Université de Bourgogne

École Doctorale Langages Idées Sociétés Institutions Territoires (ED LISIT 491)

Équipe Monnaie Finance (EMF), Laboratoire d'Économie de Dijon (LEDI) – UMR CNRS 6307

Thèse

Pour obtenir le grade de

Docteur de l'Université de Bourgogne

Discipline : sciences économiques

Interrogation sur la nature et la formation des grandeurs économiques :

La question de la valeur et de la mesure en économie

Présentée et soutenue publiquement le 16 juin 2016

Par Simon Virely

Directeur de Thèse

M. Jean-Luc Bailly

Jury :

M. Jean-Luc Bailly, Maître de conférences émérite en économie, Université de Bourgogne, Dijon

M. Xavier Bradley, Maître de conférences en économie, MCF–HDR, Université de Bourgogne, Dijon

M. Alvaro Cencini, Professeur en économie, Université de Lugano, Lugano.

M. Ludovic Desmedt, Professeur en économie, Université de Bourgogne, Dijon

Rapporteurs :

M. Jean-François Goux, Professeur émérite en économie, Université Lumière Lyon 2, Lyon

M. Louis-Philippe Rochon, Professeur en économie, Laurentian University, Sudbury, Ontario

Université de Bourgogne

École Doctorale Langages Idées Sociétés Institutions Territoires (ED LISIT 491)

Équipe Monnaie Finance (EMF), Laboratoire d'Économie de Dijon (LEDI) – UMR CNRS 6307

Thèse

Pour obtenir le grade de

Docteur de l'Université de Bourgogne

Discipline : sciences économiques

Interrogation sur la nature et la formation des grandeurs économiques :

La question de la valeur et de la mesure en économie

Présentée et soutenue publiquement le 16 juin 2016

Par Simon Virely

Directeur de Thèse

M. Jean–Luc Bailly

Jury :

M. Jean–Luc Bailly, Maître de conférences émérite en économie, Université de Bourgogne, Dijon

M. Xavier Bradley, Maître de conférences en économie, MCF–HDR, Université de Bourgogne, Dijon

M. Alvaro Cencini, Professeur en économie, Université de Lugano, Lugano.

M. Ludovic Desmedt, Professeur en économie, Université de Bourgogne, Dijon

Rapporteurs :

M. Jean-François Goux, Professeur émérite en économie, Université Lumière Lyon 2, Lyon

M. Louis-Philippe Rochon, Professeur en économie, Laurentian University, Sudbury, Ontario

L'université de Bourgogne n'entend donner aucune approbation ou improbation aux opinions émises dans les thèses. Celles-ci doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

A Claire

Remerciements

Mes attentions et ma reconnaissance vont à mon directeur de thèse, Monsieur Jean-Luc Bailly. Pour les conseils prodigués et les nombreuses remarques, auxquelles le présent travail est pour partie redevable, mais davantage encore pour la conviction, qu'il a su me transmettre, de défendre des idées profondes, puissantes et rigoureuses, sans toutefois être gravées dans le marbre.

Une adresse également à ma proche famille qui m'a offert, tout au long de ces dernières années, un environnement favorable et un soutien sans lesquels l'entreprise que j'ai menée à son terme n'aurait pu être envisageable.

Ma gratitude aussi à l'endroit de l'Equipe Monnaie Finance du Laboratoire d'Economie de Dijon, notamment pour les séminaires du vendredi qui furent l'occasion de nombreux échanges, et qui ont été pour moi un important stimulant intellectuel. Mes remerciements à Monsieur Xavier Bradley pour avoir repris le flambeau, et contribué ainsi à faire vivre la pensée dans le sillage de laquelle je m'efforce de m'inscrire.

Je remercie également les rapporteurs et membres du jury pour l'attention qu'ils ont portée à mon travail. Ma gratitude est d'autant plus grande qu'ils ont fait un long déplacement à l'occasion de la soutenance.

Bien que solitaire de nature, je remercie mes collègues doctorants et jeunes docteurs, Aligui, Amina, Cyrénus, Kirsten, Mickaël, Pape, Tiantian et Yasmine, pour le climat chaleureux dont ils ont entourées mes années de thèse.

À mes amis finalement, pour toutes les raisons qui m'ont fait apprécier ces nombreuses années d'études.

Résumé

Envisager un travail de recherche relatif à la valeur, à la formation et à la nature des grandeurs économiques peut sembler inopportun, tant les notions d'échange, de prix, de marché, et bien d'autres encore, tombent sous l'évidence de notre environnement quotidien. Nous montrons dans cette étude que nombre de concepts en économie ne reçoivent qu'une définition incertaine et parfois inconsistante. C'est à ce titre, le discours économique qui s'en trouve fragilisé, à tel point qu'il en vienne à se prononcer sur ce qui n'existe pas, et laisse échapper son objet véritable.

Dans nos économies salariales, la valeur est tantôt reçue tantôt dépensée dans la formation et dans la destruction d'un revenu. Celui-ci est monétaire, et est objectif dans le sens où il confère un pouvoir ferme d'acquisition de biens et de services. Nous vérifions alors que l'objet de la science économique est le revenu, et que celui-ci unit les deux actes antagoniques de la production et de la consommation. Nous nous assurons par suite qu'il ne peut être pensé en termes « réels » ; la valeur n'est pas cachée derrière les choses.

Dans un second temps, nous voyons que le revenu procède d'une mesure, et que c'est de cette mesure qu'il tire son objectivité. La mesure en économie est singulière, elle ne peut être empruntée au domaine de la physique. Elle est monétaire et réalisée dans le versement des salaires. À la lumière irremplaçable de la théorie des émissions de B. Schmitt, nous montrons que tout produit naît dans sa mesure en unités de salaires, et parvenons à une conclusion forte : la répartition révise l'émission du revenu sans réviser sa mesure. Nous sommes parvenus à une théorie cohérente et complète de la valeur.

Mots-clés : *valeur, revenu, mesure, unité de mesure, étalon de mesure, produit, production, circuit économique, répartition.*

Abstract

To investigate on the question of the formation of the economic magnitudes, and on the question of value seems to be pointless, since those notions appear to be understood and to fall under the scope of our daily experiment. We show in the present work that several fundamental concepts and central notions do not receive a proper definition within our discipline. As a consequence, it is all the economic discourse that is weakened, at such a point that it talks about things that, actually, do not exist, but in the economist's mind, and do not consider its true matter.

In our wage economy, value is sometimes created sometimes destructed respectively in the formation and the destruction of income. The latter is an objective magnitude in the sense that it confers to its owner the tangible ability to buy goods and services. We thus make sure that income unifies the two opposite operations that are production and consumption, and that it is the true object of the economic science. We also insure that income is a monetary by naturee, and cannot be expressed in "real" terms; value is not hidden behind things.

In a second time, we see that income is measured, and that its objectivity comes from the fact that it is measured. In economics, measure is specific since the unit of measurement is monetary and by no mean physical. The operation of measurement happens in the payment of wages to the benefit of the employees. By showing that product is "born" in the same operation by which it is measured, we are leading to a strong conclusion: all income is derived from wages.

Keywords: *value, income, measure, unite of measure, standard of measure, economic circuit, repartition*.

Table des Matières

Remerciements 4

Résumé 5

Abstract 6

Table des Matières 8

Table des Figures 14

Introduction Générale 15

Partie I : Essai de définition de l'économique à la lumière du concept de revenu

Introduction 21

Chapitre 1 – La valeur monétaire et ses propriétés

Introduction 24

1.1 – Le salariat pour cadre d'analyse

1.1.1 – Le monétaire, cadre de l'économique 26

1.1.2 – Les enjeux d'une interrogation sur la monnaie 33

1.1.3 – Les éléments d'une économie monétaire de production 36

1.2 – La production : Moment et lieu de la valeur

1.2.1 – La valeur comme création nette 41

1.2.2 – Le travail à l'origine de la valeur 45

1.3 – Le revenu dans l'unité de la production et de la consommation

1.3.1 – L'unité de la production et de la consommation 52

1.3.2 – L'unité de la production et de la consommation et la logique du revenu 55

Conclusion du Chapitre 1 60

Chapitre 2 – Différentes interprétations de l'unité de la production et de la consommation

Introduction 62

2.1 – L'unité organique traitée comme une équivalence : L'exemple de la loi de Say

2.1.1 – La loi de Say ramenée à l'équivalence dans les échanges 63

2.1.2 – L'équivalence contredit l'unité de la production et de la consommation 67

2.1.3 – La loi de Say ne rend pas compte du revenu 74

2.2 – L'identité de l'offre et de la demande dans le principe de la demande effective de J. M. Keynes

2.2.1 – L'offre et la demande dans la perspective de l'entrepreneur 79

2.2.2 – La demande effective confronte–t–elle des « prévisions » et des grandeurs réalisées 85

2.3 – Le multiplicateur de revenu au prisme de la demande effective

2.3.1 – Les présupposés de la thèse de la multiplication du revenu 95

2.3.2 – La multiplication du revenu : un processus menant aux identités ? 105

2.3.3 – Les déperditions existent-elles en économie ? 109

2.3.4 – Un multiplicateur unitaire peut-il induire un accroissement revenu ? Discussion du Théorème d'Haavelmo 115

Conclusion du Chapitre 2 123

Chapitre 3 – Les théories de la valeur-travail : impasses et enseignements

Introduction 125

3.1 – Les obstacles à la détermination de la valeur

3.1.1 – La contradiction smithienne de la valeur en sa formation et en sa répartition 127

3.1.2 – La répartition sans la valeur : critique du système de D. Ricardo 136

3.2 – La problématique du circuit

3.2.1 – La forme-valeur et sa mesure : le circuit chez Marx 150

3.2.2 – Le circuit marxien et le problème de la répartition 156

3.2.3 – La dualité de la valeur chez Marx 173

Conclusion du Chapitre 3 182

Chapitre 4 – La valeur dans la distinction du « réel » et du nominal

Introduction 184

4.1 – Les « choses » et leur valeur

4.1.1 – La valeur comme dimension des choses 186

4.1.2 – Dichotomie et expression de la valeur 190

4.1.3 – Prix et mesure 193

4.2 – Les impasses de l'analyse dichotomique

4.2.1 – La monnaie confondue avec son support 200

4.2.2 – Le rejet du concept de circulation de la monnaie 202

4.2.3 – Le problème de l'homogénéité dans l'équation des échanges 207

4.3 – Valeur et prix absolus

4.3.1 – Derrière l'offre et la demande : les prix absolus 211

4.3.2 – L'ensemble des prix absolus comme index 215

4.3.3 – Le divorce classique entre théorie de la valeur et théorie de la monnaie 219

4.4 – Une tentative de réconciliation : l'approche par les encaisses

4.4.1 – A la recherche d'un mécanisme : des prix à la monnaie 222

4.4.2 – L'absence de relation causale entre le monétaire et le réel 228

4.4.3 – La monnaie ne peut être intégrée en dehors du revenu 234

Conclusion du Chapitre 4 240

Conclusion de la Partie I 242

Partie II : La question de la mesure des grandeurs économiques

Introduction 246

Chapitre 5 – Mesure et objets économiques

Introduction 248

5.1 – Les termes de la mesure en économie

5.1.1 – Qu'entend-on par mesure ? 250

5.1.2 – La mesure au moyen d'un étalon et la notion de productivité 254

5.1.3 – Mouvement et production : pour une redéfinition des termes de la mesure 261

5.2 – L'utilité est-elle économiquement mesurée ?

5.2.1 – La dualité rareté-utilité, rareté-quantité 265

5.2.2 – L'équilibre général traite-t-il d'objets économiques ? 271

5.2.3 – L'équilibre général est-il une mesure ? 278

Conclusion du Chapitre 5 289

Chapitre 6 – Eléments pour cerner la nature de la monnaie

Introduction 291

6.1 – De la monnaie-dette à la monnaie-promesse

6.1.1 – Aux origines de la monnaie-crédit : la monnaie-dette 293

6.1.2 – La monnaie étatique et ses impossibilités 298

6.1.3 – La confiance est-elle au fondement de la monnaie ? 303

6.1.4 – Monnaie, crédit et avances 307

6.2 – La monnaie-crédit et le retour à la dichotomie

6.2.1 – La monnaie-crédit porte la confusion du monétaire et du financier 312

6.2.2 – Emission de monnaie et émission de revenu : le rôle du système bancaire 316

6.2.3 – Monnaie-crédit et le problème du profit 320

6.3 – De la monnaie-crédit à la monnaie de crédit

6.3.1 – La monnaie de crédit à travers le « motif de finance » de J. M. Keynes 323

6.3.2 – La distinction du flux et du stock 330

6.3.3 – La mesure dans les anticipations et la circularité du profit 342

6.3.4 – La distinction des secteurs apporte-t-elle la solution ? 349

Conclusion du Chapitre 6 355

Chapitre 7 – Le produit et sa mesure

Introduction 356

7.1 – Retour sur les concepts de produit et de production

7.1.1 – Retour sur la définition du produit 357

7.1.2 – La production et l'espace-produit 363

7.1.3 – Au fondement de l'identité du produire et du consommer 366

7.2 – Du nombre à la monnaie : le numéraire comme unité de mesure

7.2.1 – Nombre, et numération 372

7.2.2 – Le numéraire dans nos économies salariales 377

7.3 – les éléments du circuit du revenu

7.3.1 – Le revenu salarial est le tout de l'analyse économique 384

7.3.2 – L'émission des salaires définit un circuit complet 392

7.3.3 – La dépense du revenu dans l'identité de sa formation 398

Conclusion du chapitre 7 404

Chapitre 8 – De la mesure à la répartition

Introduction 406

8.1– Le statut du profit dans le revenu global

8.1.1 – L'additivité du profit et ses conséquences 407

8.1.2 – La non additivité du profit et ses difficultés 413

8.2– Le profit comme transfert et surplus

8.2.1 – Le profit dans la théorie des émissions 419

8.2.2 – Le profit est-il macroéconomique ? 427

8.3– L'égalité de la valeur et des prix

8.3.1 – L'égalité de la valeur et des prix confirment la solution 435

8.3.2 – Le profit est borné par les salaires 439

Conclusion du Chapitre 8 443

Conclusion de la Partie II 445

Conclusion Générale 448

Bibliographie 454

Table des Figures

Figure 2.3a, Représentation du multiplicateur de revenu, tiré de L.R. Klein (1952, p.118) 106

Figure 2.3b, Tableau de la multiplication du revenu et des déperditions 111

Figure 2.3c, Tableau de la multiplication du revenu et des déperditions avec injections 112

Figure 2.3d, Tableau de la multiplication du revenu et thésaurisation 113

Figure 2.3e, Graphique d'application du « théorème d'Haavelmo » 116

Figure 6.3a, Représentation schématique du « motif de finance » dans la distinction ex-ante, ex-post 333

Figure 7.3a, Représentation schématique du circuit de la formation du revenu 395

Figure 7.3b, Représentation schématique du circuit de la dépense du revenu 401

Figure 8.1a, Représentation schématique du profit dans la distinction des secteurs 416

Figure 8.2.a, Représentation schématique du profit dans la rétroaction du reflux (dépense) sur le flux (formation) du revenu 425

Introduction Générale

Entreprendre une réflexion à teneur épistémologique[1] en science économique c'est d'abord questionner ce qui est à même de justifier ce statut de science, statut qui, nous le savons, ne manque pas d'être discuté. Ainsi des querelles intestines entre les tenants d'une science économique construite sur le modèle formel de la physique, et ceux qui s'efforcent d'intégrer le raisonnement et la méthodologie économique au giron des sciences dites sociales et qui sont prêts à abandonner l'idée d'une science économique dure. Au-delà de ces questions de méthode, certes cruciales, la question du caractère scientifique de notre discipline demeurera sans réponse tant que de stricts critères de délimitation du champ de l'économique n'auront pas été clairement définis, « *Plus généralement, toute science doit d'abord s'interroger sur ses conditions d'existence : elle doit définir quels seront les objets qu'elle va considérer comme existant réellement* ». (Perdijon, 1998, p.63).

Par conséquent, notre travail se propose pour problématique la définition de l'objet du savoir économique : De quoi la science économique traite-t-elle? Rappeler que de l'objet découle la méthode, c'est souligner ce qui est l'évidence même, à savoir que la forme du discours ne fournit pas à elle seule la garantie de sa validité, le contenu devant être jugé à travers la forme sous laquelle il se présente, et non à partir de celle-ci. Mener à bien une entreprise de ce type passe donc par la circonscription du domaine de l'économique.

Or, l'histoire de la pensée nous l'apprend, il n'est d'objet scientifique qui ne procède de la mesure puisque celle-ci constitue les objets comme contenu de la science. La science physique, considérée par nombre d'économistes, et bien au-delà, comme la science par excellence, de par son formalisme et de par son caractère prédictif, tient certes pour objet l'ensemble des phénomènes physiques, mais ces phénomènes ne sont appréhendables par l'esprit scientifique que sous

[1] Nous prenons le terme d'épistémologie dans le sens d'une entreprise de définition des concepts, et visant à établir les conditions de possibilité d'une science. Nous ne le prenons pas au sens usuel de branche de branche particulière de la philosophie.

des traits purement quantitatifs, comme des relations qui supposent qu'un rapport de mesurant à mesuré ait été préalablement établi. La question centrale est ainsi pour nous de savoir en quels termes cette relation de mesurant à mesuré peut être logiquement acceptée en ce qui concerne les phénomènes économiques.

