètre qualité du service. Dans tous les secteurs de l'entreprise privée, les firmes essaient d'amadouer les consommateurs et de les persuader d'acheter davantage de leurs produits. Inversement, quand l'État possède et dirige une entreprise, on demande invariablement aux consommateurs de la patience et des sacrifices, et les problèmes de pénuries et de défauts abondent continuellement. On peut douter qu'une entreprise privée aurait jamais fait ce que la ville de New York et d'autres élus ont fait : exhorter les consommateurs à utiliser *moins* d'eau. Il est également caractéristique d'une gestion étatique que lorsqu'une pénurie d'eau se développe, ce sont les *consommateurs* et non les « entrepreneurs » étatiques qui sont rendus responsables de la pénurie. Une pression est mise sur les consommateurs pour qu'ils se sacrifient et en utilisent moins, alors que dans l'industrie privée la pression (bienvenue) s'exerce sur les entrepreneurs et les pousse à offrir davantage.⁶⁰

L'inefficacité légendaire de la gestion étatique n'est *pas* un accident empirique, résultant peut-être de l'absence d'une tradition de service public. Elle est *inhérente* à toute entreprise gouvernementale, et la demande excessive fomentée par des services gratuits ou payés en dessous de leur prix n'est qu'une des nombreuses raisons de cette situation.

Une offre gratuite ne subventionne pas seulement ceux qui en profitent aux dépens des contribuables qui n'en ont pas l'usage ; elle conduit aussi à une mauvaise allocation des ressources en ne parvenant pas à offrir le service là où on en a le plus besoin. Il en va de même, dans une moindre mesure, à chaque fois que le prix est inférieur au prix du marché. Sur un marché libre, les consommateurs peuvent dicter les prix et assurer ainsi la meilleure allocation des ressources productives permettant de répondre à leurs souhaits. Dans une entreprise étatique, ceci ne peut pas être fait. Reprenons le cas du service gratuit. Comme il n'y a pas de prix, et donc aucune exclusion des usages sub-marginaux, le gouvernement ne dispose d'aucun moyen, même s'il le voulait, pour allouer

⁶⁰ Voir Murray N. Rothbard, « Government in Business » dans *Essays on Liberty* (Irvington-on-Hudson, N.Y. : Foundation for Economic Education, 1958), IV, pp. 186 et suivantes. Il est par conséquent caractéristique de la propriété et de « l'entreprise » étatiques que le consommateur devienne non un « roi » à courtiser, mais une source d'ennui poussée à user et abuser du produit « social ».

ses services vers les usages les plus importants et vers les acheteurs les plus pressés. Tous les acheteurs, tous les usages, sont mis artificiellement sur le même plan. Résultat, les usages les plus importants seront minimisés. Le gouvernement se retrouve face à des problèmes d'allocation insurmontables, qu'il ne peut pas résoudre, *même pour assurer sa propre satisfaction*. Il sera ainsi confronté au problème suivant : Devons-nous construire une route à l'emplacement *A* ou à l'emplacement *B* ? Il n'existe aucune méthode rationnelle lui permettant de prendre cette décision. Il ne peut pas aider les consommateurs privés de la route de la meilleure façon possible. Il ne peut se décider qu'en fonction du souhait du fonctionnaire en place, c'est-à-dire uniquement si ce sont les *fonctionnaires du gouvernement* qui « consomment » et non le public.⁶¹ Si le gouvernement désire faire ce qui est le mieux pour le public, il est confronté à une tâche impossible.

D. Le sophisme d'un gouvernement géré sur un « mode commercial »

Le gouvernement peut subventionner de manière délibérée en distribuant gratuitement ses services ou il peut authentiquement essayer de trouver le véritable prix du marché, c'est-à-dire « fonctionner sur un mode marchand ». Cette deuxième possibilité est souvent ce que réclament les conservateurs — que les entreprises étatiques soient gérées suivant des méthodes commerciales, que l'on mette fin aux déficits, etc. Cela veut presque toujours dire augmenter les prix. Est-ce toutefois une solution rationnelle ? On dit souvent qu'une entreprise étatique unique, opérant dans la sphère du marché privé et y achetant ses ressources, pourrait fixer le prix de ses services et allouer ses ressources de manière efficace. Cela est cependant faux. *Il y a un défaut rédhibitoire* que l'on retrouve dans tous les plans imaginables de gestion d'une entreprise étatique et ce défaut empêche cette dernière de fixer rationnellement ses prix et d'allouer efficacement ses ressources. En raison de ce défaut, une entreprise étatique ne pourra *jamais* être gérée sur un mode « commercial », aussi ardentes puissent-être les intentions du gouvernement.

Quel est ce défaut rédhibitoire ? C'est le fait que le gouvernement peut obtenir des ressources quasi illimitées au moyen de son pouvoir de taxation coercitive (c'est-à-dire uniquement limité par le total des ressources de la société). Les entreprises privées doivent se procurer leurs fonds auprès d'investisseurs privés. Cette allocation des fonds par les investisseurs, basée sur leur préférence temporelle et leurs prévisions, « rationne » les fonds et les ressources en faveur des usages les plus ren-

⁶¹ Ainsi, le fonctionnaire du gouvernement peut retenir une route qui lui rapportera, à lui ou à ses alliés, davantage de suffrages.

tables et donc de ceux qui rendent le plus de services. Les firmes privées ne peuvent obtenir de fonds *que* des consommateurs et des investisseurs : elles ne peuvent les obtenir, autrement dit, qu'auprès de gens qui donnent de la valeur à leurs services et qui les achètent, et auprès d'épargnants qui acceptent le risque d'investir les fonds qu'ils ont mis de côté dans l'attente d'un profit. Bref, paiement et services sont, répétons-le encore une fois, indissociablement liés sur le marché. Au contraire, le gouvernement peut obtenir autant d'argent qu'il le veut. Le marché libre fournit par conséquent un « mécanisme », que nous avons analysé en détail, d'allocation des fonds pour la consommation présente et future, et d'orientation des ressources vers les usages produisant le plus de valeur pour tout le monde. Il permet ainsi à l'homme d'affaires d'allouer ses ressources et de donner un prix à ses services en leur garantissant un usage optimal. Le gouvernement n'a de son côté pas de moyen de contrôle sur lui-même, c'est-à-dire qu'il n'est pas contraint de répondre au test des pertes et des profits ou d'un service apprécié par les consommateurs, pour obtenir des fonds. L'entreprise privée ne peut obtenir ses fonds que de clients satisfaits et d'investisseurs guidés par les pertes et les profits actuels et anticipés pour le futur. Le gouvernement obtient davantage de fonds quand il le décide, lui et lui seul.

Avec la disparition du contrôle, c'est aussi la possibilité du gouvernement d'allouer les ressources de manière rationnelle qui disparaît. Comment peut-il savoir s'il faut construire la route *A* ou la route *B*, s'il faut « investir » dans une route ou dans une école — en fait combien dépenser pour toutes ses activités ? Il ne dispose d'aucun moyen rationnel lui permettant d'allouer des fonds ou même de décider combien en avoir. Lorsqu'il y a pénurie d'enseignants ou de salles de classes, de police ou de rues, le gouvernement et ses partisans n'ont qu'une réponse : plus d'argent. Les gens doivent céder une plus grande part de leur argent au gouvernement. Pourquoi ne rencontre-t-on jamais ce type de réponse sur le marché libre ? La raison en est que l'argent doit toujours être *retiré* à un autre usage de consommation ou d'investissement — et il faut que cela soit justifié. Sur le marché la justification est fournie par le test des profits et des pertes — qui indique si les besoins les plus urgents des consommateurs sont ou non satisfaits. Si une entreprise ou un produit rapporte des profits élevés à ses propriétaires et que l'on s'attend à ce que ces profits perdurent, davantage d'argent *viendra* ; si tel n'est pas le cas et qu'il y a des pertes, l'argent *quittera* l'industrie. Le test des profits et des pertes sert de guide pour orienter le flot des ressources productives. Le gouvernement n'a aucun guide de ce genre, et ne dispose par conséquent d'aucun moyen rationnel pour décider *combien* d'argent il doit dépenser au total ou dans chaque secteur spécifique. Bien entendu,

plus il dépense d'argent, plus il peut offrir de services — mais où s'arrêter ?⁶²

Les partisans des entreprises étatiques peuvent répliquer que le gouvernement n'aurait qu'à dire tout simplement à ses services d'agir *comme si* ils étaient une entreprise faisant des profits et de se conduire de la même façon qu'une entreprise commerciale. Il y a deux défauts fondamentaux dans cette théorie : (1) Il est impossible de *jouer* à l'entreprise. Entreprendre veut dire risquer son propre argent dans un investissement. Les directeurs bureaucratiques et les politiciens n'ont aucune incitation réelle à développer des talents entrepreneuriaux, à réellement s'adapter à la demande des consommateurs. Ils ne risquent pas leur propre argent dans l'entreprise. (2) Hormis la question des incitations, même les directeurs les plus impatients et qui le désireraient le plus *ne pourraient pas* travailler comme une entreprise commerciale. Car, quelle que soit la façon dont elle est gérée *après* sa création, le lancement *initial* de la firme se fait avec l'argent du gouvernement et donc sur la base d'un prélèvement obligatoire. Un élément fatalement arbitraire a été « intégré à la conception » dans les organes vitaux de l'entreprise. De plus les futures décisions de dépense seront faites avec des rentrées fiscales et présenteraient donc le même défaut. La facilité avec laquelle l'entreprise étatique pourra obtenir de l'argent altérera inévitablement son fonctionnement. En outre, supposons que le gouvernement « investisse » dans une entreprise *E*. Soit le marché, laissé libre, aurait aussi investi dans la même entreprise, soit il ne l'aurait pas fait. Dans le premier cas l'économie souffre, pour le moins, de la « part » allant à la bureaucratie intermédiaire. Dans le second, qui est de loin le plus probable, il s'ensuit immédiatement que les dépenses effectuées pour *E* représentent une distorsion de l'utilité privée sur le marché — que certaines autres dépenses auraient conduit à des bénéfices monétaires plus importants. Il en résulte une fois encore qu'une entreprise étatique ne peut pas reproduire les conditions d'une entreprise commerciale.

De plus, la création d'une entreprise étatique lui donne un avantage concurrentiel « déloyal » par rapport aux entreprises privées, car au moins une partie de son capital a été obtenu par la coercition et non en rendant des services. Il est clair que le gouvernement, avec ses subventions, peut éliminer une entreprise privée du domaine. L'investissement privé dans cette industrie se réduira fortement, car les futurs investisseurs anticiperont des pertes face à leurs concurrents étatiques privilégiés. En outre, comme tous les services se disputent les faveurs des dollars du

⁶² Cf. Ludwig von Mises, *Bureaucracy* (New Haven : Yale University Press, 1946), pp. 50, 53.

consommateur, toutes les firmes privées et tous les investissements privés seront touchés et entravés à un certain degré. Et lorsqu'une nouvelle entreprise étatique débute, elle engendre des craintes dans les autres industries, qui se demandent si elles ne vont pas être les suivantes, si elles ne vont pas être confisquées ou forcées de subir la concurrence d'entreprises subventionnées par l'État. Cette crainte tend à faire baisser encore davantage l'investissement productif et donc à réduire encore plus le niveau de vie général.

Un autre argument, utilisé à fort juste titre par les partisans « de gauche » de la propriété étatique, est le suivant : Si la gestion commerciale est tellement désirable, pourquoi emprunter une route si tortueuse ? Pourquoi ne pas abandonner la propriété étatique et rendre la totalité de la gestion à l'entreprise commerciale privée ? Pourquoi prendre de tels détours compliqués pour essayer d'imiter l'idéal apparent (la propriété privée) quand cet idéal peut être poursuivi directement ? En appeler aux principes commerciaux pour le gouvernement a par conséquent peu de sens, même si cet appel peut avoir du succès.

De nombreux critères ont été proposés par les différents auteurs pour aider à fixer les prix des services étatiques. L'un d'eux soutient le principe de la détermination du prix en fonction du « coût marginal ». Comme nous l'avons signalé plus haut, ceci peut cependant difficilement constituer un critère et repose sur les erreurs classiques de la détermination du prix par les coûts. L'aspect « marginal » varie selon la période étudiée. Et les coûts ne sont en réalité pas statiques mais flexibles : ils changent avec les prix et ne peuvent donc pas être utilisés comme guide pour établir les prix. De plus, les prix ne sont égaux aux coûts moyens qu'à l'équilibre final, et cet équilibre ne peut pas être considéré comme un idéal dans le monde réel. Le marché ne fait que *tendre vers* cet objectif. Enfin, les coûts de la gestion étatique seront plus élevés qu'une gestion similaire sur le marché libre.⁶³

Non seulement l'entreprise étatique gênera et fera baisser l'investissement privé et l'entrepreneuriat dans la même industrie et dans celles de l'ensemble de l'économie, mais elle perturbera aussi l'ensemble du marché du travail. En effet le gouvernement (a) fera baisser la production et le niveau de vie de la société en siphonnant un travail potentiellement productif vers la bureaucratie, (b) sera capable en utilisant des fonds

⁶³ De nombreux critères erronés ont été avancés pour choisir entre action privée et action étatique. Une règle courante est de comparer les bénéfiques et « les coûts sociaux marginaux » aux bénéfiques et aux « coûts privés marginaux ». En plus d'autres erreurs, il n'existe pas d'entité nommée « société » séparée des individus qui la constituent, de sorte que le précédent critère n'a tout simplement pas de sens.

confisqués de payer le travail à un taux supérieur à celui du marché, déclenchant ainsi chez les chercheurs d'emplois publics une demande en faveur d'une expansion de la machine bureaucratique non productive, et (c) les hauts salaires étatiques payés grâce aux impôts peuvent fort bien laisser penser à tort aux travailleurs qu'ils reflètent le salaire marchand dans l'industrie privée, suscitant ainsi un chômage non désiré.

Les inefficacités de la gestion étatique sont accentuées par de nombreux autres facteurs. Comme nous l'avons vu, une entreprise étatique en concurrence avec d'autres au sein d'une industrie peut habituellement écarter les propriétaires privés, car le gouvernement peut s'auto-subsidier de bien des manières et s'offrir des fonds illimités quand il le souhaite. Dans les cas où il ne peut pas soutenir la concurrence malgré ces avantages, il peut s'arroger à lui-même un monopole de droit, en éliminant la concurrence par la force. Ceci s'est fait aux États-Unis dans le cas de la poste.⁶⁴ Lorsque le gouvernement s'accorde à lui-même un monopole, il peut retenir la solution diamétralement opposé au service gratuit : il peut faire payer un prix de monopole. Faire payer un prix de monopole — dès lors identifiable et différent du prix du marché — modifie à nouveau les ressources et crée une rareté artificielle du bien en question. Cela permet aussi une énorme baisse de qualité du service. Un monopole étatique n'a pas à craindre que les consommateurs aillent ailleurs ou que son inefficacité signe sa perte.⁶⁵ Il est particulièrement absurde

⁶⁴ *The Myth of the Post Office* (Hinsdale, Ill. : Henry Regnery Co., 1948). Concernant une situation similaire en Angleterre, voir Frederick Millar, « The Evils of State Trading as Illustrated by the Post Office » *A Plea for Liberty* édité par Thomas Mackay (New York : D. Appleton Co., 1891), pp. 305–25. Pour un tableau des facteurs politiques qui ont systématiquement déformé les analyses économiques lors de la détermination des tarifs postaux aux États-Unis, voir Jane Kennedy, « Development of Postal Rates: 1845–1955 » *Land Economics* (mai 1957), pp. 93–112 et Kennedy, « Structure and Policy in Postal Rates » *Journal of Political Economy* (juin 1957), pp. 185–208.

⁶⁵ Seuls les gouvernements peuvent, remplis d'autosatisfaction, annoncer des réductions de service en vue de faire des économies. Dans la sphère privée, les économies doivent être faites comme corollaire d'une amélioration du service. Un exemple récent de réduction des services de l'État — au milieu de services privés en amélioration dans la plupart des autres domaines — fut la baisse du nombre des distributions de courrier de la poste américaine, passant de deux à une par jour, le tout bien sûr avec les éternelles demandes de tarifs plus élevés. Lorsque la France nationalisa l'important système de Chemins de fers de l'Ouest en 1908, le transport se dégrada grandement, les trains ralentirent et les accidents augmentèrent si vite qu'un économiste fit observer de manière caustique que le gouvernement français avait ajouté les accidents de chemin de fer à

d'en appeler aux « principes commerciaux » quand une entreprise étatique fonctionne en tant que monopole. Périodiquement, par exemple, certains demandent que la poste soit gérée sur un « mode commercial » et mette fin à ses déficits, qui doivent être payés par les contribuables. Mais mettre fin aux déficits d'une gestion étatique par nature et nécessairement inefficace n'équivaut pas à la diriger sur un mode commercial. Pour rembourser les frais, le prix doit être suffisamment augmenté pour atteindre un prix de monopole, camouflant et compensant ainsi les inefficacités étatiques. Un prix de monopole fera peser une charge excessive sur les usagers de la poste, plus particulièrement parce que le monopole est décrété par la loi. D'un autre côté, nous avons vu que même les monopoleurs doivent se conformer à la courbe de demande des consommateurs. Si cette courbe de demande est suffisamment élastique, il peut fort bien arriver qu'un prix de monopole réduise tellement le revenu ou réduise tellement son augmentation qu'un prix plus élevé *augmente* les déficits au lieu de les réduire. Un exemple remarquable en a été le système des métros de la ville de New York au cours de ces dernières années.⁶⁶

E. Des centres de chaos calculatoire

Nous avons vu au chapitre 10 qu'un cartel unique ou une firme unique ne pouvait pas posséder tous les moyens de production de l'économie, parce qu'il ou elle ne pourrait pas calculer de prix ni allouer les facteurs de manière rationnelle. Et nous avons vu que c'est aussi la raison pour laquelle le socialisme d'État ne peut pas non plus planifier ou allouer de manière rationnelle. Nous pouvons en outre noter que deux stades, ou davantage, ne pourraient pas être totalement intégrés verticalement sur le marché — car une intégration totale éliminerait un segment entier du marché et instaurerait un îlot de chaos de calcul et d'allocation, îlot qui empêcherait la planification optimale des profits et la satisfaction maximale des consommateurs.

Dans le cas d'une simple propriété étatique, une autre extension de cette thèse devient évidente. En effet *chaque* firme étatique introduit son *propre* îlot de chaos dans l'économie ; *il n'est pas nécessaire d'attendre*

sa liste croissante des monopoles. Voir Murray N. Rothbard, « The Railroads of France » *Ideas on Liberty* (septembre 1955), p. 42.

⁶⁶ De façon assez ironique, les tarifs plus élevés ont poussé davantage de clients à acheter et à conduire leur propre voiture, aggravant ainsi encore plus l'éternel problème du trafic (la pénurie de l'espace constitué par les rues étatiques). Un autre exemple d'intervention gouvernementale créant et multipliant ses propres difficultés ! Sur les métros voir Ludwig von Mises, « The Agony of the Welfare State » *The Freeman* (4 mai 1953), pp. 556–557.

le socialisme intégral pour que le chaos commence son œuvre. Aucune entreprise étatique ne pourra jamais déterminer de prix ou de coûts, ni allouer de facteurs ou de fonds de manière rationnelle, maximisant le bien-être. Aucune entreprise étatique ne pourrait être créée sur « une base commerciale », même si on le voulait. Ainsi, toute opération étatique injecte un point de chaos dans l'économie, et comme tous les marchés de l'économie sont interconnectés, toute activité gouvernementale perturbe et fausse la formation des prix, l'allocation des facteurs, le ratio consommation/investissement, etc. Chaque entreprise étatique baisse non seulement l'utilité sociale des consommateurs en forçant une allocation de fonds vers d'autres fins que celles désirées par le public, mais aussi l'utilité de tout un chacun (y compris l'utilité de certains fonctionnaires du gouvernement) en introduisant une distorsion du marché et en diffusant le chaos calculatoire. Plus l'étendue de la propriété étatique est grande, plus, bien entendu, l'impact en sera fort.

F. Conflit et postes de contrôle

En dehors de ses conséquences purement économiques, la propriété étatique a un autre type d'impact sur la société : elle substitue nécessairement le conflit à l'harmonie du marché. Comme service étatique veut dire service par un groupe de décideurs, cela revient à parler de service uniforme. Les désirs de tous ceux que l'on force, directement ou indirectement, à payer pour le service étatique ne peuvent pas être satisfaits. Seules certaines formes de services peuvent être ou seront produites par l'agence gouvernementale. Il en résulte que l'entreprise étatique engendre d'énormes conflits de castes entre les citoyens, chacune ayant des idées différentes quant à la meilleure forme de service possible. Au final, l'entreprise étatique peut difficilement ne pas substituer ses propres valeurs, ou les valeurs d'un groupe de consommateurs particuliers, aux valeurs de tous les autres. Des services artificiellement normalisés de piètre qualité — adaptés au goût ou à la convenance du gouvernement — y seront la norme, au contraire des services diversifiés de meilleure qualité que le marché libre propose pour répondre aux goûts d'une multitude d'individus.

Ces dernières années les écoles publiques des États-Unis ont fourni un exemple frappant de ce genre de problèmes et de conflits. Certains parents préfèrent des écoles pratiquant la ségrégation raciale, d'autres préfèrent une éducation intégrée. Certains parents veulent que l'on apprenne le socialisme à leurs enfants ; d'autres veulent un enseignement anti-socialiste dans les écoles. Le gouvernement ne dispose d'aucun moyen pour résoudre ces conflits. Il ne peut qu'imposer la volonté d'un des groupes par la contrainte, en laissant les autres mécontents et malheureux. Quel que soit le type d'école choisi, certains groupes de parents

en souffriront. A l'inverse il n'y a pas de conflit de ce genre sur un marché libre, qui offre tous les types de services demandés. Sur le marché ceux qui veulent des écoles pratiquant la ségrégation ou l'intégration, prosocialistes ou individualistes, peuvent voir leurs désirs satisfaits. Il est donc évident que l'offre de services étatique, contrairement à l'offre privée, réduit le niveau de vie d'une grande partie de la population.

Le niveau de propriété étatique dans l'économie varie d'un pays à l'autre, mais dans *tous* les pays l'État s'est assuré la possession et la monopolisation des centres nerveux vitaux, des postes de contrôle de la société. Il a obtenu une propriété monopolistique forcée sur ces postes de contrôle et a toujours affirmé, sans preuve, que l'entreprise et la propriété privées seraient dans ces domaines a priori et tout simplement impossibles.

Ces postes de contrôle vitaux sont : la défense, la monnaie (la frappe et aujourd'hui l'émission de billets), les cours d'eau et les eaux côtières, les rues et les routes, les terres en général (le « domaine public » et la possibilité d'user du droit du « domaine éminent »), ainsi que la poste. La défense joue un rôle particulièrement crucial dans l'existence de l'État, car c'est de son quasi-monopole de la force que dépend sa capacité à lever des impôts auprès de ses citoyens. Un autre poste de contrôle que détient l'État, bien qu'il ne soit pas toujours monopolisé, est l'éducation. Les écoles publiques permettent en effet d'influencer les jeunes esprits pour leur faire accepter les vertus du gouvernement au pouvoir et le principe de l'intervention étatique. Les conservateurs, qui accusent souvent l'enseignement d'être « socialiste » dans les écoles publiques, sont très loin du compte, car le fait même qu'une école publique existe et est donc présumée être bonne, enseigne à ceux dont elle a la charge les vertus de la propriété étatique par l'exemple. Et si la propriété étatique est bonne, voire préférable, en matière d'école, pourquoi n'en irait-il pas de même pour d'autres moyens d'éducation, par exemple les journaux — ou pour d'autres services sociaux importants ?

Même dans les endroits où le gouvernement n'a pas le monopole de l'école, il s'approche de cet idéal en obligeant tous les enfants à fréquenter une école publique ou une école privée approuvée par le gouvernement. La scolarisation obligatoire amène dans les écoles des enfants qui ne souhaitent pas ou qui ne peuvent pas bénéficier de l'école et les oblige à renoncer à d'autres possibilités comme le loisir ou un emploi commercial.

G. Les sophismes de la propriété « publique »

Enfin la propriété étatique est souvent qualifiée de propriété « publique » (le « domaine public », les « écoles publiques », le « secteur public »). Cela sous-entend que lorsque le gouvernement possède quelque

chose, chaque membre du public possède une part égale de cette propriété. Or nous avons vu que le trait caractéristique important de la propriété n'est pas la légalité formelle mais la réalité du pouvoir, et avec la propriété étatique ce sont les fonctionnaires du gouvernement qui contrôlent et dirigent, et donc qui « possèdent » la propriété. Tout membre du « public » qui pense posséder cette propriété peut tester sa théorie en essayant de s'approprier pour son propre usage *personnel* la part qui lui revient dans la propriété étatique.^{67,68}

Alors que les dirigeants du gouvernement possèdent la propriété « publique », leur propriété n'est pas assurée sur le long terme, car ils peuvent toujours perdre une élection ou être renversés. C'est pourquoi les fonctionnaires du gouvernement tendent à se considérer uniquement comme les propriétaires provisoires des ressources « publiques ». Alors qu'un propriétaire privé, assuré de sa propriété et de sa valeur capitalisée, peut planifier l'usage de sa ressource dans le futur sur une longue période, le fonctionnaire du gouvernement doit exploiter « sa » propriété aussi vite que possible, car il n'est pas certain de la conserver. Et même le fonctionnaire le plus assuré de sa place doit se concentrer sur l'usage du moment, parce que les fonctionnaires du gouvernement ne peuvent habituellement pas vendre la valeur capitalisée de leur propriété, comme peuvent le faire les propriétaires privés. En résumé, en dehors de la

⁶⁷ On pourrait objecter que les actionnaires individuels des sociétés commerciales ne peuvent pas non plus le faire, l'actionnaire de General Motors n'est par exemple pas autorisé à prendre une voiture au lieu de ses dividendes ou en échange de ses actions. Pourtant les actionnaires possèdent *bel et bien* leur compagnie, et cet exemple démontre précisément notre argument. En effet l'actionnaire individuel peut résilier son contrat avec la compagnie : il peut *vendre* ses parts du capital de General Motors à quelqu'un d'autre. Le sujet du gouvernement *ne peut pas* se séparer du gouvernement : il ne peut pas vendre ses « parts » dans la poste, par exemple, parce qu'il n'a pas de parts de ce genre. Comme F.A. Harper l'a succinctement énoncé : « Le corollaire du droit de propriété est le droit de 'dépropriété'. Ainsi, si je ne peux pas vendre une chose, il est évident que je n'en suis pas véritablement propriétaire. » Harper, *Liberty: A Path to Its Recovery*, pp. 106, 32. Voir aussi Isabel Paterson, *The God of the Machine* (New York : Putnam's, 1943), pp. 179 et suivantes, ainsi que T. Robert Ingram, *Schools: Government or Public?* (Houston : St. Thomas Press, n.d.).

⁶⁸ On pourrait faire remarquer que même si l'on acceptait tous les points erronés de la structure d'Henry George, le programme de « l'Impôt Unique » ne se déduirait toujours pas de ses hypothèses. Comme Benjamin Tucker l'a brillamment démontré il y a plusieurs années, le plus que l'on pourrait en tirer serait un « droit » de *chacun* sur la maigre part correspondant à la valeur foncière de chaque bout de terrain — et *non* le droit de l'*État* sur la valeur totale. Tucker, *Individual Liberty*, pp. 241–243.

« propriété privée » d'un monarque héréditaire, les fonctionnaires du gouvernement possèdent l'*usage* courant des ressources, mais pas leur valeur capitalisée. Mais si une ressource elle-même ne peut pas être possédée, et que seul son usage peut l'être, il s'ensuit rapidement une consommation anti-économique de la ressource, car personne n'aura intérêt à la conserver pendant une certaine période, alors qu'il sera avantageux pour chaque propriétaire de l'épuiser rapidement. Il est particulièrement curieux, par conséquent, que presque tous les auteurs répètent comme des perroquets l'idée que les propriétaires privés, en raison de leur préférence temporelle, devraient avoir une vision à « court terme » en utilisant leurs ressources et que seuls les fonctionnaires du gouvernement seraient convenablement équipés pour faire preuve d'une « vision à long terme ». C'est précisément l'inverse qui est vrai. L'individu privé, assuré de la propriété de son capital, peut se permettre d'avoir une vision à long terme en raison de l'intérêt qu'il a à préserver la valeur capitalisée de sa ressource. C'est le fonctionnaire du gouvernement qui doit se précipiter et qui doit rapidement exploiter la propriété quand il est encore aux commandes.⁶⁹

H. La sécurité sociale

Avant de mettre un terme à notre analyse des activités spécifiquement étatiques, nous devons dire un mot en passant d'une curieuse forme de dépenses gouvernementales : « la sécurité sociale ». * Cette dernière confisque le revenu des salariés et investit ensuite, pensent la plupart des gens, l'argent de manière plus avisée qu'ils ne l'auraient fait eux-mêmes, reversant plus tard l'argent aux anciens salariés devenus vieux. Considérée comme une « assurance sociale », c'est un exemple typique d'entreprise étatique : il n'y a aucun lien entre les cotisations et les retraites, les secondes changeant chaque année en fonction de la pression politique. Sur le marché libre, tous ceux qui le souhaitent peuvent investir dans une rente garantie, dans des actions ou dans l'immobilier. Obliger quelqu'un à transférer ses fonds au gouvernement l'oblige à perdre de l'utilité. Ainsi, même à première vue, il est difficile de comprendre la grande popularité du programme de sécurité sociale. Mais la véritable nature du pro-

⁶⁹ Ceux qui objectent que les individus privés sont mortels alors que « les États sont immortels » sont victimes au plus haut point du sophisme du réalisme conceptuel. « L'État » ou « le gouvernement » ne sont pas de véritables entités qui agissent, mais plutôt un type d'action interpersonnelle adopté par des individus en chair et en os.

* L'expression « sécurité sociale » se réfère aux États-Unis uniquement à la branche vieillesse (aux retraites) et pas la branche maladie comme en France. NdT.

gramme diffère grandement de son image populaire. En effet le gouvernement n'investit *pas* les fonds qu'il collecte par les impôts : il se contente de les dépenser, se donnant à lui-même ses propres obligations, qui devront plus tard être payées lorsque l'échéance sera venue. Les ressources nécessaires, bien entendu, ne pourront alors être obtenues que par une taxation *supplémentaire*. Le public doit ainsi payer *deux fois* pour un seul versement de la sécurité sociale. Le programme consiste essentiellement à rendre plus acceptable une taxation généralisée des salariés à faibles revenus.

I. Socialisme et planification centrale

Lorsque la propriété ou le contrôle étatique s'étend à la totalité du système productif, le système économique est alors appelé *socialisme*. Le socialisme, en résumé, est la suppression violente du marché, la monopolisation obligatoire de la totalité de la sphère productive par l'État. Il y a deux façons, et deux seulement, d'organiser une économie. L'une par la liberté et le choix volontaire — c'est le choix du marché. L'autre par la force et l'autoritarisme — c'est la voie de l'État. Pour ceux qui ignorent l'économie, il peut sembler que la voie du marché n'est que chaos et confusion anarchique tandis que c'est la voie de l'État qui constitue la véritable organisation et la « planification centralisée ». Au contraire, nous avons vu dans cet ouvrage à quel point le marché est un mécanisme étonnant et flexible quand il s'agit de satisfaire les désirs de tous les individus. L'activité ou l'intervention de l'État est à l'inverse bien moins efficace et crée de nombreux problèmes perturbateurs et cumulatifs par elle-même. De plus, un État socialiste, privé d'un véritable marché et de sa détermination des prix des biens de production, *ne peut pas* calculer et ne peut par conséquent diriger un système productif que de manière chaotique. L'économie du socialisme — une branche entière de l'économie en soi — peut juste être effleurée ici : il suffit de dire que personne n'a jamais réussi à réfuter la démonstration de Mises de l'impossibilité du calcul économique dans un régime socialiste.⁷⁰

⁷⁰ Voir la littérature citée au chapitre 10 sur l'économie du socialisme. Voir John Jewkes, *Ordeal by Planning* (New York : Macmillan & Co., 1948). Pour une application au cas soviétique, voir Boris Brutzkus, *Economic Planning in Soviet Russia* (Londres : Routledge, 1935) et d'autres matériels récents comme G.F. Ray, « Industrial Planning in Hungary » *Scottish Journal of Political Economy* (juin 1960) ; E. Stuart Kirby, « Economic Planning and Policy in Communist China » *International Affairs* (avril 1958) ; P.J.D. Wiles, « Changing Economic Thought in Poland » *Oxford Economic Papers* (juin 1957) ; Alec Nove, « The Politics of Economic Rationality » *Social Research* (été 1958) ; et plus particulièrement, Nove, « The Problem of 'Success Indicators' in Soviet Indus-

Nous mentionnerons juste ici quelques aspects de l'économie du socialisme. Premièrement, comme la propriété est, *de facto*, le contrôle d'une ressource, un système nazi, fasciste ou un autre système de « planification centralisé » constitue tout autant du « socialisme » qu'un régime communiste qui nationalise officiellement la propriété.⁷¹ Deuxièmement, l'étendue du socialisme dans le monde actuel est en même temps *sous-estimée* dans des pays comme les États-Unis et *surestimé* en Russie soviétique. Elle est sous-estimée parce que l'expansion des *prêts* du gouvernement aux entreprises privées aux États-Unis a été généralement négligée, et nous avons vu que le prêteur, quel que soit son statut légal, est aussi un entrepreneur et un propriétaire partiel. L'étendue du socialisme est surestimée parce que la plupart des auteurs ignorent le fait que la Russie, aussi socialiste soit-elle, ne peut pas connaître le socialisme parfait tant qu'elle peut encore se référer aux marchés relativement libres existant dans les autres parties du monde. Bref, un pays socialiste unique ou un unique bloc de pays socialistes, tout en faisant inévitablement l'expérience d'énormes difficultés et gaspillages dans sa planification, peut encore vendre, acheter et se référer au marché mondial, et peut par conséquent s'approcher au moins de manière approximative d'une certaine sorte de détermination rationnelle du prix des biens de production, en extrapolant à partir de ce marché.⁷² Les célèbres erreurs et gaspillages de cette planification socialiste partielle sont négligeables par

try » *Economica* (février 1958). Voir ci-dessous à propos de la planification socialiste vis-à-vis de la croissance et du sous-développement.

⁷¹ Une différence cruciale est qu'une expropriation formelle à la mode communiste rend la désocialisation bien plus difficile par la suite.

⁷² Le premier à l'avoir fait remarquer fut Ludwig von Mises, dans *Human Action*, pp. 698–699 [*L'Action humaine*, pp. 738–739]. Il est particulièrement intéressant d'en trouver une confirmation empirique dans Wiles, lorsqu'il analyse la planification communiste :

« Ce qui se passe en fait, c'est que les 'prix mondiaux', c'est-à-dire *les prix mondiaux capitalistes*, sont utilisés pour l'ensemble du commerce interne au bloc [soviétique]. Ils sont traduits en roubles [...] et sont utilisés pour des opérations de compensation bilatérales. A la question, 'Que feriez-vous s'il n'y avait pas de monde capitaliste ?' la seule réponse fut : 'Nous traverserons ce pont quand il se présentera.' Dans le cas de l'électricité le pont est déjà sous leurs pieds ; il y eut de grandes difficultés pour fixer son prix car il n'existe pas de marché mondial pour lui. » Wiles, « Changing Economic Thought in Poland », pp. 202–203.

A propos des difficultés rencontrées par le bloc soviétique dans l'utilisation des prix du marché mondial, voir tout particulièrement Horst Mendershausen, « The Terms of Soviet-Satellite Trade: A Broadened Analysis » *Review of Economics and Statistics* (mai 1960), pp. 152–163.

rapport à ce qui se passerait avec le chaos calculatoire *total* d'un État socialiste mondial.

Un autre facteur négligé diminuant l'ampleur de la planification socialiste est l'activité du « marché noir », tout particulièrement en ce qui concerne les articles (sucre, cigarettes, drogues, bas, etc.) faciles à cacher. Même pour des articles plus volumineux, la falsification des comptes et un pot-de-vin important peuvent faire naître une sorte de marché limité — marché violant tous les plans socialistes.⁷³

En outre, il convient de noter qu'une économie « planifiée » de manière centralisée est une économie connaissant une *prohibition* centralisée. Le concept « d'ingénierie sociale » est une métaphore trompeuse, car dans le domaine *social*, c'est majoritairement les gens qui planifient, et non la machine inanimée des projets d'ingénierie. Et comme chaque individu est par nature, si ce n'est par la loi, propriétaire de lui-même et maître de ses initiatives — c'est-à-dire qu'il est une source d'énergie autonome — cela veut dire que les ordres centralisés soutenus, comme il se doit dans un régime socialiste, par la force et la violence, *interdisent* en réalité à tous les individus de faire ce qu'ils veulent le plus ou ce qu'ils croient être le mieux adapté pour eux. En résumé, si le Bureau de Planification Centralisée ordonne à X et à Y d'aller à Pinsk pour y travailler comme camionneurs, cela veut dire que X et Y sont réellement *empêchés* par la force de faire ce qu'ils auraient fait volontairement : peut-être X serait-il allé à Leningrad pour y devenir débardeur et peut-être Y serait resté sur place pour bricoler dans son atelier et y inventer un dispositif nouveau et très utile.

Ce dernier point nous amène à un autre grave défaut de la planification centrale : les inventions, les innovations, les développements techniques, par leur nature même, par définition, ne peuvent pas être prévus à l'avance et ne peuvent par conséquent pas être *planifiés* de manière centralisée et bureaucratique. Non seulement personne ne sait *ce qui* ce sera inventé et *quand*, mais personne ne sait *qui* sera l'inventeur. Il est clair qu'une économie connaissant une prohibition centralisée, déjà irrationnelle et inefficace pour arriver à des fins *données* à l'aide de moyens et de techniques donnés, est encore bien plus incompétente lorsqu'un flux d'inventions et de nouveaux développements est désiré dans la société. La bureaucratie, déjà suffisamment incompétente pour planifier un sys-

⁷³ Pour un compte rendu intéressant du développement récent d'entreprises privées organisées en Russie soviétique, à la fois illégales et protégées par la corruption locale, voir Edward Crankshaw, « Breaking the Law in a Police State: Regimentation Can't Curb Russians' Anarchic Spirit » *New York Herald-Tribune* (17 août 1960).

tème stationnaire, est encore bien plus incompétente pour planifier une économie en croissance.^{74,75}

10. Croissance, richesse et gouvernement

A. Le problème de la croissance

Au cours de ces dernières années, les économistes comme les journalistes ont lourdement insisté sur un nouveau concept — « la croissance », et de nombreux écrits économiques se sont lancés dans une « bataille de chiffres » sur le pourcentage, ou le « taux de croissance » que nous devrions avoir l'année ou la décennie suivante. Le débat est rempli de comparaisons entre le taux plus élevé du pays X auquel « nous » devons nous dépêcher de répondre, etc. Au milieu de tout cet intérêt en faveur de la croissance, il y a beaucoup de graves problèmes qui sont à peine abordés. Premièrement et principalement, la simple question : « Qu'y a-t-il de si bon dans la croissance ? » Les économistes, discutant scientifiquement de la croissance, ont introduit en douce, de manière illégitime, un

⁷⁴ Des recherches récentes ont montré que l'idée courante selon laquelle les inventions modernes et les développements techniques appliqués ne peuvent se produire que dans de très grands laboratoires, voire des laboratoires centralisés par la planification, est erronée. Voir en particulier le brillant travail de John Jewkes, David Sawers et Richard Stillerman, *The Sources of Invention* (Londres : Macmillan & Co., 1958). Voir aussi John R. Baker, *Science and the Planned State* (New York: Macmillan & Co., 1945). Pour un résumé utile de la littérature récente dans ce domaine, voir Richard R. Nelson, « The Economics of Invention: A Survey of the Literature » *The Journal of Business* (avril 1959), pp. 101–27. La science soviétique a, bien sûr, été capable de copier les réussites techniques de l'Occident ; pourtant, à propos des inefficacités de la science soviétique voir Baker, *Science and the Planned State*, et Baker, *Science and the Sputniks* (Londres : Society for Freedom in Science, décembre 1958). Une source intéressante sur les inefficacités inhérentes à la recherche militaire gouvernementale est le « Hoover Commission Task Force Report: Subcommittee of the Commission on Organization of the Executive Branch of Government », *Research Activities in the Department of Defense and Defense-Related Agencies* (Washington, D.C., avril 1955). Sur l'énergie atomique et le gouvernement, voir, en plus de Jewkes, Sawers et Stillerman, Alfred Bornemann, « Atomic Energy and Enterprise Economics » *Land Economics* (août 1954). Le thème central de l'ouvrage de Hayek, *La Constitution de la liberté*, est tout simplement l'importance de la liberté pour l'innovation et le progrès, au sens le plus large.

⁷⁵ Deux des arguments préférés des économistes en faveur de l'action gouvernementale sont l'argument des « biens publics » et l'argument des « externalités positives ». Pour une critique, voir l'annexe B.

jugement éthique dans leur science — un jugement éthique restant non analysé, comme s'il était évident. Mais pourquoi la croissance devrait-elle être la plus haute valeur à poursuivre ? Quelle en est la justification éthique ? Il n'y a pas de doute que le fait que la croissance, douteuse métaphore empruntée à la biologie, « sonne » bien à la plupart des gens, mais cela ne constitue pas vraiment une analyse éthique solide. Beaucoup de choses sont considérées bonnes, mais sur un marché libre chacun doit choisir entre différentes quantités de ces choses et le prix du renoncement à d'autres. De même, la croissance, comme nous allons le voir maintenant, doit être mise en balance et comparée avec des valeurs concurrentes. Tout bien considéré, la croissance serait considérée par très peu de gens comme la *seule* valeur absolue. Sinon, pourquoi s'arrêter à 5 % ou 8 % de croissance par an ? Pourquoi pas 50 % ?

Il est totalement illégitime qu'un économiste *en tant qu'économiste* soutienne la croissance comme ça. Ce qu'il peut faire, c'est comparer ce que veut dire la croissance dans diverses conditions sociales. Sur un marché libre, par exemple, chacun choisit combien de croissance future il veut par rapport à sa *consommation présente*. La « croissance », c'est-à-dire une hausse des niveaux de vie futurs, ne peut être obtenue, comme nous l'avons rendu implicitement clair à travers cet ouvrage, que de certaines façons bien déterminées. Ou bien on peut trouver davantage et de meilleures ressources, ou bien il y a davantage de naissances d'individus plus compétents, ou bien la technologie peut être améliorée, ou bien il faut allonger la structure des biens du capital et multiplier le capital. En pratique, comme il faut du capital pour trouver des ressources et pour les développer, comme le progrès technique ne peut être appliqué à la production que par le biais d'investissements en capital, comme les talents entrepreneuriaux n'agissent qu'au travers d'investissements, et comme une offre de travail plus forte dépend relativement peu des considérations économiques à court terme et peut avoir des effets malthusiens pervers en faisant baisser la production par tête, la *seule* route viable vers la croissance est l'augmentation de l'épargne et de l'investissement. Sur un marché libre chaque individu décide combien il veut épargner — pour augmenter son futur niveau de vie — par rapport à ce qu'il veut consommer sur le moment. La résultante nette de toutes ces décisions individuelles volontaires est le taux national ou mondial d'investissement en capital. Le total reflète les décisions libres et volontaires de chaque consommateur, de chaque personne. L'économiste n'a donc pas à accepter la « croissance » comme fin en soi ; s'il le fait, il introduit un jugement de valeur arbitraire, non scientifique, en particulier s'il n'offre pas de théorie éthique pour la justifier. Il devrait simplement dire que, sur un marché libre, tout le monde obtient le niveau de « croissance »

qu'il choisit d'avoir ; et que, de plus, les gens dans leur ensemble tirent un grand bénéfice de l'épargne volontaire des autres épargnants et investisseurs.

Que se passe-t-il si le gouvernement décide, soit par des subventions, soit par une possession étatique directe, d'essayer de faire monter le taux de croissance de la société ? L'économiste devrait alors souligner que la situation change du tout au tout. Ce n'est plus chaque individu qui choisit de « croître » selon ce qu'il pense souhaitable. Désormais, avec une épargne et un investissement obligatoires, investir ne peut se faire *qu'au prix* d'une épargne *forcée* de la part de certains. Bref, si *A*, *B* et *C* « croissent » parce que leur niveau de vie augmente suite à un investissement forcé, ils le font aux dépens de *D*, *E* et *F*, ceux qui sont obligés d'épargner. Nous ne pouvons plus dire que le niveau de vie de la société, le niveau de vie de chaque personne active, augmente ; avec une croissance forcée, il est clair et on peut démontrer que certains individus — les épargnants contraints — *y perdent*. Ils « croissent » en arrière. Voilà la raison pour laquelle l'intervention du gouvernement ne peut *jamais* augmenter le taux de « croissance » de la société. Car lorsque les individus agissent librement sur le marché, chacune de leurs actions avantage tout le monde, et la croissance est ainsi authentiquement « sociale », c'est-à-dire que tous les membres de la société y participent. Mais lorsque le gouvernement fait en sorte de forcer la croissance, *certain*s progressent au prix d'un *recul* pour d'autres. L'économiste *wertfrei* n'a par conséquent pas le droit de dire que la « société » croît.

La croissance n'est donc manifestement pas la seule valeur absolue pour tous. Les participants du marché mettent tous la croissance en balance *avec* la consommation du moment, tout comme ils mettent en balance le travail avec le loisir et tous les biens entre eux. Si nous comprenons bien qu'il n'existe pas d'entité correspondant à la « société » qui serait séparée des individus, il devient clair que la « société » ne peut pas croître au prix de l'imposition de pertes à certains ou à la majorité de ses membres. Supposons, par exemple, qu'il existe une communauté où la majorité de la population ne *veut* pas « croître » ; ils préféreraient ne pas travailler trop dur et ne pas épargner beaucoup ; à la place ils préféreraient se prélasser sous les arbres, cueillir des baies et jouer. Défendre l'entrée en jeu du gouvernement pour forcer ces gens à travailler et à épargner, afin de « croître » plus tard dans le futur, revient à défendre la réduction obligatoire du niveau de vie de la majorité du peuple sur le moment et pour le futur proche. Toute production obtenue suivant ce procédé, aussi grande soit-elle, ne serait pas de la « croissance » pour la société mais un recul, non seulement pour quelques-uns mais pour la majorité. Un économiste ne peut par conséquent pas défendre *scientifi-*

quement la croissance obligatoire, car ce qu'il fait alors, c'est essayer d'imposer par la force ses propres idées éthiques (par exemple que travailler plus dur et épargner vaut mieux que davantage de loisirs et des baies) aux *autres* membres de la société. Il s'ensuit que ces derniers perdent beaucoup d'utilité.

En outre, il faut à nouveau souligner que dans les cas d'épargne forcée l'épargnant ne touche aucun bénéfice de son sacrifice, qui revient au contraire à des fonctionnaires du gouvernement ou à d'autres bénéficiaires. Ceci s'oppose au marché libre, où les gens épargnent et investissent précisément parce que ce sont *eux* qui touchent les récompenses tangibles et désirées.

Dans un régime de croissance forcée, la « société » ne peut donc pas croître, et la situation est totalement différente de celle du marché libre. En fait, nous avons ici affaire à une forme d'argumentaire de « passager clandestin » opposé au marché libre et favorable au gouvernement ; ici les divers « passagers clandestins » s'unissent pour obliger d'*autres* personnes à être économes, afin de pouvoir en tirer eux un bénéfice.⁷⁶

Même si nous mettons ces problèmes de côté, il est peu probable que beaucoup de passagers clandestins exerçant la coercition puissent tirer avantage de ces mesures. Bien des points traités plus haut entrent désormais en jeu. En premier lieu, la croissance et le succès des passagers clandestins obligatoires découragent la production et font passer de plus en plus de monde et d'énergie de la production vers l'exploitation de la production, c'est-à-dire vers la condition de passagers clandestins obligatoires. Deuxièmement, nous avons vu que si c'est le gouvernement lui-même qui « investit » l'épargne confisquée des autres, il ne s'agit pas, pour de nombreuses raisons, d'un investissement authentique mais d'*actifs de gaspillage*. Le capital construit à partir de l'épargne forcée, au lieu d'avantager les consommateurs, est alors en grande partie gaspillée et dissipée. Même si le gouvernement utilise l'argent pour subventionner divers investissements privés, les résultats sont encore graves : ces investissements étant en effet non économiques vis-à-vis de la véritable demande des consommateurs et des signaux de pertes et profits du marché, constitueront un investissement *injustifié*. Si le gouvernement supprimait ses aides et laissait tous les capitaux en concurrence à armes égales pour servir les consommateurs, on peut douter que beaucoup de ces investissements survivraient.

Bien que nous n'ayons nullement l'intention de traiter ici d'un problème empirique comme celui de la croissance économique soviétique,

⁷⁶ Ceci est le premier argument en faveur de l'intervention étatique analysée dans l'annexe B.

nous pouvons illustrer notre analyse en notant le tohu-bohu suscité ces dernières années par le taux supposé élevé de la croissance soviétique. Curieusement, on constate que la « croissance » semble porter presque exclusivement sur les biens du capital, comme l'acier et le fer, les barrages hydroélectriques, etc., alors que peu de croissance, voire aucune, ne semble filtrer jusqu'au consommateur soviétique. Le niveau de vie du consommateur est cependant la justification et la fin de tout processus de production. La *production* n'a de sens que comme moyen vers une *consommation*. L'investissement en biens du capital ne signifie rien d'autre qu'une *étape intermédiaire nécessaire vers une consommation accrue*. Quand un investissement en capital se produit sur le marché libre, il ne prive personne de biens de consommation ; en effet ceux qui épargnent ont volontairement choisi l'investissement plutôt que la consommation présente. Personne n'est obligé de sacrifier sa consommation du moment s'il ne souhaite pas le faire. Il en résulte que le niveau de vie de tout le monde augmente continuellement et harmonieusement à mesure que l'investissement s'accroît. Mais un système soviétique ou un autre système d'investissement obligatoire *réduit* le niveau de vie de presque tout le monde à coup sûr dans l'avenir proche. Et tout indique que le jour où les « belles promesses » se réaliseront, où les niveaux de vie finiront par augmenter, n'arrive presque jamais. Bref, « l'investissement » gouvernemental, comme nous l'avons fait remarqué plus haut, se révèle être une curieuse forme de « consommation » et de gaspillage de la part des fonctionnaires du gouvernement.⁷⁷

Il y a un autre point qui renforce notre conclusion. Le professeur Lachmann nous a rappelé avec soin ce que les économistes oublient gé-

⁷⁷ Dans de nombreux cas, ces « investissements » ne sont pas seulement des erreurs bureaucratiques ; ils rapportent des bénéfices bienvenus de « prestige » au gouvernement. Tout gouvernement « sous-développé » semble insister pour avoir son industrie métallurgique ou son barrage, par exemple, qu'ils soient ou non économiques (donc habituellement *pas*). Comme le professeur Friedman le fait judicieusement remarquer :

« Les Pharaons ont levé d'énormes sommes de capital pour bâtir les Pyramides ; ce fut de la formation de capital à grande échelle ; elle n'a certainement pas aidé au développement économique en ce sens qu'elle n'a pas contribué à une croissance auto-suffisante du niveau de vie des masses égyptiennes. L'Égypte moderne a construit sous les auspices du gouvernement une industrie métallurgique ; ceci implique une formation de capital ; mais il s'agit d'une ponction sur les ressources économiques de l'Égypte [...] car le coût de fabrication de l'acier en Égypte est bien plus élevé que le coût lié à son achat ailleurs ; c'est tout simplement l'équivalent moderne des Pyramides, sauf que les coûts de maintenance sont plus élevés. » Milton Friedman, « Foreign Economic Aid: Means and Objectives » *Yale Review* (été 1958), p. 505.

néralement : le « capital » n'est pas un simple amas homogène pouvant faire l'objet d'additions et de soustractions. Le capital est une structure compliquée, délicate et enchevêtrée de biens du capital. Tous les fils fragiles et complexes doivent s'ajuster, et de manière précise, ou sinon des mauvais investissements surviennent. Le marché libre est presque un mécanisme automatique pour ce qui est d'assurer cet ajustement ; et nous avons vu dans tout ce volume comment il ajuste, avec son système des prix et le critère des pertes et profits, la production et une variété de différentes étapes de production, empêchant l'une d'elle de trop sortir de l'alignement.⁷⁸ Mais dans un régime socialiste avec un investissement étatique massif, il n'y a pas de mécanisme de ce genre permettant l'ajustement et l'harmonisation. Privé du système des prix libres et du critère des pertes et des profits, le gouvernement ne peut que se tromper « investissant » à l'aveuglette et sans être capable de le faire convenablement dans les bons domaines, les bons produits ou les bons endroits. Un superbe métro sera construit, mais aucune roue ne sera pas disponible pour les trains ; un gigantesque barrage sera érigé, mais pas de ligne de transmission en cuivre, etc. Les excédents soudains et les brusques pénuries, si caractéristiques de la planification étatique, résultent de mauvais investissements massifs de la part du gouvernement.⁷⁹

La controverse actuelle sur la croissance est, en un sens, le résultat d'une erreur cruciale faite par les économistes « de droite » dans leur débat continu avec leurs adversaires « de gauche ». Au lieu d'insister sur la liberté et le libre choix comme fin *politique* supérieure, les économistes de droite ont insisté sur l'importance de la liberté *comme moyen utilitaire* pour encourager l'épargne, l'investissement et donc la croissance économique. Nous avons vu plus haut que les adversaires conser-

⁷⁸ Cf. L.M. Lachmann, *Capital and Its Structure*. Voir aussi P.T. Bauer et B.S. Yamey, *The Economics of Under-Developed Countries* (Londres : James Nisbet and Co., 1957), pp. 129 et suivantes.

⁷⁹ Sur l'épargne obligatoire et l'investissement gouvernemental, voir l'excellent article de P.T. Bauer, « The Political Economy of Non-Development » *Foreign Aid Re-examined*, édité par James W. Wiggins et Helmut Schoeck (Washington, D.C. : Public Affairs Press, 1958), pp. 129–38. Bauer écrit :

« [...] si l'on veut que développement soit synonyme de processus désirable, il doit se référer à une augmentation de la production *désirée*. La collecte et l'investissement de l'épargne par le gouvernement concernent une production non soumise au test de l'achat volontaire à un prix du marché. [...] L'augmentation de la production par cette méthode est au mieux un indicateur ambigu du progrès économique. [...] Si le capital n'est pas fourni de manière volontaire, cela suggère que la population préfère un autre usage des ressources, que ce soit en consommation courante ou sous d'autres formes d'investissement. » *Ibid.*, pp. 133–34.

vateurs de l'impôt progressif sur le revenu sont souvent tombés dans le piège consistant à analyser l'épargne et l'investissement comme quelque chose de plus grand, de plus noble, que la consommation, et ont donc implicitement critiqué le ratio épargne/consommation du marché libre. Nous avons ici affaire à un autre exemple de la même tendance à critiquer arbitrairement et implicitement le marché. Ce que les adversaires « de gauche » de la croissance obligatoire ont fait, c'est d'utiliser les vénérables arguments des conservateurs comme un boomerang et de dire, en fait, à leurs adversaires : « Très bien. Vous avez prétendu que l'épargne et l'investissement ont une importance cruciale parce qu'ils conduisent à la croissance et au progrès économique. Parfait ; mais, comme vous le concéder vous-mêmes implicitement, la proportion de l'épargne et de l'investissement du marché est vraiment trop basse. Pourquoi compter sur lui ? Pourquoi ne pas accélérer encore plus la formation de capital ? » Il est évident que les conservateurs ne peuvent pas répliquer en répétant leurs arguments habituels. La réponse à donner ici se trouve dans l'analyse que nous avons présentée — en résumé : (a) De quel droit affirmez-vous que les gens *devraient* prospérer plus vite qu'ils ne le veulent par eux-mêmes ? (b) La croissance forcée ne sera pas avantageuse pour la société dans son ensemble comme l'est une croissance librement choisie, et elle ne constituera donc pas une « croissance sociale » ; certains y gagneront — et y gagneront plus tard — au prix d'un recul pour d'autres. (c) L'investissement gouvernemental ou l'investissement subventionné est soit un mauvais investissement, soit un faux investissement et un simple empilement d'actifs de gaspillage ou une « consommation » de gaspillage, source de prestige pour les fonctionnaires du gouvernement.

Quand peut-on *au juste* parler de « croissance » économique ? Toute bonne définition doit assurément comprendre une augmentation des moyens économiques permettant la satisfaction des objectifs des individus — bref, une augmentation de la satisfaction des désirs des gens ou, comme le dit P.T. Bauer, « une augmentation de la liste des choix effectifs ouverts aux gens. » Avec cette définition, il est clair que l'épargne obligatoire, avec ses pertes et ses restrictions imposées aux choix effectifs des individus, ne peut pas stimuler la croissance économique ; et il est également clair que l'on peut difficilement dire que « l'investissement » étatique, qui n'a pas pour but la consommation privée volontaire, augmente les possibilités offertes aux individus. Bien au contraire.⁸⁰

⁸⁰ P.T. Bauer, *Economic Analysis and Policy in Underdeveloped Countries* (Durham, N.C. : Duke University Press, 1957), pp. 113 et suivantes. Sur la croissance économique soviétique Bauer et Yamey ont ce commentaire salutaire :

Enfin, le terme même de « croissance » est une métaphore illégitime empruntée la biologie et introduite dans l'action humaine.⁸¹ Les termes « croissance » et « taux de croissance » évoquent une sorte de nécessité automatique, de caractère inévitable, et pour beaucoup de gens quelque chose d'évidemment désirable.⁸²

Concomitamment au remue-ménage fait à propos la croissance, une vaste littérature s'est développée à propos de « l'économie des pays sous-développés ». Nous ne pouvons ici que livrer quelques réflexions. Premièrement, contrairement à une idée répandue, l'économie « néo-classique » s'applique tout aussi bien aux pays développés qu'aux autres. En réalité, comme P.T. Bauer l'a souvent souligné, la discipline économique est par certains côtés plus pointue dans les pays moins développés, en raison de l'option supplémentaire dont disposent beaucoup de gens en pouvant revenir en arrière vers une économie de troc. Un pays sous-développé ne peut croître que comme un pays plus avancé : en grande partie par l'investissement en capital. Les lois économiques que nous avons élaborées dans cet ouvrage sont indépendantes du contenu spécifique de l'économie de la communauté ou de la nation, et sont donc indépendantes de son degré de développement. Deuxièmement, les pays sous-développés sont particulièrement enclins aux investissements gaspilleurs, grandioses et prestigieux du gouvernement tels que des usines ou des barrages, à comparer aux investissements privés, plus économiques mais moins grandioses, en machines agricoles plus performantes.^{83,84} Troisièmement, l'adjectif « sous-développé » est chargé de va-

« La signification du revenu national, de la production industrielle et de la formation de capital est également contestable dans une économie où une part si importante de la production n'est pas régie par les choix des consommateurs sur le marché ; les difficultés d'interprétation sont particulièrement évidentes à propos des formidables dépenses de capital entreprises par le gouvernement sans la moindre référence à ce que pensent les consommateurs de la production. » Bauer et Yamey, *Economics of Under-Developed Countries*, p. 162.