Dire que la science économique traite de la valeur et de sa répartition ne suffit pas à définir la valeur comme objet scientifique. Il manque pour cela d'en établir la mesure. Un tel impératif semble de fait être contenté : la valeur économique des choses est immédiatement accessible sous une forme numérique, l'ensemble des prix exprimant, dans une équivalence monétaire, cette valeur. Cependant, le caractère rationnel du discours, et le souci de la démonstration qui l'anime, sans les quels le titre de science serait usurpé, imposent de ne pas rester à la surface des phénomènes, à leur caractère empirique, qui, bien souvent, conduit à ne les envisager que selon leur finalité pratique ou fonctionnelle. Tout au contraire, le discours doit aspirer, au moyen de la démonstration, à la saisie de la nature de ces phénomènes. Si la valeur se manifeste comme une quantité, et donc apparaît comme objective à travers les prix, il reste que l'objectivité de la valeur ne saurait être inouïe. Elle met en demeure le scientifique d'expliquer comment la valeur, qui semble prendre racine dans les évaluations des demandeurs et des offreurs, parvient à s'imposer sous sa forme quantitative à l'ensemble des individus. Autrement dit, le mystère de la réduction d'objets-valeurs parfaitement hétérogènes à une mesure objective et univoque réclame d'être percé. Ainsi convient-il de mener une investigation approfondie quant à la détermination de la valeur comme objet d'étude scientifique.

Dans cette optique, deux options semblent se dégager nettement. Soit la valeur est déterminée objectivement avant que de trouver une expression sur les marchés, soit la valeur naît immédiatement objective de sorte que le rapport de la valeur à la monnaie n'est pas un rapport d'équivalence mais définit une identité. De ces deux options théoriques découlent deux conceptions de la monnaie par laquelle les théoriciens entendent tantôt exprimer, tantôt saisir la valeur, en radicale opposition.

Selon la première perspective, la monnaie est fonctionnellement l'élément qui assure la circulation de la valeur et l'on parle, à la suite de A. Smith, de « *la grande roue de la circulation* ». La monnaie assurant cette fonction soit en qualité de marchandise elle-même dotée d'une certaine teneur en valeur, et dont les propriétés en tant qu'objet physique la rendent à même de remplir les fonctions habituellement assignées à la monnaie, soit en tant qu'équivalent général, expression numérique d'un ensemble « valeur » déterminé comme tel indépendamment de tout lien avec l'unité de monnaie. Cette seconde ramification recouvre ce qu'il est convenu de désigner par les termes de « théories dichotomiques de la monnaie », ou théorie des « deux sphères », et qui trouvent, notamment par le truchement du quantitativisme, un écho de première importance.

Prenant le contrepied de cette première option, la seconde se refuse à admettre, arguments à l'appui, la possibilité d'une définition de l'ensemble « valeur » en dehors de l'expression monétaire. Pour le dire de manière extrêmement ramassée, la valeur naît, se maintient et meurt, dans et par la monnaie.

Bien loin que de ne revêtir qu'un intérêt étroitement conceptuel, le travail qui nous retiendra tout au long de cette étude, fera bien rapidement apparaître des enjeux théoriques plus larges, et que le scientifique ne saurait écarter sans faire entorse à la probité qu'il se doit d'observer. L'effort d'abstraction se révèlera ainsi ouvrir une alternative théorique dont nous nous serons assuré la consistance logique des soubassements, et dont il nous incombera de prouver la cohérence.

Si, en accord avec T.Khun (1962 / 2008), nous admettons qu'une science se définit d'abord par son objet, le but de notre démarche est ainsi de montrer que l'incapacité de la science économique, telle qu'elle est majoritairement admise, à saisir la nature véritable de l'échange, et partant de la valeur, est symptomatique d'une crise profonde : à parler de ce qui n'existe pas, l'économie se réduit à une illusion scientifique, l'art d'habiller le vide de raisonnements plus ou moins raffinés. Loin d'être une affirmation gratuite, cette mise à nue de la science économique instituée est l'œuvre des travaux rigoureux d'auteurs qui, insatisfaits des manquements des théories couramment admises, se sont efforcés de

remanier, d'approfondir les concepts. Nous pensons en priorité aux travaux de B. Schmitt (1984a et b) et de ses tenants, ainsi qu'à de grandes figures historiques qui, en pointant les impasses des théories dominantes ont montré la voie.

Ces auteurs ont en effet montré qu'une juste compréhension des phénomènes économiques allait de pair avec une juste conception de la monnaie. Nous nous efforcerons de montrer en quoi la voie tracée par B. Schmitt, voie poursuivie et enrichie notamment à Dijon, Fribourg et Lugano, offre une perspective radicalement nouvelle, la possibilité de « *regarder de l'autre bout de la lorgnette* »[2], en un mot, les éléments d'une *révolution épistémologique*.

C'est donc à la lumière de l'enseignement de B. Schmitt et de ceux qui ont su prolonger sa pensée, que nous étudierons la question de la monnaie et les réponses qu'en ont formulé les grands courants théoriques. Nous refuserons tour à tour la conception substantielle de la monnaie et la conception dichotomique, l'une enfermant la réalité économique dans l'espace physique, l'autre dans une illusoire dimension intersubjective dans laquelle la monnaie n'est que l'expression d'un rapport entre objets physiques. Tous deux sont des moules impropres à recevoir « l'objet » économique. Bien au contraire, et là se situe le bouleversement auquel nous invite B. Schmitt, l'espace économique est un espace propre à la production en tant qu'émission, et est parfaitement indépendant des dimensions propres aux phénomènes physiques.

Afin de mener à bien notre étude, nous nous proposons de distinguer deux temps dans notre analyse. Il sera en premier lieu question de saisir la monnaie comme traçant les contours du champ de définition des phénomènes économiques. Cet étape de notre réflexion nous conduira, dans une perspective croisée d'histoire de la pensée et de critique des concepts, à discuter tour à tour de ce que les théories classiques et néoclassiques entendent par « phénomènes économiques », et partant, de la nature de ce que la science économique d'hier et d'aujourd'hui prend pour objet. L'ensemble de cette réflexion se fera à la lumière du concept de revenu que le cadre de nos économies salariales nous enjoint de prendre pour premier.

[2] L'expression est de T. Khun (1962 / 2008).

Cette perspective critique, dans le sens de délimitation de l'économique, nous permettra de nous saisir plus directement de la question de la mesure en économie. Ce sera le second temps de notre travail. Il y sera question de la possibilité d'associer des nombres aux produits, et des termes dans lesquels une telle association peut être pensée. C'est en tenant liées les réflexions sur la nature de la production et du produit, sur la nature de la monnaie à travers le circuit du revenu, qu'une réponse à cette question pourra être proposée.

Ce faisant, nous entendons indiquer les éléments pour une appréhension originale, et consistante, de l' « économique ».

Partie I : Essai de définition de l'économique à la lumière du concept de revenu

Introduction

Pour mener à bien notre projet d'une définition de l'économique, nous prendrons pour cadre d'analyse nos économies salariales. Par cette ouverture, nous nous refusons de tenir pour vraies des notions ou concepts aussi évidents, et centraux, pour la question qui nous préoccupe, tels que l'échange, le marché, l'équilibre, l'offre, la demande etc. Nous ne chercherons pas d'emblée nos réponses à travers la formation des prix de marché, résultat de la rencontre des grandeurs adverses de l'offre et de la demande sur le modèle du troc, ou des échanges « réels ». Nous ne nous y rendrons que si la progression de notre analyse et la bonne compréhension des « choses économiques » nous y conduisent.

Ce point de départ trouvera une justification à travers la critique de l'historicité du troc. Considérant que l'échange, plus particulièrement le troc, est soit une réalité historique soit n'existe que dans l'imaginaire des économistes, ces critiques ne peuvent être écartées, à moins que le discours économique ne se situe par-delà toute critique qui ne soit pas formulée à partir des concepts et principes qu'il a lui-même établis[3]. Cette critique externe sera d'ordre prétextuel[4], elle nous permettra de prendre pied et de déployer les premiers éléments de notre réflexion en ayant à l'esprit les choses telles qu'elles se donnent[5] à voir dans nos économies salariales, et telles qu'elles sont retranscrites dans le langage usuel.

Dans nos économies, la valeur existe en monnaie, elle est créée et détruite à l'occasion de paiement et non d'échange marchandise contre marchandise. Monétaire, la valeur est numérique, elle est objective dans le sens où, en disposant d'un revenu – collection d'unités monétaires – je peux acheter des biens

[3] Nous reconnaissons la nécessité pour toute discipline de circonscrire le plus rigoureusement possible son champ d'analyse, c'est d'ailleurs tout notre projet. Ce que nous voulons signifier ici est simplement que le découpage de la science en disciplines, pour nécessaire qu'il soit, ne doit pas signifier la parcellarisation de la connaissance, un cloisonnement strict rendant possible des énoncés contradictoires sur un même objet, selon l'angle d'approche adopté (par exemple le troc « vu par les historiens » et « vu par les économistes »). Nous pensons qu'une telle parcellarisation est contraire avec l'unité de la science.

[4] Elle nous permettra d'avancer notre propos.

[5] Telles qu'elles se donnent à voir ne signifie pas ici telles que nous les tenons pour vraies.

et des services, et ce pouvoir est opposable à tout ceux qui partagent le même espace économique. Le revenu que je détiens n'est pas affaire de jugement, sa validité porte au-delà de la sphère de mon appréciation. Grandeur objective dans le sens où elle n'est pas révisable à l'envie, le revenu est issu d'une activité singulière, la production. Réalisée par et pour l'homme, toute production a pour finalité une consommation. Nous montrerons qu'il y a unité entre le produire et le consommer, que les deux termes renvoient immanquablement l'un à l'autre. Aussi, le revenu apparaît-il comme grandeur économique première, et c'est sur ce qui en fait le caractère objectif que nous porterons notre réflexion.

Pour cerner le concept de revenu, que nous comprendrons à travers l'unité de la production et de la consommation, c'est la nature de cette unité dont nous aurons à étudier le statut. Est-elle l'accord circonstancié de grandeurs s'ajustant l'une à l'autre, ou est-elle, de manière plus restrictive encore, de l'ordre de l'identité, production et consommation étant définies l'une par l'autre ?

Ces deux perspectives s'opposent, l'une consacre des ajustements, l'autre ne laisse envisager aucun processus de cet ordre. Nous les confronterons dans leur capacité à rendre compte du concept de revenu respectivement à travers la loi des débouchés de J. B. Say et le principe de la demande effective de J. M. Keynes.

Ayant progressé dans l'appréhension du revenu, il nous restera à en identifier les déterminants. Dans une première approche, il semble que le revenu tire sa teneur non de lui-même mais des objets qu'il permet d'acquérir. Derrière sa forme monétaire, la valeur se jouerait à un niveau plus fondamental. Elle serait de nature « réelle » et ne trouverait en monnaie qu'une expression commode. C'est dans cette expectative que nous nous attacherons aux théories classiques de la valeur-travail à travers trois grands auteurs que sont A. Smith, D. Ricardo et K. Marx, puis à la conception dite dichotomique de la valeur à la lumière principalement des travaux d'I. Fisher.

Si les uns cherchent à percer le mystère de la valeur dans la production (valeur absolue) alors que le second le cherche dans l'échange (valeur relative), nous montrerons qu'ils ont en commun de traiter la valeur à la manière d'une

dimension des objets. A partir des conclusions que nous en tirerons, nous aurons les éléments pour circonscrire le champ des phénomènes économiques. Ce sera la première étape pour atteindre la formation des grandeurs que notre science prend pour objet.

Chapitre 1 – La valeur monétaire et ses propriétés

Introduction

Il est à première vue passablement naïf que de penser atteindre à une théorique scientifique de la valeur au moyen de la simple observation des phénomènes économiques. Il est en effet parfaitement illusoire de distinguer aussi nettement l'observateur impartial qui échafaude et manie des concepts et le contenu objectif de ces concepts. Retranscrire, après observation, les phénomènes économiques, réclamant de circonscrire ce qui relève de l'économique ; définition qu'il n'est possible d'atteindre que par un effort d'abstraction sans lequel la simple description n'est pas même permise. Faire œuvre scientifique c'est toujours tenir un discours dont la visée est de rendre compte rationnellement d'un ensemble de phénomènes; c'est donc que tout objet d'étude scientifique suppose une posture théorique qui doit tout à la fois être jugée du point de vue de sa cohérence interne mais également au regard de son pouvoir explicatif, c'est-à-dire, de sa capacité à rendre compte des phénomènes de façon à ce que la construction théorique trouve, dans sa confrontation aux faits observables, le critère central de sa validité. La critique des systèmes scientifiques peut donc trouver une double racine, dans une discussion relative à la cohérence logique dudit système – critique interne – autant que dans la mise en perspective d'un contenu à visée explicative avec les faits tels qu'ils se présentent sans la médiation du concept – critique externe. Car enfin, si les phénomènes tels qu'ils se livrent immédiatement au regard de tout un chacun ne sont qu'illusion, il incombe au discours scientifique d'en fournir la preuve, de sorte que, le point de vue du profane ne saurait être disqualifié *a priori*.. Si tout se joue dans ce mouvement dialectique de l'abstraction à l'observation, du sujet à l'objet, et, du moment que

le progrès dans les sciences est rendu possible, comme l'a montré I. Lakatos[6], d'une concurrence entre paradigmes rivaux, une perspective scientifique originale peut être ouverte en partant du plus immédiat pour remonter, au fil du raisonnement, à la constitution et à la définition des concepts. Cela afin d'assoir la possibilité d'un discours scientifique en économie..

C'est dans cette visée que nous prendrons pour cadre d'analyse le salariat afin de dégager quelques constats et de fixer progressivement la définition des concepts.

[6] Voir Lakatos, I. (1994).

1.1 – Le salariat pour cadre d'analyse

Plutôt que de nous saisir de la question de la mesure économique des choses à travers l'étude et la discussion des théories les plus largement admises sur la question, nous nous proposons de prendre pour point de départ l'économie telle qu'elle se donne à voir. Si notre recherche des fondements de la valeur nous mènera *au-delà* ou *en deçà* du seul régime salarial[7], il reste une porte d'entrée privilégiée car il rend plus manifestes et accessibles des questions abstraites et équivoques. Aussi, la valeur ne sera-t-elle pas d'emblée conçue comme un jugement, ou comme le résultat d'un rapport marchand, mais comme une grandeur monétaire. De même, l'échange ne sera pas d'abord envisagé à un niveau sensément primordial, tel que l'*état de nature,* mais comme une opération économique réclamant le versement d'un salaire, fruit de l'activité de l'homme.

1.1.1 – Le monétaire : cadre de l'économique

Loin de consacrer la primauté de la monnaie, la pensée économique telle qu'elle a dominée et domine encore actuellement, prend l'exact contre-pied. Les théories dites classiques et néoclassiques ont en effet cela de commun qu'elles font systématiquement dériver le monétaire du « réel », la valeur étant formulée indépendamment de tout rapport à la monnaie. Celle-ci n'intervient que dans un second temps comme un élément purement technique, elle est seulement comprise du point de vue de la circulation de la valeur. La monnaie est ainsi appréhendée à travers ses fonctions, ou encore, en tant qu'équivalent général, comme le moyen commode d'expression de la valeur.

Aussi peut-on comprendre à partir de cette mise à l'écart de la monnaie l'épithète de « classiques » que J. M. Keynes se plaisait à accoler indifféremment à

[7] Nous verrons cependant au fil de notre travail qu'une réflexion sur la valeur et sa mesure nous y ramène immanquablement, de sorte que, le salariat s'avèrera posséder un caractère général et une portée bien supérieure à ce que sa datation historique laisse supposer.

l'ensemble de ses prédécesseurs, de A. Smith à A. Marshall et A-C. Pigou. Tous relèguent le monétaire au rang de phénomène de surface à la manière qu'ont les ombres de la caverne de Platon de n'être qu'un reflet sans épaisseur de vérités primordiales, que seul le rejet des apparences permet de saisir.

Pour cette raison, la science économique, telle qu'elle est de nos jours largement admise, fait principalement reposer l'économique sur le seul échange relatif compris sur le modèle canonique du troc. A. Smith et à sa suite la grande majorité des économistes, entendent l'économique et son évolution comme le perfectionnement progressif du troc au rythme de la division du travail :

> Cette division du travail, d'où proviennent tant d'avantages, n'est à l'origine l'effet d'aucune sagesse humaine, prévoyant et projetant l'opulence générale à laquelle elle donne lieu. C'est la conséquence nécessaire, quoique très lente et graduelle, d'une certaine propension de la nature humaine qui n'a point en vue une utilité aussi considérable : la propension à changer, troquer et échanger une chose contre une autre. (Smith, 1776/1995, p.5)

Cet exclusion de la monnaie de la détermination de la valeur, qui se traduit par une vision dichotomique de l'économique puisqu'elle impose de distinguer le « réel » du monétaire, se retrouve dans d'importantes conclusions de la macroéconomie moderne :

> *The static IS–LM can, however, still be used to illustrate the quantity theory approach to macroeconomic analysis if both the real rate of interest and real income are determined by real, not monetary, forces and the economy automatically tends towards full employment*. (Snowdon et Vane, 2005, p.169)

Ainsi, l'équilibre, lieu exclusif de l'objectivité de la valeur, est-il uniquement déterminé par des variables « réelles », au point de rencontre de forces antagoniques. Mais ces variables « réelles », ces forces, semblent appartenir au registre de la métaphore, car bien loin de confirmer la primauté du troc ou des

échanges « réels », un regard porté sur l'environnement économique immédiat, en régime salarial, ne peut mener qu'aux constats suivants :

- Les échanges économiques sont réalisés au moyen de la monnaie.
- Ils ont lieu à l'occasion de paiements et non d'échanges réciproques de marchandises.
- L'échange est par conséquent rendu possible par la perception d'un revenu monétaire, tant et si bien que la formation et la dépense d'un pouvoir d'achat correspondent respectivement à la formation et à la destruction d'un revenu.
- La monnaie est l'unique forme en laquelle est exprimée objectivement la valeur des marchandises.
- Elle est elle-même essentiellement bancaire et consiste en des écritures comptables.

De cette façon, c'est tout le paradigme fondé sur le troc qui semble à toute force viser à faire entrer la réalité dans un cadre analytique inadéquat. En effet, pour constituer une heuristique valable, tout paradigme fondé sur les échanges relatifs est suspendu, dans sa validité même, à l'historicité du troc[8]. Il faut en d'autres termes que la lecture de l'histoire au prisme du développement des échanges, tel que proposée par A. Smith, ne soit pas une simple hypothèse de travail. Se prévaloir d'un « *comme si* », c'est reconnaître une faiblesse analytique de premier ordre, le principe d'économie imposant de privilégier la théorie restreignant au maximum le nombre de ses postulats, ceci d'autant plus qu'ils sont non seulement « irréalistes »[9], mais surtout montrés comme erronés dans d'autres champs disciplinaires[10].

En effet, la méthodologie dominante en économie prenant appui sur une réalité historique, le troc, elle ne peut se soustraire au verdict des historiens au nom de

[8] Le troc est historique ou n'est pas, et son emploi dans le domaine économique ne peut qu'être une référence au fait historique même dans son utilisation comme concept dans une axiomatique.
[9] On sait à ce titre l'importance de la philosophie de K. Popper (1978, 2009) sur la justification épistémologique des constructions théoriques dans notre science.
[10] Que l'on pense à l'histoire mais également à la psychologie avec par exemple avec les travaux de D Kahneman et A Tversky (1979), ou de la sociologie.

l'analyse et du principe de cloisonnement[11] des disciplines, car ce n'est pas seulement d'un point de vue descriptif, mais bien autant analytique, que les postulats de départ sont attaqués[12].

Remarquons également que la délimitation du champ de l'économique, que prévoit la science des échanges relatifs, ne trace pas de frontière disciplinaire permettant de rejeter hors de son champ, pour des raisons d'objet et de méthode, l'étude des faits historiques, quel qu'en soit par ailleurs l'horizon temporel. Les notions d'échange, de calcul utilitariste, de rationalité[13], d'allocation de ressources etc. sont insuffisantes à clore de manière hermétique un ensemble de phénomène afin que l'économiste y porte un regard privilégié sur le terrain de la science.

Il n'est à ce titre pas acceptable de traiter comme quantité négligeable certains enseignements que l'on doit aux travaux des historiens, travaux parmi lesquels nous pouvons retenir les plus explicites, et qui tous pointent le caractère infondé d'une lecture de l'économique au prisme exclusif des marchés :

> Un penseur de la taille d'Adam Smith a avancé que la division du travail dans la société dépendait de l'existence des marchés, ou, comme il le disait, de la « propension [de l'homme] à échanger bien contre bien, bien contre service, chose contre autre chose ». De cette phrase devait plus tard sortir le concept d' « homme économique». On peut dire rétrospectivement, qu'aucune interprétation erronée du passé ne s'est jamais révélée aussi annonciatrice de l'avenir. (Polanyi, 2009, p.88)

---

[11] Cloisonnement signifiant ici non une spécialisation et une définition propre de l'objet et de la méthode, mais une parcellarisation des connaissances qui interdit de les saisir dans un savoir englobant. Poussée dans ses dernières conséquences, ce cloisonnement rend admissible que des conclusions de sciences distinctes se contredisent les unes les autres.

[12] La formule de M. Friedman selon laquelle « *Pour être importante…une hypothèse doit être fausse du point de vue descriptif.* » (Friedman, 1953, pp.8-9), ne peut suffire à protéger le paradigme dominant fondé sur les deux piliers de l'échange réel (troc) et de l'individualisme méthodologique.

[13] Un auteur comme R. Boudon reconnaît, bien qu'il en défende l'intérêt scientifique, le caractère extrêmement large de la notion de rationalité. Elle est en tout état de cause impropre à épouser les contours de l'économique puisque son champ d'application est l'ensemble des sciences sociales. Ainsi : « *La TCR [Théorie du Choix Rationnel] adopte un point de vue particulier sur le comportement humain, mais elle explique de façon satisfaisante les phénomènes où son axiomatique est réaliste.* » (2009, p.102). Réaliste signifiant ici vraisemblable, le critère est celui du bon sens, et non celui de la constitution d'un objet d'étude appelant une méthode.

La raison en est donnée par le même auteur :

> Si une conclusion s'impose plus nettement que toute autre après les études récentes sur les premières sociétés, c'est le caractère immuable de l'homme en tant qu'être social. […]L'homme agit de manière, non pas à protéger son intérêt individuel à posséder des biens matériels, mais de manière à garantir sa position sociale, ses droits sociaux, ses avantages sociaux. Il n'accorde de valeur aux biens matériels que pour autant qu'ils servent cette fin. Ni le processus de production ni celui de la distribution n'est lié à des intérêts sociaux qui garantissent en définitive que l'étape nécessaire sera franchie. (*Ibid*, pp.90–91)

Si l'économique est, comme aime à le souligner K. Polanyi, encastré dans le politique, c'est par conséquent que l'angle d'approche macroscopique est le plus à même de permettre la compréhension des phénomènes économiques. L'enjeu est donc conceptuel puisque les notions sœurs d'échange et de marché sont, en science orthodoxe, des concepts fondamentaux. Aussi est-ce bien la définition de l'échange, et avec elle la définition de la valeur comme contenu de l'échange, qui se trouve questionnée à travers la remise en cause de la validité du troc comme principe régulateur des relations économiques.

La parabole du chasseur échangeant le fruit de son labeur contre le poisson du pêcheur, dans les termes dont ils ont tous deux convenu à la suite d'une libre négociation, ne véhicule pas simplement une vision simplifiée des relations économiques. Elle est fondamentale en ce qu'elle implique une définition univoque de l'échange: il est un rapport interindividuel libre car exempt de toute dimension hiérarchique ou organisationnelle[14]. Son résultat est un transfert de propriété. Les relations marchandes sont le tout de l'économique parce qu'elles sont le tout de la science économique largement admise :

> Le commerce est généralement compris comme un transfert réciproque de biens au moyen du marché ; la monnaie est supposée être constituée par les biens qui servent d'intermédiaire pour faciliter ces transactions ; aussi,

[14] Sur l'importance trop négligée en science économique des rapports verticaux, voir Dockès, P. (1999).

> selon Karl Polanyi, quand les économistes relèvent l'existence d'échange « commerciaux » ils présumeront généralement qu'il y a marché ; quand il y a monnaie, ils présumeront qu'il y a commerce et marché ; il s'ensuit qu'ils croiront voir des marchés où il n'y en a pas et ils ignoreront des formes existantes de commerce et de monnaie dans des sociétés qui, par ailleurs de toute évidence, sont dépourvues de marché. (Servet, 1993, p.1130)

L'auteur comprend ce tropisme du discours économique comme résultant principalement de la volonté, de ceux qui s'en font les porte-voix, d'accorder aux relations mues par l'intérêt individuel une prépondérance telle que soit éludée toute relation sociale ne se laissant pas réduire à un principe utilitariste.

Cela d'autant plus que le modèle canonique du troc est un formidable moyen pour évacuer toute trace de souveraineté supra-individuelle, en supprimant la figure du prince exerçant son magister économique par la maîtrise de la monnaie. Traitant d'un échange expurgé de ce qui fait la singularité de la condition humaine en communauté, le théoricien a ainsi les coudées franches pour décomposer le global, complexe, pour atteindre le simple, cette particule élémentaire qu'est l'individu, libre et autonome.

Pris dans l'ordre de la marchandise, la monnaie est définie par ses fonctions, et s'il lui est reconnue la propriété de rompre la double coïncidence des besoins qui caractérise le troc, son introduction[15] ne révise pas l'échange dans sa nature. Celui-ci consacre une relation bilatérale. Cette définition de l'échange comme résultat d'un vis-à-vis reçoit un large écho dans notre science. Si l'échange est l'aboutissement de la confrontation des intérêts contraires, c'est que la valeur, qui initialement appartient aux représentations des protagonistes, se donne à voir à l'issue de cette relation. La valeur est déterminée par une simple confrontation. D'un échange-relation ne peut jaillir qu'une valeur relative, autrement dit, qui ne vaut qu'en rapport au point de concorde entre les

[15] Ou son émergence selon que l'on conçoive la monnaie comme intrinsèquement politique et à la discrétion d'une autorité particulière ou strictement marchande (option lockéenne dans laquelle la monnaie est appelée par les marchés et leur développement et n'est pas unilatéralement imposée à eux).

échangistes. C'est l'éviction de la monnaie, et avec elle de la dimension sociale et politique de la relation d'échange, qui l'imposent :

> A travers le tiers monétaire, c'est ipso facto le reste de la société qui se trouve présent dans une relation qui n'est bilatérale qu'en apparence ; par contre, en supposant des échanges sans monnaie, il est impossible d'inscrire cet échange dans une totalité sociale. La souveraineté est niée. (Servet, 2001, p.28)

C'est alors la question de la reconnaissance sociale de la valeur qui est laissée dans l'ombre, et qui semble condamnée à demeurer sans réponse. Sans cette reconnaissance, rien n'autorise à étendre le champ de validité de la valeur, issue de l'entente entre deux individus, au-delà du binôme qu'ils constituent. Toute extension dans l'espace social, mais également dans le temps, de la valeur d'échange associée à chacun des biens et services, est dénuée de fondement. Elle est abusive. Il est ainsi visible que le problème de la formation des grandeurs économiques est sous-jacent aux notions d'échange et de marchés.

Si les grandeurs économiques peuvent être dites objectives, c'est *a minima* qu'elles s'imposent aux individus et qu'elles ne sont pas révisables à l'envie, selon les préférences de chacun.

C'est donc tout à la fois aux plans historique et épistémologique que la question de la monnaie est centrale, notamment en ce qu'elle permet de contester l'emprise totalisante de la logique marchande dans notre façon d'envisager la réalité économique. C'est dans cette optique que nous empruntons à J. M. Servet un fragment de la conclusion d'une étude consacrée pour partie au statut de la monnaie dans l'œuvre de K. Polanyi : « *La leçon essentielle est de penser la monnaie comme un a-priori théorique et un antécédent historique des relations marchandes et non comme leur résultante* » (Servet, 1993, p.1148).

C'est ce statut primordial de la monnaie qui en fait la condition pour penser l'économique[16]. A suivre cette invite, il convient d'appréhender le monétaire

[16] Nous entendons montrer, mais cela à la suite de nombreux développements, que la monnaie est au sens fort la condition de possibilité du discours scientifique en économie.

comme le cadre au sein duquel la pensée scientifique doit se situer et avancer ses thèses.

A cela nous entendons apporter une justification rigoureuse et nous en tirerons toutes les conséquences, notamment du point de vue méthodologique. Si les problèmes économiques doivent être résolus par la science économique, la référence à des auteurs comme K. Polanyi permet néanmoins d'établir la légitimité d'une démarche ouvrant sur des considérations à première vue triviales, démarche qui a entre autres qualités l'avantage de ne pas suspendre son appareil méthodologico-conceptuel à une lecture de l'histoire tirée de l'imaginaire de quelque auteur de la fin du XVIIIème siècle.

Notre démarche procède à rebours en ce qu'elle prend pour point de départ nos économies monétaires afin d'en rendre compte par le raisonnement, en un mot, de les expliquer.

1.1.2 – Les enjeux d'une interrogation sur la monnaie

Malgré l'importance de ces remarques liminaires, là n'est pas l'essentiel d'une réflexion qui, à travers l'œuvre de J.M. Keynes, apparaît comme hors champs, et que l'on peut ramasser par cette question sibylline : pourquoi, alors que dans nos économies salariales le monétaire est la forme des phénomènes économiques tels qu'ils se présentent à nous, ne pas prendre la monnaie pour point de départ de l'établissement d'une théorie économique? Autrement formulé, pourquoi s'évertuer à chercher du côté de la psychologie individuelle, ou de l'histoire des sociétés, des frontières analytiques qui apparaissent immédiatement tracées par le monétaire ; la monnaie étant, encore une fois, la forme en laquelle l'économique se donne à voir ?

Ce que J.M Keynes a parfaitement identifié est que, tant que la monnaie est traitée comme un intermédiaire au sein des échanges relatifs[17], comme un adjuvent permettant de rompre avec la nécessaire double coïncidence des besoins propre au troc, l'analyse ne peut progresser :

> Something which is merely used as a convenient medium of exchange on the spot may approach to being money, inasmuch as it may represent a means of holding general purchasing power. But if this is all, we have scarcely emerged from the stage of barter. (Keynes, 1936 / 2011, p.3)

Ce serait se méprendre que de voir en cette assertion une remarque d'ordre strictement historique, elle est davantage méthodologique, voir épistémologique. En effet, la mise en exergue de la rupture nécessaire vis-à-vis du cadre analytique du troc passe, selon J.M Keynes, par le refus de voir la monnaie comme s'inscrivant dans ce cadre, à la manière d'un simple instrument agissant comme « lubrifiant des échanges ». Il faut que la monnaie soit saisie de sorte qu'elle puisse rendre compte du caractère éminemment social de l'échange, ce qui peut se faire en la comprenant comme ce par quoi le produit individuel accède à une définition sur l'ensemble social et s'impose, sous les traits de la valeur objective, à tout un chacun. Ainsi, le fait que J.M. Keynes tienne d'abord la monnaie pour une unité de compte montre combien sa démarche relève de la question de la mesure en économie :

> Money itself, namely that by delivery of which debt-contracts are discharged, and in the shape of which a store of General Purchasing Power is held, derives its character from its relationship to the money of account, since the debts and prices must first have been expressed in terms of the latter. (Keynes, 1930, p.3)

C'est ce à partir de quoi va s'opérer la rupture vis-à-vis des auteurs qu'il renvoie dos à dos en les affublant de l'épithète de « classiques ». Classiques sont les

[17] Selon J. M. Servet. *Le troc primitif, un mythe fondateur d'une approche économiste de la monnaie*. Op.cit, le troc est un mythe qui donne à voir la monnaie comme résultante de l'échange. Elle est seconde, inessentielle vis-à-vis du monde des échanges marchands. C'est précisément en cela que la parabole tient bien davantage de la fable.

économistes qui prennent pour objet le troc, dont les échanges réels sont l'autre dénomination, non l'économie telle qu'elle est manifestement.

Cette posture analytique est confirmée au sein de son maître ouvrage, *la théorie générale,* au moment de la définition des concepts. Le problème de l'unité de mesure fait surface à travers les difficultés que rencontrent des auteurs comme A.C. Pigou et A. Marshall lorsqu'il s'agit de saisir ce qu'ils nomment le dividende national, et qui correspond à la mesure du revenu réel, équivalent monétaire du produit global.

Ce dividende national est donc sensé mesurer le volume de la production courante, mais ce volume n'est en rien une quantité homogène et il est par conséquent impossible de lui faire correspondre une valeur autre que monétaire :

> On this basis an attempt is made to erect a quantitative science. But it is a grave objection to this definition for such a purpose that a community's output of goods and services is a non-homogeneous complex which cannot be measured, strictly speaking, except in certain cases, as for example when all the items of one output are included in the same proportion in another output. (Keynes, 1965, p.38)

La difficulté essentielle est alors de trouver une unité commune dans laquelle comparer les efforts humains. Elle se fait plus pressante encore si l'on entend tirer la mesure du produit de l'addition nette en capitale que celui-ci requiert : Quelle base comparative peut-on envisager entre des articles d'équipement nouveaux produits au cours de la période, et les articles anciens affectés par l'usure ? On ne peut atteindre à un produit national sous une expression quantitative, sauf encore une fois à passer par la forme monétaire. On sait que la solution sera cherchée par J.M. Keynes du côté de la définition de l'unité de salaire. C'est le seul moyen de rendre comparables des activités hétérogènes :

> In dealing with the theory of employment I propose, therefore, to make use of only two fundamental units of quantity, namely, quantities of money–value and quantities of employment. The first of these is strictly homogeneous, and the second can be made so […]. We shall call the unit in

> which the quantity of employment is measured the labour-unit; and the money-wage of a labour-unit we shall call the wage-unit. (Keynes, 1936 /1965, p.38)

Les individus participent donc à l'offre de travail dans l'exacte mesure de leur rémunération. Il nous semble ainsi permis de considérer que J.M. Keynes prend pour point de départ de son analyse la forme en laquelle les marchandises sont rendues homogènes, c'est-à-dire, la forme à partir de laquelle un discours scientifique est possible. Cette forme est monétaire.