Voir aussi Friedman, « Foreign Economic Aid », p. 510.

⁸¹ Pour une critique des diverses métaphores empruntées de manière illégitime et trompeuse aux sciences naturelles pour être importées dans l'économie, voir Rothbard, « The Mantle of Science ». [tr. française : « Les oripeaux de la science », chapitre 1 du recueil *Économistes et charlatans*]

⁸² La croissance probablement excessive des cellules cancéreuses est, par exemple, habituellement oubliée.

⁸³ Les écrits prolifiques du professeur Bauer sont une source particulièrement fructueuse d'analyses des problèmes des pays sous-développés. En plus des références données plus haut, voir en particulier l'excellent *United States Aid and Indian Economic Development* de Bauer (Washington, D.C. : American Enterprise Association, novembre, 1959) ; son ouvrage intitulé *West African Trade*

leurs qui sous-entendent que certains pays sont « trop peu » développés par rapport à une certaine norme imposée. Comme le notent Wiggins et Schoeck, « non développés » seraient un terme plus objectif.⁸⁵

En raison de sa spectaculaire hausse de popularité, il convient de dire quelques mots de la récente doctrine « des stades de la croissance économiques » du professeur Rostow. Chaudement recommandée comme « la réponse à Marx » (comme si l'on n'avait jamais « répondu » à Marx auparavant), Rostow discerne cinq stades de croissance économique par lesquels passe chaque nation ; ceux-ci tournent autour du « décollage »

(Cambridge : Cambridge University Press, 1954) ; « Lewis' *Theory of Economic Growth* » *American Economic Review* (septembre, 1956), pp. 632–641 ; « A Reply » *Journal of Political Economy* (octobre 1956), pp. 435–441 ; ainsi que P.T. Bauer et B.S. Yamey, « The Economics of Marketing Reform » *Journal of Political Economy* (juin 1954), pp. 210–234.

La citation suivante, tirée de l'étude de l'Inde faite par Bauer, est instructive à la fois pour son analyse de la planification centralisée et pour celle du développement :

« Un corollaire du fait de réserver un secteur important (et croissant) de l'économie au gouvernement, est que l'entreprise et les investissements privés, tant indiens qu'étrangers, sont bannis d'une bonne partie de l'activité industrielle et commerciale. Ces restrictions et ces barrières ne touchent pas seulement l'investissement privé indien mais aussi l'entrée des capitaux, des entreprises et des talents étrangers, ce qui retarde inévitablement le développement économique. De telles mesures sont ainsi paradoxales étant donnée la prétendue importance donnée au progrès économique. » Bauer, *United States Aid*, p. 43.

Le principal défaut de Bauer est une tendance à sous-estimer le rôle du capital dans le développement économique.

⁸⁴ Il est fascinant de découvrir qu'en 1925–26, avant que la Russie soviétique ne se soit engagée dans le socialisme intégral et l'industrialisation forcée, des dirigeants et des économistes soviétiques ont attaqué la planification centralisée et l'industrialisation obligatoire, en proposant de s'appuyer au plan économique sur la paysannerie privée. Après 1926, toutefois, l'économie planifiée soviétique fit délibérément des plans *anti-économiques* en faveur de l'industrie lourde afin de mettre en place un socialisme autarcique. Voir Edward H. Carr, *Socialism In One Country, 1921–1926* (New York : Macmillan & Co., 1958), tome I, pp. 259 et suivante, 316, 351, 503–513. Sur l'expérience hongroise, voir Ray, « Industrial Planning in Hungary », pp. 134 et suivantes.

⁸⁵ Wiggins et Schoeck, *Scientism and Values*, page v. Ce symposium contient de nombreux articles éclairants sur le problème du sous-développement dans son ensemble. En plus de l'article de Bauer déjà cité, voir plus particulièrement les contributions de Rippy, Groseclose, Stokes, Schoeck, Haberler et Wiggins. Voir aussi la critique du concept de sous-développement dans Jacob Viner, *International Trade and Economic Development* (Glencoe, Ill. : Free Press, 1952), pp. 120 et suivantes.

et comprennent les « conditions préalables » au décollage, le passage du décollage à la « maturité » et, stade final, la « consommation de masse ». ⁸⁶ Outre qu'il commet l'erreur habituelle de supposer une sorte de taux de « croissance » automatique, Rostow ajoute de nombreuses autres erreurs de son cru, parmi lesquelles se trouvent : (a) la reprise de la quête moderne et vaine d'inexistantes « lois de l'Histoire » ; (b) la découverte de telles « lois » au moyen de ce vieux sophisme de la pensée allemande de la fin du dix-neuvième siècle, les « stades historiques », chaque stade arbitraire étant en quelque sorte destiné à évoluer automatiquement vers le suivant ; (c) l'importance injustifiée — plus proche ici, comme ailleurs, de Marx que ne le pensent la plupart des critiques — mise sur la seule *technologie* comme *fons et origo* du développement économique ; (d) la confusion délibérée entre entreprises privées et étatiques, présentées comme aussi capables les unes que les autres « d'entrepreneuriat » ; et (e) l'importance donnée à la confiance en un fallacieux concept de « capital des coûts sociaux général », devant être principalement fourni par le gouvernement avant que le décollage ne soit effectif. En réalité, comme nous l'avons vu, il n'y a pas plusieurs stades économiques, soumis chacun à ses propres lois, mais une seule économie s'appliquant à tous les degrés de développement et expliquant tous les niveaux de « croissance ». Le dernier stade de Rostow, la « consommation de masse » est particulièrement critiquable. Qu'y avait-il de plus caractéristique dans la première phase, celle du « décollage », de la Révolution industrielle en Grande-Bretagne, que précisément le passage à une production de masse de textiles bon marché et fabriqués en usine ? La consommation de masse était un trait caractéristique de la Révolution industrielle dès le début ; elle ne constitue pas, contrairement à une légende populaire, une sorte de situation nouvelle propre aux années 1950. ^{87,88}

⁸⁶ W.W. Rostow, *The Stages of Economic Growth* (Cambridge : Cambridge University Press, 1960). Une partie de cette popularité est peut-être due au terme de « décollage », qui est assurément en phase avec notre époque tournée vers l'aéronautique et le spatial.

⁸⁷ Sur la longue liste de sophismes impliqués par la quête de « lois de l'Histoire », voir *Theory and History* (New Haven : Yale University Press, 1957) ; pour une critique des anciennes « théories des stades » de l'histoire économique, voir T.S. Ashton, « The Treatment of Capitalism by Historians » *Capitalism and the Historians*, édité par F.A. Hayek (Chicago : University of Chicago Press, 1954), pp. 57–62. Certains sophismes liés au concept des « coûts sociaux » sont réfutés par Wilson Schmidt, « Social Overhead Mythology » dans Wiggins et Schoeck, *Scientism and Values*, pp. 111–128, bien que Schmidt lui-même continue à s'accrocher à plusieurs autres sophismes. Sur la supériorité de l'entrepreneuriat et de l'innovation privés par rapport à ceux du gouvernement, et sur leur

B. Le professeur Galbraith et le péché d'abondance

Dans la première partie du vingtième siècle, la principale accusation portée à l'encontre du système capitaliste par ses critiques intellectuels était la prétendue omniprésence du « monopole ». Dans les années 1930, le chômage et la pauvreté de masse (« un tiers de la nation ») occupa le devant de la scène. A présent l'abondance et la prospérité croissantes ont en grande partie estompé le thème de la pauvreté et du chômage, et le seul « monopole » sérieux qui reste semble être celui du syndicalisme. Ne pensons pas, toutefois, que la critique du capitalisme se soit éteinte. Deux accusations apparemment contradictoires vont actuellement bon train : (a) le capitalisme ne « croît » pas assez vite, et (b) le problème avec le capitalisme est qu'il nous rend trop « riches ». La trop grande richesse a soudainement remplacée la pauvreté en tant que défaut rédhibitoire du capitalisme.⁸⁹ A première vue ces dernières accusations semblent contradictoires, car le capitalisme est en même temps accusé de produire trop de biens et pourtant de ne pas augmenter suffisamment vite sa production de biens. La contradiction semble particulièrement sauter

importance vis-à-vis du développement, voir Yale Brozen, « Business Leadership and Technological Change » *American Journal of Economics and Sociology* (1954), pp. 13–30 et Brozen, « Technological Change, Ideology and Productivity » *Political Science Quarterly* (décembre 1955), pp. 522–542.

Un autre sophisme de Rostow est en fait son adoption de la théorie allemande de la fin du dix-neuvième siècle selon laquelle un État centralisé fort était une condition préalable nécessaire à l'émergence du capitalisme occidental. Pour une critique partielle, voir Jelle C. Riemersma, « Economic Enterprise and Political Powers After the Reformation » *Economic Development and Cultural Change* (juillet 1955), pp. 297–308.

Enfin, pour une analyse originale et vive de nombreux aspects du développement forcé, voir S. Herbert Frankel, *The Economic Impact of Under-Developed Societies* (Oxford : Basil Blackwell, 1953). Pour une étude de cas de la voie alternative vers le développement par le biais du marché libre, voir F.C. Benham, « The Growth of Manufacturing in Hong Kong » *International Affairs* (octobre 1956), pp. 456–463.

⁸⁸ Pour une critique de Rostow mettant l'accent sur sa vision mécaniciste de l'histoire et son déterminisme technique négligeant les *idées* vitales qui créent la technique et les institutions politiques, voir David McCord Wright, « True Growth Must Come Through Freedom » *Fortune* (décembre 1959), pp. 137–138, 209–212.

⁸⁹ Cela a tendance à donner raison à Schumpeter quand il déclarait : « [...] le capitalisme doit soutenir son procès devant des juges qui ont déjà en poche la sentence de mort. Ces juges se préparent à la prononcer, quels que soient les arguments invoqués par les avocats, le seul succès que puisse enregistrer une défense irréfutable consistant à faire modifier l'acte d'accusation. » Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, p. 144.

aux yeux lorsque le même homme utilise les deux angles d'attaque, comme le fait le principal critique du péché d'abondance, le professeur Galbraith.⁹⁰ Mais, comme le *Wall Street Journal* l'a fait remarquer à fort juste titre, cela n'est pas vraiment une contradiction : en effet l'abondance excessive est uniquement celle du « secteur privé », celles des biens dont jouissent les consommateurs ; le manque, la « pénurie », est celle du « secteur public », qui nécessite d'être accru.⁹¹

Bien que *The Affluent Society* soit un ouvrage bourré de sophismes, soutenu par des affirmations dogmatiques et de vieux procédés de rhétorique en lieu et place d'un raisonnement argumenté⁹², le livre mérite quelque attention en raison de son énorme popularité.

Pour la plupart des « économistes » qui attaquent la science économique, le professeur Galbraith est un historiciste qui croit que la théorie économique, au lieu d'être fondée sur les caractéristiques éternelles de la nature humaine, est quelque chose qui dépend de chaque époque historique. La théorie économique « conventionnelle », affirme-t-il, valait pour les temps anciens, qui étaient des époques de « pauvreté ; maintenant, cependant, nous sommes passés d'un état de pauvreté multiséculaire à une ère « d'abondance », et pour ce type d'époque il faut une théorie économique totalement neuve. Galbraith commet également l'erreur philosophique de croire que les idées seraient essentiellement « réfutées par les événements » ; au contraire, dans le domaine de l'action humaine, à l'opposé des sciences de la nature, les idées ne peuvent être réfutées que

⁹⁰ John Kenneth Galbraith, *The Affluent Society* (Boston : Houghton Mifflin Co., 1958).

⁹¹ « Fable for Our Times » *Wall Street Journal* (21 avril 1960), p. 12. Ainsi Galbraith, *ibid.*, déplore l'incapacité du gouvernement à « investir davantage » en scientifiques et en recherches scientifiques afin de promouvoir notre croissance, tout en attaquant aussi l'abondance américaine. Il apparaît toutefois que Galbraith veut précisément davantage du type de recherches ne pouvant avoir aucune application commerciale.

⁹² Le principal procédé rhétorique de Galbraith peut être qualifié « d'insinuation perpétuelle », ce qui comprend (a) présenter les arguments adverses de manière tellement sardonique qu'ils semblent totalement absurdes et ne pas valoir la peine d'une réfutation argumentée ; (b) utiliser et répéter des expressions dignes de Veblen avec le dénigrement pour objectif, par exemple « la sagesse populaire » ; (c) tourner encore plus l'adversaire en ridicule par des attaques *ad hominem*, c'est-à-dire accuser ses adversaires d'avoir un motif psychologique personnel pour soutenir leurs doctrines absurdes — ce type d'attaque étant aujourd'hui plus à la mode que les vieilles accusations de vénalité. La « sagesse populaire » englobe simplement tout ce avec quoi Galbraith n'est pas d'accord.

par d'autres idées ; les événements eux-mêmes sont des conséquences complexes qui ont besoin d'être interprétés par des idées correctes.

L'un des plus graves défauts de Galbraith est l'arbitraire des catégories de « pauvreté » et « d'abondance » qui envahissent ses travaux. Nulle part il ne définit ce qu'il veut dire avec ces termes, et par conséquent il ne donne nulle part les critères qui nous permettraient de savoir, ne serait-ce qu'en théorie, si nous avons franchi cette frontière magique entre « pauvreté » et « abondance » qui exige une théorie économique entièrement neuve. Le présent traité ainsi que d'autres ouvrages économiques montrent clairement que la science économique ne dépend *pas* d'un quelconque niveau arbitraire de richesse ; les lois fondamentales de la praxéologie valent pour tous les hommes et pour tous les temps, et les lois catallactiques de l'économie d'échange valent partout à chaque fois que des échanges sont effectués.

Galbraith fait beaucoup de foin de sa prétendue découverte, qui serait écartée par les autres économistes, selon laquelle l'utilité marginale des biens baisse quand le revenu augmente et expliquant donc que les derniers 1000 \$ d'un individu ne valent pas autant pour lui que ses premiers 1000 \$ — la marge de subsistance. Mais cette connaissance est bien connue de la plupart des économistes, et le présent ouvrage l'a par exemple incluse. L'utilité marginale des biens baisse assurément quand notre revenu augmente : mais le fait même que les gens continuent de travailler pour les derniers 1000 \$ et qu'ils travaillent pour davantage d'argent quand l'occasion se présente, démontre de manière convaincante que l'utilité marginale des biens est encore supérieure à la désutilité marginale du loisir abandonné. L'erreur cachée de Galbraith réside dans une hypothèse *quantitative* : à partir du simple fait que l'utilité marginale des biens *diminue* quand le revenu et la richesse d'un individu augmentent, Galbraith en a d'une certaine façon conclu qu'elle était *déjà* tombée à *presque zéro, voire zéro exactement*. L'existence de la baisse ne nous dit toutefois rien du tout sur son *ampleur*, que Galbraith suppose arbitrairement être presque totale. Tous les économistes, même les plus « conventionnels », savent qu'à mesure que les revenus augmentent dans le monde moderne, les travailleurs ont choisi de prendre une part de plus en plus importante de ce revenu sous la forme de loisirs. Et ceci devrait suffisamment démontrer que les économistes sont depuis longtemps familiers de cette vérité prétendument écartée selon laquelle l'utilité marginale des biens tend en général à baisser quand leur quantité augmente. Mais, réplique Galbraith, les économistes admettent que le loisir est un bien de consommation, *pas* que la valeur des autres biens diminue quand leur quantité augmente. Il s'agit assurément d'une affirmation erronée : les économistes savent qu'à mesure que la civilisation se développe,

l'utilité marginale de biens diminue *et* que l'utilité marginale du loisir abandonné (le coût d'opportunité du travail) augmente, de sorte qu'une part de plus en plus grande du revenu sera « prise » sous la forme de loisir. Il n'y a rien d'étonnant, de subversif ou de révolutionnaire dans ce fait familial.

D'après Galbraith les économistes ignoreraient à dessein le spectre de la satiété des désirs. Or ils le font à fort juste titre, parce que lorsque les désirs — ou plutôt les désirs de biens échangeables — seront véritablement arrivés à la satiété, nous le saurions tous suffisamment tôt ; à ce moment, en effet, tout le monde cesserait de travailler, cesserait d'essayer de transformer les ressources du sol en biens de consommation finals. Il ne serait plus nécessaire de continuer à produire, parce qu'il aurait été répondu à tous les désirs de biens de consommation — ou au moins à ceux qui peuvent être produits et échangés. A ce stade, tout le monde arrêterait de travailler, l'économie de marché — en fait *l'économie entière* — prendrait fin, les moyens cesseraient d'être rares par rapport aux fins et tout le monde bronzerait au paradis. Je pense qu'il est évident que ce temps n'est pas encore arrivé et qu'il ne pointe pas le bout de son nez ; s'il devait arriver un jour, il serait salué par les économistes, comme par la plupart des autres gens, non pas avec comme une malédiction mais comme une aubaine. Malgré leur vénérable réputation de praticiens d'une « science lugubre »*, les économistes n'ont pas d'intérêts particuliers, psychologiques ou autres, à la rareté.

Mais entre-temps, nous vivons encore dans un monde de rareté ; des moyens rares doivent être utilisés pour des fins concurrentes ; le travail est encore nécessaire. Les gens travaillent encore pour leur derniers 1000 \$ de revenu et seraient heureux d'en accepter 1000 autres si on le leur proposait. Nous nous aventurerons à une autre prédiction : Si l'on faisait un sondage informel auprès des gens, leur demandant s'ils accepteraient quelques milliers de dollars de revenu (réel) annuel supplémentaire, ou s'ils sauraient quoi en faire, il n'y aurait presque personne pour refuser l'offre pour des motifs de satiété ou d'abondance excessive — ou pour toute autre raison. Peu de monde serait incapable de savoir quoi faire de cette richesse accrue. Le professeur Galbraith, bien entendu, a une réponse à tout cela. Ces désirs, dit-il, ne sont pas réels ou authentiques : ils ont été « créés » dans la population par les publicitaires, et leurs méchants clients, les producteurs industriels. Le fait même de la production, via cette publicité, « crée » les désirs supposés auxquels elle répond.

* « *Dismal science* », expression forgée par Thomas Carlyle pour décrire l'économie. NdT.

Toute la théorie de l'abondance excessive de Galbraith repose sur cette assertion fragile selon laquelle tous les désirs du consommateur seraient artificiellement créés par l'industrie elle-même. Cette allégation n'est soutenue que par une affirmation répétée et non par la moindre preuve — hormis peut-être le dégoût personnel de Galbraith pour les lessives et les ailerons. En outre, l'attaque portée à l'encontre de la méchante publicité créant les désirs et dégradant le consommateur est assurément la plus populaire des sagesses populaires de l'arsenal anticapitaliste.⁹³

L'attaque conventionnelle de Galbraith à l'encontre de la publicité comporte de nombreux sophismes. En premier lieu, il est faux de dire que la publicité « crée » des désirs ou des demandes chez les consommateurs. Elle essaie assurément de persuader ceux-ci d'acheter le produit ; mais elle ne peut pas *créer* des désirs ou des demandes, parce que chaque personne doit elle-même *adopter* les idées et les valeurs selon lesquelles elle agit — que ces idées et valeurs soient bonnes ou mauvaises. Galbraith fait ici l'hypothèse d'une forme naïve de déterminisme — de la publicité sur les consommateurs, et comme tous les déterministes, il garde une porte de sortie implicite pour des gens comme lui, qui ne seraient *pas*, on ne sait pas pourquoi, déterminés par la publicité. S'il y a un déterminisme par la publicité, comment certaines personnes peuvent-elles être déterminées à se ruer pour acheter le produit, alors que le professeur Galbraith est libre de résister avec indignation aux annonces publicitaires et d'écrire un livre dénonçant la publicité ?⁹⁴

⁹³ Outre la méchante publicité, les désirs sont également créés de manière artificielle, selon Galbraith, par l'émulation de son voisin : « Rester au niveau des Martins ». Or, premièrement, qu'y a-t-il de *mal* dans une telle émulation, en dehors d'un jugement éthique offert sans justification par Galbraith ? Il prétend fonder sa théorie non sur le jugement éthique privé mais sur la prétendue création des désirs par la production elle-même. Or la simple émulation ne serait pas une fonction des producteurs mais des consommateurs eux-mêmes — à moins que l'émulation, elle aussi, ne soit inspirée par la publicité. Mais cela revient à la critique de la publicité discuté dans le texte. Deuxièmement, d'où les premiers *Martins* ont-ils tiré leurs désirs ? Sans tenir compte du nombre de personnes qui n'ont de désirs qu'en copiant les autres, *une* ou des personnes doivent avoir eu initialement ces désirs en tant que désirs authentiques à eux. Sinon l'argument est désespérément circulaire. Une fois ce point concédé, il est impossible à l'économie de dire dans quelle mesure chaque désir possède en lui une part d'émulation.

⁹⁴ Pour en savoir plus sur le déterminisme et les sciences de l'action humaine, voir Rothbard, « Mantle of Science » [tr. française : « Les oripeaux de la science », chapitre 1 du recueil *Économistes et charlatans*] et Mises, *Theory and History*.

Deuxièmement, Galbraith ne nous donne aucun critère pour décider quels sont les désirs ainsi « créés » et quels sont les désirs légitimes. Par son insistance sur la pauvreté, on pourrait penser que tous les désirs au-dessus du niveau de subsistance seraient de faux désirs créés par la publicité. Bien sûr, il n'apporte aucune preuve de cette idée. Mais, comme nous le verrons plus loin, ceci est peu compatible avec ses idées sur les désirs publics ou suscités par le gouvernement.

Troisièmement, Galbraith n'arrive pas à établir de distinction entre satisfaire un besoin donné d'une meilleure façon et susciter de nouveaux besoins. A moins que nous n'acceptions l'idée extrême et non justifiée que *tous* les désirs au-dessus du niveau de subsistance sont « créés », nous devons remarquer le comportement plutôt curieux attribué aux hommes d'affaires par les hypothèses de Galbraith. Pourquoi ceux-ci *devraient-ils* supporter les frais, les soucis et l'incertitude liés à la création de *nouveaux* besoins, alors qu'ils pourraient bien plus aisément chercher à trouver des méthodes meilleur marché ou mieux adaptées pour satisfaire les désirs que les consommateurs ont *déjà* ? Si les consommateurs, par exemple, font déjà montre d'un désir discernable et pouvant être découvert en faveur des « détergents sans frotter », il est certainement plus facile et moins coûteux de produire un détergent sans frotter puis d'en faire la publicité que de créer un besoin totalement nouveau — par exemple des détergents *bleus* en particulier — puis de travailler très dur et de dépenser beaucoup d'argent en campagnes publicitaires pour essayer de convaincre les gens qu'ils ont *besoin* de détergents bleus parce que le bleu « est la couleur du ciel » ou pour toute autre raison artificielle.⁹⁵ Bref, la vision Galbraithienne de l'industrie et du système commercial a peu ou pas de sens. Plutôt que de s'atteler à tâche coûteuse, incertaine et en définitive inutile d'essayer de trouver un nouveau besoin pour les consommateurs, les hommes d'affaires tendraient à satisfaire les besoins que les consommateurs ont déjà, ou dont ils sont presque sûrs qu'ils les auraient si le produit était disponible. La publicité est alors utilisée comme moyen pour (a) diffuser l'information, auprès des consommateurs, que le produit est désormais disponible et leur dire ce que le produit fera et (b) plus spécifiquement, essayer de convaincre

⁹⁵ Le professeur Abbott, dans son livre important sur la concurrence, la qualité des produits et le système industriel, le dit de cette façon :

« Les producteurs trouveront en général plus facile et moins coûteux d'augmenter les ventes en adaptant autant que possible le produit aux goûts existants et en orientant la publicité en direction de ceux auprès desquels il est déjà bien placé pour satisfaire les désirs, que de tenter de modifier les êtres humains afin qu'ils s'adaptent au produit. » Abbott, *Quality and Competition*, p. 74.

les consommateurs que ce produit *satisfiera* leur désir — par exemple qu'il sera un détergent sans frotter. En fait notre optique est la seule qui donne du sens aux sommes de plus en plus importantes dépensées par l'industrie en recherche de *marketing*. Pourquoi se soucier de chercher en détail *ce que* veulent vraiment les consommateurs, s'il suffit de *créer* les désirs en en faisant la publicité ? Si, en réalité, la production créait *véritablement* sa propre demande par la publicité, comme l'affirme Galbraith, l'industrie n'aurait jamais à se soucier des pertes, de la faillite ou de l'incapacité à vendre automatiquement un bien qu'elle pourrait choisir de produire arbitrairement. Il ne serait certainement pas nécessaire de faire de recherche de *marketing* ou de se soucier le moins du monde de ce que les consommateurs achèteront. Cette image du monde est précisément à l'opposé de ce qui se passe. En fait, précisément parce que le niveau de vie des gens se situe bien au-dessus du niveau de subsistance, les industriels doivent se soucier encore plus intensément de ce que veulent les consommateurs et de ce qu'ils achèteront. Il en va ainsi parce que la gamme de biens dont peuvent disposer les consommateurs va tellement au-delà de la simple nourriture nécessaire pour survivre, en quantité, en qualité et en nombre de produits de substitution, que les hommes d'affaires doivent se faire concurrence comme jamais auparavant en courtisant le consommateur, en essayant d'obtenir son attention : bref, en faisant leur publicité. L'augmentation la publicité est une fonction de l'intensification de plus en plus forte de la concurrence pour s'attirer les faveurs du consommateur.⁹⁶

Non seulement les hommes d'affaires tendront à produire pour satisfaire ce qu'ils croient être les désirs des consommateurs, mais les consommateurs, contrairement aux électeurs, comme nous l'avons vu plus haut, disposent sur le marché d'un test direct pour chaque publicité à laquelle ils sont confrontés. S'ils achètent le détergent et se rendent compte qu'il faut encore beaucoup frotter, le produit tombera rapidement dans l'oubli. Ainsi, toute réclame publicitaire pour des produits *du marché* peut être et est rapidement et directement testée par les consommateurs. Confronté à ces faits, Galbraith a seulement su prétendre que

⁹⁶ Des écrits récents d'experts en *marketing* sur « la révolution du marketing » en cours soulignent précisément cette concurrence croissante pour s'attirer les faveurs et les habitudes des consommateurs. Voir ainsi Robert J. Keith, « The Marketing Revolution » *Journal of Marketing* (janvier 1960), pp. 35–38 ; Goldman, « Product Differentiation and Advertising: Some Lessons From Soviet Experience » et Goldman, « Marketing—a Lesson for Marx » *Harvard Business Review* (janvier-février 1960), pp. 79–86.

l'aversion envers le fait de froter était elle-même engendrée, d'une manière mystérieuse et sinistre, par la publicité des industriels.⁹⁷

La publicité est l'un des domaines où Galbraith, curieusement et avec une auto-contradiction manifeste, traite différemment de l'industrie privée et des activités du gouvernement. Ainsi, alors que l'industrie est supposée « créer » les désirs des consommateurs par le biais de la publicité, engendrant ainsi une abondance artificielle, au même moment le « secteur public », négligé, dépérit de plus en plus et est acculé à la misère. Apparemment Galbraith n'a jamais entendu parler, ou refuser de reconnaître, l'existence de la propagande *gouvernementale*. Il ne dit pas un seul mot des hordes d'agents de presse, de publicistes et de propagandistes travaillant pour les services du gouvernement, et qui bombardent les contribuables d'une propagande que ces derniers ont été *forcés* de soutenir. Comme une part considérable de la propagande concerne l'augmentation sans cesse croissante des activités des divers services du gouvernement, cela signifie que *G*, les fonctionnaires du gouvernement, exproprient *C*, la majorité des contribuables, afin de s'offrir davantage de propagandistes en faveur de *G*, en vue de persuader les contribuables d'accepter qu'encre plus de fonds leur soient pris. Et ainsi de suite. Il est étrange qu'alors qu'il s'indigne des publicités pour les lessives et les automobiles à la télévision, le professeur Galbraith n'a jamais dû subir l'ennui des « publicités des services publics » que lui diffuse le gouvernement. Nous pouvons passer sur les conférences de Washington en faveur d'organisations privées influentes, servant de « courroie de transmission » à une pure propagande gouvernementale, les « briefings internes » qui jouent le même rôle, les grandes quantités de matériel imprimé, subventionnées par le contribuable et éditées par le gouvernement, etc.