Néanmoins, J.M. Keynes ne va pas jusqu'à accepter une évaluation de la valeur à partir du revenu, il reste attaché à la productivité marginale comme raison de l'écart de rémunération entre les travailleurs. S'il y a écart de rémunération c'est qu'il y a écart de productivité, et l'auteur est contraint de justifier l'écart observé de la productivité, à même niveau de rémunération, par un différentiel de rendement de l'équipement.

1.1.3 – Les éléments d'une économie monétaire de production

Au-delà de la seule question monétaire, l'économie transparaît traditionnellement largement appauvrie, amputée de ce qui la caractérise en propre. Absence de profit macroéconomique, absence d'entrepreneur, absence de rapport de force dans la répartition de la valeur, absence même de production si l'on définit, à la suite de L. Robbins (1947), la science économique comme la science de l'allocation optimale des ressources[18]. Autant de carences pourtant assumées par des auteurs de premier plan comme M. Friedman :

> Despite the important role of enterprises and of money in our actual economy, and despite the numerous and complex problems they raise, the central characteristic of the market technique of achieving co-ordination is

[18] En ce sens, comme le souligne A. Parguez (1996), le paradigme classique – au sens de J. M. Keynes – est celui de la rareté, paradigme contre lequel J. M. Keynes sera le premier à véritablement se lever.

> fully displayed in the simple exchange economy that contains neither enterprises nor money. (1990, p.3)

Cette réduction de l'économique à un problème d'allocation de dotations initiales dont l'origine n'est pas interrogée, fait explicitement écho à cette idée déjà évoquée consistant à réduire l'épaisseur sociale des relations d'échange à la simple rencontre de propriétaires.

La perspective est celle du commerçant qui s'efforce d'obtenir le meilleur prix pour la marchandise qu'il propose à la vente. Il est ainsi pleinement compréhensible que nombre de théoriciens ont pensé trouver, dans la lecture de l'économique au prisme exclusif de rapports quantitatifs d'objets échangés les uns contre les autres, de quoi assoir l'autonomie de l'économie en tant que discipline scientifique. Cette approche se figure des forces de négociations libres échappant à la hiérarchie sociale et aux luttes pour la répartition de la valeur que celle-ci a pour fonction de juguler. D'où l'appauvrissement de la question de la répartition : « *Ne voit-on pas à l'œuvre des forces sociales qui produisent les conditions sociales et économiques de la production, de l'échange et de la répartition, qui pèsent sur les institutions qui les encadrent ?* » (Dockès, 1999, p.2).

Dans le cadre de l'échange généralisé, le conflit est dissous en une question d'arbitrage et d'allocation par chacun de son propre *capital humain*, et la répartition est contenue dans des entités premières, dans le sens où elles sont données et non produites. C'est dire que la mesure marchande de la valeur, si mesure il y a, est une répartition. L'échange généralisé fond les deux questions en une seule. La valeur est suivie dans les échanges mais la question de sa répartition est comme écrasée par le principe d'équivalence qui les régit. Puisque tout s'échange à sa valeur véritable, les travailleurs reçoivent en rémunération la valeur exacte de leur apport productif, de même, le capitaliste est il justement rémunéré à hauteur du risque qu'il encourt dans l'entreprise dont il est partie prenante. Étant égaux en tant qu'agents économiques, les individus fournissent l'identité primordiale sur lequel le raisonnement peut prendre appui: tout individu est égal à n'importe quel autre, ils sont les particules d'un même

ensemble homogène dont le marché trace les frontières. C'est donc « dans » l'individu seul qu'est cherchée réponse au mystère de la valeur.

Contre pareil démarche, il est possible de faire remarquer qu'un premier rapport de nature conflictuel se joue pourtant dans les rapports de production, au moment du versement des salaires pour en déterminer le montant, et un second, sur les marchés, lieu où l'entrepreneur fixe un prix de vente lui permettant la réalisation d'un profit. Évacuer le premier temps de la répartition pour n'envisager que le second, à travers l'échange marchand, revient en fait à évincer la question de la répartition de la valeur. La répartition contredit le caractère définitif de la distribution, elle ne peut donc se comprendre que dans un jeu d'aller-retour.

C'est précisément ce que J.M. Keynes propose à travers le projet d'une économie monétaire de production, par lequel « *Il s'agit de considérer que l'économie "où nous vivons réellement", selon son expression, est de nature monétaire, donc différente de l'économie de nature réelle dont traite la science traditionnelle* » (Barrère, 1990, p.13). Les questions de la valeur et de sa répartition, soit des grandeurs économiques et de leurs catégories, y trouvent une articulation nouvelle.

C'est que, à faire l'économie du réel tel qu'il se présente immédiatement, la science économique « classique », en vient à traiter d'un objet en des termes contraires à l'expérience quotidienne. C'est donc qu'il n'est pas simplement question du réalisme des hypothèses sous-jacentes à tel ou tel modèle, à telle ou telle démonstration, mais de la définition même de l'objet que la science économique se propose d'épouser. Le projet de J. M. Keynes est pour cette raison radicalement novateur :

> Accordingly I believe that the next task is to work out in some detail a monetary theory of production, to supplement the real–exchange theories which we already possess. At any rate that is the task on which I am now occupying myself, in some confidence that I am not wasting my time. (Keynes, 1933 / 1973, p.411)

Un tel projet porte en lui les éléments pour une révolution épistémologique, J.M. Keynes offrant ainsi de voir la réalité « *de l'autre bout de la lorgnette* », pour reprendre l'expression de T.S. Kuhn (1962 / 2008). C'est en effet rien moins que la totalité de l'appareil conceptuel de ses prédécesseurs que J. M. Keynes entend dépasser :

> The idea that it is comparatively easy to adapt the hypothetical conclusions of a real wage economics to the real world of monetary economics is a mistake. It is extraordinarily difficult to make the adaption, and perhaps impossible without the aid of a developed theory of monetary economics. (Keynes, 1937, p.410)

Ca n'est ainsi qu'à l'initiative de J. M. Keynes que la théorie économique trouve véritablement à s'émanciper du carcan analytique imposé par le troc. C'est en ce sens qu'il a pu prétendre écrire une page nouvelle de la science économique : « *I believe myself to be writing a book on economy theory which will largely revolutionize – not, I suppose at once but in the course of the next ten years – the way the world thinks about economic problems* » (Keynes, cited in Snowdon et Vane, 2005, p.13).

En rompant avec l'idée de neutralité de la monnaie et en affirmant le rôle central de l'entrepreneur dans nos économies salariales, J.M. Keynes invite à resituer valeur et monnaie dans la production. C'est tout le sens de l'« *économie monétaire de production* » qui permet rien de moins que l'émergence d'un paradigme nouveau et à même de rendre compte de la réalité telle qu'elle se présente aux yeux de tous. Cette notion de paradigme est pour nous central, car comme l'a montré I. Lakatos (1994), toute évolution dans le domaine des sciences résulte de la concurrence de programmes de recherche rivaux de sorte qu'un programme ne sera considéré comme dépassé que pour autant qu'un programme émergent est à même de solutionner les problèmes sur lesquels le paradigme jusque-là dominant bute invariablement. La recherche des fondements, la question des concepts et de l'objet de la science économique sont pour cette raison essentielles.

Comme nous le disions, l'économie monétaire de production correspond à la notion de paradigme émergent, à condition qu'en soit définie rigoureusement, et sans équivoque, la colonne vertébrale conceptuelle, dont le socle est le couple production, valeur. Il faut en effet le produit et identiquement la valeur avant que d'envisager toute autre opération économique.

1.2 – La production : moment et lieu de la valeur.

La perspective d'une économie monétaire de production ouverte par J. M. Keynes est celle d'une articulation nouvelle entre monnaie et production. En comprenant l'économique comme une succession de formation et de dépense de revenus, elle situe la réflexion au niveau de la création et de la consommation du produit en monnaie. Moment logiquement premier, c'est à travers la production que la question de la valeur et de sa nature semble devoir être posée.

1.2.1 – La valeur comme création nette.

La *fable du troc*, est nous l'avons dit, la pierre de touche d'une heuristique scientifique qui invite à envisager l'économique au prisme exclusif des perspectives et des intérêts commerciaux. Cette perspective enferme l'économique dans l'interindividuel, dans des rapports de négociation, et laisse échapper une opération pourtant singulière et logiquement première : la production. Elle est, en tant qu'acte de création, reléguée hors champ. C'est pourtant en elle que la formation des grandeurs économiques semble se jouer : produire un bien ou un service en économie, c'est le faire naître comme objet-valeur.

Si l'on souhaite saisir l'enjeu d'une définition rigoureuse de la production, il est pertinent de concevoir la démarche classique, dont on peut considérer la théorie de K. Marx comme le point d'orgue, comme la recherche d'une nécessité à l'œuvre dans la détermination de la valeur[19]. Cette démarche étant par nature une recherche des relations causales, l'ensemble des auteurs classiques ont cela de commun qu'ils identifient la production comme étant la source exclusive de la valeur. Comprendre ce qu'est produire, c'est permettre de saisir la cause principielle de la valeur économique des choses, et c'est sur cette prétention de

[19] Ce point est développé et mis en évidence par E. Sadigh (2001).

mettre au jour une détermination univoque de la valeur que se fonde l'ambition scientifique des théoriciens classiques, de A. Smith à K. Marx. A l'opposé de cette perspective analytique, les marginalistes, que l'on pense à L. Walras ou à l'école autrichienne de K. Menger, entendront dépasser ce projet en faisant de l'échange le lieu unique de la valeur, valeur qui ne sera plus dès lors appréhendée que comme « révélation », soit comme rapport quantitatif entre l'ensemble des marchandises (système de prix relatifs) que seul l'échange effectif permet de rendre manifeste.

Un second point est essentiel pour permettre de saisir l'enjeu scientifique que revêt une définition rigoureuse de la production. Selon la tradition classique, la valeur n'est saisissable que dans le mouvement de sa création, si bien que la mesure du produit passe logiquement par l'utilisation des facteurs de production comme unité de mesure de celui-ci. Toute autre option réduirait immanquablement l'appréhension de la valeur à une simple transmission, transmission rendue manifeste sur le marché, lieu où l'ensemble des marchandises ne s'échangent entre elles que dans un rapport de stricte équivalence. C'est bien là une faiblesse consubstantielle à la science économique largement admise et diffusée : **«** *The first* [topic] *is that orthodox analysis applies in the main to problems of the allocation given resources, and not to the creation or accumulation of goods or services through time* **»** (Hodgson, 1991, p.152)

Aussi, si l'échange est défini comme équilibre entre deux valeurs qui se font face, seule la production fournit la clef de compréhension de l'origine de ces valeurs et donc de leur détermination logique. D'où la suspension du projet scientifique à la compréhension de la production, en lien avec la problématique de la mesure. En effet, s'en référer exclusivement à l'échange c'est, d'un point de vue classique, renoncer à tout projet scientifique en économie, puisque cela consiste, en dernière analyse, à laisser au marché le soin de révéler les rapports dans lesquels les marchandises s'échangent entre elles, et à identifier seulement par suite ces rapports aux valeurs des marchandises en question. C'est pour cette raison se rendre coupable d'un contresens logique : ça n'est pas seulement partir de l'effet pour remonter à la cause, c'est prendre l'effet pour la cause.

Si donc la valeur ne peut être saisie que dans la production et si toute production est création, il est nécessaire de définir la production comme mouvement de donation de la valeur. Or, la valeur est une représentation axiologique proprement humaine qui, vis-à-vis des phénomènes « naturels », constitue une série parfaitement indépendante : il est tout à fait illusoire de partir de l'objet pour atteindre sa valeur. De même qu'il est impossible de remonter des phénomènes à l'être dans un perpétuel *regressus,* il est impossible de remonter de l'objet à sa valeur. Lorsque la science économique s'intéresse aux biens[20], il est déjà « trop tard » pour statuer sur la valeur, car elle ne considère que des objets physiques appartenant à un ensemble n'accueillant aucune détermination proprement économique. Il ne consacre que des phénomènes étrangers à la dimension « valeur ». C'est ce qu'illustre G. Simmel lorsqu'il note qu'il n'existe aucune homologie entre dimension valeur et qualités naturelles, raison pour laquelle « *D'innombrables fois, la nature anéantit ce qui pourrait prétendre, vu sa valeur, à une durée maximale* » (Simmel, 2009, p.22).

Pour autant, si l'espace « valeur » et le monde « naturel » définissent des séries indépendantes du point de vue de la mesure, ils entretiennent néanmoins une structure commune : pour réaliser une valeur, il est nécessaire d'agir dans la sphère des phénomènes physiques, d'entretenir une relation particulières avec le monde des « choses ». En un mot, il est nécessaire de se livrer à une activité physique qui en tant que telle décrit un processus: la production. La production est ainsi vue par les classiques comme le moyen de la création d'un espace « valeur » indépendant de la série des phénomènes physiques. Or, si la création de matière est réservée aux thaumaturges, il demeure un acte par lequel l'homme parvient à soumettre la nature, axiologiquement neutre, à l'ordre de ses désirs : la donation de forme. Produire c'est donc informer la nature de sorte qu'elle se conforme aux visées humaines, où, pour le formuler autrement, c'est couler la matière dans une forme utile.

Mais la disjonction des séries « valeur » et « phénomènes physiques » constitue un obstacle rendant la recherche difficile. C'est que les objets produits ne permettent

[20] Si ces biens sont le contenu d'une allocation initiale ils sont « posés » là et demeurent imperméables au regard de l'économiste.

pas au scientifique de se prononcer sur leur participation ou non participation au produit global. Il faut user de critères qui ne sont pas physiques. Ainsi, A. Smith considère-t-il que ce qu'il désigne par capital fixe, à savoir « *les matière premières qui servent à l'entretien des machines et instruments* » et « *le produit du travail nécessaire à la transformation de ces matières en la forme valeur* »[21] (cited in Luxembourg, 1972, p.49), n'entre pas dans le produit de la nation. La raison qui est donnée est que ces objets ne sont destinés, du fait de leur nature, à aucune consommation. Le critère est finaliste[22] mais se prononce à partir des caractères physiques du bien et non sur sa « dimension » spécifiquement économique. Pour cette raison, A. Smith doit-il se reprendre et admettre que « *les parties de valeur du capital fixe qui représentent les salaires des ouvriers et le profit des capitalistes* » (*Ibid.,* p.49) entrent dans la composition du revenu net. Le produit, création net, est finalement appréhendé à travers lui[23].

Le critère finalement retenu est débarrassé de toute référence aux qualités physiques des biens, il ne s'attache qu'à l'aspect monétaire des choses. La production est la création d'un revenu net dans la société, et ce revenu est par nature monétaire. Il se décompose en salaires, profits et rentes, et non directement, ni premièrement, en biens de consommation, capital et terres.

Ce que l'on trouve chez les grands auteurs classiques[24] se retrouve dans les théories modernes[25] et pénètre la comptabilité nationale, soit la façon dont est « enregistrée » la valeur. Ainsi de la catégorie de consommation intermédiaire qui, pour être exclue du produit global, ne l'est pas en raison des propriétés physiques des objets qu'elle recouvre. Deux objets en tout point semblables dont l'un sert en consommation intermédiaire, et l'autre passe en consommation finale, bien qu'identiques au plan physique, sont deux objets économiques bien distincts. C'est parce que le premier représente un coût pour l'entreprise, car il

[21] On aura reconnu là le capital constant de K. Marx
[22] Il annonce en ce sens celui de l'utilité.
[23] Ce qui n'implique pas que la valeur soit de nature monétaire, de cela il ne sera question que par après.
[24] Notre étude se porte principalement sur A. Smith, D. Ricardo, J-B. Say, et K. Marx chez qui il est à noter que la distinction conceptuelle entre produit et revenu est la plus marquée et la plus lourde de conséquence.
[25] Il peut être remarqué que la notion de productivité, du travail comme du capital – voir le concept d'efficacité marginale du capital –, est définie à partir de son résultat monétaire. La productivité est en dernière analyse la capacité à produire un revenu selon une certaine efficacité que l'on entend mesurer.

n'est pas issu de sa production propre, et qu'elle n'est véritablement payée qu'une seule fois, en bout de course, par le consommateur, que sa valeur économique sera déduite de la valeur des ventes de l'entreprise pour en déterminer la valeur net dégagée de son activité. C'est la valeur ajoutée. Elle est à la fois le produit global nouvellement créé dans la période, et l'ensemble des revenus nets générés par la production.

Cependant, si la valeur se donne à voir en monnaie dans le revenu, la question de sa mesure reste entière. Il convient de remonter à la source du revenu. Comprendre la détermination de la valeur suppose en effet d'identifier la racine commune à l'ensemble des objets-valeurs. Or, il apparaît rapidement que l'ensemble des marchandises produites ont en commun de procéder d'une activité humaine singulière : le travail en tant qu'il produit des biens et services, mais également, et dans le même « mouvement »,en tant qu'il produit un revenu.

1.2.2 – Le travail à l'origine de la valeur

C'est par le travail que l'homme se rend capable de soumettre la nature à ses désirs, c'est donc par le travail qu'il « arraisonne » la matière, qu'il imprime sur elle une forme pour son propre usage. C'est par le travail, tant physique qu'intellectuel, que l'homme se rend, suivant la formule de R. Descartes, « comme maître et possesseur de la nature ». Les outils de production, le capital physique, ne jouant quant à eux qu'à titre de moyens, ils sont les instruments par lesquels le bien, en tant qu'objet physique, remplit certaines propriétés ou caractéristiques. Ils ne sont pas productifs dans le sens où ils ne concourent pas à la détermination de la forme en laquelle la matière est « coulée » à l'issue de l'activité productive. Avec une certaine emphase, Thompson affirme-t-il ainsi que :

> Wealth is produced by labor: no other ingredient but labor makes any object of desires an object of wealth […] Without labor there is no wealth. Labor is its distinguishing attribute. The agency of nature constitutes

> nothing an object of wealth: its energies are exerted altogether equally and in common, in the production of all the means of enjoyment or desire, whether objects of wealth are not objects of wealth Labor is the sole parent of wealth. (Thompson, 1824, pp.6-7)

L'exclusivité du travail dans la détermination de la valeur – bien que dans cet extrait il soit question de *richesse* –, n'est pas gratuite, elle est appuyée par le bon sens. Les choses n'ont pas de valeur en elle-même, c'est certain, mais elles ne sont pas davantage des *richesses* du seul fait qu'elles sont appréciées. Ce n'est pas parce que j'apprécie de me rendre en forêt que la forêt reçoit par là une définition économique. Si la nature participe à la production, c'est comme *énergie,* support matériel, c'est le travail seul qui enfante la richesse[26]. La forêt n'est une richesse qu'en un sens restreint, dans la mesure où les services d'entretien et autres sont payés et consommés.

Cette conclusion est encore renforcée par l'argument d'antériorité. Celui peut s'énoncer de la façon suivante : Les outils de production procèdent eux-mêmes d'un travail antérieur, tant et si bien que derrière la valeur du capital se trouve toujours l'œuvre d'un travail[27]. Selon J. Robinson, la prétendue productivité du capital est une façade qui cache la source unique de la valeur, le travail : « *le caractère productif d'une unité de capital réside en ce qu'une unité de travail qui fut dépensée à un certain moment du passé a plus de valeur aujourd'hui qu'une unité dépensée aujourd'hui, parce que ses fruits sont arrivés à maturité* » (Robinson, 1984, p.101).

Suivant ce raisonnement, et prenant pour appui l'origine historique de la valeur afin d'en formuler une définition épurée, A. Smith imagine un état primitif de l'économie dans lequel aucune accumulation du capital n'est observable. Sont alors jetées les fondations d'une théorie de la valeur fondée sur le travail :

> Le produit du travail appartient tout entier au travailleur, et la quantité de travail communément employée à acquérir ou à produire un objet

[27] La notion de capital naturel est à ce titre ambigüe puisque le terme de capital suppose que la nature a été produite par l'homme.

> échangeable est la seule circonstance qui puisse régler la quantité de travail que cet objet peut communément acheter, commander ou obtenir en échange. (Smith, 1776 / 1995, p.66)

Même à concevoir une économie plus avancée, il apparait que le capital est lui-même mis en branle par le travailleur. Par ce que Böhm-Bawerk nomme *détour de production*, le recours à des instruments plus ou moins sophistiqués est le moyen pour produire des valeurs d'usage en nombre et en qualité supérieurs dont le travailleur est le destinataire final. De sorte qu'il rejoigne J. Robinson en refusant au capital son caractère productif : « *Literally to ascribe to capital a power of producing value is thorougly to misunderstand the essential nature of value, and thoroughly to misunderstand the essential nature of production* » (Böhm–Bawerk, 1903 / 1922, p.134).

En dernière analyse, La production se fait donc par et pour les travailleurs.

Ces remarques de surface demandent un éclaircissement quant à la définition du concept de valeur. En effet, le terme de valeur désigne à la fois l'évaluation ou l'appréciation que chacun peut formuler à l'égard d'un bien particulier, et la condition objective de l'échange.

Cette épineuse question du rapport entre la valeur-utilité et la valeur objective se trouve formulée sous les traits du « paradoxe de l'eau et du diamant » qui n'est que l'expression du caractère mutuellement contradictoire des deux « dimensions » de la valeur. Un bien comme l'eau, peut être extrêmement « utile », et n'être que d'une faible valeur marchande. D. Ricardo, reprenant A. Smith, rappelle ainsi que : « *Les choses, dit encore Adam Smith, qui ont le plus de valeur d'utilité n'ont souvent que fort peu ou point de valeur échangeable, tandis que celles qui ont le plus de valeur échangeable ont point ou peu de valeur d'utilité* » (Ricardo, 1817 / 1971, p.25).

La réponse des auteurs classiques à cette aporie sera d'écarter, au moins dans un premier temps, la valeur d'usage comme non pertinente car extérieure à la valeur « réelle » en raison de sa nature même : elle relève de la libre appréciation individuelle. En revanche, la valeur d'échange est manifestement objective, elle

impose aux protagonistes de l'échange les conditions dans lesquelles celui-ci peut avoir lieu. C'est cette valeur qui sera prise pour objet d'étude.

Si les théoriciens ont pour projet d'expliquer la valeur, c'est donc qu'ils entendent d'abord par là sa teneur objective, non sa valeur d'usage, qui n'est donnée que par surcroît. Il est ainsi admis que la valeur joue à la façon d'un centre de gravité, de sorte que, les préférences exprimées sur les marchés se rencontrent en des rapports qui ne divergent jamais durablement de celle-ci. Ainsi, dans la théorie de la valeur-travail, l'utilité est comme annexée à une valeur fondamentale.

La résolution de l'aporie est donc toute entière donnée dans un syllogisme qui n'est au juste qu'un postulat : La valeur d'échange ne saurait s'écarter durablement de la valeur « naturelle », qu'il faut entendre comme teneur « réelle » en travail et qui est son corps véritable.

D'autre part, la valeur utilité et la valeur d'échange se trouvent être en un rapport exactement analogue à celui qui lie le travail au capital. Bien que le caractère utile d'une marchandise soit indispensable à la rendre éligible à l'échange, et donc à lui conférer une valeur économique, l'utilité n'entre pas dans la détermination objective de cette valeur. Elle en est une condition, non un déterminant. De la même façon, et pour les mêmes raisons, le capital est certes indispensable à la production en tant qu'activité physique concrète, il ne dispute en rien au travail l'exclusivité de la détermination du produit comme valeur. Celle-ci comprise comme dérivant du travail, s'offre au théoricien la possibilité de résoudre le paradoxe du caractère dual de la valeur. Les deux pôles de la valeur sont pour ainsi dire conciliés en un centre stable : le prix « *naturel* » : « *The natural price…is, as it were, the central price, to which the prices of all commodities are continually gravitating* » (Smith, cited in Dobb, 1973, p.4).

Il est alors possible d'attribuer à une même unité de travail[28] un prix stable par lequel les marchandises trouveraient à être rapportées et saisies en un ensemble cohérent.

[28] Cette unité soulève d'importantes difficultés, nous le montrerons. Voir **Chapitre 3**.

Plus proche de nous, cette valeur « réelle » ou « naturelle » trouve une occurrence dans la notion d'équilibre. Celui-ci joue comme une force de rappel, qui, si elle n'a pas pour source une substance économique, une teneur en travail, remplit la même fonction. L'équilibre est l'espace valeur ramassé au point de l'échange entre équivalents, là ou le prix « naturel » fait de cet espace une dimension économique que le travail confère aux choses. Les utilités ou préférences ne pénètrent le champ de l'économique que si elles se manifestent dans l'échange, échange qui ne peut avoir lieu qu'entre équivalents stricts. Ce n'est plus « dans » les biens que la valeur se fait objective mais dans l'échange, mais il reste que le principe d'équivalence impose aux valeurs d'être en équilibre, et aux préférences individuelles de s'y conformer.

Une conséquence directe de cela est que, dans un tel système d'échange généralisé, la production est exclue car la valeur est donnée et ne peut être étudiée que dans les transferts qui ont lieux entre la production, située hors champ de l'analyse, et la consommation finale, elle-même exclue du giron de l'économique. En effet la demande n'est vue que comme la possibilité d'une offre future.

Ainsi du concept de productivité qui prévoit qu'une valeur est transmise à la marchandise au rythme exact auquel un « *flux de valeur* » émane du travailleur. Le salaire étant en effet tout à la fois la mesure de la valeur transmise par les travailleurs et la mesure de la désutilité subie par l'individu au cours de la période pendant laquelle il est mobilisé pour produire. Nulle magnitude économique positive n'est dégagée de la production. Dans cette perspective, elle est un jeu à somme nulle, le produit est comme évaporé.

La valeur est jouée dans les dotations, en l'occurrence dans ce qu'il convient de nommer le capital humain. Le travail n'est donc plus une activité positive, sinon dans le sens d'une actualisation de ce qui est présent en lui en puissance. Une telle vision de la science économique en fait la « *science de l'allocation optimale des ressources* », pour reprendre l'expression de L. Robbins (1932 / 1947). Ainsi comprise, elle n'a pas à se préoccuper de l'origine des objets valeurs, le travail ne

fait qu'actualiser une valeur tacite. Le travailleur offre son travail, il n'offre pas le produit qui en résulte.

A l'inverse, et loin que de se réduire aux humeurs de chacun, la valeur monétaire est une grandeur objective dans le sens d'un pouvoir sur les biens et services. Détenir un revenu c'est détenir une magnitude économique positive, c'est au sens plein, détenir un objet économique issu du travail de l'homme. De sorte que le travail soit cette activité par laquelle est créé l' « espace valeur » dont la validité, pour n'être pas physique dans le sens d'étendue palpable, n'en est pas moins objective. Dans nos économies salariales, l'activité de travail trouve ainsi une sanction univoque, par delà le paradoxe énoncé, et que l'analyse ne peut ignorer : le revenu.

Nous l'avons dit, la production ne saurait en aucun cas se laisser réduire à un simple échange. La raison en est fort simple : produire c'est créer une valeur nouvelle, et non pas seulement modifier le contenu d'un patrimoine à l'occasion d'un échange. Par ailleurs, non produites, c'est-à-dire non « insérées » dans l'espace social des valeurs, les dotations sont une collection d'objets. Ce sont des « choses », et la catégorie économique de marchandise tombe alors toute entière sous le coup de la remarque d'E. Halévy :

> Il est vain d'additionner des quantités qui, après l'addition, resteront aussi distinctes qu'auparavant : le bonheur de quelqu'un ne sera jamais le bonheur d'un autre ; le gain de quelqu'un n'est pas le gain d'un autre. Vous pourriez aussi bien prétendre ajouter 20 pommes à 20 poires ; mais après avoir effectué cette addition, vous n'auriez pourtant pas 40 éléments de quelque chose, mais 20 d'une chose et 20 d'une autre, exactement comme auparavant. La possibilité d'additionner le bonheur de différents sujets, quoique, lorsqu'on la considère avec rigueur, elle puisse paraître fictive, est un postulat dont l'absence arrête tout raisonnement politique ; il n'est pas plus fictif que celui de l'égalité des chances avec le réel sur lequel repose toute cette branche des mathématiques qui s'appelle la doctrine des chances. (Halévy, 1995, p.233).

Ces choses si diverses sont pourtant « traduites » en quantités comparables, elles sont pour cela ramenées à ce qu'elles ont en commun : elles sont le résultat de l'activité de l'homme. En tant que telles, elles appartiennent à un même ensemble économique, elles sont le « contenu » du revenu global. Quant à savoir si c'est le travail lui-même, activité physique, qui fournit la clef de compréhension du revenu, c'est l'étude des théories historiques qui nous permettra de nous prononcer sur ce point.

Avant cela, il est dès à présent possible d'affirmer que, dans nos économies, les travailleurs sont l'origine et la finalité de la production. Si le revenu est un pouvoir objectif sur les choses produites, il est la sanction d'une production à mesure de ce qu'il « atteste » un pouvoir d'acquisition des biens et services produits. Autrement dit, il unit en une mesure unique la production et la consommation.

1. 3 – Le revenu dans l'unité de la production et de la consommation

Définir la production comme le lieu et le moment de la valeur permet de faire un pas décisif en direction de ce qu'il est possible d'entendre par la « logique économique ». Il ne peut échapper à personne que, lorsqu'il produit, le travailleur ne reçoit nullement en contrepartie de sa « force de travail » ou de son « capital humain », qu'il mettrait pour un temps au service de son employeur, le produit physique, auquel il a donné naissance, ni même une fraction de celui-ci. La contrepartie est partout et toujours monétaire, elle consiste en un revenu. D'où l'on voit le bienfondé de la démarche de J.M. Keynes lorsqu'il prend le monétaire pour point de départ de l'analyse : le travailleur produit pour lui-même un revenu, non un bien dont il disposerait pour l'échange. Il est important de noter qu'il serait déjà trop dire que d'affirmer que le revenu est équivalent au produit ou au service producteur fournit par le travailleur. Pour se déterminer sur ce point, il est nécessaire de s'arrêter sur la question de la mesure de la valeur, ce à quoi nous ne nous attèlerons que par la suite. Ceci précisé, du moment que la valeur prend immédiatement la forme monétaire du revenu, il est impératif d'interroger la nature et la logique propre du revenu. Or, bien loin que de consacrer des relations d'équivalence, fruit de la rencontre des échangistes négociant librement, l'étude du revenu donne à voir une relation singulière du produire et du consommer, de l'offre et de la demande.

1.3.1 – L'unité de la production et de la consommation

Il ressort de ce que qui a été dit que la posture théorique de J.M. Keynes consistant à écarter, sans plus d'examen, l'ensemble des théories de la valeur échafaudées tant par ses contemporains que par les auteurs historiques, n'a rien d'une légèreté coupable. Les impasses auxquelles mènent ces théories sont le signe que la recherche d'une valeur « réelle » est par essence viciée. De cela J.M.

Keynes a su prendre acte en considérant comme « hors champ » les efforts théoriques qui ne font que rendre flou voir inintelligible ce qui se présente tout à fait clairement à l'entrepreneur et à son esprit pratique:

> Nevertheless, these difficulties are rightly regarded as « conundrums ». They are "purely theoretical" in the sense that they never perplex, or indeed enter in any way into, business decisions and have no relevance to the causal sequence of economic events, which are clear-cut and determinate in spite of the quantitative indeterminacy of these concepts. It is natural, therefore, to conclude that they not only lack precision but are unnecessary. Obviously our quantitative analysis must be expressed without using any quantitatively vague expressions. And, indeed, as soon as one makes the attempt, it becomes clear, as I hope to show, that one can get on much better without them. (Keynes, 1965, p.39)

Cette remarque nous enseigne qu'avant de nous saisir pleinement de la question de la mesure, il convient de tenir compte des faits tels qu'ils entrent dans les considérations les plus immédiates et pratiques de tout un chacun. Ils sont autant d'indications à partir desquelles nous pourrons plus aisément remonter à la question qui est la notre.

Dans le but de rendre compte du revenu et de ses propriétés, il nous semble judicieux de commencer par acter que rien n'indique que la « logique du revenu », c'est-à-dire la logique de la valeur en monnaie, soit de la nature d'une nécessité mécanique déployée dans le temps et dans l'espace. Comme le note justement J-L Bailly (1990), la « logique du revenu » reste largement incomprise. La tendance naturelle à rechercher un lien de causalité expliquant la succession de phénomènes distincts dans l'espace et dans le temps est à ce point prégnante que bien souvent les théoriciens en viennent à plaquer une méthodologie et des raisonnements inadéquats sur l'objet étudié :

> Production et consommation sont habituellement considérées comme les deux actions contraires qui bornent le champ de l'économique. Ainsi, le processus d'appropriation de leur environnement par les hommes est-il

> saisi positivement à travers la production et négativement à travers la consommation des objets. Mais disjointes par une phase de circulation, on en déduit généralement qu'elles doivent être conceptuellement dissociées. Or, une telle approche de l'activité économique est lourde de conséquences, elle empêche les théoriciens qui fondent leur analyse sur ce « postulat de distanciation », de définir un concept unitaire de revenu, partant de donner une représentation cohérente des phénomènes économiques. (Bailly, 1990, p.3)

A définir le revenu comme la mesure de l'appropriation des objets-valeur, un effort d'analyse révèle que le produire et le consommer, l'offre et la demande, loin de borner une chaîne le long de laquelle la valeur serait « transmise » au rythme des échanges relatifs, constituent l'avers et le revers d'une même médaille. Toutes deux recouvrent un même objet : la valeur comme grandeur objective. Exprimé autrement, la production ne peut être définie comme telle qu'en ce qu'elle est la condition de possibilité tout à la fois de la formation et de l'écoulement des objets-valeur, c'est-à-dire, qu'en tant qu'elle est tendue vers une certaine finalité. Cette finalité n'est autre que la consommation :

> Human effort and human consumption are the ultimate matters from which alone economic transactions are capable of deriving any significance; and all other forms of expenditure only acquire importance from their having some relationship, sooner or later, to the effort of producers or to the expenditure of consumers. (Keynes, 2011, p.134)

Une telle affirmation n'est pas seulement d'ordre téléologique ou finaliste. Elle n'est pas un simple jugement quant à la finalité pratique de l'activité de production. C'est que la consommation confère aux opérations qui la rendent possible, leur signification, leur épaisseur économique. De manière quelque peu grossière, nous disons que c'est la fin qui, dans un effet de retour, permet de saisir les moyens comme tels. La production n'est pas simplement un moyen pour la consommation, ou en vue de la consommation, elle est un moyen dans la consommation.