En vérité, non seulement Galbraith n'étudie *pas* la propagande gouvernementale en tant que créatrice de désirs artificiels (et voilà un domaine, rappelons-le, où les consommateurs *ne disposent pas du test du*

⁹⁷ Sur les prétendus pouvoirs de la publicité industrielle, il est bon de noter ces commentaires caustiques de Ludwig von Mises :

« Une idée fausse largement répandue est qu'une publicité habile peut persuader les acheteurs d'acheter tout ce que l'annonceur désire qu'ils achètent. [...] Pourtant personne ne croit qu'à force de publicité, de quelque nature qu'elle soit, les fabricants de chandelles eussent pu conserver le terrain contre l'ampoule électrique, les cochers contre les autos, la plume d'oie contre la plume d'acier et plus tard contre le porte-plume réservoir. » (Mises, *Human Action*, p. 317 [*L'Action humaine*, pp. 338-339])

Pour une critique de l'idée de « persuasion cachée », voir Raymond A. Bauer, « Limits of Persuasion » *Harvard Business Review* (septembre-octobre 1958), pp. 105-110.

marché pour le produit), mais l'une de ses principales propositions est en faveur d'un vaste programme qu'il appelle « investir dans les hommes », et qui se révèle être une « éducation » étatique à grande échelle destinée à élever les désirs et les goûts des citoyens. Bref, Galbraith veut que l'objectif de la société soit l'expansion délibérée de la « Nouvelle Classe » (en gros, les intellectuels, qui sont aveuglément supposés être les seuls à tirer plaisir de leur travail), « avec son accent mis sur l'éducation et son effet ultime sur les demandes intellectuelles, littéraires, culturelles et artistiques [...] »⁹⁸

Il semble évident que lorsque Galbraith accuse l'industrie et le marché libre de créer artificiellement les désirs du consommateur, c'est l'hôpital qui se moque de la charité. Car c'est *Galbraith* qui désire restreindre et réprimer les désirs librement choisis des consommateurs, et qui préconise une tentative massive et coercitive du gouvernement visant à créer des désirs artificiels, à « investir dans les hommes » en les « éduquant » pour réorienter leurs désirs dans les directions raffinées et artistiques dont le professeur Galbraith est si friand. Tout le monde devra abandonner ses ailerons afin que tous soient obligés de ... lire des livres (comme *The Affluent Society*, par exemple ?).

Il existe d'autres erreurs graves et fondamentales dans l'approche du gouvernement de Galbraith. En particulier, après avoir fait tant de bruit du fait que, la pauvreté une fois vaincue, l'utilité marginale des biens supplémentaires se situe plus bas, il trouve que tout marche en quelque sorte à l'envers pour les « besoins étatiques ». Les besoins étatiques, pour une raison mystique, sont exempts de cette loi des désirs marginaux décroissants ; au lieu de cela, *mirabile dictu*, les besoins étatiques deviennent de *plus en plus* urgents à mesure que la société s'enrichit. A partir de cette flagrante contradiction non résolue, Galbraith en arrive à la conclusion que le gouvernement doit imposer le transfert massif des ressources des besoins privés superflus vers les besoins publics à l'agonie. Mais sur la seule base de l'utilité marginale décroissante, il n'y a aucune justification à un tel transfert, car *tous* les désirs, à un revenu réel supérieur, ont une utilité plus basse que les désirs de l'indigent. Et lorsque nous nous rendons compte que, si nous acceptons de parler de désirs « créés », la propagande étatique est bien plus à même de « créer » des désirs que ne l'est l'industrie, on peut, suivant la propre logique de Galbraith, argumenter précisément en faveur du contraire : pour un transfert du secteur étatique vers le secteur privé. Et enfin, Galbraith, dans ses

⁹⁸ Galbraith, *Affluent Society*, p. 345. En proposant cette création à grande échelle d'une classe intellectuelle, Galbraith ignore quasiment le caractère artificiel d'une éducation des gens dépassant leurs intérêts, leurs capacités ou les occasions d'emploi disponibles.

lamentations en faveur du secteur public mourant et défavorisé, oublie en passant de dire à ses lecteurs que, quelles que soient les statistiques employées, il est clair qu'au cours des dernières cinquante années, l'activité du gouvernement a cru bien plus vite que celle du secteur privé. Le gouvernement absorbe et confisque une part du produit national bien plus grande que dans les temps anciens. Combien plus faible est son « utilité », et combien plus justifiée est la proposition, suivant la logique de Galbraith, en faveur d'un transfert *de* l'activité du gouvernement *vers* l'activité privée !

Galbraith suppose également gratuitement, avec beaucoup d'autres auteurs, que bon nombre de services étatiques sont des « biens collectifs » et qu'ils ne peuvent par conséquent *pas* être offerts par l'entreprise privée. Sans aller plus loin quant au caractère désirable d'une entreprise privée dans ces domaines, il faut noter que Galbraith a tout à fait tort. Non seulement sa thèse est simplement une affirmation sans fondement, que les faits ne soutiennent pas, mais au contraire chaque service habituellement supposé ne pouvoir être fourni *que* par le gouvernement a historiquement été proposé par l'entreprise privée. Ceci inclut des services comme l'éducation, la construction et la maintenance des routes, la frappe de la monnaie, la distribution du courrier, la lutte contre l'incendie, la protection policière, les décisions judiciaires et la défense militaire — tous ayant été souvent tenus comme relevant évidemment et nécessairement de la sphère exclusive du gouvernement.⁹⁹

Il y a bien d'autres gros sophismes dans le livre de Galbraith, mais la thèse centrale de *The Affluent Society* a maintenant été analysée. Ainsi, l'une des raisons pour lesquelles Galbraith voit un grand péril dans la forte consommation actuelle est qu'une grande partie est financée par le crédit à la consommation, que Galbraith considère, de manière conventionnelle, être « inflationniste » et conduire à l'instabilité et à la dépression. Or, comme nous le verrons plus loin, un crédit à la consommation qui n'augmente pas la masse monétaire n'est *pas* inflationniste ; il permet tout simplement aux consommateurs de *réorienter* le tableau de leurs dépenses de façon à acheter plus de ce qu'ils veulent et de monter sur leur échelle de valeur. Bref, ils peuvent réorienter leurs dépenses de biens non durables vers des biens durables. Il s'agit d'un *transfert* de

⁹⁹ Comme cela pourrait nous entraîner trop loin, nous nous contenterons de mentionner ici une seule référence à propos du développement réussi du réseau des routes et des canaux dans l'Angleterre du dix-huitième siècle par des compagnies privées d'amélioration des routes, des canaux et de la navigation. Voir T.S. Ashton, *An Economic History of England: The 18th Century* (New York : Barnes and Noble, n.d.), pp. 72–81. Sur le sophisme des « biens collectifs », offerts uniquement par le gouvernement, voir l'annexe B.

dépenses, non d'une hausse inflationniste. La technique du crédit à la consommation fut une invention hautement productive.

Comme il fallait s'y attendre, Galbraith déverse une bonne part de son mépris sur l'explication de l'inflation par l'offre et la demande, et plus particulièrement sur la fort juste explication monétaire, qu'il qualifie de « mystique ». Son analyse de la dépression est purement keynésienne et suppose qu'une dépression est engendrée par une déficience de la demande globale. « L'inflation » est une hausse des prix, qu'il aimerait combattre *soit* en réduisant la demande globale par des impôts plus élevés, *soit* en décrétant par la force les salaires et les prix importants. Si la première voie est retenue, Galbraith, en tant que keynésien, croit que le chômage en résulterait. Mais Galbraith ne s'en soucie pas vraiment, car il prendrait la mesure révolutionnaire de séparer le revenu de la production ; la production, semble-t-il, n'est importante que parce qu'elle engendre des revenus. (Nous avons vu que l'activité gouvernementale a déjà entraîné une séparation considérable.) Il propose une indemnisation modulable de l'assurance chômage offerte par le gouvernement, plus généreuse lors d'une dépression qu'en période de boom, le paiement en cas de dépression montant *presque* au niveau du salaire général en vigueur (pour une certaine raison Galbraith ne veut pas qu'il soit précisément au même niveau, par une crainte persistante d'effets dés-incitateurs pour le chômeur trouvant des emplois.) Il ne semble pas se rendre compte qu'il ne s'agit que d'une façon d'aggraver et de prolonger le chômage durant une dépression et de subventionner indirectement des grilles de salaire syndicales supérieures au taux du marché. Il n'est pas nécessaire d'insister sur les autres caprices de l'auteur, comme par exemple son adoption des préoccupations conventionnelles écologistes à propos de l'épuisement des ressources précieuses — position bien entendu cohérente avec l'attaque générale de Galbraith à l'encontre du consommateur privé.¹⁰⁰

¹⁰⁰ Au milieu des autres sophismes et erreurs de Galbraith, nous pouvons en signaler un : son curieux sous-entendu selon lequel le professeur von Mises serait un industriel. En effet Galbraith parle d'abord de la vieille hostilité entre les industriels et les intellectuels, étaie son affirmation en disant que Mises critiquait de nombreux intellectuels et concède alors que « la plupart des industriels » considéreraient Mises comme « plutôt extrémiste ». Mais comme Mises n'est assurément pas un industriel, il est curieux de voir ces affirmations utilisées comme preuve de l'inimitié industriels-intellectuels. Galbraith, *Affluent Society*, pp. 184–85. Cette étrange erreur est partagée par les collègues de Galbraith à Harvard, dont il cite les travaux favorablement, et qui persistent à citer des non industriels comme Henry Hazlitt et le docteur F.A. Harper comme porte-parole de « l'habituel credo de l'industrie ». Voir Francis X. Sutton,

Comme nous l'avons signalé plus haut, il y a un problème du « secteur public » ; les pénuries et les conflits apparaissent continuellement dans les services étatiques et uniquement dans ces domaines, par exemple la délinquance juvénile, les embouteillages, les écoles surchargées, le manque de parkings, etc. Nous avons vu plus haut que le seul remède que savent proposer les partisans de l'activité étatique est de transférer davantage de fonds du secteur privé vers l'activité publique.¹⁰¹ Nous avons toutefois montré qu'une telle pénurie et une telle inefficacité sont inhérentes à la gestion étatique de toute activité. Au lieu de prêter attention aux inefficacités de la production étatique, les auteurs comme Galbraith en rejettent la responsabilité non sur le gouvernement mais sur les contribuables et les consommateurs, tout comme les fonctionnaires des services gouvernementaux de l'eau accusent de manière typique les *consommateurs* d'être responsables de pénuries d'eau. A aucun moment Galbraith n'envisage la possibilité de guérir un secteur public en mauvaise passe en *rendant ce secteur privé*.

Comment Galbraith pourrait-il *savoir* à quel moment son « équilibre social » serait atteint ? Quel critère a-t-il établi pour nous aider à savoir *combien* de transferts il faudrait faire de l'activité privée vers l'activité publique ? La réponse est : *aucun* ; Galbraith concède gaiement qu'il n'existe aucun moyen de trouver le point d'équilibre optimal : « Aucun test ne peut être utilisé, car il n'en existe aucun. » Mais, après tout, les définitions précises, « l'équilibre exact », ne sont pas importants, car pour Galbraith il est « clair » comme de l'eau de roche que nous devons maintenant passer de l'activité privée à l'activité publique, et ce dans une mesure « considérable ». Nous le saurons quand nous y arriverons, car le secteur public baignera alors dans l'opulence. Et dire que Galbraith accuse la théorie monétaire de l'inflation, elle parfaitement correcte et logique, d'être « mystique » et de constituer de « la magie non révélée » !¹⁰²

Seymour E. Harris, Carl Kaysen, et James Tobin, *The American Business Creed* (Cambridge : Harvard University Press, 1956).

The Affluent Society est un ouvrage qui se prête particulièrement bien à la satire et cela a été fait de manière astucieuse dans « The Sumptuary Manifesto » *The Journal of Law and Economics* (octobre 1959), pp. 120–123.

¹⁰¹ Voir pp. 62 et suivantes du présent chapitre.

¹⁰² Une brève version, et donc simple, de la thèse de Galbraith peut être trouvée dans John Kenneth Galbraith, « Use of Income That Economic Growth Makes Possible . . . » dans *Problems of United States Economic Development* (New York : Committee for Economic Development, janvier 1958), pp. 201–206. Dans le même recueil d'essais, on peut trouver un énoncé en quelque sorte encore plus extrême de la même position par le professeur Moses Abramovitz, qui

Avant de quitter la question de l'abondance et l'attaque récente contre la consommation — le but même de tout le système économique, notons deux contributions stimulantes de ces dernières années sur les fonctions cachées mais importantes de la consommation de luxe, en particulier de la part des « riches ». F.A. Hayek a souligné le rôle important joué par la consommation de luxe des riches, à tout instant, pour ce qui est de lancer de nouveaux modes de consommation, ouvrant ainsi la voie à une diffusion ultérieure de ces « innovations en matière de consommation » auprès de la masse des consommateurs.¹⁰³ Et Bertrand de Jouvenel, en sou-

va encore plus loin en dénonçant le *loisir* comme menaçant de nous priver de cette « part d'activité disciplinée, ayant un but et qui [...] donne de la saveur à nos vies. » Moses Abramovitz, « Economic Goals and Social Welfare in the Next Generation » *ibid.*, p. 195. Il est peut-être à propos de noter une forte ressemblance entre la privation forcée de loisir et l'esclavage, et de faire remarquer que la seule société qui puisse véritablement « investir dans les hommes » est une société où l'esclavage a cours. En fait, Galbraith parle presque avec mélancolie d'un système d'esclavage pour cette raison (*Affluent Society*, pp. 274–75).

Outre Galbraith et Abramovitz, on trouve d'autres papiers « Galbraithiens » dans le Symposium CED : celui du professeur David Riesman et plus particulièrement celui de Sir Roy Harrod, qui est furieux contre les « vendeurs ambulants », la forme britannique du publicitaire. Comme Galbraith, Harrod voudrait lui aussi lancer un programme d'éducation étatique massif afin « d'enseigner » aux gens comment utiliser leurs loisirs à la manière raffinée et esthétique qui convient. Ceci s'oppose à Abramovitz, qui voudrait substituer la discipline fortifiante du travail aux loisirs en expansion. Mais on soupçonne que la majorité des gens trouveraient une esthétique Harrodiennne forcée tout aussi disciplinaire. Galbraith, *Problems of United States Economic Development*, tome I, pp. 207–213, 223–234.

¹⁰³ Hayek, *Constitution of Liberty*, pp. 42 et suivantes. Comme le dit Hayek :

« Une grande partie des dépenses des riches, bien que n'étant pas faites dans ce but, servent ainsi à payer les frais d'expérimentation des nouvelles choses qui, suite à cela, peuvent ultérieurement être rendues disponibles aux pauvres.

Le point important n'est pas seulement que nous apprenions petit à petit à fabriquer moins cher à grande échelle ce que nous savons déjà faire de manière onéreuse en petites quantités, mais que ce n'est qu'à partir d'une position avancée que la nouvelle gamme des désirs et des possibilités devient visible, de sorte que la sélection des nouveaux objectifs et de l'effort à faire pour y parvenir commencera bien avant que la majorité ne puisse s'y intéresser. » (*Ibid.*, pp. 43–44)

Voir aussi une remarque similaire faite par Mises 30 ans auparavant. Ludwig von Mises, « The Nationalization of Credit » dans Sommer, *Essays in European Economic Thought*, pp. 111 et suivante. Et voir Bertrand de Jouvenel, *The Ethics of Redistribution* (Cambridge : Cambridge University Press, 1952), pp. 38 et suivante.

lignant le fait que l'esthétique raffinée et les goûts culturels se rencontrent précisément chez les membres les plus riches de la société, fait également remarquer que ce sont ces citoyens qui ont pu rendre librement et volontairement de nombreux services gratuits aux autres, services qui, parce qu'ils sont gratuits, ne figurent pas dans les statistiques du revenu national.¹⁰⁴

11. L'intervention binaire : Inflation et cycles économiques

A. Inflation et expansion du crédit

Au chapitre 11 nous avons décrit le fonctionnement du système monétaire dans un marché parfaitement libre. Un marché libre de la monnaie adopte des monnaies métalliques, or, argent ou les deux en parallèle, comme « étalon » ou *monnaie de base*. Les unités de monnaie sont tout simplement des unités de poids de la matière monétaire. La quantité totale de monnaie-marchandise augmente avec une nouvelle production (extraction minière) et diminue avec l'usure et l'usage dans des emplois industriels. En général il y aura une hausse graduelle séculaire de la quantité de monnaie, ayant les effets analysés plus haut. La richesse de certains augmentera et celle d'autres diminuera, et aucune utilité sociale ne résultera de l'accroissement de la quantité de monnaie — dans son usage monétaire. Toutefois, une quantité accrue augmentera le niveau de vie et le bien-être de la société en satisfaisant davantage de demandes *non monétaires* du métal monétaire.

Une intervention sur ce marché de la monnaie prend habituellement la forme d'une émission de pseudo récépissés d'entreposage en tant que substituts monétaires. Comme nous l'avons vu au chapitre 11, les engagements tels que les dépôts ou les billets de papier peuvent être utilisés sur un marché libre, mais ne peuvent être égaux qu'à la véritable valeur, ou au poids, des espèces déposées. Les engagements sont alors de véritables récépissés d'entreposage, de véritables certificats de monnaie, c'est-à-dire des substituts de monnaie. Les pseudo récépissés d'entreposage sont ceux émis en excédent par rapport au véritable poids des espèces

¹⁰⁴ De Jouvenel, *Ethics of Redistribution*, en particulier pp. 67 et suivantes. Si toutes les ménagères s'arrêtaient soudain d'effectuer leur propre travail ménager et proposaient à la place leurs services à leurs voisins, l'accroissement supposé du produit national que mesurent les statistiques serait très grand, même si l'accroissement réel serait nul. Pour en savoir plus sur ce point, voir de Jouvenel, « The Political Economy of Gratuity » *The Virginia Quarterly Review* (automne 1959), pp. 515 et suivantes.

déposées. Naturellement, leur émission peut représenter une activité lucrative. Ressemblant à de véritables certificats, ils servent aussi de substituts de monnaie, même s'ils ne sont pas couverts par du métal. Ils sont frauduleux, parce qu'ils promettent un remboursement en métal à leur valeur faciale, promesse qui ne pourrait pas être tenue si les dépositaires-détenteurs venaient tous réclamer leur propriété au même moment. Seules la complaisance et l'ignorance du public permettent à la situation de perdurer.¹⁰⁵

En gros, une telle intervention peut être effectuée soit par le gouvernement soit par des individus ou des firmes agissant en tant que « banques » ou dépôts de monnaie. Le processus consistant à émettre des pseudo récépissés d'entreposage ou, plus précisément, *le processus consistant à émettre une quantité de monnaie supérieure à l'augmentation du stock de monnaie métallique*, peut être appelé *inflation*.¹⁰⁶ Une contraction de la masse monétaire au cours d'une certaine période (en dehors des possibles diminutions de la quantité d'espèces) peut être appelée *déflation*. Il est clair que l'*inflation* constitue le premier événement et le premier but de l'intervention monétaire. Il ne peut y avoir déflation sans qu'une inflation ait eu lieu au cours d'une période précédente. *A priori*, presque toutes les interventions seront inflationnistes. Car non seulement toutes les interventions monétaires doivent *commencer* par l'inflation, mais le gros bénéfice découlant de l'inflation provient de la mise en circulation d'une nouvelle quantité monnaie par l'émetteur. Le profit est obtenu pratiquement sans coût parce qu'alors que toutes les autres personnes doivent vendre des biens et des services et acheter ou extraire de l'or, le gouvernement ou les banques commerciales créent littéralement de la monnaie à partir de rien. Ils ne sont pas obligés de l'acheter. Tout profit tiré de l'usage de cette monnaie magique est un gain manifeste pour son émetteur.

¹⁰⁵ Bien qu'il ait des effets évidents pour les tierces personnes, ce type d'intervention est essentiellement binaire parce que l'émetteur, ou celui qui intervient, réalise un bénéfice aux dépens des détenteurs individuels de la monnaie légitime. Les « lignes de force » partent des intervenants en direction de tous ceux qui subissent des pertes.

¹⁰⁶ L'inflation, dans le présent ouvrage, est explicitement définie en vue d'exclure les augmentations de la quantité de monnaie métallique. Alors que ces augmentations ont des effets similaires tels que la hausse du prix des biens, ils diffèrent aussi grandement par d'autres effets : (a) les accroissements simples de la quantité de monnaie métallique ne constituent pas une intervention sur le marché libre, pénalisant un groupe en subventionnant un autre et (b) ils n'engendrent pas le processus du cycle économique.

Comme cela se produit lorsqu'une nouvelle quantité de monnaie métallique arrive sur le marché, l'émission de substituts de monnaie « non couverts » a également un effet de diffusion : les premiers à recevoir la nouvelle monnaie sont les plus gros gagnants, les suivants gagnent un peu moins, etc., jusqu'à ce que le point médian soit atteint, et ensuite chacun perd de plus en plus à mesure qu'il doit attendre la nouvelle monnaie. En effet, pour les premiers individus les prix de vente augmentent alors que les prix d'achat restent presque les mêmes ; mais plus tard les prix d'achat montent pendant que les prix de vente restent inchangés. Une circonstance cruciale, toutefois, la différencie du cas d'une augmentation de la quantité de métal. Le nouveau papier ou les nouveaux dépôts à vue n'ont absolument aucun rôle social : ils n'apportent pas d'avantages démontrables à certains sans nuire à d'autres membres de la société de marché. L'accroissement de la quantité de monnaie n'est qu'un gaspillage social et ne peut avantager que quelques-uns au détriment des autres. En outre les bénéfices et les charges sont répartis comme on vient de le dire : les premiers à la recevoir y gagnent aux dépens des derniers. Il est certain que les consommateurs et les industriels empruntant à une banque — ses clients — tirent un grand avantage de la nouvelle monnaie (au moins à court terme) car ce sont les premiers à la recevoir.

Si l'inflation se définit comme toute augmentation de la demande de monnaie ne correspondant *pas* à une augmentation de la quantité d'or ou d'argent disponible, le mode d'inflation dépeint à l'instant est appelé une *expansion du crédit* — une création de nouveaux substituts de monnaie entrant dans l'économie sur le *marché du crédit*. Comme nous le verrons ci-dessous, alors que l'expansion du crédit par une banque *semble* être bien plus sobre et respectable qu'une dépense directe de nouvelle monnaie, elle a en réalité des conséquences bien plus graves pour le système économique, conséquences que la plupart des gens trouveraient particulièrement indésirables. Le crédit inflationniste est appelé le *crédit de circulation*, à distinguer du prêt de *fonds d'épargne* — appelé *crédit réel*. Dans cet ouvrage l'expression « expansion du crédit » ne s'appliquera qu'aux augmentations du crédit circulant.

Une expansion du crédit a, bien sûr, le même effet que tout type d'inflation : les prix tendent à monter à mesure que la quantité de monnaie augmente. Comme toute inflation, c'est un processus de redistribution, où ceux qui pratiquent l'inflation, ainsi que la partie de l'économie qui leur vend quelque chose, obtiennent un avantage au détriment de ceux qui arrivent en dernier dans le processus de dépenses. Tel est le charme de l'inflation — pour ses bénéficiaires — et la raison pour laquelle elle a été si populaire, en particulier depuis que les procédés bancaires moder-

nes ont caché son rôle à des perdants qui sont à mille lieues des opérations bancaires. Les gains des instigateurs de l'inflation sont visibles et spectaculaires ; les pertes des autres restent cachées et ne sont pas vues, mais elles sont tout aussi réelles. Tout comme une moitié de l'économie paie des impôts tandis que l'autre moitié les consomme, une moitié de l'économie paie l'inflation pendant que l'autre la consomme.

La plupart de ces gains et pertes seront des gains ou des pertes « à court terme » ou « ponctuels » : ils se produiront durant le processus inflationniste mais cesseront après que le nouvel équilibre monétaire aura été atteint. Ceux qui pratiquent l'inflation obtiennent leur bénéfice, mais après que la nouvelle quantité de monnaie s'est diffusée dans toute l'économie les gains et les pertes d'inflation prennent fin. Cependant, comme nous l'avons vu au chapitre 11 (tome IV), il y a aussi des gains et des pertes *permanents* résultant de l'inflation. En effet le nouvel équilibre monétaire ne sera pas simplement l'ancien multiplié dans toutes ses composantes par un facteur correspondant à la quantité de monnaie supplémentaire. Cette hypothèse était celle des anciens économistes partisans de la « théorie quantitative ». Les évaluations des individus connaissant des gains ou des pertes temporaires différeront. Par conséquent, chaque individu réagira différemment à ses gains ou à ses pertes et modifiera ses habitudes de dépenses relatives en conséquence. En outre la nouvelle monnaie représentera une part relative élevée des encaisses monétaires de certains et plus basse pour d'autres, le résultat étant une grande variété dans les changements des habitudes de dépense. Par conséquent, les prix n'auront *pas* augmenté de manière uniforme une fois le nouvel équilibre atteint : le pouvoir d'achat de l'unité monétaire aura baissé, mais pas de manière proportionnelle pour toutes les valeurs d'échange. Comme certains prix auront monté davantage que d'autres, certains individus seront donc des *gagnants permanents* et d'autres des perdants permanents à l'issue de l'inflation.¹⁰⁷

Les groupes ayant un revenu relativement « figé » seront bien entendu frappés particulièrement lourdement par une inflation, car leurs pertes ne s'arrêteront qu'après une longue période voire jamais. Les retraités et les rentiers ayant signé un contrat leur permettant de percevoir un revenu monétaire fixe sont des exemples de perdants permanents en plus d'être des perdants à court terme. Les revenus de l'assurance-vie sont entaillés de manière permanente. Les récriminations anti-inflationnistes des conservateurs à propos de « la veuve et de l'orphelin » ont souvent été tournées en ridicule, mais elles ne constituent néanmoins pas un objet de plaisanterie. Car ce sont précisément les veuves et les orphelins qui sup-

¹⁰⁷ Cf. Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 140–42.

portent une bonne part du gros de l'inflation.¹⁰⁸ Les créanciers qui ont déjà signé leurs prêts et qui découvrent qu'il est trop tard pour ajouter une prime liée au pouvoir d'achat à leurs taux d'intérêt subissent eux aussi des pertes.

L'inflation modifie aussi le rapport consommation/investissement du marché. Superficiellement il semble que l'expansion du crédit augmente grandement le capital, car la nouvelle monnaie entre sur le marché comme équivalente à une nouvelle épargne destinée à être prêtée. Comme la nouvelle « monnaie bancaire » s'ajoute apparemment à l'épargne sur le marché du crédit, les industriels peuvent désormais emprunter à un taux d'intérêt plus bas ; l'expansion du crédit semble ainsi offrir la voie idéale pour échapper à la préférence temporelle, tout en étant une source inépuisable de capital supplémentaire. En réalité cet effet est illusoire. L'inflation réduit au contraire l'épargne et l'investissement, faisant ainsi baisser le niveau de vie de la société. Elle peut même susciter une consommation de capital à grande échelle. En premier lieu, comme nous venons de le voir, elle nuit aux créanciers existants. Cela tendra à décourager les prêteurs dans le futur et découragera donc l'épargne et l'investissement. Deuxièmement, comme nous l'avons vu au chapitre 11, le processus inflationniste rapporte en lui-même à l'homme d'affaires un bénéfice lié au pouvoir d'achat, car ce dernier achète des facteurs et les vend plus tard, lorsque tous les prix ont monté. L'homme d'affaires peut ainsi suivre la hausse des prix (nous faisons abstraction ici des *variations* liées à la hausse du prix des composantes des termes de l'échange), ne perdant et ne gagnant rien de l'inflation. Mais la comptabilité commerciale est traditionnellement tournée vers un monde où la valeur de l'unité monétaire est stable. Les biens du capital achetés sont entrés dans la colonne des actifs « à prix coûtant », c'est-à-dire à leur prix d'achat. Lorsque l'entreprise vend son produit ultérieurement, le bénéfice d'inflation supplémentaire n'est pas un véritable bénéfice ; en effet il sera absorbé par l'achat à un prix plus élevé du bien du capital à remplacer. L'inflation trompe par conséquent l'homme d'affaires : elle détruit l'un de ses principaux signaux et l'amène à croire qu'il a fait des bénéfices supplémentaires quand il est juste capable de remplacer son capital. Il sera ainsi sans aucun doute tenté de consommer ces profits et donc de consommer également sans le savoir son capital. L'inflation tend donc

¹⁰⁸ Le but avoué du programme inflationniste de Keynes était « l'euthanasie du rentier » (Keynes, *General Theory*, p. 376). Keynes s'est-il rendu compte qu'il défendait l'extermination fort peu clémentine de certains des groupes les plus incapables de travailler de la population — de groupes dont la productivité marginale en valeur résidait presque exclusivement dans leur épargne ?

immédiatement à réduire l'épargne et l'investissement et à entraîner une consommation du capital.

L'erreur comptable provenant de l'inflation a d'autres conséquences économiques. Les firmes ayant le niveau d'erreur le plus élevé seront celles dont l'équipement en biens du capital avait été acheté majoritairement lorsque les prix étaient au plus bas. Si l'inflation dure depuis un moment, ce seront les firmes disposant de l'équipement le plus ancien. Leurs profits apparemment plus élevés attireront d'autres entreprises dans le secteur et il y aura une expansion totalement injustifiée de l'investissement dans un domaine rapportant apparemment de gros profits. A l'inverse, il y aura un manque d'investissement ailleurs. L'erreur conduit ainsi à une distorsion du système d'allocation du marché et réduit sa capacité à satisfaire le consommateur. L'erreur sera également plus marquée dans les firmes présentant une plus grande proportion d'équipements en biens du capital par rapport à leur production : des effets de distorsion similaires se produiront, avec un investissement excessif dans les industries fortement « capitalisées », compensé par un sous-investissement ailleurs.¹⁰⁹

B. L'expansion du crédit et le cycle économique

Nous avons déjà vu au chapitre 8 ce qui se passe en cas d'épargne et d'investissement nets : une augmentation du ratio de l'investissement brut sur la consommation dans l'économie. Les dépenses de consommation baissent ainsi que les prix des biens de consommation. De l'autre côté la structure de production s'allonge et les prix des facteurs originels spécialisés des stades supérieurs augmentent. Les prix des biens du capital changent comme un levier pivotant autour d'un point situé en son centre ; les prix des biens de consommation baissent le plus, ceux des biens du capital de premier ordre baissent moins ; les prix des biens du capital de l'ordre le plus élevé augmentent le plus, les autres moins. Ainsi, les *différentiels de prix* entre les stades de production se réduisent tous. Les prix des facteurs originels baissent dans les stades inférieurs et augmentent dans les stades supérieurs et les facteurs originels non spécifiques (la main-d'œuvre principalement), quitte pour partie les stades inférieurs en direction des stades supérieurs. L'investissement tend à se concentrer dans les processus de production plus longs. La baisse des différentiels de prix *équivalent*, comme nous l'avons vu, à une baisse du

¹⁰⁹ Pour une analyse intéressante de certains aspects de l'erreur comptable, voir W.T. Baxter, « The Accountant's Contribution to the Trade Cycle » *Economica* (mai 1955), pp. 99–112. Voir aussi Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 202–204 et *Human Action*, pp. 546 et suivante [*L'Action humaine*, pp. 575 et suivante].

taux d'intérêt naturel, qui conduit bien entendu à une baisse corrélative du taux d'emprunt. Après un certain temps le fruit des techniques plus productives arrive et le revenu réel de tout le monde augmente.

Un accroissement de l'épargne résultant d'une baisse des préférences temporelles conduit ainsi à une baisse du taux d'intérêt et à une autre situation d'équilibre stable présentant une structure de production plus allongée et plus étroite. Mais que se passe-t-il lorsque l'accroissement de l'investissement n'est *pas* dû à un changement des préférences temporelles et de l'épargne mais à une expansion du crédit par les banques commerciales ? Est-ce un moyen magique permettant de développer facilement et sans frais la structure du capital, sans qu'il soit nécessaire de réduire la consommation actuelle ? Supposons que six millions d'onces d'or soient investies et que quatre millions soient consommées pour une période donnée. Supposons maintenant que les banques accroissent leurs crédits et augmentent la masse monétaire de deux millions d'onces. Quels en seront les conséquences ? La nouvelle monnaie est prêtée aux entreprises.¹¹⁰ Ces entreprises, dès lors capables d'acquérir de la monnaie à un taux d'intérêt plus bas, entreront sur le marché des biens du capital et des facteurs originels pour prendre des ressources aux autres firmes. La quantité de biens est à tout instant figée et les deux millions de nouvelles onces serviront par conséquent à faire monter les prix des biens de production. La hausse des prix des biens du capital sera répercutée dans des hausses de prix des facteurs originels.

L'expansion du crédit fait baisser le taux d'intérêt du marché. Cela veut dire que les différentiels de prix sont abaissés et, comme nous l'avons vu au chapitre 8, des différentiels de prix plus faibles font monter les prix des stades de production supérieurs, transférant les ressources vers ces derniers et augmentant aussi le nombre de stades. Il en résulte un allongement de la structure de production. Les firmes qui empruntent sont amenées à croire qu'il y a suffisamment de fonds disponibles pour leur permettre de se lancer dans des projets auparavant non rentables. Sur un marché libre, l'investissement se produira toujours d'abord dans les projets satisfaisant les désirs les plus pressants des consommateurs. Puis ce sont les désirs les plus forts suivants qui seront satisfaits, etc. Le taux d'intérêt régule l'ordre temporel du choix des projets conformément à leur degré d'urgence. Un taux d'intérêt plus bas sur le marché est le signal que davantage de projets peuvent être entrepris de manière rentable. Une hausse de l'épargne aboutit sur un marché libre à un équilibre stable de la production à un taux d'intérêt plus faible. Mais il n'en va pas

¹¹⁰ Dans la mesure où la nouvelle monnaie est prêtée aux *consommateurs* et non aux entreprises, les effets de cycle analysés dans cette section ne se produisent pas.

de même avec une expansion du crédit : en effet *les facteurs originels touchent dans ce cas des revenus monétaires accrus*. Dans l'exemple du marché libre, le total des revenus monétaires reste constant. *Les dépenses accrues dans les stades supérieurs étaient compensées par des dépenses moins grandes dans les stades inférieurs*. « L'allongement » de la structure de production était compensé par une « réduction en largeur ». Mais l'expansion du crédit injecte de la nouvelle monnaie dans la structure de production : la somme des revenus monétaires augmente au lieu de rester constante. La structure de production s'allonge mais elle *conserve également sa largeur*, sans qu'il y ait contraction des dépenses de consommation.

Les propriétaires des facteurs originels, avec l'augmentation de leurs revenus monétaires, se dépêchent naturellement de dépenser leur nouvel argent. Ils répartissent cette dépense entre consommation et investissement conformément à leur préférence temporelle. Supposons que les courbes de préférence temporelle des individus ne changent pas. C'est une hypothèse logique, car il n'y a aucune raison de supposer qu'elles aient changé à cause de l'inflation. La production ne reflète dès lors plus les préférences temporelles volontaires. L'industrie a été amenée par l'expansion du crédit à investir dans des stades de production d'ordre élevé, *comme si* davantage d'épargne était disponible. Comme ce n'est pas le cas, l'industrie a surinvesti dans les stades d'ordre élevé et sous-investi dans les stades d'ordre inférieur. Les consommateurs agissent rapidement pour rétablir leur préférence temporelle — leur ratio investissement/consommation préféré ainsi que les différentiels de prix correspondants. Les *différentiels* reviendront au niveau plus élevé qu'ils connaissaient auparavant, ce qui veut dire que le taux d'intérêt reviendra à son niveau de marché libre. Résultat, les prix des stades de production supérieurs chuteront de manière drastique, ceux des stades inférieurs remonteront et tous les nouveaux investissements des stades supérieurs devront être abandonnés ou sacrifiés.

En modifiant notre exemple ultra-simplifié, qui n'analysait que *deux* stades, nous voyons que les stades supérieurs, supposés rentables, se révèlent ne pas l'être. Le taux d'intérêt pur, qui reflète les désirs du consommateur, se révèle avoir été *en réalité* plus élevé tout du long. L'expansion du crédit par les banques a faussé l'indispensable « signal » — le taux d'intérêt — qui dit à l'homme d'affaires combien d'épargne est disponible et quelle durée de projets sera rentable. Sur un marché libre le taux d'intérêt est un guide indispensable, dans la dimension temporelle, permettant d'estimer l'urgence des désirs des consommateurs. Mais l'intervention des banques sur le marché perturbe ce prix libre et rend les entrepreneurs incapables de satisfaire convenablement les désirs

des consommateurs ou d'estimer la structure de production temporelle la plus bénéfique. Dès que les consommateurs en sont capables, c'est-à-dire dès que la nouvelle monnaie est entre leurs mains, ils saisissent l'occasion de restaurer leur préférence temporelle et donc les anciens différentiels et les anciens ratios investissement-consommation. Le *surinvestissement* dans les stades supérieurs et le *sous-investissement* dans les stades inférieurs se révèlent alors brutalement. La situation est analogue à celle d'un fournisseur amené par erreur à croire qu'il existe davantage de matériaux de construction qu'il n'y en a en réalité, et qui se réveille ensuite en constatant qu'il a utilisé tous ses matériaux pour construire d'amples fondations (les stades supérieurs) et qu'il ne lui en reste plus pour achever la maison.¹¹¹ Il est clair que l'expansion du crédit ne peut pas augmenter l'investissement en capital d'un iota. Encore l'investissement ne peut provenir que de l'épargne.

Il ne devrait pas être surprenant que le marché tende à revenir à ses ratios préférés. Le même processus, comme nous l'avons vu, se déroule pour tous les prix après un changement de la quantité de monnaie. L'augmentation de la quantité de monnaie commence toujours dans un domaine de l'économie, y faisant monter les prix, puis se répand et se diffuse au bout du compte à toute l'économie, qui retourne alors en gros à un équilibre compatible avec la valeur de la monnaie. Si le marché tend à revenir à ses ratios de prix préférés après un changement de la masse monétaire, il devrait être évident que cela *comprend* un retour à son ratio épargne-investissement préféré, qui reflète les préférences temporelles de la société.

Il est vrai, bien entendu, que les préférences temporelles peuvent changer entre-temps, soit pour chaque individu, soit à la suite de la redistribution occasionnée par le changement. Les gagnants peuvent épargner plus, ou moins, que les perdants ne l'auraient fait. Le marché ne reviendra par conséquent pas précisément à l'ancien taux d'intérêt du marché et à l'ancien ratio investissement/consommation, tout comme on ne reviendra pas précisément au tableau des prix précédent. Il reviendra à ce que sera le taux d'intérêt du marché à *l'issue* du changement, taux déterminé par les préférences temporelles du moment. Certains qui veulent obliger le marché à épargner et à investir davantage qu'il ne le voudrait ont salué l'expansion du crédit comme conduisant à une « épargne forcée » et gonflant de ce fait la structure des biens du capital. Or cela ne peut se produire que si les préférences temporelles effectives ont évolué dans cette direction (c'est-à-dire si les courbes de préférence temporelle se sont déplacées, ou si une quantité relativement plus importante de

¹¹¹ Voir Mises, *Human Action*, p. 557 [*L'Action humaine*, p. 586].

monnaie se trouve désormais entre les mains de ceux qui ont une préférence temporelle peu élevée), et *non* en tant que conséquence directe de l'expansion du crédit. L'accroissement du crédit peut fort bien aboutir à l'effet opposé : les gagnants peuvent faire montre de préférences temporelles plus fortes, auquel cas le taux d'intérêt du marché sera plus élevé qu'auparavant. Comme les effets de l'expansion du crédit sont totalement incertains et dépendent des données concrètes de chaque cas, il est manifestement plus cohérent pour les défenseurs de l'épargne forcée d'utiliser le processus de *taxation* pour effectuer leur redistribution.

Le marché réagit par conséquent à une distorsion du taux d'intérêt du marché en revenant à ce même taux. La distorsion causée par l'expansion du crédit induit les hommes d'affaires en erreur en leur faisant croire que davantage d'épargne est disponible et les entraîne à *mal investir* — à investir dans des projets qui se révéleront ne pas être rentables quand les consommateurs auront la possibilité de réaffirmer leur véritables préférences. Cette réaffirmation se produit assez vite — dès que les propriétaires des facteurs touchent leurs revenus accrus et qu'ils les dépensent.

Cette théorie nous permet de résoudre une très vieille controverse entre économistes : un accroissement de la masse monétaire peut-il faire baisser le taux d'intérêt du marché. Pour les mercantilistes — et pour les Keynésiens — il était évident qu'une quantité de monnaie accrue faisait baisser de manière permanente le taux d'intérêt (la demande de monnaie étant donnée). Pour les classiques il était évident que les changements portant sur la quantité de monnaie ne pouvaient affecter que la valeur de l'unité monétaire et non le taux d'intérêt. La réponse est qu'une augmentation de la masse monétaire *fait* baisser le taux d'intérêt quand la monnaie entre sur le marché sous la forme d'un accroissement du crédit, mais uniquement de manière temporaire. A long terme (et ce long terme n'est pas très « long »), le marché restaurera le taux d'intérêt correspondant aux préférences temporelles du marché et éliminera le changement. A long terme un changement de la quantité de monnaie n'impacte que la valeur de l'unité monétaire.

Ce processus — par lequel le marché revient à son taux d'intérêt préféré et où il élimine la distorsion causée par l'expansion du crédit — *constitue*, en outre, *le cycle économique* ! Notre analyse permet donc de résoudre, non seulement le problème théorique de la relation entre monnaie et intérêt, mais aussi un problème qui a frappé les cent cinquante dernières années (et plus) — le terrible cycle économique. Et en outre la théorie du cycle économique peut désormais être expliquée en tant que partie intégrante de notre théorie générale de l'économie.

Notons les points marquants de ce processus de distorsion et de retour en arrière. Premièrement, la masse monétaire augmente par le biais d'une expansion du crédit ; les industriels sont alors tentés de mal investir — surinvestissant dans les processus de production durables des stades supérieurs. Ensuite, les prix et les revenus des facteurs originels augmentent et la consommation s'accroît, et les industriels s'aperçoivent que les investissements des stades supérieurs étaient du gaspillage et qu'ils n'étaient pas rentables. La première phase est la principale caractéristique du « boom » ; la seconde — la découverte des investissements injustifiés et du gaspillage — constitue la « crise ». La *dépression* est la phase suivante, durant laquelle les entreprises où des investissements injustifiés ont été faits font faillite, et pendant laquelle les facteurs originels doivent soudainement repartir vers les stades de production inférieurs. La liquidation des affaires malsaines, la « capacité inusitée » des usines ayant connu des investissements injustifiés, et le chômage « frictionnel » des facteurs originels devant être transférés brusquement et en masse vers des stades de production inférieurs — tels sont les traits caractéristiques principaux de la phase de dépression.

Nous avons vu au chapitre 11 (tome IV) que les principaux traits inexplicés du cycle économique sont l'accumulation d'erreurs, leur concentration et les perturbations dans les industries des biens du capital. Notre théorie du cycle économique résout à la fois ces deux problèmes. L'accumulation d'erreurs soudainement révélées de la part des entrepreneurs est due à la distorsion d'un signal clé du marché — le taux d'intérêt. La concentration des perturbations dans les industries de biens du capital s'explique par l'aiguillon en faveur d'investissements non rentables dans les stades d'ordre supérieur au cours de la période de boom. Et nous venons de voir que ces autres caractéristiques du cycle économique sont expliquées par cette théorie.

Il faut souligner un point : la phase de *dépression* est en réalité une phase de *rétablissement*. La plupart des gens seraient heureux de garder la période de boom, où les gains d'inflation sont visibles et où les pertes sont cachées et obscures. Cette euphorie du boom est accentuée par la consommation du capital favorisée par l'inflation en raison de profits comptables illusoire. Les phases dont les gens se plaignent sont la crise et la dépression. Or il devrait être clair que ces périodes ultérieures ne sont pas la cause des problèmes. Le problème vient du boom, où des investissements injustifiés et des distorsions se produisent ; la phase de crise et de dépression est la période curative, les gens ayant été forcés de reconnaître les mauvais investissements qui ont eu lieu. La période de dépression *est* par conséquent la période de rétablissement nécessaire : c'est le moment où les mauvais investissements sont liquidés et où les

entrepreneurs qui se sont trompés quittent le marché — le moment où la « souveraineté du consommateur » et le marché libre reprennent le dessus et instaurent à nouveau une économie bénéficiant à chaque participant autant qu'il est possible. La période de dépression prend fin quand l'équilibre du marché a été restauré et que la distorsion de l'expansion a été éliminée.

Il devrait être clair que toute interférence du gouvernement avec le processus de dépression ne peut que le prolonger, empirant ainsi les choses du point de vue de presque tout le monde. Comme le processus de dépression *est* le processus de rétablissement, une interruption ou un ralentissement de ce processus entrave l'arrivée de la guérison. Les réajustements de la dépression doivent se produire avant que la guérison ne puisse prendre fin. Plus ces réajustements sont retardés, plus la dépression devra durer et plus le rétablissement total sera repoussé. Par exemple, si le gouvernement oblige à payer des taux de salaire élevés, il crée un chômage permanent. S'il oblige à pratiquer des prix élevés, il entraîne des excédents d'invendus. Et s'il favorise à nouveau l'expansion du crédit, alors il donne naissance à de nouveaux investissements injustifiés et à de futures dépressions.

De nombreux économistes du dix-neuvième siècle se référaient au cycle économique en utilisant une métaphore biologique, comparant la dépression à une cure pénible mais nécessaire suite à la cuite d'alcool ou de drogue qu'est le boom, et affirmant que toute altération de la dépression retarde le rétablissement. Ils ont été largement tournés en ridicule par les économistes actuels. La dérision est toutefois déplacée car l'analogie biologique est dans ce cas correcte.

Une conclusion évidente de notre analyse est l'absurdité des remèdes à la dépression proposés par les tenants de la théorie de la « sous-consommation » — l'idée que la crise serait causée par une consommation insuffisante et que le moyen de guérir la dépression serait de stimuler les dépenses de consommation. Il est clair que c'est le contraire qui est vrai. Ce qui a entraîné la crise, c'est précisément le fait que l'investissement entrepreneurial avait anticipé de manière erronée une épargne plus forte et que cette erreur est révélée lorsque les consommateurs rétablissent la part de consommation qu'ils souhaitent. C'est la « sur-consommation » ou la « sous-épargne » qui a entraîné la crise, bien que l'on puisse difficilement en rendre le consommateur responsable, car il a simplement essayé de restaurer ses préférences après la distorsion du marché due au crédit bancaire. La seule façon d'accélérer le processus de guérison de la dépression est que les gens épargnent et investissent *davantage* et qu'ils consomment *moins*, justifiant ainsi en définitive certains mauvais investissements et réduisant les ajustements à effectuer.

Un problème n'a pas reçu de réponse. Nous avons vu que la période de retour en arrière est brève, que les revenus des facteurs augmentent plutôt rapidement et qu'ils commencent à restaurer les ratios consommation/épargne du marché libre. Mais pourquoi les booms, historiquement, ont-ils duré plusieurs années ? Qu'est-ce qui a retardé le processus de retour en arrière ? La réponse est que lorsque le boom commence à disparaître après une injection de nouveaux crédits, les banques injectent une dose supplémentaire. Bref, la seule façon d'*écarter* l'arrivée du processus de dépression et d'ajustement est de continuer à faire gonfler la monnaie et le crédit. En effet, seules des doses continues de monnaie supplémentaire sur le marché du crédit permettront au boom de perdurer et aux nouveaux stades de production de rester rentables. De plus, seules des doses *toujours plus fortes* peuvent intensifier le boom, en baissant encore plus le taux d'intérêt, et provoquer l'expansion de la structure de production, car à mesure que les prix montent de plus en plus d'argent sera nécessaire pour accomplir la même quantité de travail. Une fois que l'expansion du crédit s'arrête, les ratios du marché sont rétablis, et les nouveaux investissements apparemment si glorieux se révèlent n'être que des investissements injustifiés, bâtis sur du sable.

Combien de temps les booms peuvent-ils être soutenus, quels sont leurs limites dans différentes circonstances, ces questions seront traitées plus loin. Mais il est clair que prolonger le boom par des doses de plus en plus fortes d'expansion du crédit ne peut avoir qu'un seul résultat : rendre la dépression qui suit inévitablement plus longue et plus difficile. Plus l'étendue du mal-investissement et de l'erreur au cours du boom est grande, plus la tâche de réajustement de la dépression sera importante et longue. Le moyen d'empêcher une dépression est dès lors très simple : il faut éviter de déclencher un boom. Et pour éviter d'en déclencher un, la seule chose qu'il faille faire est de poursuivre une politique monétaire véritablement conforme au marché libre, c'est-à-dire une politique de couverture à 100 % de monnaie métallique pour les banques et les gouvernements.

L'expansion du crédit engendre toujours un processus de cycle économique, même si d'autres tendances cachent ses conséquences. Ainsi, de nombreuses personnes croient que tout va bien si les prix ne montent pas ou si le taux d'intérêt effectivement enregistré ne baisse pas. Or les prix peuvent fort bien ne pas monter parce qu'une autre force s'exerce en sens contraire — comme une augmentation de l'offre de biens ou une hausse de la demande de monnaie. Mais cela ne veut pas dire que le cycle boom-dépression n'aura pas lieu. Les processus fondamentaux du boom — distorsion des taux d'intérêt, mal-investissement, faillites, etc. — continuent sans entraves. Voilà l'une des raisons pour lesquelles ceux

qui abordent les cycles économiques d'un point de vue statistique et qui essaient d'arriver de cette façon à une théorie sont dans l'erreur la plus complète. Tout fait historico-statistique est la résultante complexe de nombreuses influences causales et on ne peut pas l'utiliser comme un simple élément à partir duquel il serait possible de bâtir une théorie causale. Le point important est que l'expansion du crédit fait monter les prix *au-delà du niveau qu'ils auraient atteint sur un marché libre*, déclenchant ainsi le cycle économique. De même, l'expansion du crédit ne fait pas nécessairement baisser le taux d'intérêt en dessous du taux *précédemment* enregistré ; elle le fait baisser *en dessous de ce qu'il aurait été sur un marché libre*, créant ainsi distorsion et mal-investissement. Les taux d'intérêt enregistrés pendant le boom *augmenteront* en fait en général, en raison de la *composante de pouvoir d'achat* du taux d'intérêt du marché. Une augmentation des prix, comme nous l'avons vu, génère une composante de pouvoir d'achat positive dans le taux d'intérêt naturel, c'est-à-dire dans le taux de rendement touché par les industriels sur le marché. Sur le marché libre cela se refléterait rapidement dans le taux d'emprunt qui, comme nous l'avons vu plus haut, dépend entièrement du taux naturel. Mais l'arrivée continuelle de crédits de circulation *empêche* le taux d'emprunt de rattraper le taux naturel et engendre ainsi le processus du cycle économique.¹¹² Un autre corollaire de cet écart créé par les banques entre le taux d'emprunt et le taux naturel est que les créanciers du marché de l'emprunt subissent des pertes au bénéfice de leurs débiteurs : les capitalistes officiant sur le marché des actions ou ceux qui possèdent leur propre entreprise. Ces derniers réalisent des bénéfices durant le boom grâce au différentiel entre le taux d'emprunt et le taux naturel, alors que les créanciers (mis à part les banques, qui créent leur propre monnaie) perdent le montant équivalent.

Une fois que la période de boom est finie, que faut-il faire des investissements injustifiés ? La réponse dépend de leur rentabilité vis-à-vis d'un usage ultérieur, c'est-à-dire du degré de l'erreur commise. Certains mal-investissements devront être abandonnés, car les revenus qu'ils tirent de la demande des consommateurs ne rembourseront même pas les frais de fonctionnement courants. D'autres, bien qu'étant un échec monumental, seront capables de rapporter un bénéfice par rapport aux frais

¹¹² Comme Knut Wicksell est l'un des pères de cette approche du cycle économique, il est important de souligner que notre définition du « taux naturel » diffère de la sienne. Le « taux naturel » de Wicksell était proche de notre « taux du marché libre » ; notre « taux naturel » est le taux de rendement touché par les entreprises sur le marché existant sans tenir compte du taux d'emprunt. Il correspond à ce qui a été appelé de manière trompeuse le « taux de profit normal » mais qui est en réalité le taux d'intérêt de base. Voir le chapitre 6 (tome II).

courants, mais il ne vaudra pas le coût de les remplacer quand il s'useront. Les utiliser de manière temporaire répond au principe économique de faire toujours le meilleur usage même d'une mauvaise affaire.

Toutefois, à cause des investissements injustifiés, le boom conduit toujours à un *appauvrissement* général, c'est-à-dire qu'il réduit le niveau de vie par rapport à ce que ce dernier aurait été en absence du boom. L'expansion du crédit a en effet entraîné un gaspillage de ressources rares et de capital rare. Certaines ressources ont été totalement gaspillées et même les mauvais investissements qui continuent à être utilisés apporteront moins de satisfaction aux consommateurs que ce qui aurait pu être fait sans l'expansion du crédit.

C. Les développements secondaires du cycle économique

Dans la section précédente nous avons présenté le processus de base du cycle économique. Ce processus est souvent accentué par d'autres développements « secondaires » induits par le cycle. Ainsi, l'accroissement de la masse monétaire et la hausse des prix sont susceptibles de faire baisser la demande de monnaie. Beaucoup de gens commencent à anticiper des prix plus élevés et se mettent alors à dé-thésauriser. La demande moins forte de monnaie fait monter encore davantage les prix. Comme l'impulsion donnée par l'expansion concerne d'abord les dépenses en biens du capital et ensuite la consommation, cet « effet secondaire » d'une demande moins forte de monnaie peut survenir tout d'abord dans les industries de biens de production. Cela fait baisser encore plus les différentiels de prix et de profits entre les stades et augmente ainsi la distance qui séparera le taux d'intérêt du taux du marché libre lorsqu'il passera en-dessous de ce dernier durant le boom. L'effet est d'aggraver le besoin de réajustement pendant la dépression. L'ajustement entraînerait de toute manière certaines baisses de prix des biens de production, car l'essence d'un ajustement est d'augmenter les différentiels de prix. La distorsion supplémentaire réclame une baisse plus forte du prix des biens de production avant que le rétablissement ne soit achevé.

En fait, la demande de monnaie *augmente* en général au début d'une inflation. Les gens sont habitués à penser à la valeur de l'unité monétaire comme quelque chose d'inviolé et aux prix comme devant rester à un certain niveau « habituel ». Ainsi, quand les prix commencent à grimper, la plupart des gens croient qu'il ne s'agit que d'un développement purement temporaire et qu'ils devront rapidement revenir en arrière. Cette croyance réduit pendant un temps l'ampleur de la hausse des prix. A la fin, toutefois, les gens se rendent compte que l'expansion du crédit a continué et continuera encore sans aucun doute, et leur demande de monnaie diminue, devenant inférieure à son niveau initial.

Après que la crise est arrivée et que la dépression a commencé, il se produit souvent divers développements secondaires. En particulier, pour des raisons qui seront analysées plus loin, la crise est souvent marquée non seulement par un *arrêt* de l'expansion du crédit mais aussi par une réelle *déflation* — une contraction de la masse monétaire. La déflation entraîne une baisse supplémentaire des prix. Tout accroissement de la demande de monnaie accélérera l'ajustement aux prix plus bas. En outre, lorsque la déflation se produit d'abord sur le marché de l'emprunt, c'est-à-dire sous la forme d'une *contraction du crédit* de la part des banques — et c'est presque toujours le cas — cela aura l'effet bénéfique d'accélérer le processus de dépression et d'ajustement. En effet une contraction du crédit crée des différentiels de prix plus importants. Et l'essence de l'ajustement requis est de revenir à des différentiels de prix plus élevés, c'est-à-dire à un taux d'intérêt « naturel » plus élevé. De plus, la déflation accélérera encore l'ajustement d'une autre façon : l'erreur comptable est dans ce cas inversée et les hommes d'affaires penseront que leurs pertes seront plus grandes et leurs profits moins importants, qu'ils ne le sont en réalité. Par conséquent, ils épargneront davantage qu'ils ne l'auraient fait avec une comptabilité correcte et l'épargne accrue accélérera l'ajustement en comblant une partie de l'absence de l'épargne nécessaire

Il est fort possible que le processus de déflation dépasse le point d'équilibre du marché et fasse monter les différentiels de prix et le taux d'intérêt au-dessus de celui-ci. Mais si tel est le cas il n'en résultera aucun mal, car une contraction du crédit ne peut pas engendrer de mauvais investissements et ne déclenchera donc pas un autre cycle boom-dépression.¹¹³ Et le marché corrigera l'erreur rapidement. Quand il se produit une contraction excessive de ce type, et que la consommation est trop forte par rapport à l'épargne, le revenu monétaire des industriels baisse et leurs dépenses en facteurs diminue — en particulier dans les

¹¹³ Si certains lecteurs sont tentés de demander pourquoi la contraction du crédit ne conduit pas à un type de mal-investissement inversé par rapport à celui du boom — surinvestissement en biens du capital d'ordre inférieur et sous-investissement en biens d'ordre supérieur — la réponse est qu'il n'y a pas de choix arbitraire permettant d'investir dans des biens d'ordre supérieur ou inférieur. L'investissement supplémentaire *doit* se faire en biens d'ordre supérieur — en allongeant la structure de production. Une réduction du montant de l'investissement réduit tout simplement l'investissement aux stades supérieurs. Il n'y a ainsi pas d'excédent d'investissement dans les stades inférieurs, mais simplement une structure plus courte qu'elle n'aurait sinon pu l'être. Une contraction, contrairement à une expansion, ne crée pas de mal-investissements positifs.

stades d'ordre supérieur. Les propriétaires des facteurs originels, touchant des revenus plus faibles, dépenseront moins en consommation, les différentiels de prix et le taux d'intérêt baisseront à nouveau et le ratio consommation/investissement du marché libre sera rapidement restauré.