Il y a union du produire et du consommer, dans le sens où il n'est pas possible de comprendre l'un sans référence à l'autre. Ce que la définition de la production doit à celle de la consommation est manifeste dans la formulation que F. von Hayek en propose :

> J'utiliserai toujours le terme production dans son sens le plus large englobant toutes les opérations nécessaires pour amener les biens entre les mains du consommateur […] L'expression *facteurs de production*, sans précision supplémentaire, désignera en plus le capital ; ainsi, ce terme inclura tous les facteurs procurant un *revenu* sous forme de salaires, rente et d'intérêt. (1975, p.100)

Dans ce passage, la consommation ne borne pas seulement la production, elle n'en définit pas seulement les limites. Produire, c'est rendre disponible biens et services pour la consommation, et le revenu monétaire est le moyen, dans nos économies salariales, de saisir cette unité et de tenir ensemble le produire et le consommer, bien qu'ils soient, selon toute vraisemblance, chronologiquement distincts.

1.3.2 – L'unité de la production et de la consommation et la logique du revenu

Cette relation du produire au consommer, et en retour du consommer au produire, ne saurait être sans conséquence sur la nature des relations de cause à effet en économie. En effet, le revenu ne sanctionne une production qu'en tant qu'il permet une consommation, ainsi, produire dans le salariat, c'est produire les moyens objectifs de la consommation.

La consommation est ainsi la finalité de laquelle la production tire, dans le raisonnement de L. Walras, son sens dans la double acception de sa signification et de sa détermination causale. Au sein des développements consacrés à la

théorie de la production, l'auteur transmue ainsi la loi de l'offre et de la demande en « *loi des frais de production et du prix de revient* » :

> Reste à savoir, en un mot, si c'est, comme on le dit, le prix des services producteurs qui détermine le prix des produits, ou si ce ne serait pas plutôt le prix des produits, déterminé, comme nous l'avons vu, en vertu de la loi de l'offre et de la demande, qui détermine le prix des services producteurs en vertu de la loi des frais de production ou du prix de revient. (Walras, 1964, p.55)

Contrairement à ce qu'il promet, L. Walras ne peut logiquement déterminer la quelle des deux lois gouverne l'autre. La raison peut en être donnée simplement : Alors que la valeur des biens est sensément déterminée par la confrontation de l'offre et de la demande des biens en question, l'offre n'a d'existence qu'à mesure exacte de la valeur versée en rémunération aux facteurs de production. Rémunération qui n'est possible qu'une fois les biens écoulés. C'est donc que les services producteurs achètent les produits et sont achetés par eux, et ce simultanément.

C'est que la détermination de l'effet par la cause n'est pas unilatérale, la relation n'est pas univoque, si bien que les catégories de cause et d'effet sont brouillées, elles ne sont pas aussi nettes qu'un raisonnement mécaniste l'exigerait. Si la réflexion se situe au niveau du marché des biens et services, il semble que les prix soient l'effet mécanique des relations de production, si elle se situe sur le marché des services producteurs, il semble, de manière symétrique, que la rémunération des facteurs de production soit principalement l'effet du prix qu'il est possible de tirer de la vente du produit.

Dans ses dernières conséquences, l'unité du produire et du consommer implique que toute production n'a de valeur qu'en ce qu'elle est consommée. Cela veut simplement dire que la valeur n'a pas d'existence « en soi » à la manière d'une substance. En effet, soit la valeur est assignée à résidence « au sein » des objets produits, et la production peut être pensée comme indépendante de la consommation, soit au contraire la valeur est une relation, une « tension », entre

le produire et le consommer, mais alors aucune autonomie de l'un ou de l'autre ne peut être admise.

Suivant une première lecture, cette unité signifie le rapprochement d'éléments complémentaires :

> Tout d'abord, le couple production-consommation. Si les deux phénomènes sont physiquement autonomes et isolables sous cet angle, il est à peine besoin de rappeler qu'ils sont économiquement liés. Un bien physiquement produit n'accède à l'existence économique que par sa consommation s'il s'agit d'un bien final ou par sa transformation s'il s'agit d'un bien intermédiaire. […] Amené au stade de produit final, la consommation mue la valeur virtuelle, plus précisément, la série des valeurs ajoutées au cours du processus de production, en valeur définitivement et totalement actuelle. Mais simultanément, l'acte de consommer anéantit et le produit et sa valeur. (Dieterlen, 1964, p.19)

Par la distinction du virtuel et de l'actuel, il apparaît que l'union de la production et de la consommation est une simple complémentarité, si et seulement si, la valeur virtuelle, en attente de validation dans la consommation, est une grandeur économique pleine et entière. C'est ce que laisse entendre l'auteur.

En effet, à suivre la citation, la valeur en cours de formation, et en cela « virtuelle », constitue déjà « *une série de valeurs ajoutées* ». Selon cette première lecture, le rapport de la production et de la consommation est de l'ordre de la validation de la première par la seconde, leur autonomie n'est que relative, dans le sens notamment ou la consommation est bornée par la production, mais elle subsiste dans la mesure où toute la production n'est pas nécessairement réalisée. A suivre cette ligne, les valeurs produites seraient mesurables comme « puissances », ou à tout le moins comme grandeurs en attente de réalisation, qu'elles soient ou non finalement réalisées dans la consommation. Un éventuel écart entre les deux magnitudes serait alors envisageable, il proviendrait d'une erreur de jugement, aux conséquences économiques bien établies du fait de la possible comparaison des grandeurs.

En revanche, affirmer que « *un bien physiquement produit n'accède à l'existence que par sa consommation* » ou plus encore que « *Ramenées à leur essence, production et consommation se définissent l'une par l'autre* » (*Ibid.*, p.119), c'est dire bien davantage, puisque c'est les définir dans leur solidarité.

A suivre cette seconde lecture, la production est définie par la consommation dans l'exacte mesure où la consommation est définie par la production. La distinction du virtuel et du réalisé perd alors sa portée : les grandeurs définies dans le couple production-consommation, sont pleinement réalisées ou ne sont pas.

Ces deux lectures, unité de complémentarité ou de correspondance, et unité de définition, s'affrontent et ouvrent sur deux visions bien différentes du champ de l'économique. Nous montrerons que seule la seconde est véritablement économique.

Pour le moment, rappelons que puisque produire c'est conformer l'environnement à la série des désirs humains, c'est bien que la production, activité physique imprimée par les travailleurs, est tronquée dans sa définition tant que son caractère socialement utile ne reçoit pas de reconnaissance objective. Or, dans nos économies monétaires, le revenu est précisément la forme en laquelle la valeur se présente objectivement, c'est-à-dire, comme opposable à quiconque appartient au même espace économique. C'est donc à travers le revenu que l'unité de la production et de la consommation doit être pensée.

Sanction d'une production, le revenu procède d'une transformation des services producteurs en services consommables. Il n'y a ainsi pas relation d'équivalence puisqu'un saut est opéré: une activité définit dans l'espace et dans le temps devient la cause matérielle d'une grandeur qui est, par définition, irréductible au champ des phénomènes physiques. L'unité de la production et de la consommation tient « ensemble » la création d'un objet-valeur et sa destruction. C'est ce qu'indique la dernière phrase de la citation précédente : « *…simultanément, l'acte de consommer anéantit et le produit et sa valeur* ».

Il n'est donc pas suffisant de dire que la production est la condition de possibilité de la consommation, ce qu'une étude chronologique superficielle est suffisante à établir, il faut ajouter qu'en retour, la consommation est la réalisation de la production, et que sans elle la production serait vide : « *Les services* [producteurs] *associent production et consommation,…, dans un acte unique* » (Hawtrey, cited in Bailly, 1990, p.87).

Cette association est réalisée dans le revenu dont la logique propre est sous-tendue par l'« *unité organique et temporelle de la production et de la consommation* » (*Ibid*., p.87).

Il convient alors d'interroger les différentes interprétations que l'unité de la production et de la consommation suscite. Nous en affinerons par là notre compréhension

Conclusion du Chapitre 1.

Notre recherche ne prend pas pour point de départ les notions économiques qui paraissent les plus élémentaires, notamment la notion d'échange. Bien que sa définition comme un troc « *par calcul d'intérêt* » (Smith 1776 / 1995, p.30) fasse l'objet d'un large consensus, elle implique un parti pris théorique puisqu'elle suppose d'emblée un cadre à l'économique : l'économie est l'ensemble des phénomènes de marché compris comme la rencontre d'individus libres s'adonnant à un troc. Puisque cette délimitation est ce que nous visons, nous ne pouvons de cette manière en postuler la réponse dans les concepts que nous nous donnons.

Aussi, notre perspective est-elle non pas de remonter dans l'histoire des sociétés pour saisir l'essence de l'économique – ce qui suppose que la science économique soit une science par nature historique – mais au contraire de prendre pour cadre d'analyse le salariat.

Loin que de consacrer des échanges de type marchandise contre marchandise, la valeur se manifeste, tantôt dans sa formation, tantôt dans sa destruction, dans des paiements, et non dans des échanges « réels », pour reprendre la terminologie de J. M. Keynes. Il nous est alors apparu que le projet d'une *économie monétaire de production* tel que ce dernier avait pu l'envisager, et dont nous avons montré l'originalité scientifique, est le plus à même de répondre à notre interrogation relative à la nature de l'économique.

Dans nos économies salariales, nous avons constaté que le revenu est une grandeur économique objective au sens où nous l'entendons. Il s'agit donc d'abord de comprendre le revenu, d'en saisir la nature. Il est la sanction d'une production, et non d'un échange valeur contre valeur. La centralité de la production, soit de l'activité des travailleurs, signifie que la valeur est une création nette. Tout au contraire, appréhender la valeur dans un vis-à-vis commercial nous limite à la surface des choses ; la valeur est « déjà-là ».

Finalement, une première conclusion restrictive a été dégagée : la production n'existe qu'au regard de la consommation qu'elle rend possible. Il y a unité organique du produire et du consommer, si bien que le revenu n'est pas unilatéralement déterminé par la production, dans une relation simple de cause à effet, mais par l'union des deux opérations contraires : plutôt que de la production et de la consommation, le revenu est la sanction objective d'une production-consommation. Derrière cette unité, nous aurons reconnu le couple offre-demande.

Il s'agit désormais de porter l'analyse sur les interprétations économiques qu'il est possible d'en donner : s'agit-il d'une unité conditionnelle – identité au sens faible – ou d'une identité de définition ?

Chapitre 2 – Différentes interprétations de l'unité de la production et de la consommation

Introduction

Nous avons dégagé deux schémas de compréhension bien distincts. Soit l'économique consacre la correspondance ou la discordance de grandeurs relativement autonomes, les unes déterminées dans la production, les autres dans la consommation, et l'on reconnaît la problématique de l'équilibre[29] de l'offre et la demande. Soit l'économique s'ouvre avec la production et se ferme dans la consommation sans laisser prise aux mécanismes d'ajustement que la première lecture prévoit ; production et consommation, offre et demande, étant des grandeurs économiques dans leur commune définition.

Autrement formulé, soit l'unité traduit une égalité et se comprend comme l'unicité de la valeur en une certaine configuration des grandeurs d'offre et des grandeurs de demande[30], soit elle traduit le fait qu'offre et demande sont une seule et même « chose », dans le sens où elles épousent un seul et même objet.

Il convient d'envisager ces deux alternatives sous l'angle du revenu, c'est-à-dire de la possibilité de saisir la valeur à la fois comme une création nette et comme une grandeur objective. C'est à cette aune que nous interrogeons, pour commencer, l'unité de l'offre et de la demande à travers l'exemple canonique de la loi de Say, pour ensuite nous pencher sur cette même unité au sein du principe de la demande effective et des différentes lectures qu'il semble permettre.

[29] Nous retenons ici une définition large de la notion d'équilibre qui présente l'avantage de ne pas emprunter à la métaphore physique. Une situation d'équilibre est une situation dans laquelle il y a : « compatibilité réciproque d'un ensemble choisi de variables liées entre elles, des valeurs particulières de ces variables » (Machlup, 1971, p.26).

[30] Ce que S. Jevons (1883) nomme identité de « circonstances ».

2.1 – L'unité organique traitée comme une équivalence : l'exemple de la loi de Say

A travers l'exemple de la loi de Say, nous entendons montrer qu'un glissement est commis par les théories qui négligent la nature monétaire du revenu pour n'envisager la valeur que dans les transferts. Ce glissement marque le passage de l'unité de définition à l'unité d'équilibre. L'unité de la production et de la consommation, caractérisant le revenu, se trouve alors suspendue aux circonstances de la correspondance des marchandises offertes et des marchandises demandées. Les débouchés se comprenant alors en ce que l'offre d'une marchandise est la condition de la vente d'une autre marchandise.

2.1.1 – La loi de Say ramenée à l'équivalence dans les échanges

En ouvrant l'équivalence « du côté de l'offre », la loi de Say conclut à la nécessité pour la demande d'être une grandeur égale à l'offre. Sans avoir à en exposer les multiples développements et interprétations, cette « loi » se trouve ramassée en ces quelques lignes:

> Pour nous former des idées plus sûres, et d'une haute application, relativement à ce qui ouvre des débouchés aux produits de l'industrie…L'homme dont l'industrie s'applique à donner de la valeur aux choses en leur créant un usage quelconque ne peut espérer que cette valeur sera appréciée et payée que là où d'autres hommes auront les moyens d'en faire l'acquisition. Ces moyens, en quoi consistent-ils ? En d'autres valeurs, d'autres produits, fruits de leur industrie, de leurs capitaux, de leurs terres : d'où il résulte, quoique au premier aperçu cela semble un paradoxe, que c'est la production qui ouvre des débouchés aux produits. (Say, 1972, p.138)

Les marchandises sont appréciées en tant que valeur d'usage, mais, et surtout, nous dit J-B. Say, ça n'est que lorsqu'une marchandise entre dans une relation d'échange avec une marchandise équivalente, lorsqu'elle est « payée », qu'elle est une valeur économique. L'industrie de l'homme a une valeur non pas seulement en tant qu'elle est appréciée, mais en tant qu'elle est payée. C'est l'échange qui authentifie la valeur, car c'est la demande qui certifie que le bien offert a « véritablement » une valeur, et partant, qu'il a « véritablement » été produit, ou encore, que l'offre est authentiquement une offre. Selon ce niveau de lecture[31], une marchandise non écoulée est comme révisée dans sa nature ; elle n'est pas une valeur produite.

Ainsi comprise, la loi de Say fait semble signifier qu'une marchandise ne peut manquer d'être valorisée que s'il manque une autre marchandise contre laquelle elle puisse trouver à s'échanger. La richesse n'est donc ici pas définie *en soi*, mais relativement au pouvoir d'appropriation qu'elle confère. Elle est ce qui appartient au domaine de l'appropriable, la valeur des choses n'étant « *appréciée* » qu'autant qu'existe dans la société « *les moyens d'en faire l'acquisition* ». Et elle est appréciée au moment exact ou ce pouvoir acquisitif s'exerce effectivement. Pour cette raison, la valeur d'une marchandise ne peut être saisie qu'au moment de sa « confrontation » avec une autre marchandise. En toute autre circonstance la valeur est flottante, elle échappe à la mesure. Elle est en dernière analyse dissoute.

Cette « loi » découle de ce que J-B. Say se refuse, dans cet extrait, à traiter la *richesse* comme intrinsèque à la marchandise, ce qu'il fait pourtant d'autre part, lorsque, traitant de la question de la production, il va jusqu'à accorder à certains éléments naturels la capacité de créer de la valeur. Si produire n'est pas autre chose que rendre disponible des biens valeurs à l'appropriation, il ressort alors que l'acte d'appropriation, la demande qui s'exerce effectivement, ne peut être que d'un montant strictement égal au produit. Formulée sous les traits de l'évidence, cette égalité exprime le simple fait qu'il est impossible qu'une

[31] Ce niveau est celui de l'*identité de Say* au sens le plus fort, cf T. Sowell (1972, p.88)

marchandise produite ne soit finalement propriété de personne, et soit pour ainsi dire « rendue à la nature ».

De cette correspondance, il reste néanmoins à saisir la nature, et à déterminer si elle est bien une relation entre grandeurs économiques. L'équivalence ainsi exprimée n'est en effet pas tout à fait suffisante pour saisir l'union de l'offre et de la demande.