Tout comme l'inflation est généralement populaire à cause de son effet anesthésiant, la déflation est toujours très impopulaire pour la raison opposée. La contraction monétaire est visible, les bénéfices qu'elle apporte à ceux pour qui les prix d'achat baissent en premier et qui perdent de l'argent en dernier restent dans l'ombre. Et les pertes comptables illusoires font croire aux industriels que leurs pertes sont plus grandes et leurs profits plus faibles qu'ils ne le sont en réalité, et ceci aggravera le pessimisme du monde des affaires.

Il est vrai que la déflation prend à un groupe et donne un autre, comme le fait l'inflation. Pourtant, non seulement la contraction du crédit accélère le rétablissement et contrecarre les distorsions du boom, mais elle prend aussi, en gros, aux bénéficiaires initiaux de la coercition et avantage les victimes initiales de cette même coercition. Bien que cela ne soit certainement pas vrai dans tous les cas, en gros ce seront les mêmes groupes qui gagneront et perdront, mais dans un sens inverse de celui des effets redistributeurs de l'expansion du crédit. Les groupes à revenu fixe, la veuve et l'orphelin, y gagneront, alors que les entreprises et les propriétaires des facteurs originels ayant précédemment touché les bénéfices de l'inflation y perdront. Bien entendu, plus l'inflation aura duré, moins ce seront les mêmes individus qui percevront une compensation.¹¹⁴

Certains peuvent répliquer que la déflation « crée » du chômage. Cependant, comme nous l'avons vu plus haut, la déflation ne peut conduire à un chômage continu que si le gouvernement ou les syndicats maintiennent les taux de salaire au-dessus de la valeur actualisée du produit marginal du travail. Si les taux de salaire peuvent baisser librement, aucun chômage continu ne s'ensuivra.

Enfin, la contraction de crédit déflationniste est, par nécessité, sévèrement limitée. Alors que le crédit peut être augmenté (en faisant abstraction des limites économiques dont nous discuterons plus loin) presque indéfiniment, le crédit de circulation ne peut diminuer que jusqu'au montant total des espèces en circulation. En résumé, sa limite maximale

¹¹⁴ Si l'économie repose sur un étalon-or ou un étalon-argent, de nombreux partisans du marché libre défendent une contraction du crédit pour les raisons supplémentaires suivantes : (a) pour préserver le principe voulant que l'on paie ses obligations contractuelles et (b) pour punir les banques de leur expansion et les forcer à revenir à une politique de couverture métallique à 100 %.

possible correspond à l'annulation de toutes les expansions de crédit précédentes.

L'analyse du cycle économique présentée ici est essentiellement celle de l'École « autrichienne », initiée et développée par Ludwig von Mises et certains de ses disciples.¹¹⁵ Une critique importante de cette théorie est qu'elle « suppose l'existence du plein emploi » ou que son analyse ne vaut qu'*une fois* « le plein emploi » atteint. Avant cela, disent les critiques, l'expansion du crédit emploiera avec profit ces facteurs et n'engendrera pas de mal-investissement supplémentaire ni de cycles. Or, premièrement, l'inflation ne mettra pas les acteurs inemployés au travail à moins que leurs propriétaires, quoique refusant de les employer à un prix monétaire supérieur à la valeur marginale de leur produit, soient aveuglément heureux d'accepter le prix réel nécessairement plus bas lorsqu'il est camouflé par une hausse du « coût de la vie ». Et l'expansion du crédit génère de nouveaux cycles qu'il y ait ou non des facteurs inemployés. Elle crée davantage de distorsions et d'investissements injustifiés, retarde indéfiniment le processus de rétablissement du boom précédent et nécessitera au bout du compte un rétablissement bien plus épuisant pour ajuster les nouveaux mal-investissements en plus des anciens. Si des biens du capital au repos sont maintenant mis au travail, cette « capacité inusitée » est l'héritage de mauvais investissements et de gaspillages préalables : elle est donc réellement sous-marginale et il ne vaut pas le coup de la réintroduire dans la production. Remettre ce capital en jeu ne fera qu'accentuer les distorsions.¹¹⁶

D. Les limites à l'expansion du crédit

Ayant étudié les conséquences d'une expansion du crédit, nous devons maintenant parler d'une question importante : si la banque à réserves fractionnaires est légale, y a-t-il des limites *naturelles* à l'expansion du crédit par les banques ? La limite fondamentale est bien entendu l'obligation des banques de rembourser leurs substituts de monnaie sur simple demande. Avec un étalon-or ou un étalon-argent, elles doivent

¹¹⁵ Mises a d'abord présenté la « théorie autrichienne » dans une grosse partie de son ouvrage *Theory of Money and Credit*, pp. 346–66. Pour une présentation plus développée, voir son traité *Human Action*, pp. 547–583 [*L'Action humaine*, pp. 577-615]. Concernant les contributions importantes de F.A. Hayek voir en particulier son ouvrage *Prices and Production* et aussi *Monetary Theory and the Trade Cycle* (Londres : Jonathan Cape, 1933) ainsi que *Profits, Interest, and Investment*. D'autres ouvrages se situant dans la tradition misésienne sont Robbins, *The Great Depression*, Fritz Machlup, *The Stock Market, Credit, and Capital Formation* (New York : Macmillan & Co., 1940).

¹¹⁶ Voir Mises, *Human Action*, pp. 577–578 [*L'Action humaine*, pp. 606-608] et Hayek, *Prices and Production*, pp. 96–99.

rembourser en monnaie métallique ; avec un étalon-papier décrété par le gouvernement (voir ci-dessous), les banques doivent rembourser en papier gouvernemental. Dans tous les cas elles doivent rembourser dans la monnaie usuelle ou dans son quasi équivalent. L'existence même d'une banque à réserves fractionnaires dépend par conséquent de sa capacité à persuader le public — plus spécifiquement ses clients — que tout va bien et qu'elle sera capable de rembourser ses billets ou les dépôts à chaque fois que ses clients le lui demanderont. Comme cela n'est manifestement pas le cas, la persistance de la confiance dans les banques est une sorte de merveille psychologique.¹¹⁷ Il est certain, en tous cas, qu'une connaissance plus répandue de la praxéologie au sein du public affaiblirait considérablement la confiance dans le système bancaire. En effet les banques sont dans une situation par nature affaiblie. Imaginons que quelques clients seulement perdent confiance et se mettent à demander aux banques de les rembourser, et ceci déclencherait une ruée des autres clients voulant être certains de pouvoir obtenir, *eux*, leur argent quand les portes des banques sont encore ouvertes. La panique évidente — et justifiable — des banques au cas où une sorte de « ruée » se développerait encourage les autres clients à faire de même et aggrave encore la ruée. En tout cas les ruées sur les banques peuvent provoquer des désastres et pourraient bien sûr, si elles continuaient de manière logique, faire fermer toutes les banques d'un pays en quelques jours.¹¹⁸

Les ruées et la menace sous-jacente constante de leur apparition, constituent par conséquent l'une des premières limites à l'expansion du crédit. Elles se développent souvent durant la crise d'un cycle économique, lorsque les dettes ne sont pas honorées et que les faillites deviennent évidentes. Les ruées et la crainte des ruées aident à précipiter la contraction déflationniste du crédit.

Les ruées sont peut-être une menace omniprésente, mais elles ne sont généralement pas actives en tant que limitations effectives. Lorsqu'elles se produisent elles causent habituellement des ravages. Le simple fait

¹¹⁷ L'une des raisons de la persistance de la confiance dans le système bancaire vient peut-être de ce que les gens croient généralement que la fraude est poursuivie par le gouvernement et que par conséquent toute pratique ne faisant pas l'objet de poursuites doit être saine. Les gouvernements, de fait (comme nous allons le voir plus loin), sortent toujours de leur rôle pour soutenir le système bancaire.

¹¹⁸ Tout ceci suppose bien sûr qu'il n'y a aucune autre intervention du gouvernement en matière bancaire que l'autorisation de la banque à couverture partielle. Depuis la mise en place de la « garantie » des dépôts durant le *New Deal*, par exemple, la limitation via la ruée sur les banques a été quasiment éliminée par cet acte accordant un privilège spécial.

qu'une banque existe signifie qu'aucune ruée n'a eu lieu. Une limitation quotidienne plus active est *la base relativement étroite* de la clientèle d'une banque. Cette dernière consiste en des personnes voulant détenir un compte chez elle, ou alors ses billets (soit dans les deux cas ses substituts de monnaie), au lieu de monnaie pure. C'est un fait empirique que, dans la plupart des cas, une banque n'attire pas à elle seule tous les clients de la société de marché ni même tous ceux qui préfèrent utiliser la monnaie bancaire aux espèces sonnantes et trébuchantes. Les gens choisissent leur banque pour plusieurs raisons : réputation d'intégrité, amabilité du service, prix du service, côté pratique de son implantation peuvent tous jouer un rôle.

Comment l'étroitesse de la clientèle d'une banque limite-t-elle sa capacité d'expansion du crédit ? Les substituts de monnaie nouvellement émis sont bien sûr prêtés aux clients d'une banque. Le client dépense alors la nouvelle monnaie en biens et en service. La nouvelle monnaie commence par se diffuser dans la société. Au bout d'un certain temps — habituellement très rapidement — elle est dépensée en biens et en services d'individus clients d'une *autre* banque. Supposons que la Banque Star ait augmenté ses crédits : les billets nouvellement émis ou les dépôts de la Banque Star finissent entre les mains de M. Jones, client de la Banque Municipale. Deux possibilités peuvent se produire, qui ont toutes deux les mêmes effets économiques : (a) Jones accepte les billets ou les dépôts de la Banque Star et les dépose à la Banque Municipale, qui appelle la Banque Star pour se faire rembourser ou (b) Jones refuse d'accepter les billets de la Banque Star et insiste pour que le client de cette dernière — disons M. Smith — qui lui a acheté quelque chose se fasse rembourser lui-même le billet pour le payer en monnaie classique acceptable. Ainsi, alors que l'or et l'argent sont acceptés partout sur le marché, les substituts monétaires d'une banque ne le sont qu'auprès de sa clientèle. Il est clair que l'expansion du crédit d'une seule banque est limitée et que cette limitation est d'autant plus forte que (a) l'étendue de sa clientèle est étroite et que (b) son émission de substituts de monnaie est importante par rapport à celle des banques concurrentes. Pour illustrer le premier point, supposons que chaque banque n'ait qu'un client. Il est alors évident qu'il y aurait très peu de latitude pour une expansion du crédit. A l'opposé, si tout le monde est client de la même banque, il n'y aura pas de demandes de remboursement venant de l'achat de ses clients à des non clients. Il est évident que, *ceteris paribus*, une clientèle moins nombreuse est plus restrictive vis-à-vis de l'expansion du crédit.

En ce qui concerne le second point, plus le niveau d'expansion relative du crédit d'une banque est élevé, plus vite viendra le jour du remboursement — et la banqueroute potentielle. Supposons que la Banque

Star augmente ses crédits alors qu'aucune banque concurrente ne le fasse. Cela veut dire que les clients de la Banque Star ont considérablement augmenté leurs encaisses monétaires ; il s'ensuit que l'utilité marginale pour eux de chaque unité de monnaie détenue diminue ; et ils sont obligés de dépenser une grande partie de la nouvelle monnaie. Une part de cette dépense accrue se fera en biens et en services des clients de la Banque Star, mais il est clair que plus l'expansion du crédit est grande, plus ils auront tendance à « déborder » sur les biens et les services de non clients. Cette tendance au débordement, à la fuite des capitaux, est fortement accentuée quand les dépenses accrues des clients en biens et en services d'autres clients fait monter leur prix. Entre-temps les prix des biens et des services des non clients restent inchangés. Il s'ensuit que les clients sont obligés d'acheter davantage auprès des non clients et moins les uns aux autres ; pendant ce temps les non clients achètent moins aux clients et plus entre eux. Le résultat est une balance commerciale « défavorable » des clients vers les non clients.¹¹⁹ Il est clair que cette tendance de la monnaie à chercher à avoir une valeur d'échange uniforme sur tout le marché est un exemple du processus par lequel la nouvelle monnaie (les substituts monétaires dans le cas présent) se diffuse à travers le marché. Plus l'expansion relative du crédit d'une banque est importante, plus grandes et plus rapides seront alors la « fuite » et la pression poussant une banque pratiquant l'expansion au remboursement.

La raison qu'ont les banques de conserver des réserves en espèces dans leurs coffres (en supposant qu'il n'y ait pas de contraintes légales concernant ces réserves) est maintenant évidente. Ce n'est pas pour faire face aux ruées sur les banques — car aucune banque à couverture partielle n'est équipée pour résister à une ruée. C'est pour faire face aux demandes de remboursement qui viendront inévitablement des non clients.

Mises a brillamment montré qu'une partie de ce processus avait été découverte par la *Currency School* britannique et par les théoriciens classiques du « commerce international » du dix-neuvième siècle. Ces économistes d'autrefois supposaient que les banques d'une certaine région ou d'un certain pays augmentaient leurs crédits de concert. Le résultat était une hausse du prix des biens produits dans ce pays. Un autre résultat était une balance commerciale « défavorable », c'est-à-dire un départ des espèces étalons vers les autres pays. Comme ces autres pays n'étaient pas des clients des banques du pays expansionniste, la consé-

¹¹⁹ Dans la balance consolidée des paiements, le revenu monétaire issu des ventes aux non clients (les exportations) baissera et les dépenses monétaires en biens et en services des non clients (les importations) augmenteront. Les encaisses monétaires excédentaires des clients sont transférées aux non clients.

quence était un « départ du métal » du pays expansionniste et une pression accrue sur ses banques pour demander le remboursement.

Comme pour tous les points de cette théorie trop mise en avant et trop sophistiquée qu'est la théorie du « commerce international », cette analyse est tout simplement une subdivision particulière de la théorie économique « générale ». En la cataloguant théorie du « commerce international », comme la montré Mises, on en sous-estime la véritable portée.^{120,121}

Ainsi, plus il y a de banques en véritable concurrence, moins elles seront capables d'augmenter les moyens fiduciaires, même si elles sont libres de le faire. Comme nous l'avons noté au chapitre 11, un tel système est connu sous le nom de « banque libre ».¹²² Une objection majeure à cette analyse de la banque libre a été le problème des « cartels » bancaires. Si les banques s'unissent et se mettent d'accord pour accroître leurs crédits simultanément, la limitation due à la clientèle des banques concurrentes sera écartée et la liste des clients de chaque banque augmentera dans les faits jusqu'à comprendre tous les usagers des banques. Mises a cependant souligné que les banques à réserves fractionnaires les plus saines ne voudront pas perdre leurs propres clients et risquer des ruées en entretenant des collusions avec des banques plus faibles.¹²³ Cette remarque, tout en instituant des limites à de tels accords, ne les élimine pas entièrement. Car, après tout, aucune banque à couverture partielle n'est véritablement saine, et si le public peut être amené à croire que, par exemple, une couverture en espèces à 80 % est saine, il peut croire la même chose pour des banques à 60 % de couverture, voire à 10 %. En réalité, le simple fait que le public permette aux banques les plus faibles d'exister démontre que les banques les plus conservatrices peuvent ne pas perdre grand-chose en se mettant d'accord pour pratiquer l'expansion avec elles.

Comme l'a démontré Mises, il est hors de doute que, du point de vue des adversaires de l'inflation et de l'expansion du crédit, la banque libre est supérieure à un système de banque centrale (voir ci-dessous). Mais, comme l'a dit Amasa Walker :

¹²⁰ Les anciens économistes faisaient aussi la distinction entre une « fuite intérieure » et un « fuite extérieure », mais ils ne mettaient dans la première que la fuite des usagers des banques vers le groupe de ceux qui insistent pour avoir la monnaie étalon.

¹²¹ Voir *Human Action*, pp. 434–435 [*L'Action humaine*, pp. 459-460].

¹²² Pour diverses opinions sur la banque libres et la banque centrale, voir Vera C. Smith, *The Rationale of Central Banking* (Londres : P.S. King and Son, 1936).

¹²³ Mises, *Human Action*, p. 444 [*L'Action humaine*, p. 470].

On a beaucoup parlé, à différentes périodes, du caractère désirable de la *banque libre*. Il n'y a aucun doute sur l'opportunité et le bien-fondé de permettre à toute personne qui le veut de créer une banque, aussi librement que de se lancer dans l'agriculture ou dans toute autre branche commerciale. Cependant, lorsque la banque, comme c'est le cas actuellement, signifie l'émission de papier non convertible, plus elle est surveillée et plus elle est restreinte, mieux c'est. En revanche, quand de telles émissions sont totalement interdites et que seuls des billets équivalents à des certificats correspondant à autant de pièces sont émis, alors la banque peut être aussi libre que le courtage. La seule chose qu'il faille garantir est qu'aucune émission ne devrait être faite sans avoir la monnaie métallique sous la main.¹²⁴

E. Le gouvernement, promoteur de l'expansion du crédit

Historiquement, les gouvernements ont grandement suscité et encouragé l'expansion du crédit. Ils l'ont fait en *affaiblissant* les limitations placées par le marché à l'encontre de l'expansion du crédit bancaire. Une façon de les affaiblir est d'insensibiliser les banques contre la menace des ruées. Dans l'Amérique du dix-neuvième siècle le gouvernement avait permis aux banques, quand elles connaissaient des problèmes lors d'une crise économique, de suspendre le paiement en espèces tout en continuant leur activité. Elles étaient temporairement libérées de leur obligation contractuelle de payer leurs dettes, tout en pouvant continuer à prêter et même à obliger leurs débiteurs à les rembourser avec leurs propres billets de banque. Il s'agit d'une méthode très efficace pour éradiquer les limitations sur l'expansion du crédit, car les banques savent que si elles en font trop le gouvernement leur permettra allègrement d'éviter le paiement de leurs obligations contractuelles.

Avec un étalon-monnaie décrété, les gouvernements (ou leurs banques centrales) peuvent s'imposer l'obligation de renflouer, par le biais d'émissions supplémentaires de monnaie étalon, toute banque, ou toute grande banque, en difficulté. A la fin du dix-neuvième siècle on accepta le principe suivant lequel la banque centrale devait agir en tant que « prêteur en dernier ressort », prêtant sans compter de la monnaie aux banques menacées de faillite. Une autre pratique américaine récente pour abolir la limite qu'impose la confiance dans le crédit bancaire est « la garantie des dépôts », où le gouvernement garantit la fourniture de papier-monnaie pour rembourser les engagements des banques. Ces procédés et d'autres

¹²⁴ Amasa Walker, *Science of Wealth*, pp. 230–231.

similaires éliminent les freins que met le marché à l'expansion rampante du crédit.

Une deuxième pratique, aujourd'hui tellement légitimée qu'un pays qui ne la pratique pas est considéré comme désespérément attardé, est celle de la banque centrale. Cette dernière, quoique nominale-ment sou-vent propriété d'individus ou de banques privés, est directement dirigée par le gouvernement national. Son objectif, qui n'est pas toujours déclaré de façon explicite, est d'éliminer le contrôle concurrentiel sur le crédit bancaire qu'offre une multiplicité de banques indépendantes. Son but est de s'assurer que toutes les banques du pays sont coordonnées et qu'elles augmenteront ou diminueront leurs crédits de concert — selon la volonté du gouvernement. Et nous avons vu que la coordination de l'expansion affaiblit grandement les limites du marché.

Le moyen décisif par lequel les gouvernements ont instauré le contrôle de la banque centrale sur le système des banques commerciales fut de lui octroyer *le monopole de l'émission des billets* du pays. Comme nous l'avons vu, les substituts de monnaie peuvent être émis sous la forme de billets ou de comptes bancaires. Économiquement, les deux formes sont identiques. L'État a cependant trouvé plus pratique d'établir une distinction entre les deux et de mettre hors-la-loi toute émission de billets de la part des banques privées. Une telle nationalisation de l'émission des billets force les banques commerciales à se rendre à la banque centrale chaque fois que leurs clients désirent échanger une partie de leurs comptes à vue contre des billets. Pour obtenir les billets afin de les fournir à leurs clients, les banques commerciales doivent les acheter à la banque centrale. Elles ne peuvent faire de tels achats qu'en vendant leurs pièces d'or ou toute autre monnaie étalon, ou en tirant sur le compte qu'elle possède à la banque centrale.

Comme le public souhaite toujours détenir une partie de son argent sous forme de billets et une autre sous forme de comptes à vue, les banques doivent entretenir une relation continue avec la banque centrale afin de s'assurer une certaine quantité de billets. La méthode la plus pratique est de créer des comptes à vue à la banque centrale, qui devient la « banque des banquiers ». Ces comptes à vue (en plus de l'or qu'elles détiennent dans leurs coffres) deviennent les réserves des banques. La banque centrale peut aussi signer plus facilement des engagements non couverts à 100 % par de l'or, et ces engagements s'ajoutent aux réserves et aux comptes à vue détenus par les banques, ou elle peut aussi augmenter le nombre des billets en suspens de la banque centrale. La hausse des réserves des banques dans tout le pays les poussera à augmenter leurs crédits, alors que toute baisse de ces réserves entraînera une contraction générale du crédit.

La banque centrale peut accroître les réserves des banques d'un pays de trois façons : (a) en leur prêtant tout simplement des réserves ; (b) en achetant leurs actifs, augmentant ainsi directement les comptes des banques commerciales à la banque centrale ou (c) en achetant les reconnaissances de dette du public, qui déposera ensuite les traites sur la banque centrale dans les diverses banques s'adressant directement au public, leur permettant ainsi d'utiliser les crédits sur la banque centrale pour constituer leurs propres réserves. La deuxième méthode est connue sous le nom d'*escompte* ; la dernière sous le nom d'achats sur l'*open market*. La diminution des escomptes quand les prêts arrivent à terme fera baisser les réserves, tout comme les ventes sur l'*open market*. Dans le cas de ventes sur l'*open market* les gens achètent des actifs à la banque centrale, et ce avec des chèques tirés sur leur compte bancaire ; et la banque centrale encaisse ce paiement en réduisant ainsi les réserves des banques dans ses comptes. Dans la plupart des cas les actifs achetés ou vendus sur l'*open market* sont des reconnaissances de dettes de l'État.¹²⁵

Ainsi, le système bancaire devient coordonné sous l'égide du gouvernement. La banque centrale est toujours auréolée d'un grand prestige par le gouvernement qui la crée. Ce dernier donne souvent cours légal à ses billets. Avec un régime d'étalon-or, les grandes ressources qu'elle contrôle, ajoutées au fait que le pays entier constitue sa clientèle, rend habituellement négligeable toute difficulté que la banque peut avoir quand elle doit rembourser ses engagements en or. Il est de plus certain qu'aucun gouvernement ne laissera sa propre banque centrale (c'est-à-dire lui-même) faire faillite : la banque centrale aura toujours l'autorisation de suspendre les paiements en espèces dans les périodes de sérieuses difficultés. Elle peut donc faire de l'inflation et gonfler elle-même le crédit (par des réescomptes et des achats sur l'*open market*) et, en augmentant les réserves des banques, susciter une expansion *démultipliée* du crédit bancaire dans tout le pays. L'effet est démultiplié parce que les banques conserveront généralement une proportion donnée de réserves par rapport à leurs engagements — basée sur des estimations du remboursement aux non-clients — et un accroissement général de leurs réserves suscitera une expansion multiple des moyens fiduciaires. En fait, le facteur de multiplication augmentera, car le fait de savoir que toutes les banques sont coordonnées et qu'elles pratiquent l'expansion de concert fait baisser l'éventualité d'une demande de remboursement d'un

¹²⁵ Il existe une quatrième méthode par laquelle une banque centrale peut augmenter les réserves des banques : dans les pays, comme les États-Unis, où les banques doivent légalement conserver un ratio minimum de réserves par rapport aux dépôts, la banque centrale peut simplement baisser ce ratio réglementaire.

non-client et donc la proportion de réserves que chaque banque souhaitera conserver.

Quand le gouvernement « quitte » l'étalon-or, seuls les billets de la banque centrale ont alors cours légal et ils constituent quasiment la monnaie étalon. Ils ne peuvent alors plus disparaître et ceci écarte bien entendu toute limitation à l'expansion du crédit de la banque centrale. Dans les États-Unis d'aujourd'hui, par exemple, l'étalon fondamentalement factice actuel (également connu sous le nom d' « étalon lingot-or international restreint ») élimine quasiment la pression du remboursement, alors que le rapide apport de réserves de la banque centrale ainsi que la garantie des dépôts éliminent la menace d'une faillite bancaire.¹²⁶ Afin d'assurer un contrôle centralisé du gouvernement sur le crédit bancaire, les États-Unis oblige les banques à avoir un ratio minimal de réserves (presque entièrement constituées de dépôts à la banque centrale) par rapport aux dépôts.

Tant qu'un pays est dans un certain sens basé « sur l'étalon-or », la banque centrale et le système bancaire doivent se soucier d'une fuite vers l'extérieur de l'or si l'inflation devenait trop grande. Avec un étalon-or non restreint, ils doivent aussi se soucier de la fuite interne résultant des demandes de ceux qui ne sont pas usagers des banques. Un changement des goûts du public, qui se met à préférer les billets aux dépôts embarrasera les banques commerciales, mais pas la banque centrale. Une propagande assidue sur l'aspect pratique de la banque a toutefois réduit le nombre de ceux qui n'ont pas de banque à quelques grincheux. Il en résulte que la seule limitation à l'expansion du crédit est désormais externe. Les gouvernements, bien sûr, cherchent toujours à éliminer tous les freins à leurs pouvoirs de se livrer à une expansion monétaire. Une façon d'écarter la menace extérieure est de favoriser la coopération internationale de sorte que tous les gouvernements et toutes les banques centrales accroissent leur masse monétaire à un taux uniforme. La situation « idéale » pour une inflation illimitée est bien évidemment celle d'une monnaie de papier décrétée mondiale, émise par une banque centrale mondiale ou par une autre autorité gouvernementale. Une monnaie décrétée pure à l'échelle d'une nation fera presque aussi bien l'affaire mais il y aurait alors le problème des monnaies nationales se dévaluant

¹²⁶ Les banques centrales et les gouvernements étrangers sont toujours autorisés à se faire rembourser en lingots d'or central, mais cela est une bien maigre consolation pour les Américains ou les *citoyens* étrangers. Le résultat est que l'or est encore une denrée ultime « d'équilibrage » entre les gouvernements nationaux, et donc une sorte de moyen d'échange pour les *gouvernements* et les banques centrales dans les transactions internationales.

par rapport aux autres devises, et des importations devenant de plus en plus chères.¹²⁷

F. La limite ultime : le boom galopant

Avec l'instauration d'une monnaie décrétée par un État ou par un État mondial, il semblerait que toutes les limitations à l'expansion du crédit, ou à l'inflation, sont éliminées. La banque centrale peut émettre des quantités illimitées d'unités nominales de papier, sans être contrainte par la nécessité d'aller extraire un matériau dans le sol. Elles peuvent être offertes aux banques pour soutenir leurs crédits, et ce selon le bon plaisir du gouvernement. Il n'existe aucun problème de fuite interne ou externe. Et s'il existait un État mondial, ou un cartel coopératif d'États, avec une banque mondiale et une monnaie de papier mondiale, et que les monnaies d'or et d'argent étaient mises hors-la-loi, l'État mondial ne pourrait-il pas alors accroître sa masse monétaire à volonté sans les difficultés liées aux taux de change ou au commerce extérieur, redistribuant constamment la richesse issue du choix du marché à ses favoris, des producteurs volontaires aux castes dirigeantes ?

De nombreux économistes et la plupart des gens croient que l'État pourrait réaliser cet objectif. En fait il ne le pourrait pas, car il existe une limite ultime à l'inflation, une limite certes très lointaine mais terrible, qui mettra au bout du compte fin à toute inflation. De façon paradoxale, il s'agit de *l'inflation galopante*, de *l'hyper-inflation*.

Quand le gouvernement et le système bancaire se mettent à faire de l'inflation, le public les aide habituellement sans le vouloir dans cette tâche. Le public, ne connaissant pas la véritable nature du processus, croit que la hausse des prix est transitoire et que les prix reviendront rapidement à la « normale ». Comme nous l'avons remarqué plus haut, les gens thésaurisent donc davantage de monnaie, c'est-à-dire qu'ils conservent une plus grande proportion de leur revenu sous la forme d'encaisses monétaires. Bref, la demande de monnaie de la société croît. Résultat, les prix tendent à augmenter proportionnellement moins que la hausse de la masse monétaire. Le gouvernement obtient *davantage* de ressources ré-

¹²⁷ La transition de l'or à la monnaie décrétée sera grandement facilitée si l'État a préalablement abandonné les onces, les grammes et autres unités de poids pour désigner ses unités monétaires et leur a substitué des noms spécifiques comme dollar, mark, franc, etc. Il sera alors bien plus aisé d'éliminer l'association par le public des unités monétaires au *poids* et d'enseigner au public à donner de la valeur aux *noms en eux-mêmes*. En outre, si chaque gouvernement national soutient son propre nom spécifique, il sera bien plus facile pour chaque État de contrôler de manière absolue sa propre émission.

elles de la part du public qu'il ne s'y attendait, car la demande du public en faveur de ces ressources a baissé.

Au bout du compte, le public finit par se rendre compte de ce qui se passe. Il apparaît que le gouvernement est en train d'essayer d'utiliser l'inflation comme moyen de taxation permanent. Mais le public possède une arme pour combattre cette dépréciation. Une fois que les gens comprennent que le gouvernement continuera à faire de l'inflation, et que les prix continueront par conséquent à monter, ils se mettent à acheter des biens. En effet ils comprennent qu'ils gagnent à acheter tout de suite au lieu d'attendre une date future où la valeur de l'unité monétaire sera plus faible et les prix plus élevés. Dit autrement, la demande de monnaie de la société diminue et les prix commenceront alors à monter plus rapidement que la hausse de la masse monétaire. Quand cela se produit, la confiscation par le gouvernement, l'effet de « taxation » de l'inflation, sera plus faible que ne l'attendait le gouvernement, car la monnaie supplémentaire aura un pouvoir d'achat diminué par la plus forte hausse des prix. Ce stade de l'inflation est le début de l'hyper-inflation, ou du boom galopant.¹²⁸

La demande plus faible de monnaie ne permet pas au gouvernement d'obtenir autant de ressources qu'auparavant, mais il peut encore en obtenir tant que le marché continue à faire usage de la monnaie. La hausse accélérée des prix conduira en fait à des récriminations contre la « rareté de la monnaie » et poussera le gouvernement à entreprendre des efforts d'inflation redoublés, causant ainsi des hausses de prix encore plus rapides. Ce processus ne continuera cependant pas longtemps. A mesure que la hausse des prix continue, le public commence à « fuir la monnaie », à s'en débarrasser dès que possible afin d'investir dans des biens réels — dans pratiquement *n'importe quels* biens réels — pour se faire une réserve de valeur pour le futur. Cette folle précipitation cherchant à éviter la monnaie, en faisant baisser la demande de détention de monnaie à pratiquement rien, entraîne les prix à la hausse dans des proportions astronomiques. La valeur de l'unité monétaire tombe pratiquement à zéro. Les dégâts et les ravages que le boom galopant entraîne au sein de la population sont énormes. Les groupes disposant d'un revenu relativement fixe sont balayés. La production diminue de manière drastique (augmentant encore les prix) à mesure que les gens perdent toute incitation à travailler — car ils doivent dépenser une grande partie de leur temps à se débarrasser de la monnaie. Le principal souhait devient de détenir des biens réels, quels qu'ils puissent être, et de dépenser la monnaie dès

¹²⁸ Cf. l'analyse de John Maynard Keynes dans *A Tract on Monetary Reform* (Londres : Macmillan & Co., 1923), chapitre II, section 1.

qu'elle est reçue. Quand ce stade galopant est atteint, l'économie s'écroule réellement, le marché prend quasiment fin et la société retourne à un état de quasi troc et d'appauvrissement total.¹²⁹ Certaines denrées se transforment peu à peu en moyen d'échange. Le public s'est déchargé du fardeau de l'inflation avec sa dernière arme : la diminution de la demande de monnaie dans une proportion telle que la devise gouvernementale ne vaut plus rien. Quand toutes les autres limites et formes de persuasion échouent, c'est la seule façon — par le chaos et l'effondrement économique — qu'ont les gens de forcer un retour à la monnaie-marchandise « forte » de l'économie de marché.

L'exemple le plus fameux d'inflation galopante fut l'expérience allemande de 1923. Il est particulièrement instructif parce qu'il s'est produit dans l'un des pays industrialisés les plus avancés du monde.¹³⁰ Les événements chaotiques de l'hyper-inflation allemande et d'autres booms accélérés ne sont toutefois qu'un pâle reflet de ce qui se serait passé dans le cas d'une inflation au sein d'un État mondial. En effet l'Allemagne fut capable de se rétablir et de revenir rapidement à une économie de marché monétaire, car elle put instituer une nouvelle devise basée sur des taux de change avec d'autres monnaies préexistantes (or ou papier-monnaie étranger). Toutefois, comme nous l'avons vu plus haut, le théorème de régression de Mises montre qu'aucune monnaie ne peut être instaurée sur le marché si elle ne peut pas s'échanger contre une monnaie préalablement existante (qui à son tour doit en définitive se rattacher à une marchandise échangée par le troc). Si un État mondial supprime l'or et l'argent et instaure une monnaie décrétée unitaire, et qu'il se met à pratiquer l'inflation jusqu'à ce qu'un boom galopant la détruisse, *il n'y aura pas de monnaie préexistante sur le marché*. La tâche de la reconstruction sera alors énormément plus difficile.

G. L'inflation et la politique fiscale compensatoire

L'inflation, ces dernières années, a en général été définie comme une hausse des prix. Il s'agit d'une définition fort insatisfaisante. Les prix sont un phénomène très complexe, résultant de nombreux facteurs différents. Ils peuvent monter ou baisser pour une raison se situant du côté des biens — c'est-à-dire suite à un changement de l'offre de biens sur le marché. Ils peuvent monter ou baisser à cause d'un changement de la demande de détention de monnaie de la société ; ou encore ils peuvent

¹²⁹ Concernant l'inflation galopante, voir Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 227–231.

¹³⁰ Costantino Bresciani-Turroni, *The Economics of Inflation* (Londres : George Allen & Unwin, 1937), constitue un ouvrage brillant et définitif sur l'inflation allemande.

monter ou baisser suite à un changement de la masse monétaire. Réunir ensemble toutes ces causes est trompeur, car cela passe sous silence les influences séparées, dont l'isolement constitue le but de la science. Ainsi, la masse monétaire peut gonfler alors qu'en même temps la demande sociale de monnaie augmente du côté des biens, sous la forme d'une offre accrue de biens. Il est possible que chaque point annule l'autre et qu'aucun changement général des prix ne se produise. Les deux processus exercent néanmoins leurs effets. Des ressources seront déplacées suite à l'inflation et le cycle économique causé par l'expansion du crédit apparaîtra quand même. Il est par conséquent particulièrement inapproprié de définir l'inflation comme une hausse des prix.

Les mouvements des courbes d'offre de biens et de demande de monnaie résultent tous des changements des préférences volontaires sur le marché. Il en va de même pour les hausses de l'offre d'or ou d'argent. Mais les augmentations des moyens fiduciaires ou décrétés constituent des actes d'intervention frauduleuse sur le marché, qui faussent les préférences volontaires ainsi que la répartition déterminée volontairement des revenus et de la richesse. La définition la plus indiquée de « l'inflation » est par conséquent celle que nous avons donnée : une augmentation de la quantité de monnaie supérieure à l'augmentation de la quantité de monnaie métallique.¹³¹

L'absurdité des divers programmes gouvernementaux visant à « lutter contre l'inflation » devient maintenant évidente. La plupart des gens croient que les fonctionnaires du gouvernement doivent constamment arpenter les remparts, armés d'une large variété de programmes de « contrôle » conçus pour combattre l'inflation ennemie. Or, la seule chose nécessaire est que le gouvernement et les banques (de nos jours presque totalement contrôlées par le gouvernement) cessent *de se livrer à l'inflation de la quantité de monnaie*.¹³² L'absurdité de l'expression « pression inflationniste » devient elle aussi très claire. Soit le gouver-

¹³¹ L'inflation est définie ici comme *toute* augmentation de la quantité de monnaie supérieure à une augmentation de la quantité de monnaie métallique, et non comme une *forte* augmentation de cette quantité. Avec cette définition, les termes « inflation » et « déflation » *sont* par conséquent des concepts praxéologiques. Voir Mises, *Human Action*, pp. 419–420 [*L'Action humaine*, pp. 443–445]. Mais voir aussi la remarque de Mises dans *Defense, Controls, and Inflation*, édité par Aaron Director (Chicago : University of Chicago Press, 1952), note de la page 3.

¹³² Voir George Ferdinand, « Review of Albert G. Hart, *Defense without Inflation* » *Christian Economics*, Vol. III, n° 19 (23 octobre, 1951).

nement et les banques *pratiquent l'inflation*, soient ils ne la pratiquent pas ; la « pression inflationniste », ça n'existe pas.¹³³

L'idée que le gouvernement aurait le devoir de taxer le public afin « d'absorber l'excédent de pouvoir d'achat » est particulièrement ridicule.¹³⁴ Si une inflation s'est produite, cet « excédent de pouvoir d'achat » est précisément le résultat de l'inflation étatique précédente. Bref, le gouvernement est supposé accabler par deux fois le peuple : la première fois en s'appropriant les ressources de la société par le gonflement de la quantité de monnaie, puis une deuxième fois, en taxant le public sur la nouvelle monnaie. Plutôt que de « maîtriser la pression inflationniste », une taxe supplémentaire lors d'un boom représentera tout simplement une charge additionnelle pour le peuple. Si les taxes sont utilisées pour rembourser les dettes contractées par le gouvernement auprès des banques, l'effet déflationniste ne sera pas une contraction du crédit et ne corrigera donc pas les mauvais ajustements engendrés par l'inflation précédente. Cela créera en fait de nouvelles dislocations et de nouvelles distorsions.

La « politique fiscale compensatrice » keynésienne et néo-keynésienne propose que le gouvernement pratique la déflation au cours d'une période « inflationniste » et l'inflation (en pratiquant des déficits financés par l'emprunt auprès des banques) pour combattre une dépression. Il est clair que l'inflation gouvernementale ne peut soulager le chômage et les stocks d'invendus que si elle parvient à duper les propriétaires en leur faisant accepter des prix ou des salaires *réels* plus bas. Cette « illusion monétaire » suppose que les propriétaires sont trop ignorants pour comprendre que leurs revenus réels ont baissé — ce qui est une base bien mince pour mettre sur pied un remède. En outre l'inflation avantagera une partie des gens aux dépens du reste de la population, et toute expansion du crédit ne fera que mettre en marché un autre cycle « boom-dépression ». Les Keynésiens dépeignent le système fiscal monétaire du marché libre comme manquant d'un volant, de sorte que l'économie, bien que facilement ajustable par d'autres moyens, marcherait constamment sur une corde raide entre dépression et chômage d'un côté, et inflation de l'autre. Il serait alors nécessaire que le gouvernement, dans sa grande sagesse, entre en scène et dirige l'économie sans à-coups. Maintenant que nous avons fini notre analyse de la monnaie et des cycles économiques, il devrait toutefois être évident que la vérité se situe exactement à l'opposé. L'économie de marché, non entravée, ne court pas le danger de connaître l'inflation, la déflation, la dépression ou

¹³³ Voir Mises dans Director, *Defense, Controls, and Inflation*, p. 334.

¹³⁴ Voir la section 8.F ci-dessus.

le chômage. Mais l'intervention du gouvernement *crée* la situation instable de l'économie et pousse constamment, même si c'est parfois de manière involontaire, l'économie dans ces pièges.

12. Conclusion : marché libre et coercition

Nous avons ainsi terminé notre analyse de l'action libre et volontaire et de ses conséquences dans une économie de marché, ainsi que de l'action violente et coercitive et de *ses* conséquences lors d'une intervention économique. Superficiellement, beaucoup de gens ont l'impression que le marché est quelque chose de chaotique et d'anarchique, alors que l'intervention gouvernementale imposerait des valeurs d'ordre et de communauté à cette anarchie. En réalité, la praxéologie — l'économie — nous montre que la vérité est exactement le contraire. Nous pouvons diviser notre analyse en effets directs, palpables et en effets cachés, indirects, de ces deux principes. L'action volontaire — l'échange libre — conduit directement à des bénéfices mutuels pour les deux parties de l'échange. Indirectement, comme nos recherches l'ont montré, le réseau des échanges libres de la société — ce qu'on appelle « l'économie de marché » — crée un mécanisme délicat et même impressionnant d'harmonie, d'ajustement et de précision, qui permet d'allouer les ressources productives, de décider des prix et de guider doucement mais promptement le système économique vers la satisfaction maximale des désirs de tous les consommateurs. Bref, non seulement l'économie de marché apporte directement des bénéfices à toutes les parties en les laissant libres, mais il crée aussi un instrument puissant et efficace d'*ordre* social. Proudhon l'a merveilleusement résumé en disant : « La liberté est la mère et non la fille de l'ordre ».

D'un autre côté la coercition a des caractéristiques diamétralement opposées. Elle n'avantage directement une partie qu'aux dépens des autres. L'échange forcé est un système d'exploitation de l'homme par l'homme, au contraire de l'économie de marché, qui est un système d'échanges coopératifs n'exploitant que la *nature*. Et non seulement l'échange forcé signifie que certains vivent aux dépens des autres, mais indirectement, comme nous l'avons indiqué à l'instant, la coercition ne fait que conduire à des problèmes supplémentaires ; elle est inefficace et chaotique, paralyse la production et aboutit à des difficultés cumulatives et imprévues. Apparemment ordonnée, la coercition n'est pas seulement exploiteuse : elle est aussi profondément *désordonnée*.

L'objet principal de la praxéologie — de l'économie — est d'apporter au monde la connaissance des conséquences indirectes et cachées des

différentes formes de l'action humaine. L'ordre, l'harmonie et l'efficacité cachés de l'économie de marché volontaire, le désordre, le conflit et la grosse inefficacité cachés de la coercition et de l'intervention — voilà les grandes vérités que la science économique nous révèle par l'analyse déductive d'axiomes évidents. La praxéologie ne peut pas, en soi, prononcer de jugement éthique ou prendre des décisions politiques. Elle nous apprend, par ses lois *wertfrei*, que les effets du principe volontaire et de l'économie de marché conduisent inexorablement à la liberté, à la prospérité, à l'harmonie, à l'efficacité et à l'ordre, alors que la coercition et l'intervention gouvernementale aboutissent inexorablement à l'hégémonie, au conflit, à l'exploitation de l'homme par l'homme, à l'inefficacité, à la pauvreté et au chaos. A ce stade, la praxéologie se retire du jeu et c'est au citoyen — à celui qui prend de décisions éthiques — de choisir sa voie politique selon les valeurs qui lui tiennent à cœur.

Annexe A : l'emprunt gouvernemental

La source principale du revenu gouvernemental est la taxation. Une autre source est l'emprunt d'État. L'emprunt que l'État contracte auprès du système bancaire est une véritable forme d'inflation : il crée des nouveaux substituts monétaires qui vont d'abord au gouvernement et qui se diffusent ensuite, avec chaque nouvelle dépense, dans la communauté. L'inflation est analysée dans le corps du texte. Il s'agit d'un processus totalement différent de l'emprunt auprès du public, qui n'est pas inflationniste, car ce dernier transfère des fonds épargnés des mains privées aux mains gouvernementales sans créer de nouveaux fonds. Son effet économique est de détourner l'épargne des canaux les plus désirés par le consommateur et de la transférer vers les usages voulus par les fonctionnaires étatiques. Ainsi, du point de vue des consommateurs, l'emprunt auprès du public gaspille l'épargne. Les conséquences de ce gaspillage sont une réduction de la structure du capital de la société et une baisse du niveau de vie général du moment et pour l'avenir. Détourner et gaspiller de l'épargne, au lieu de l'investir, entraîne des taux d'intérêt plus élevés qu'ils ne l'auraient sinon été, parce que les usages privés doivent désormais faire face à la concurrence de la demande du gouvernement. L'emprunt public frappe l'épargne individuelle plus efficacement encore que la taxation, car il détourne de manière spécifique l'épargne au lieu de taxer le revenu en général.

On pourrait objecter que prêter au gouvernement est un acte volontaire et équivaut donc à toute autre contribution volontaire au gouvernement : le « détournement » de fonds est une chose désirée par les

consommateurs et donc par la société.¹³⁵ Pourtant le processus n'est « volontaire » que dans un sens. Car nous ne devons pas oublier que le gouvernement entre sur le marché du temps en tant que détenteur de la coercition et qu'il garantit de faire usage de cette coercition pour obtenir les fonds nécessaires au remboursement. Le gouvernement jouit par l'arme de la contrainte d'un pouvoir crucial refusé aux autres participants du marché ; il est toujours assuré d'avoir des fonds, que ce soit par la taxation ou par l'inflation. Le gouvernement sera par conséquent en mesure de détourner une part considérable des fonds des épargnants, et à un taux d'intérêt inférieur à celui payé ailleurs. En effet la composante « risque » du taux d'intérêt payé par le gouvernement sera inférieure à celle payée par tout autre emprunteur.¹³⁶

Prêter au gouvernement peut donc être un acte volontaire, mais on peut difficilement considérer le processus dans son ensemble comme volontaire. Il s'agit plutôt d'une participation volontaire à une confiscation future de la part du gouvernement. En fait, prêter au gouvernement implique *deux* détournements de fonds privés à destination du gouvernement : une première fois au moment de l'emprunt, quand l'épargne privée est détournée vers les dépenses étatiques ; et une deuxième fois quand le gouvernement taxe ou pratique l'inflation (ou emprunte à nouveau) pour obtenir de l'argent afin de rembourser l'emprunt. Ainsi, une fois de plus, il se produit un détournement forcé des producteurs vers le gouvernement, dont les bénéficiaires, après avoir payé la bureaucratie pour les traitements qu'elle effectue, vont aux détenteurs d'obligations du Trésor. Ces derniers sont alors devenus partie prenante à l'appareil d'État et entretiennent une « relation étatique » avec les producteurs contribuables.¹³⁷

¹³⁵ Une objection récente de ce type apparaît dans James M. Buchanan, *Public Principles of Public Debt* (Homewood, Ill. : Richard D. Irwin, 1958), en particulier pp. 104–105.

¹³⁶ Il est cependant incorrect de dire que les prêts du gouvernement sont « sans risque » et donc que le rendement d'intérêt sur les obligations d'État peut être assimilé au taux d'intérêt pur. Les gouvernements peuvent toujours répudier leurs obligations s'ils le veulent, ou ils peuvent être renversés et leurs successeurs peuvent refuser d'honorer leurs dettes.

¹³⁷ Ainsi, malgré la critique de Buchanan, les économistes classiques comme Mill avaient raison : la dette publique est une *double* charge imposée à l'économie de marché ; sur l'instant, parce que des ressources sont retirées au privé pour aller à un emploi gouvernemental non productif, et dans le futur, lorsque les citoyens privés seront taxés pour rembourser la dette. En fait, pour que Buchanan ait raison et que la dette ne soit pas une charge, il faudrait remplir deux conditions extrêmes : (1) les détenteurs d'obligations devraient déchirer leurs titres, de sorte que le prêt constitue une contribution authentiquement vo-

L'ingénieux slogan selon lequel la dette publique serait sans importance parce que « nous nous la devons à nous-mêmes » est manifestement absurde. La question cruciale est la suivante : Qui est ce « nous » et qui sont ces « nous-mêmes » ? L'analyse du monde doit se faire de manière individualiste et non holistique. Certaines personnes doivent de l'argent à d'autres et c'est précisément ce fait qui rend l'emprunt et le processus de taxation particulièrement importants. Nous pourrions en effet tout aussi bien dire que les impôts n'ont pas d'importance pour la même raison.¹³⁸

Beaucoup d'adversaires de « droite » de l'emprunt public, à l'opposé, ont grandement exagéré les dangers de la dette publique et ont lancé des mises en garde continuelles à propos d'une « banqueroute » imminente. Il est évident que le gouvernement ne peut pas devenir « insolvable » comme des individus privés — car il peut toujours obtenir de l'argent par la contrainte, alors que les citoyens privés ne le peuvent pas. De plus, l'agitation périodique pour que le gouvernement « réduise la dette publique » oublie généralement que — hormis la répudiation pure et simple — la dette ne peut être réduite qu'en *augmentant*, au moins pendant un temps, les impôts et/ou l'inflation dans la société. L'utilité sociale ne peut donc pas être augmentée par la réduction de la dette, *en dehors* de la méthode de la *répudiation* — seule façon permettant de réduire la dette publique sans augmenter concomitamment la contrainte fiscale. La répudiation aurait aussi le mérite supplémentaire (du point de vue de l'économie de marché) d'affaiblir le crédit futur du gouvernement, de sorte que ce dernier ne pourrait plus si facilement détourner l'épargne vers des usages étatiques. Par l'une des caractéristiques les plus curieuses et les plus incohérentes de l'histoire de la pensée politico-économique, ce sont précisément les gens « de droite », les présumés champions de l'économie de marché, qui attaquent le plus vigoureusement la répudiation et qui insistent pour que la dette publique soit honorée autant que possible.¹³⁹

lontaire au gouvernement ; *et* (2) le gouvernement devrait être une institution totalement volontaire, ne reposant que sur des paiements volontaires, non seulement en ce qui concerne cette dette en particulier, mais aussi pour toutes les transactions avec le reste de la société. Cf. Buchanan, *Public Principles of Public Debt*.

¹³⁸ De la même façon, nous pourrions affirmer que les Juifs tués par les Nazis au cours de la Deuxième Guerre mondiale se seraient en fait suicidés : « Ils se le sont fait à eux-mêmes ».

¹³⁹ Pour une exception rare d'un libéral reconnaissant le mérite de la répudiation d'un point de vue libéral, voir Frank Chodorov, « Don't Buy Bonds » *Analysis*, Vol. IV, n° 9 (juillet 1948), pp. 1-2.

Annexe B : « Biens collectifs » et « externalités positives » : deux arguments en faveur de l'activité étatique

Un des plus importants problèmes philosophiques des derniers siècles a été de savoir si l'éthique est une discipline scientifique rationnelle, ou si au contraire elle est un ensemble purement arbitraire et non scientifique de valeurs personnelles. Quel que soit le côté duquel on se range dans le débat, tout le monde sera généralement d'accord pour dire que l'économie — ou la praxéologie — ne peut pas par *elle-même* suffire à fonder une doctrine éthique ou politico-éthique. L'économie *en tant que telle* est par conséquent une science *wertfrei*, qui n'émet aucun jugement éthique. Pourtant, alors que les économistes seront en général d'accord sur ce simple énoncé, il est très curieux de constater combien d'énergie ils ont pu dépenser pour essayer de justifier — de manière tortueuse, prétendument scientifique et *wertfrei* — diverses activités et dépenses du gouvernement. Il en résulte une introduction frauduleuse et courante de jugements éthiques *non analysés*, non défendus, dans un système économique supposé *wertfrei*.^{140,141}

Deux des justifications préférées et apparemment scientifiques de l'activité et de l'entreprise étatiques sont (a) ce que nous pourrions appeler l'argument des « externalités positives » et (b) l'argument des « biens collectifs » ou des « besoins collectifs ». Dépouillés de ses atours apparemment scientifiques ou quasi mathématiques, le premier argument se réduit à l'affirmation que *A*, *B* et *C* ne semblent pas pouvoir faire certai-

¹⁴⁰ Un vieil exemple, constamment utilisé dans les textes de finance publique (branche particulièrement propice à la dissimulation de jugements éthiques), est celui des « canons de la justice » fiscale proposés par Adam Smith. Pour une critique des ces canons prétendument « évidents », voir Rothbard, « Mantle of Science » [tr. française : « Les oripeaux de la science », chapitre 1 du recueil *Économistes et charlatans*].

¹⁴¹ L'analyse de la nature économique et des conséquences de la propriété étatique faite dans ce livre est *wertfrei* et ne comporte aucun jugement éthique. C'est une erreur, par exemple, de croire que quiconque connaît les lois économiques démontrant les grandes inefficacités de la propriété étatique devrait *nécessairement* choisir la propriété privée plutôt que la propriété étatique, bien qu'il peut bien entendu parfaitement le faire. Ceux qui accordent une très grande valeur morale, par exemple, au conflit social ou à la pauvreté et à l'inefficacité, ou ceux qui désirent fortement exercer le pouvoir bureaucratique sur d'autres (ou voir les gens soumis au pouvoir bureaucratique) peuvent fort bien opter pour la propriété étatique de manière encore plus enthousiaste. Les principes et les choix éthiques ultimes sortent du cadre de cet ouvrage. Cela ne veut bien sûr pas dire que l'auteur de ces lignes minimise leur importance. Au contraire, il croit que l'éthique *est* une discipline rationnelle.

nes choses sans améliorer le sort de *D*, qui pourrait essayer d'échapper au règlement de sa « juste part » du paiement. Ce raisonnement ainsi que d'autres arguments reposant sur les « externalités positives » vont être analysés plus bas. L'argument des « biens collectifs » est, à première vue, encore plus scientifique : l'économiste dit simplement que certains biens ou services, par leur nature même, doivent être offerts « collectivement » et que « par conséquent » le gouvernement doit les offrir en les finançant par l'impôt.

Cette formulation apparemment simple et existentielle comporte toutefois bon nombre d'hypothèses politico-éthiques non analysées. En premier lieu, même *s'il y avait* des « biens collectifs », il ne s'ensuivrait pas automatiquement que soit (1) une agence unique devrait les fournir, soit (2) tous les membres de la collectivité *devraient* être forcés de les financer. Bref, si *X* est un bien collectif, dont la plupart des membres d'une certaine communauté ont besoin et qui ne peut être fourni qu'à tout le monde à la fois, il n'en résulte nullement que chaque bénéficiaire devrait être forcé à payer ce bien dont au passage il peut même ne pas vouloir. En résumé, nous en revenons au problème moral des externalités positives, que nous allons analyser ci-dessous. Il se révèle à l'analyse que l'argument des « biens collectifs » se réduit à celui des « externalités positives ». De plus, même si une agence unique devait offrir le bien, il n'a pas été démontré que ce devrait être le *gouvernement* plutôt qu'une agence volontaire, voire une société privée, qui devrait fournir ce bien.¹⁴²

Deuxièmement, le concept même de « biens collectifs » est très douteux. Comment, tout d'abord, un « collectif » peut-il vouloir, penser ou agir ? Seuls les individus existent et peuvent faire ces choses. Il n'existe pas d'exemple de « collectif » de ce type, qui voudrait puis recevrait des biens. De nombreuses tentatives ont été faites, néanmoins, pour sauver le concept de bien « collectif » et donner une justification apparemment solide, scientifique, aux activités du gouvernement. Molinari, par exemple, en essayant de faire de la défense un bien collectif affirmait : « Tandis qu'un poste de police procure de la sécurité à l'ensemble des habitants d'un quartier, il ne suffit pas d'établir une boulangerie pour apaiser leur faim. » Or, au contraire, il n'est nullement nécessaire qu'une force de police défende *tous* les habitants d'une zone ou, plus encore, offre à tous le même *degré* de protection. En outre, un pacifiste absolu, fervent adepte de la non violence totale et vivant ans cette zone, ne se considérerait *pas* lui-même protégé par la police ou bénéficiaire d'un service de défense. Au contraire il considérerait toute présence policière autour de lui comme une nuisance. La défense ne peut donc pas être considérée

¹⁴² Cf. à ce sujet Molinari, *Society of Tomorrow*, pp. 47–95.

comme un « bien collectif » ou un « besoin collectif ». Il en va de même pour des projets comme les barrages, dont on ne peut pas simplement supposer qu'ils constituent un avantage pour tous les habitants de la région.¹⁴³

Antonio De Viti Marco a défini les « besoins collectifs » comme comprenant deux catégories : (a) les besoins survenant lorsqu'un individu n'est pas isolé et (2) les besoins liés par un conflit d'intérêt. La première catégorie est cependant si vaste qu'elle englobe la plupart des produits du marché. Il n'y aurait aucun intérêt, par exemple, à jouer une pièce à moins qu'un nombre suffisant de spectateurs ne vienne la voir, ou à publier des journaux sans marché suffisamment étendu. Toutes ces industries doivent-elle donc être nationalisées et monopolisées par le gouvernement ? La seconde catégorie est censée s'appliquer à la défense. Ceci est toutefois erroné. La défense, en soi, n'est pas le reflet d'un conflit d'intérêt mais d'une menace d'*invasion*, face à laquelle la défense est nécessaire. Il est en outre difficilement défendable d'appeler « collectif » un besoin qui est précisément le *moins* susceptible de rassembler l'unanimité, car les voleurs n'en voudraient certainement pas !¹⁴⁴ D'autres économistes font comme si la défense était nécessairement collective parce qu'il s'agit d'un service immatériel, alors que le pain, les autos, etc. sont matériellement divisibles et vendables à des individus. Or les services « immatériels » aux individus abondent sur le marché. Les concerts devraient-ils être monopolisés par l'État parce que leurs services sont immatériels ?

Au cours des dernières années le professeur Samuelson a proposé sa propre définition des « biens de consommation collectifs », dans une prétendue théorie « pure » des dépenses gouvernementales. Les biens de consommation collectifs, selon Samuelson, sont ceux dont « tout le monde jouit en commun au sens où la consommation par un individu

¹⁴³ *Ibid.*, p. 63. Sur le sophisme des biens collectifs, voir S.R., « Spencer As His Own Critic » *Liberty* (juin 1904), ainsi que Merlin H. Hunter et Harry K. Allen, *Principles of Public Finance* (New York : Harpers, 1940), p. 22. Molinari n'avait pas toujours cru dans l'existence des « biens collectifs », comme on peut le voir dans son remarquable texte « De la production de la sécurité » *Journal des Economistes* (15 février 1849), et dans la « Onzième soirée » des *Soirées de la Rue Saint-Lazare* (Paris, 1849).