En effet, il s'avère que le fait que l'offre n'est offre qu'en rapport à une demande ne reçoit pas avec J-B. Say le traitement analytique adéquat. Il est possible de dire plus : du moment que l'union est envisagée en dehors du cadre de la mesure, elle est sans contenu objectif. Elle est une tautologie dans le sens où elle n'est que la formulation du principe d'équivalence, principe qui est la condition du discours scientifique au sein du paradigme des échanges relatifs, mais qui n'est pas suffisant à définir les grandeurs économiques dans le sens où il les présuppose. Elle se dégrade pour cette raison en une égalité, qui, bien que nécessaire, n'en implique pas moins de distinguer les grandeurs offertes des grandeurs demandées dans le temps, et ainsi d'admettre un ajustement transitoire.

En effet, l'égalité de l'offre et de la demande n'est envisagée qu'à la manière d'une transmission dans les échanges, sur le modèle du troc, au sein desquels la monnaie est un simple intermédiaire transparent :

> Il y a toujours assez d'argent pour servir à la circulation et à l'échange réciproque des autres valeurs, lorsque ces valeurs existent réellement. Quand l'argent vient à manquer à la masse des affaires, on y supplée aisément, et la nécessité d'y suppléer est l'indication d'une circonstance bien favorable : elle est une preuve qu'il y a une grande quantité de valeurs produites, avec lesquelles on désire se procurer une grande quantité d'autres valeurs. La marchandise intermédiaire, qui facilite tous les échange (la monnaie), se remplace aisément dans ce cas-là par des moyens connus des négociants, et bientôt la monnaie afflue, par la raison que la monnaie est une marchandise et que toute marchandise se rend aux lieux où l'on en a besoin. (Say, 1972, p.139).

On retrouve alors une interprétation[32] commune de cette loi qui veut que les quantités offertes d'un bien soient nécessairement égales aux quantités demandées de ce même bien, et ce en raison de l'absence de demande nette de monnaie. C'est ainsi que D. Patinkin comprend ce qu'il nomme l'identité de Say comme le corollaire logique du concept d'échange au sein du cadre analytique du troc :

> Nous définirons avec Lange l'Identité de Say comme indiquant que – quels que soient les prix et l'intérêt auxquels ils sont confrontés – les individus envisagent toujours d'utiliser la totalité du produit de leurs ventes de marchandises et de titres à l'achat d'autres marchandises et titres. En d'autres termes, ils n'envisagent jamais de changer la quantité de monnaie qu'ils détiennent : la quantité de demande nette est identiquement égale à zéro. (Patinkin, 1972, p.139)

Le même auteur en fera pour cette raison une vive critique visant à en modérer largement la portée scientifique:

> Ainsi, l'Identité de Say est incompatible avec l'existence d'une économie monétaire ayant des prix déterminés. Mais ce type d'économie est le seul qui ait une quelconque signification économique. (Ibid., p.223)

Le raisonnement de J-B Say est ainsi fondé sur ce que D Patinkin nomme le « postulat d'homogénéité », par lequel les valeurs monétaires ne viennent qu'en surplus, en tant que valeurs nominales ou absolues, et sont en tant que telles indéterminées et contingentes, les grandeurs réelles – celles de l'ensemble « marchandises » – étant immédiatement postulées comme mutuellement mesurables.

L'homogénéité signifie à la fois que c'est en tant que marchandise que la monnaie entre en relation avec les autres marchandises, mais qu'en tant que numéraire, c'est-à-dire en tant que valeur déterminée dans un rapport marchand avec elle-même, elle ne détermine pas les prix relatifs. Elle est uniquement la forme en laquelle est exprimée une valeur déterminée indépendamment de toute relation

[32] Voir les « quatre interprétations de la loi de Say » *in* Sowell, T. (1972, pp. 88–92).

avec la monnaie. Abondant dans ce sens, F. Rachline insiste sur les conséquences logiques du postulat d'homogénéité qui en dernière instance signifie « *L'insensibilité des prix relatifs à une quelconque variation des prix monétaires* » (1982, p.453).

Vue sous cet angle, la monnaie est en somme une marchandise qui se transforme en nombre dans son rapport marchand avec elle-même. Elle est par suite « saupoudrée » sur des grandeurs déjà existantes ; elle les exprime, et non les mesure, en prix. Nous ne nous attarderons cependant que plus tard sur le problème de la mesure en lien avec l'intégration de la monnaie que ces dernières lignes introduisent largement.

L'on retrouve finalement sous la plume de D. Patinkin, l'idée que la loi de Say n'est au juste qu'une reformulation d'une propriété intrinsèque à l'échange. Nous montrons que sa réduction à la sphère des échanges dégrade l' « identité de Say » en une équivalence inapte à rendre compte de l'unité de la production et de la consommation.

2.1.2 – L'équivalence contredit l'unité de la production et de la consommation

Réduire la démonstration de Say au truisme dénoncé par un K. Marx[33], qui ne voit dans celle-ci que le rappel superfétatoire que toute valeur est valeur d'échange, et que tout échange se déroule nécessairement entre équivalents stricts, serait cependant se rendre coupable d'une certaine injustice à son endroit. En effet, en se détournant des conceptions dites substantialistes de la valeur héritées notamment d'A. Smith, et en affirmant l'impossibilité de l'augmentation

[33] « *Les stupidités sur l'impossibilité de la surproduction…ont été formulées par James Mill…Say abêtit cel [en disant que] les produits ne s'échangent que contre des produits ; on a donc tout au plus trop des uns, pas assez des autres. Il oublie 1) que ce sont des valeurs qui s'échangent contre des valeurs et qu'un produit ne s'échange contre un autre que s'il est une valeur, c'est–à–dire que s'il est ou devient monnaie ; 2) qu'elle [la monnaie] s'échange contre du travail.* » K. Marx, Manuscrits de 1957–58, Editions sociales, Tome 1, p.363, cité in H. DENIS. *La loi de Say sera-t-elle enfin rejetée ? : Une nouvelle approche de la surproduction*. Paris : Economica, 1999, p.33.

de la substance-valeur en relation avec un chimérique accroissement de matière, J-B. Say se donne les moyens conceptuels de se défaire de l'ornière de l'équivalence généralisée, empruntée au monde physique. Un auteur comme P. Mirowski fait ainsi grand cas de cette originalité:

> Cependant, Say remarque ici avec beaucoup de perspicacité que si des équivalents étaient échangés, alors « il n'y aurait point dans la société de valeur produite par le commerce ». Dans une autre variante de la réduction cartésienne de tous les phénomènes à de la matière en mouvement, il affirme ensuite que l'augmentation de la valeur est exclusivement provoquée par le transport et de nouvelles associations de biens.

Et plus loin :

> La conservation de la matière, ajoutée à l'absence de conservation de la valeur au cours de l'échange, trouve son aboutissement dans la version de la « loi de Say », que l'on trouve effectivement chez Say. Il est logiquement impossible de surproduire l'ensemble des biens, leur agrégat, parce que le montant de la demande agrégée est rendu équivalent à la valeur des biens existants par le jeu sans contrainte du marché… (2002, pp.196-197).

Il est cependant possible de montrer, malgré le crédit que P. Mirowski accorde à des propos dont il juge par ailleurs la portée bien supérieure à ce qu'en pouvait maîtriser l'auteur, que celui-ci retombe insidieusement du côté de la matière et des principes qui la régissent. C'est que la métaphore est vidée lorsque l'image prend le pas sur le raisonnement et l'analyse. L'absence de conservation de la valeur au cours de l'échange, dont P. Mirowski fait le fondement de la loi de Say, est en fait illusoire et tient à ce qu'il attribue à J-B. Say une cohérence qu'il ne parvient pas à tenir.

Pour s'en rendre compte, il faut se pencher de manière analytique sur les tenants de la prétendue loi. Aux dires de l'auteur du *traité d'économie politique*, l'offre crée une demande équivalente pour la raison qu'offrir c'est permettre aux producteurs d'obtenir l'argent nécessaire à la formulation d'une demande recouvrant la totalité du produit global. Mais c'est oublier que dans le système de

J-B. Say, l'obtention de l'argent ne peut se faire que dans un échange de biens, ce qui signifie que la vente du produit offert réclame qu'une autre production ait elle-même été écoulée, et l'on serait ainsi condamnés à remonter à l'infini ; jusqu'à devoir se résoudre à traiter la somme d'argent en question comme une dotation inexplicable.

Dans ce cadre, la production de biens nouveaux ne garantit pas à elle seule que « *d'autres hommes auront les moyens d'en faire l'acquisition* ». En effet, la production, qu'appelle l'écoulement du produit « offert », est sans lien avec la production initiale, et il n'est aucune raison d'admettre une adéquation, ou un ajustement, entre ces valeurs déterminées indépendamment l'une de l'autre.

En fait, J-B. Say tourne le problème de façon à le modifier dans sa nature et à escamoter la difficulté. Dire que l' « *on ne peut acquérir un bien qu'en en abandonnant un autre* » (Ruffini, 1996, p.48), c'est raisonner à partir de dotations, et exclure la production des termes de la loi. Ça n'est donc en rien expliquer que l'acquisition d'un produit réclame une production, car alors le « débouché » n'aurait rien d'une mise en relations de biens distincts mais interrogerait le lien entre produit, entité-valeur, et monnaie, véhicule de la valeur. Et il serait alors clairement visible que, du moment qu'il est sanctionné par le versement d'un revenu, tout produit génère un débouché pour lui-même, et non pour d'autres. Or, cela n'est justement pas le propos de l'auteur. Le principe de la loi de Say ne va jamais jusqu'à faire naître la valeur dans le revenu, c'est la raison pour laquelle elle a trouvé à être contestée par des argumentaires essentiellement fondés sur la valeur d'usage.

La non concordance des besoins et des biens produits aura par exemple pour conséquence nécessaire que la valeur soit « transportée » par un revenu excessif, le véhicule[34] étant trop lâche pour l'objet transporté. Celui-ci ne trouvera pas à être dépensé entièrement pour l'acquisition directe ou indirecte des biens[35]. Ce

[34] Dans un passage, J–B. Say recours à l'image de la monnaie véhiculaire en ces termes : « *L'argent n'est que la voiture de la valeur.* » (1803 / 1972, p.138).

[35] Si le revenu a pour contenu des marchandises jugées non utiles, se formera nécessairement une thésaurisation, dont la mouvance keynésienne tirera argument pour abattre la loi de Say.

point sera le vivier d'où seront puisés les principaux arguments des comptenteurs de J-B. Say, notamment les théoriciens de la surabondance[36]. Contre cette attaque, J-B. Say parvient à « sauver » sa démonstration en trouvant refuge du côté de l'équivalence ricardienne entre coûts et valeur.

Conséquence de ce principe central, toute marchandise se voyant attribuer sur le marché un prix inférieur à son coût de production n'est pas traitée par J-B. Say comme résultant d'une véritable production. Le verdict du marché fournissant la preuve que certaines marchandises ne « génèrent » aucune utilité nette, leur production réclamant un effort insuffisamment compensé par l'utilité qu'elles procurent, elles ne sont à proprement parler pas produites, car elles n'occasionnent pas « *un usage quelconque* » reconnu comme tel. C'est une seconde forme de l'argument exposé plus haut, et qui met en évidence l'interdépendance de l'offre et de la demande en tant que grandeurs monétaires, mais il est cette fois-ci nettement dégradé puisqu'il se situe du côté des préférences. Il est fondé sur la valeur d'usage que les grands auteurs classiques savaient impénétrable.

Ce saut analytique des préférences aux grandeurs monétaires et *vis versa*, pourtant courant tout au long des développements de l'auteur, ne trouve aucune justification à même de répondre à l'impératif de la mesure de la valeur. L'on retombe alors sur une analyse formulée en termes de valeur d'usage qui se situe au même plan que les critiques adressées à la loi. Les paiements seraient autant de manifestations dans la sphère marchande de cette valeur d'usage et l'analyse ne serait plus conduite qu'en termes de vente de biens physiques stockés, et non dans les termes économiques plus généraux de l'écoulement.

En ce que la ligne ricardienne exclue la production de la problématique de la mesure de la valeur, la démonstration de J-B. Say se trouve vidée de la substance qu'on lui reconnaît habituellement, et qui semblait au juste être la visée de son auteur. Cependant, elle n'est pas tout à fait creuse, elle signifie simplement que,

[36] Notamment J–C L. Sismondi, T. Chalmers et T. Malthus, pour qui l'augmentation du pouvoir de produire n'est pas identiquement une augmentation du pouvoir de consommer. Les marchandises dont la désutilité liée à la production est supérieure à leur utilité propre seront délaissées; argument fondé sur la valeur d'usage.
Voir Sowell, T. (1976).

bien qu'elle ne peut être tenue pour la cause mécanique d'une demande équivalente, l'offre ne fait que déterminer le contenu physique d'une possible demande. D'où le fait que la loi de Say soit formulée comme un problème de vente de biens stockés, ce à partir de quoi il est incontestable qu'à tout stock correspond une valeur équivalente détenue par les producteurs au sens large, puisque les relations qui s'expriment sur le marché des biens et services ne sont qu'une « redite » de la relation d'équivalence qui s'établit, dans la production, entre services producteurs et biens-monnaie versée en salaires, rentes et profits.

En marge de ces remarques, il reste à première vue envisageable de préserver la teneur de la démonstration de J-B. Say, mais cela au prix de la validation du principe de conservation de la valeur dans les échanges relatifs ; en retombant donc finalement du côté de l'analogie physique. L'enjeu étant de maintenir l'équivalence entre offre et demande le long d'une transmission de la valeur au rythme des échanges relatifs.

Dans le cadre théorique qu'il fait sien, l'auteur montre en substance que l'offre suscite une demande d'un montant égal. La raison qui peut en être donnée est que la demande est formée par la valeur transmise aux facteurs de production à l'occasion de leur rémunération. Cette interprétation de la loi, bien qu'elle écorne en certains aspects les propos de son découvreur, est largement diffusée[37] et fournit encore quelques arguments aux thuriféraires des « politiques de l'offre ». Fruit de l'échange entre employeur et facteurs de production, la rémunération n'est vue que comme la contrepartie en bien-monnaie de la valeur créée par les facteurs à l'occasion de la production. Notons à ce titre que le salaire est défini par J-B. Say comme « *le paiement d'une industrie prêtée* » (1972, p.71), venant en juste compensation de la peine consentie par le travailleur. Que celle-ci sanctionne une production au sens étroit d'un processus dont résulte un objet valeur matériel, ou bien un simple service de transport ou encore de « *boutiquier marchand* »[38] ne change rien à la nature du problème. Dans tous les cas envisageables, il est bien clair que produire c'est faire œuvre utile. Cela ne contrevient donc en rien au fait que la production appelle un coût équivalent, et

[37] Ruffini, P-B. (1996).

que c'est dans cette équivalence que réside la « loi » de Say. Elle est, comme nous le disions, logée dans ce que J-B. Say partage avec D. Ricardo: une mesure de la valeur du produit par les coûts de production exprimés en bien-monnaie. C'est ce que donne à voir la formulation générale qu'en propose T. Sowell sous la dénomination d'identité de Say:

> La production de marchandises [y compris les services] suscite le paiement de revenu aux fournisseurs des éléments (travail, capital, terre, etc.), utilisés dans le cadre de cette production. Le prix total des marchandises est équivalent à la somme de ces paiements en tant qu'ils sont effectués sous forme de salaires, de profits, de rentes, etc. Ce qui veut dire que le revenu généré par la production d'une marchandise donnée est égal à la valeur de cette marchandise. (1972, p.2)

Ce que l'auteur présente comme l'expression forte d'une identité, n'est qu'une équivalence hissée au rang de principe, et qui offre de traiter la production comme un échange marchand[39]. Sans ce principe d'équivalence dans la production, et sans sa réitération sur le marché des biens, la « loi » se trouverait suspendue à d'hasardeuses circonstances.

De cette façon, le travailleur reçoit un salaire en contrepartie de son concours productif, au même titre que le rentier ou que l'entrepreneur lui-même. Le profit est en effet traité comme partie intégrante des coûts de production, il n'est qu'accidentellement un surplus[40]. L'équivalence passe ainsi par la mesure de la valeur par les coûts de production. De cette façon, toute marchandise produite est une marchandise qui trouve un marché, car toute valeur est une valeur d'échange mesurée dans les rapports de production, rapports qui s'exprimeront de manière inchangée sur le marché des biens et services.

---

[39] C'est la raison pour laquelle il est question d'équivalence et non d'identité entre produit et revenu.

[40] H.Denis (1999) entend pour cette raison invalider définitivement la loi de Say par une analyse du profit : « *Cette réfutation de la thèse contenue dans la loi de Say paraît assez simple. Si elle n'a pas été proposée jusqu'à présent, c'est, notamment, que l'on n'a pas traité comme il aurait fallu de la question de la genèse du profit. Cela tient à ce que l'on a toujours oublié de tenir compte du fait que des profits ne peuvent être réalisés, dans une économie, par l'ensemble des entreprises, que si des profits ont été préalablement payés ou si des investissements non financés par l'épargne des ménages ont été préalablement réalisés* » (1999, p.4).