¹⁴⁴ Antonio De Viti De Marco, *First Principles of Public Finance* (Londres : Jonathan Cape, 1936), pp. 37–41. Le critère de biens financés « conjointement » proposé par Baumol est analogue à la première catégorie de De Viti, pour une critique de ce critère, voir Rothbard, « Toward A Reconstruction of Utility and Welfare Economics » pp. 255–260 [tr. française : « Vers une reconstruction de la théorie de l'utilité et du bien-être », chapitre 4 du recueil *Économistes et charlatans*].

d'un tel bien ne conduit pas à une diminution de sa consommation pour un autre. » Pour une certaine raison la fourniture de ces biens (ou *au moins* de ceux-là) est censée relever du gouvernement et non de l'économie de marché.¹⁴⁵ Le concept de Samuelson a été attaqué avec une sévérité méritée. Le professeur Enke, par exemple, a souligné que la plupart des services de l'État ne correspondent tout simplement pas à la classification de Samuelson — y compris les routes, les bibliothèques, la justice, la police, les pompiers, les hôpitaux et la protection militaire. En fait, nous pouvons aller plus loin et dire qu'*aucun* bien ne correspondra jamais à la catégorie des « biens de consommation collectifs » de Samuelson. Margolis, par exemple, tout en critiquant Samuelson, concède l'inclusion de la défense nationale et des phares dans cette catégorie. Mais la « défense nationale » n'est certainement pas un bien absolu dont seule une unité unique est offerte. Elle se compose de ressources spécifiques utilisées de manière donnée et concrète — et ces ressources sont nécessairement rares. Un réseau de bases de défense autour de New York, par exemple, restreint la quantité que l'on pourrait disposer autour de San Francisco. De plus, un phare n'est visible que dans une certaine zone bien déterminée. Non seulement un bateau situé à un endroit empêche les autres d'y entrer au même moment, mais la construction d'un phare en un lieu donné limite les possibilités d'en construire un ailleurs. En fait, si un bien est réellement technologiquement « collectif » au sens de Samuelson, il *n'est pas un bien* mais une condition du bien-être humain, comme l'air — surabondant pour tous, et donc *n'appartenant* à personne. En réalité, ce n'est pas le *phare* mais l'*océan* lui-même — quand les voies maritimes ne sont pas encombrées — qui constitue le « bien de consommation collectif », et qui reste *par conséquent* sans propriétaire. A l'évidence, ni le gouvernement ni personne d'autre n'a normalement besoin de produire ou d'allouer l'océan.¹⁴⁶

¹⁴⁵ Paul A. Samuelson, « The Pure Theory of Public Expenditures » *Review of Economics and Statistics* (November, 1954), pp. 387–89.

¹⁴⁶ Stephen Enke, « More on the Misuse of Mathematics in Economics: A Rejoinder » *Review of Economics and Statistics* (mai 1955), pp. 131–33 ; Julius Margolis, « A Comment On the Pure Theory of Public Expenditures » *Review of Economics and Statistics* (novembre 1955), pp. 347–349. En réponse à ses critiques, Samuelson, après s'être empressé de nier toute idée selon laquelle il souhaiterait *confiner* la sphère étatique aux seuls biens collectifs, affirme que sa catégorie est en réalité un concept « polaire ». Les biens du monde réel sont supposés n'être que des mélanges des « pôles extrêmes » que sont les biens publics et les biens privés. Mais ces concepts, même en retenant la définition de Samuelson, ne sont assurément pas polaires mais exhaustifs. Soit la consommation d'un bien par *A* diminue la consommation possible de *B*, soit elle ne la diminue pas : ces deux cas sont mutuellement exclusifs et épuisent toutes les pos-

Tiebout, concédant qu'il n'existe pas de méthode « pure » permettant de déterminer un niveau optimal de dépenses gouvernementales, essaie de sauver ce type de théorie dans le cas particulier d'un gouvernement *local*. Comprenant que le processus de taxation, et même d'élection, écarte toute possibilité de démonstration volontaire du choix du consommateur dans le domaine gouvernemental, il soutient que la décentralisation et la liberté de migration à l'intérieur d'un pays rend les dépenses d'un gouvernement *local* plus ou moins optimales — à la manière dont nous pouvons dire que les dépenses de l'économie de marché sont « optimales » — car les résidents peuvent aller et venir comme bon leur semble. Certes, il est vrai que le consommateur améliorera son sort s'il peut fuir rapidement une communauté prélevant des impôts élevés pour une communauté ayant des impôts plus faibles. Mais cela n'aide le consommateur que dans une certaine mesure : cela ne résout pas le problème des dépenses du gouvernement, qui reste sinon le même. Il y a en fait d'autres facteurs que le gouvernement qui entrent en ligne de compte, quand quelqu'un choisit son lieu de résidence, et il peut se trouver suffisamment de gens attachés à une certaine région, pour une raison ou pour une autre, pour que le gouvernement puisse se livrer à de nombreuses déprédations avant qu'ils ne s'en aillent. De plus, un problème majeur est que la surface totale de la terre est fixe, et que les gouvernements ont universellement préempté toutes les terres, accablant ainsi de manière universelle les consommateurs.¹⁴⁷

sibilités. De fait, Samuelson a abandonné sa catégorie, que ce soit comme outil théorique ou comme outil pratique. Paul A. Samuelson, « Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditure » *Review of Economics and Statistics* (novembre 1955), pp. 350–356.

¹⁴⁷ Charles M. Tiebout, « A Pure Theory of Local Expenditures » *Journal of Political Economy* (octobre 1956), pp. 416–424. A un moment, Tiebout semble admettre que sa théorie ne serait valable que si tout un chacun pouvait d'une certaine façon être « son propre gouvernement municipal » *Ibid.*, p. 421.

Au cours d'une critique tranchante de l'idée d'une concurrence entre les gouvernements, le *Gazette-Telegraph* du Colorado Springs écrit la chose suivante :

« Si le contribuable était libre d'agir comme un consommateur, en achetant uniquement les services qu'il estime lui être utiles et dont le prix est à sa portée, alors cette concurrence entre les gouvernements serait une chose merveilleuse. Mais comme le contribuable n'est pas un client, mais uniquement un sujet, il n'est pas libre de choisir. Il est tout simplement obligé de payer. [...] Avec le gouvernement il n'y a pas de relation producteur-client. Il n'y a que la relation qui a toujours existé entre les dirigeants et les dirigés. Les sujets n'ont jamais la liberté de refuser les services des produits du dirigeant. [...] Au lieu d'essayer de voir quelle instance gouvernementale pourrait le mieux servir le gouverné, chaque gouvernement a commencé à rivaliser avec les autres gouvernements sur la

Nous en arrivons maintenant au problème des « externalités positives » — la principale justification des activités du gouvernement que donnent les économistes.¹⁴⁸ Lorsque les individus tirent eux-mêmes les bénéfices de leurs actions, de nombreux auteurs concèdent que l'économie de marché peut sans risque être laissée libre. Mais les actions de hommes peuvent souvent, même sans le faire exprès, procurer des bénéfices à d'autres. Alors que l'on pourrait penser qu'il y a là motif à se réjouir, les critiques prétendent qu'une abondance de maux découle de ce fait. Un échange libre, par le biais duquel *A* et *B* tirent des bénéfices mutuels, est peut-être quelque chose de très bien, disent ces économistes, mais que se passe-t-il si *A* fait volontairement quelque chose qui bénéficie non seulement à lui mais aussi à *B*, et que *B* ne paie rien en échange ?

Il existe deux grands types d'attaque à l'encontre de l'économie de marché et utilisant les externalités positives comme argument critique. Pris ensemble ces argumentaires contre le marché et en faveur de l'intervention ou de l'entreprise étatiques s'annulent, mais chacun doit être examiné séparément et en toute honnêteté. Le premier type de critique est *d'attaquer A parce qu'il n'en fait pas assez pour B*. Le bienfaiteur est de fait dénoncé parce qu'il tient compte uniquement de ses intérêts égoïstes, et qu'il néglige ainsi le bénéficiaire potentiel indirect qui attend silencieusement en coulisse.¹⁴⁹ Le deuxième angle d'attaque est de *dénoncer B parce qu'il accepte un avantage sans payer A en retour*. Le

base des ses rentrées fiscales. [...] La victime de cette concurrence est toujours le contribuable. [...] Le contribuable est désormais attaqué par le gouvernement fédéral, le gouvernement de l'État, les directeurs des écoles, le gouvernement du comté et le gouvernement municipal. Chacun d'eux se fait concurrence pour obtenir le dernier dollar qui lui reste. » Colorado Springs *Gazette-Telegraph* (16 juillet 1958).

¹⁴⁸ Le problème des « externalités négatives », habituellement traité comme le symétrique des externalités positives, n'y est pas vraiment lié : il découle de l'incapacité à faire appliquer pleinement les droits de propriété. Si les actions de *A* nuisent à la propriété de *B* et que le gouvernement refuse d'empêcher l'acte et de faire payer des dommages et intérêts, les droits de propriété et donc l'économie de marché ne sont pas pleinement défendus et préservés. Les externalités négatives (par exemple les problèmes de fumée) constituent ainsi une incapacité à préserver une véritable économie de marché et non des *défaillances* de ce marché. Voir Mises, *Human Action*, pp. 650–653 [*L'Action humaine*, pp. 689–693] ainsi que Jouvenel, « Political Economy of Gratuity », pp. 522–526.

¹⁴⁹ Pour une raison inexplicquée, les bénéfices dont les gens se soucient sont uniquement les bénéfices *indirects*, quand *B* tire avantage de l'action de *A* sans que ce dernier ne le fasse exprès. Les *dons* ou la charité, où *A* donne simplement de l'argent à *B* ne sont pas critiqués sous la rubrique des externalités positives.

bénéficiaire est considéré comme un ingrat et un quasi voleur pour avoir accepté le cadeau gratuit. L'économie de marché est quant à elle accusée d'injustice et de distorsion par les deux catégories de ses adversaires : les premiers pensent que l'égoïsme de l'homme est tel que *A* n'agira pas suffisamment pour aider *B* ; les seconds que *B* recevra trop « d'avantages indus » sans les payer. Dans les deux cas, ils en appellent à l'aide de l'État : d'un côté pour faire usage de la violence afin de forcer ou de conduire *A* à agir davantage pour aider *B* ; de l'autre pour forcer *B* à payer *A* pour son cadeau.

En général, ces analyses éthiques prennent l'aspect de l'idée « scientifique » que, dans ces cas, l'action de l'économie de marché ne serait plus optimale et qu'elle devrait être ramenée à l'optimalité par une action correctrice de l'État. Une telle analyse se trompe totalement sur la raison pour laquelle la science économique affirme que l'action de l'économie de marché est *toujours* optimale. Elle n'est pas optimale du point de vue des idées éthiques personnelles d'un économiste, mais du point de vue des actions libres et volontaires de tous les participants et parce qu'elle satisfait les besoins librement exprimés des consommateurs. L'interférence du gouvernement, par conséquent, conduira nécessairement et toujours à *s'éloigner* d'un tel optimum.

Il est amusant de voir qu'alors que chaque angle d'attaque est très répandu, chacun peut être réfuté avec succès en utilisant l'essence de l'*autre* ! Prenons par exemple le premier — *la critique du bienfaiteur*. Dénoncer le bienfaiteur et en appeler implicitement à la punition de l'État pour ne pas avoir fait suffisamment de bien revient à donner un droit moral du bénéficiaire sur le bienfaiteur. Nous ne cherchons pas à discuter des valeurs ultimes dans cet ouvrage. Mais il faut bien comprendre qu'adopter cette position veut dire que *B* a le droit d'obliger de manière péremptoire *A* à faire quelque chose qui lui procure des avantages, et que *B* n'aurait pas à payer quoi que ce soit en retour. Nous n'avons pas besoin d'utiliser la totalité du second angle d'attaque (celui du « passager clandestin »), mais nous pouvons peut-être dire qu'il est présomptueux de la part du passager clandestin d'affirmer son droit à un poste de monarque et de direction. Car ce qu'affirme le premier angle d'attaque, c'est le droit moral de *B* d'obliger *A* à lui faire des cadeaux, au besoin par la force.

L'épargne obligatoire, ou les procès faits aux épargnants potentiels qui n'épargneraient pas assez, sont des exemples de cet angle d'attaque. Une autre est la critique de celui qui utilise une ressource naturelle qu'il épuiserait. Quiconque utilise la moindre ressource, quelle que soit l'ampleur de cette utilisation, « prive » les générations futures de l'usage qui en est fait. Les « défenseurs de l'environnement » demandent par consé-

quent de réduire l'usage actuel de ces ressources pour permettre un plus grand usage dans le futur. Non seulement ce cadeau obligatoire constitue un exemple du premier angle d'attaque, mais en plus, s'il était suivi en toute logique, aucune ressource non renouvelable ne sera *jamais* utilisée. Car quand les futures générations arriveront, elles aussi devront penser aux générations à venir. Toute cette argumentation est donc particulièrement absurde.

Le second angle d'attaque se situe à l'opposé — il dénonce le bénéficiaire du « cadeau ». Le bénéficiaire est dénoncé en tant que « passager clandestin », en tant qu'individu bénéficiant méchamment de « bénéfices indus » dus aux actions productives d'autrui. Ceci aussi est une bien curieuse critique. Il s'agit d'un argument qui n'a de cohérence que lorsqu'il répond au premier type d'attaque, c'est-à-dire à un passager clandestin *qui veut bénéficier de voyages gratuits obligatoires*. Mais ici nous avons une situation où les actions de A, retenues uniquement parce qu'elle lui apporte quelque chose de bénéfique, ont *également* pour heureux effet de profiter à quelqu'un d'autre. Devons-nous nous indigner parce que le bonheur se diffuse à travers la société ? Devons-nous nous montrer critiques parce que plus d'une personne tire bénéfice des actions de quelqu'un ? Après tout le passager clandestin n'a pas réclamé son voyage. Il le reçoit, sans l'avoir demandé, comme un bienfait parce que A tire un avantage de sa propre action. Adopter le deuxième angle d'attaque revient à appeler les gendarmes pour distribuer des punitions parce que trop de gens sont heureux dans la société. Bref, dois-je être taxé pour jouir de la vue du jardin bien entretenu de mon voisin ?¹⁵⁰

Un exemple notable de ce deuxième angle d'attaque est au cœur de la position d'Henry George : l'attaque contre les « bénéfices indus » découlant d'une hausse de la valeur capitalisée des terres. Nous avons vu plus haut qu'à mesure que l'économie progresse les rentes réelles du sol augmentent avec les salaires réels et qu'il en résulte des hausses de la valeur capitalisée du sol. La croissance de la structure du capital, de la division du travail et de la population tend à rendre les terres de plus en plus rares et entraîne donc la hausse. L'argument des partisans de George est que le propriétaire n'est pas moralement responsable de cette hausse, qui vient d'événements extérieurs à sa possession du sol ; or c'est lui qui en touche les fruits. Le propriétaire serait donc un passager clandestin et sa « plus-value induite » appartiendrait de droit à la « société ». En mettant

¹⁵⁰ « Si mes voisins embauchent des veilleurs de nuit, ils me procurent des avantages indirectement et au passage. Si mes voisins construisent de jolies maisons ou cultivent de beaux jardins, ils rendent indirectement mon temps libre plus agréable. Ont-ils le droit de me taxer pour ces bénéfices parce que je ne peux pas y 'renoncer' ? » S.R., « Spencer As His Own Critic ».

de côté le problème de la réalité de la société et la question de savoir si « elle » peut posséder quelque chose, nous avons affaire ici à une attaque morale contre un cas de passager clandestin.

La difficulté avec cet argument, c'est qu'il prouve bien trop de choses. Car qui d'entre nous gagnerait son revenu réel actuel sans les bénéfices extérieurs que nous retirons de l'action de autres ? Plus spécifiquement, la grande accumulation moderne des biens du capital est un héritage de l'épargne nette de nos ancêtres. Sans eux nous vivrions, quelle que soit la qualité de notre propre caractère moral, dans une jungle primitive. L'héritage d'un capital monétaire provenant de nos ancêtres est bien sûr un simple héritage de parts de cette structure du capital. Nous sommes donc tous des passagers clandestins du passé. Nous sommes aussi des passagers clandestins du présent, parce que nous profitons de l'investissement continu de nos contemporains et de leurs compétences spécialisées sur le marché. A coup sûr la grande majorité de nos salaires, si on pouvait les imputer, serait due à cet héritage dont nous profitons en tant que passagers clandestins. Le propriétaire foncier ne touche pas plus de bénéfices indus que quiconque d'entre nous. Devons-nous donc tous faire l'objet d'une confiscation, et être taxés sur notre bonheur ? Et à *qui* devrait alors aller le butin ? A nos ancêtres morts, qui ont été nos bienfaiteurs en investissant leur capital ?¹⁵¹

Un cas important d'externalités positives est celui des « économies externes », qui pourraient être obtenues par l'investissement dans certaines industries mais qui ne procurent aucun profit aux entrepreneurs. Il n'est pas nécessaire d'entamer une longue analyse de la littérature portant sur l'importance réelle de ces économies externes, bien qu'elles soient apparemment négligeables. On a régulièrement suggéré que le gouvernement subventionne ces investissements de façon à ce que la « société » puisse connaître ces économies externes. Tel est l'argument de Pigou pour subventionner les économies externes, ainsi que le vieil argument, toujours dominant, des tarifs protecteurs en faveur des « industries naissantes ».

L'appel à la subvention étatique des investissements réalisant des économies externes constitue un *troisième* angle d'attaque de l'économie

¹⁵¹ La critique de Benjamin Tucker est à la fois juste et brutale :

« 'Qu'est-ce qui donne la valeur à la terre ?' demande le révérend Hugh O. Pentecost [un Georgiste]. Et il répond : 'La présence de la population — de la communauté. La rente, la valeur du sol, doit donc moralement appartenir à la communauté.' Qu'est-ce qui donne de la valeur au prêcher de M. Pentecost ? La présence de la population — de la communauté. Le salaire de M. Pentecost, la valeur de son prêcher, appartient donc moralement à la communauté. » (Tucker, *Instead of a Book*, p. 357)

de marché, à savoir *que B, les bénéficiaires potentiels devraient être forcés à subventionner les bienfaiteurs A, de sorte que ces derniers produisent les bénéfices du premier*. Ce troisième angle d'attaque est l'argument favori des économistes quand il s'agit de justifier des propositions de barrages ou de défrichements subventionnés par le gouvernement (bénéficiaires taxés pour payer leurs bienfaiteurs) ou d'école obligatoire (les contribuables profitant au final de l'éducation des autres), etc. Les bénéficiaires doivent ici encore la subvenir aux frais de cette politique ; mais il ne sont plus critiqués pour être des passagers clandestins. On les « sauve » désormais d'une situation dans laquelle ils n'auraient pas obtenu certains avantages. Comme ils n'auraient pas payé pour ces avantages, il est difficile de comprendre exactement *de quoi* on les sauve. Le troisième angle d'attaque est d'accord avec le premier pour dire que l'économie de marché, à cause de l'égoïsme des hommes, ne produit pas assez d'actions créant des économies externes ; mais il rejoint le deuxième angle d'attaque en ce qu'il place le coût du remède à la situation sur des bénéficiaires étrangement récalcitrants. Si cette subvention a lieu, il est évident que les bénéficiaires ne sont plus des passagers clandestins : ils sont tout simplement obligés d'acheter des biens qu'ils n'auraient pas payés si on les avait laissés libres d'agir.

L'absurdité de cette troisième approche apparaît lorsque l'on réfléchit à la question suivante : A qui bénéficie cette politique suggérée ? Le bienfaiteur A touche une subvention, c'est vrai. Mais il est souvent douteux qu'il en profite vraiment, car il aurait sinon agi autrement et il aurait investi avec profit dans une autre direction. L'État l'a tout simplement dédommagé des pertes qu'il aurait subies et a ajusté les aides de façon qu'il touche l'équivalent de l'occasion à laquelle il renonce. Par conséquent, si A est une entreprise commerciale, elle n'en retire pas de bénéfices. En ce qui concerne les bénéficiaires, ils sont forcés par l'État de payer des biens qu'ils n'auraient sinon pas achetés. Comment pouvons-nous dire qu'ils en tirent un « profit » ?

La réponse habituelle est qu'ils « n'auraient pas pu » obtenir ce bien même s'ils avaient voulu l'acheter volontairement. Le premier problème est de savoir ici par quel mystérieux procédé les critiques savent que les bénéficiaires auraient aimé acheter le « bien ». La seule façon de connaître le contenu des échelles de préférences est de les voir révélées par des choix concrets. Comme le choix était concrètement de *ne pas* acheter le bien, aucun observateur extérieur n'a le droit d'affirmer que l'échelle de préférence de B était « en fait » différente de ce qu'ont révélé ses actions.

Deuxièmement, il n'y a aucune raison pour laquelle les bénéficiaires potentiels ne *pourraient* pas acheter le bien. Dans tous les cas un bien produit peut être vendu sur le marché et rapporter le produit de sa valeur

pour les consommateurs. Le fait que la production d'un bien ne soit pas rentable pour l'investisseur signifie que les consommateurs n'accordent pas à ce bien autant de valeur qu'ils en donnent aux usages des facteurs non spécifiques dans d'autres branches de la production. En effet, si les coûts soient plus élevés que le prix de vente potentiel, cela veut dire que les facteurs non spécifiques gagnent davantage dans d'autres canaux de la production. En outre, dans les cas possibles où certains consommateurs ne sont pas satisfaits du niveau de la production marchande d'un certain bien, ils sont parfaitement libres de subventionner les investisseurs eux-mêmes. Une telle aide équivaldrait à payer un prix de marché plus élevé pour le bien et révélerait leur volonté de payer ce prix. Le fait que, de toute façon, une telle subvention n'ait pas vu le jour écarte toute justification d'une subvention forcée de la part du gouvernement. Loin d'offrir un avantage aux « bénéficiaires » qu'elle taxe, la subvention forcée leur inflige en réalité une perte, car ils auraient sinon dépensé leurs fonds eux-mêmes en biens et en services possédant une utilité plus grande.¹⁵²

¹⁵² Comme le dit Mises :

« [...] les moyens dont un gouvernement a besoin pour gérer une production à perte, ou pour subventionner un projet non rentable, doivent être soustraits soit des dépenses du contribuable et de ses possibilités d'investissement, soit du volume des prêts offerts sur le marché du crédit. [...] Ce que le gouvernement dépense en plus, le public le dépense en moins. Les travaux commandés par l'État [...] sont payés par des fonds qui sont prélevés sur les citoyens. Si le gouvernement n'était intervenu, les citoyens auraient employé ces fonds à réaliser des projets prometteurs de profits ; il leur faut y renoncer parce que leurs moyens ont été amputés par le gouvernement. Pour chaque projet non rentable qui est réalisé avec l'aide du gouvernement, il y a un projet équivalent dont la réalisation est repoussée par le fait de l'intervention du gouvernement. Or ce dernier projet aurait été rentable, c'est-à-dire qu'il aurait employé les moyens de production disponibles d'une façon conforme aux besoins les plus pressants des consommateurs. Du point de vue des consommateurs, l'emploi de ces moyens de production pour un projet non rentable constitue un gaspillage. Il les prive de satisfactions qu'ils préfèrent à celles que peut leur procurer le projet patronné par le gouvernement. » (Mises, *Human Action*, p. 655 [*L'Action humaine*, p. 674])

Ellis et Fellner, dans leur analyse des économies externes, ignorent un fait primordial : subventionner ces économies doit se faire au prix de fonds pouvant être utilisés pour procurer de plus grandes satisfactions ailleurs. Ellis et Fellner ne se rendent pas compte que leur réfutation de la thèse de Pigou, selon laquelle les industries à coûts croissants seraient trop développées, détruit toute justification possible à une subvention des industries à coûts décroissants. Howard S. Ellis et William Fellner, « External Economies and Diseconomies » dans *Readings in Price Theory* (Chicago : Blakiston Co., 1952), pp. 242–63.

TABLE DES MATIERES

PREFACE	III
12 L'ECONOMIE DE L'INTERVENTION VIOLENTE SUR LE MARCHE.....	1
1. INTRODUCTION	1
2. TYPOLOGIE DE L'INTERVENTION.....	2
3. LES EFFETS DIRECTS DE L'INTERVENTION SUR L'UTILITE.....	4
4. L'UTILITE <i>EX POST</i> : MARCHE LIBRE ET GOUVERNEMENT.....	9
5. L'INTERVENTION TRIANGULAIRE : LE CONTROLE DES PRIX..	15
6. L'INTERVENTION TRIANGULAIRE : LE CONTROLE DE LA PRODUCTION.....	23
7. L'INTERVENTION BINAIRE : LE BUDGET DU GOUVERNEMENT	30
8. L'INTERVENTION BINAIRE : LA TAXATION	35
<i>A. L'impôt sur le revenu.....</i>	<i>35</i>
<i>B. Les tentatives d'une taxation neutre</i>	<i>40</i>
<i>C. Transfert et incidence : la taxe sur une industrie</i>	<i>47</i>
<i>D. Transfert et incidence : L'impôt général sur les ventes</i>	<i>50</i>
<i>E. L'impôt sur la valeur de la terre.....</i>	<i>54</i>
<i>F. Taxer « le pouvoir d'achat excessif »</i>	<i>56</i>
9. L'INTERVENTION BINAIRE : LES DEPENSES DU GOUVERNEMENT	57
<i>A. La « contribution productive » des dépenses du gouvernement</i>	<i>57</i>
<i>B. Subventions et paiements de transfert</i>	<i>60</i>
<i>C. Les activités utilisatrices de ressources.....</i>	<i>62</i>
<i>D. Le sophisme d'un gouvernement géré sur un « mode commercial ».....</i>	<i>64</i>
<i>E. Des centres de chaos calculatoire</i>	<i>69</i>

<i>F. Conflit et postes de contrôle</i>	70
<i>G. Les sophismes de la propriété « publique »</i>	71
<i>H. La sécurité sociale</i>	73
<i>I. Socialisme et planification centrale</i>	74
10. CROISSANCE, RICHESSE ET GOUVERNEMENT.....	77
<i>A. Le problème de la croissance</i>	77
<i>B. Le professeur Galbraith et le péché d'abondance</i>	87
11. L'INTERVENTION BINAIRE :	
INFLATION ET CYCLES ECONOMIQUES	100
<i>A. Inflation et expansion du crédit</i>	100
<i>B. L'expansion du crédit et le cycle économique</i>	105
<i>C. Les développements secondaires du cycle</i> <i>économique</i>	114
<i>D. Les limites à l'expansion du crédit</i>	117
<i>E. Le gouvernement, promoteur de l'expansion</i> <i>du crédit</i>	122
<i>F. La limite ultime : le boom galopant</i>	126
<i>G. L'inflation et la politique fiscale compensatoire</i>	128
12. CONCLUSION : MARCHÉ LIBRE ET COERCITION	131
ANNEXE A : L'EMPRUNT GOUVERNEMENTAL	132
ANNEXE B : « BIENS COLLECTIFS » ET « EXTERNALITES	
POSITIVES » : DEUX ARGUMENTS EN FAVEUR DE	
L'ACTIVITE ETATIQUE	135
TABLE DES MATIERES	147

Achévé d'imprimer
Sur les presses d'ICN
64300 Orthez
Cité du livre

La vertu essentielle de ce livre est d'être une analyse méthodique et compréhensible de l'Economie

Ludwig von Mises 1962

Le présent ouvrage est l'un des plus grands traités d'économie. Véritable somme des principes économiques, il examine tous les sujets traditionnels de cette science : choix, échange, monnaie, consommation, production, distribution, cycles, organisation industrielle et politique économique. Il propose une discussion des grandes approches contemporaines et fournit une critique de fond de la modélisation en micro-économie et macro-économie.

Guido Hülsmann 2007

Ce Tome V traite de La Politique économique

Rothbard associe au marché libre une harmonie des échanges des relations pacifiques, une structure productive spontanée, efficace et prospère mais qui se trouve perturbée par les interventions de l'État, entraînant des effets chaotiques et pervers. Il propose ni plus ni moins une société fondée sur le respect des droits des individus dont le mot d'ordre serait « laissez-nous produire, échanger et prospérer. »

Laurent Carnis 2007

Murray Rothbard a reçu son doctorat en sciences économiques de l'Université de Columbia en 1956. Il a été professeur d'économie au Polytechnic Institute of Brooklyn ainsi qu'à l'Université du Nevada. Il est l'auteur de livres importants tels que *America's Great Depression* ; *Man, Economy and State : A Treatise on Economic Principles* ; *Power and Market : Government and the Economy*; *The Panic of 1819: Reactions and Policies*; *For a New Liberty*; *The Ethics of Liberty*; *Conceived in Liberty (en 4 tomes)*; *The Logic of Action*; *The History of Economic Thought, an Austrian Perspective*; *A History of Money and banking in the United States*; *The Mystery of Banking* et *La Monnaie et le Gouvernement*.

Prix 17 euros

Institut Charles Coquelin – 2007

Email : edschcoq@noos.fr

Site : www.freewebs.com/institutcharlescoquelin/