On voit donc que la mesure par les coûts permet simplement de traduire en termes monétaires, plus justement en bien-monnaie, le principe d'équivalence dans les échanges entre les objets physiques que sont les biens. Cette équivalence sur le marché des services producteurs, qui impose de mettre sur un pied d'égalité employeur et employés, sera l'objet principal de la critique adressée par J.M. Keynes à l'encontre de la théorie classique, de A. Smith à A.C. Pigou, et dont la loi de Say, ou plus exactement ses présupposés, seront considérées comme l'une des pierres angulaires.

L'auteur de la *Théorie Générale* entend en effet rompre avec les principes de l'économie classique, dont l'échange généralisé entre équivalents est le soubassement, en s'attaquant à ce qu'il nomme le second postulat classique et qui prévoit que : « *L'utilité du salaire quand un volume donné de travail est employé est égale à la désutilité marginale de ce volume d'emploi* » (Keynes, 1965, p.22).

Le chômage procédant ainsi toujours d'un arbitrage entre travail et loisir, il n'est jamais subi, si bien que l'équilibre observé sur les *n-1* marchés implique l'équilibre sur le $n_{ième}$ marché, celui du travail. En fondant sa loi sur l'équivalence généralisée, J-B. Say aurait ainsi mis au jour une version antécédente de la loi de L. Walras : les équivalences observées sur le marché des biens et services traduisent un rapport d'utilité analogue à celui observé en amont dans la relation entre employeur et employés, et qui est tel que ces derniers reçoivent un salaire en juste compensation de la désutilité qu'ils éprouvent à la tâche. Aussi, dans un monde marchand sans production et constitué uniquement de dotations initiales en travail et en marchandises, si l'équilibre est vérifié pour l'ensemble des marchandises, il suit qu'aucune offre ni demande excédentaire n'a pu être formulée sur le marché du travail. Pour cette raison, J. Cartelier affirme-t-il que :

> Le thème de l'insuffisance des débouchés n'est pas intelligible en dehors de l'hypothèse d'asymétrie entre salariés et entrepreneurs, Keynes, s'il n'a peut-être pas eu toute la clarté désirable sur ce point, a vu cependant que cette idée était liée à la loi de Say, ou, pour parler en termes modernes, à la loi de Walras. » (1996, p.664)

Que la « loi » soit réduite à un jeu d'allocation de ressources en marchandises et en travail, ou que l'on fasse transiter la valeur par salaires rentes et profits versés aux ayants droit, on voit que le principe qui y préside n'est rien autre chose que la transposition dans le champ de l'économique du principe physique de conservation: la valeur créée – on devrait dire transmise – par les facteurs dans la production – moment de l' « offre » –, se retrouve intacte dans les avoirs des facteurs, avoirs qui sont l'exacte mesure de la grandeur « demande ». L'offre semble ainsi fournir la mesure de la demande, mais ce serait oublier que c'est la demande en facteurs de production qui fournit initialement la mesure de l'offre. La circularité est inextricable et l'idée d'une valeur nouvelle qui jaillirait au moment de l'échange lui-même est définitivement perdue. Nous l'avons dit, tout facteur de production – travail, capital, terre–, est rémunéré pour et à hauteur du service productif qu'il fournit, et non à mesure du produit auquel il donne naissance. Le produit, la valeur nette, est exclue de la relation d'équivalence, et donc identiquement de la mesure. La production étant un jeu à somme nulle, le produit est par définition inexistant, il est écrasé par le principe d'équivalence dont les échanges relatifs ne sont que la manifestation dans le domaine de la marchandise.

C'est ainsi en rapport à la question de la mesure de la valeur et de la constitution du revenu que la loi de Say peut être réfutée.

2.1.3 – La loi de Say ne rend pas compte du revenu

Bien qu'elle n'apparaisse pas au premier abord, la question de la mesure est le nœud des impossibilités qui ont raison de la validité des conclusions tirées par J-B. Say. En elle se logent d'insurmontables difficultés. A ce sujet, Il est de première importance de préciser que l'équivalence que prévoie la loi de Say est en fait une égalité entre quantités, celles demandées « s'ajustant » automatiquement à celles offertes. En amont, au niveau de la production, il apparaît que l'équivalence du prix et de la valeur est d'abord l'adéquation entre une certaine

quantité de biens utiles, nouvellement produits, et une certaine quantité de cet autre bien qu'est la monnaie. D'où le fait que le caractère monétaire de la rémunération des facteurs soit purement contingent, il est à proprement parlé accidentel et n'ajoute rien à la teneur de la démonstration.

L'ajustement nécessaire de la demande sur l'offre est une propriété physique qui a trait au fait que valeur et objets utiles sont traités comme étant homogènes. En effet, au fil des pages, J-B. Say en vient à confondre produits et biens (dotations), malgré qu'il ait pris soin d'éviter cette méprise lorsqu'il définit la production et reconnaît aux services de transport ainsi qu'aux services commerciaux le caractère productif. Une preuve en est, le problème de l'écoulement de ces services ne se pose pas, ils sont comme immédiatement écoulés à l' instant où ils sont produits, pour la raison simple qu'ils ne peuvent être stockés. La loi de Say pose fondamentalement le problème de la liquidation des stocks et sa solution. Elle ne traite pas des produits.

Les services ne peuvent être pris en charge par la logique à l'œuvre dans la « loi », alors même qu'ils appartiennent au domaine de la valeur. Ils sont donc exclus de la loi, qui, nous l'avons vu, formule non un problème d'écoulement, mais un problème de débouchés pour des stocks, puisqu'elle distingue analytiquement l'offre et la demande en raison de leur distinction chronologique apparente. En toute rigueur, l'écoulement serait ici un terme impropre puisqu'il concerne le produit en tant qu'objet économique, objet que J-B. Say échoue à définir. Celle-ci est donc en contradiction flagrante avec les premières définitions du théoricien, et si les services en sont exclus, c'est non pas qu'ils ont été intégrés à tort à la catégorie des produits, mais bien que la « loi » est mal construite, puisqu'elle ne traite en vérité la valeur que sous les traits du bien, objet physique. Les services ainsi écartés, les unités de valeur correspondant exactement aux unités physiques, il suit nécessairement que les biens que les facteurs reçoivent en rémunération peuvent être échangés contre l'intégralité des biens auxquels ils ont donné naissance.

Le raisonnement repose sur le fait que la valeur n'est jamais appréhendée que dans l'équivalence des prix et des coûts. Les biens achètent les biens, ou, pour

faire le parallèle avec le principe keynésien de demande effective que nous envisagerons par la suite, nous disons avec P. Davidson que : « *D'après la loi de Say, la dépense absorbant la production industrielle (demande globale) est égale à la somme des coûts de production globale (offre globale)* » (2003, p.22).

Nous précisons qu'elle n'atteint pas l'idée qu'offre et demande ne sont des grandeurs « effectives » qu'en leur union.

En toute logique, la relation de correspondance entre les biens utiles et la quantité d'argent distribuée aux facteurs est un mystère qui ne peut être percé. Le postulat d'homogénéité permettant d'identifier les unités de valeur à des unités physiques fonde tout le raisonnement de J-B. Say. Il est malheureusement une pétition de principe.

La propriété qu'a toute offre de susciter une demande d'un même montant ne met nullement en lumière une nécessité économique, car elle exclue par définition la création de valeur. Elle fonctionne en vase clos et ne doit pas être prise pour davantage qu'une analogie abusive : tant que l'échange est conçue dans les équivalences, tant qu'il consacre une transmission, le théoricien perd tout moyen de s'émanciper de la matière et de son principe de conservation. Economiquement parlant, l'égalité entre offre et demande repose toute entière sur l'égalité entre coûts et valeur, ce à quoi J-B. Say ne peut manquer d'aboutir, lui qui fait systématiquement de la valeur un prix :

> De ce que le prix est la mesure de la valeur des choses, et de ce que leur valeur est la mesure de la valeur des choses, et de ce que leur valeur est la mesure de l'utilité qu'on leur a donnée…La valeur échangeable, ou le prix n'est une indication de l'utilité que les hommes reconnaissent dans une chose, qu'autant que le marché qu'ils font ensemble n'est soumis à aucune influence étrangère à cette même utilité. (Say, 1972, pp.51–52)

En somme, le marché ne peut être dit efficace que si le prix est le juste reflet des utilités relatives aux biens échangés, alors que les biens ne sont mesurés en leur utilité que par le prix. Tout cela est parfaitement circulaire.

L'écart irrémédiable entre la volonté qu'a J-B. Say de rendre compte du caractère productif du commerce, et le raisonnement qui l'amène à identifier une loi inhérente aux phénomènes économiques, réside dans le caractère dual de son concept de valeur. Il ne peut en effet soutenir jusque dans ses dernières conséquences la définition qu'il donne lui-même de la production, définition qui, en ce qu'elle traite le terme d'utilité en synonyme de celui d'usage, annonce les théories davantage systématiques fondées sur la valeur utilité :

> Mais on ne crée pas des objets : la masse des matières dont se compose le monde ne saurait augmenter ni diminuer. Tout ce que nous pouvons faire, c'est de reproduire ces matières sous une autre forme qui les rende propres à un usage quelconque qu'elles n'avaient pas, ou seulement qui augmente l'utilité qu'elles pouvaient avoir. Alors il y a une création, non pas de matière mais d'utilité ; et comme cette utilité leur donne de la valeur, il y a production de richesse. (*Ibid.*, p.51)

Nette, car issue d'une production qui marque l'entrée de la matière dans le champ de l'usage socialement reconnu, elle est dans sa mesure systématiquement ramenée à l'équivalence du fait de sa nature relative. La valeur est dans sa définition une création pure, elle n'est dans sa mesure qu'un prix, soit un coefficient qui fixe un rapport quantitatif d'unités qui ne sont qu'abusivement identifiées à des quantités de valeur. J-B. Say ne peut ce faisant qu'ignorer la logique du revenu. A défaut de pouvoir démontrer qu'une valeur s'échange contre une valeur, J-B. Say se borne à décrire la surface des choses en affirmant que l' « *on achète ces choses les unes avec les autres* » (*Ibid.*, p.138).

Mais cela n'a aucune portée économique, car ces *choses* obéissent à des lois physiques, non à des lois économiques. Malgré ces manquements, la « loi de Say » a cette vertu, qui sans nul doute n'entrait pas dans les desseins de son auteur, que de mettre en évidence les difficultés inhérentes à toute entreprise d'ouverture du cercle formé par l'offre et la demande dans l'espoir d'y trouver une causalité à l'œuvre.

Nous avons vu que la loi de Say, malgré le principe d'identité qui est initialement posée par son auteur, gouverne une relation entre deux grandeurs distinctes, l'offre et la demande. De cette manière, si W. Baumol est fondé à voir dans une première version de la loi de Say l'exposé d'un principe régissant le revenu, il est selon nous vidé de sa substance par une seconde proposition, qui lui, occupe l'essentiel des développements de J-B. Say :

> *Say's First proposition*. A community's purchasing power (effective demand) is limited by and is equal to its output, because production provides the means by which outputs can be purchased. Furthemore, *Say's Second Proposition*. Expenditure increases when output rises. (Baumol, 1977, p.147)

Nous savons désormais que la seconde ne peut être comprise que comme le fait que des marchandises nouvelles ouvrent des débouchés supplémentaires, non pour elles-mêmes, mais pour d'autres marchandises. Il n'y a pas de revenu formé, mais un jeu de correspondance dans les équivalences.

L'opposition des deux propositions et l'éviction de la première par la seconde est la conséquence de ce que, chez J-B. Say, l'offre et la demande recouvrent deux objets distincts, deux marchandises bien différenciées. La logique de la correspondance, vérifiée ou non de grandeurs adverses, ne peut saisir la valeur comme une création nette. Elle est en cela incompatible avec la logique du revenu, unité objective de la production et de la consommation, telle que nous la comprenons.

Cette unité est rendue plus manifeste si l'on se situe dans la perspective de l'entrepreneur. C'est sous cet aspect qu'elle se donne à voir dans le principe de la demande effective de J.M. Keynes qui, nous le montrerons, marque une avancée décisive de la pensée sur le chemin de la science

2. 2 – L'identité de l'offre et de la demande dans le principe de la demande effective de J. M. Keynes

En adoptant le point de vue de l'entrepreneur, J. M. Keynes rompt avec la logique de l'ajustement strictement marchand. C'est qu'au moment de prendre la décision de mobiliser des forces productives, les marchandises ne sont pas encore disponibles. Il est à ce stade vain de s'interroger sur la compatibilité de l'offre et de la demande.

Si donc la problématique de l'entrepreneur est d'attirer à lui une demande au moins égale à l'offre qu'il occasionne en engageant des frais de production, elle ne peut découler de la confrontation de deux objets-valeurs distincts. Elle porte au contraire sur sa capacité à former un produit suscitant une demande suffisante, demande formulée par les ménages ou par d'autres entreprises pour ce produit. Offre et demande ont donc un seul et même objet. Nous verrons que la compréhension de l'unité de la production et de la consommation en est changée. Elle est au sens plein, une identité.

2.2.1 – L'offre et la demande dans la perspective de l'entrepreneur

Dans son maître ouvrage, *la théorie générale de l'emploi de l'intérêt et de la monnaie*, J.M Keynes se saisit de la problématique de la valeur dans ce qui constitue tout à la fois une théorie de l'emploi – et qui n'est souvent considérée qu'à cette aune – et une théorie du revenu. Ce que l'auteur nomme le principe de la demande effective est le nœud gordien de son analyse et concentre à lui seul l'essentiel de l'originalité de sa démarche :

> Let Z be the aggregate supply price of the output from employing N men, the relationship between Z and N being written Z = ϕ(N), which can be called the Aggregate Supply Function, similarly, let D be the proceeds which entrepreneurs expect to receive from the employment of N men , the relationship between D and N being written D = f (N), which can be called

> the Aggregate Demand Function…The value of D at the point of the aggregate supply function; where it is intersected by the aggregate supply function, will be called the effective demand. (Keynes, 1936, p.25)

La demande effective n'est en rien déterminée à la jonction d'une fonction d'offre et d'une fonction de demande formulées indépendamment l'une de l'autre. Elle ne procède donc nullement d'un ajustement de quantités disponibles.

Ce que donne clairement à voir J.M Keynes est que la distinction de l'offre et de la demande n'a cours que dans les représentations de l'entrepreneur. Ces représentations deviennent des anticipations lorsque celui-ci met en œuvre l'ensemble des moyens nécessaires pour tirer concrètement avantage de sa capacité à prévoir la suite des évènements. Cette mise en œuvre consiste d'abord dans le versement de revenus monétaires aux facteurs de production, condition *sine qua non* de la mise en vente d'un produit dont l'entrepreneur espère tirer un certain profit.

Le principe de la demande effective est en ce sens unipolaire. C'est dire que l'entrepreneur n'est pas un simple individu représentatif. Il se caractérise par le fait que, contrairement aux autres agents, il mobilise le travail d'autrui non pour en jouir immédiatement mais dans l'espoir de capter pour lui une fraction du produit à l'issue d'un mouvement de flux et de reflux monétaire.

En décidant du volume de production – en décidant du niveau d'emploi – à l'occasion de laquelle un revenu est distribué au sein de l'économie, l'entrepreneur ne confronte pas seulement ses prévisions et souhaits à celles des consommateurs puisqu'il est à l'origine de la demande. Il rend possible la consommation :

> As Keynes (1936/1973, p.23) emphasizes, "[t]he factor cost is, of course, the same thing, looked at from the point of view of the entrepreneur, as what the suprafactors of production regard as their income". This means that wages fuel demand." (Gnos, 2009, p.5)

L'entrepreneur est donc d'abord une fonction économique, quel que soit par ailleurs le degré de liberté ou d'autonomie qui lui est reconnu.

On voit ainsi que la demande ne peut être dite effective que parce que l'offre permet de solvabiliser la demande, elle permet en d'autres termes de la définir comme telle : Offrir c'est, du point de vue des entreprises, offrir le produit en monnaie dans la rémunération des facteurs, demander c'est, du point de vue cette fois-ci des détenteurs de revenus, demander ce même produit dans une dépense ultérieure. À nouveau, et du point de vue exclusif de l'entrepreneur, ce n'est qu'en déversant une certaine quantité de monnaie dans la rémunération des facteurs de production que celui-ci peut espérer voir refluer ces unités dans la vente du produit. Pour cette raison, il peut être dit que « *Effective demand could therefore equally be called effective supply* » (Schmitt, 1996, p.75).

Il est possible de dire davantage que ce que nous avons avancé en affirmant que, d'une certaine manière, le principe d'équivalence[41] n'est pas violé par le principe de la demande effective.

En offrant le produit en monnaie, l'entreprise demande le produit physique. Au même instant, les travailleurs demandent symétriquement le produit en monnaie et l'offrent physiquement. A l'image du Janus bifront, l'offre-demande de l'entreprise formulée auprès des facteurs de production a pour seconde « face » la demande-offre des travailleurs. Symétriquement, sur le marché des biens et services cette fois-ci, l'offre-demande des travailleurs – forme monétaire *contre*[42] forme physique du produit –, a pour corrolaire une demande-offre de l'entreprise – forme physique *contre* forme monétaire du produit. Il est donc juste de dire qu'une offre-demande dont l'autre face est une demande-offre, appelle une demande-offre dont l'autre face est une offre-demande, du même objet.

De cette façon, la demande n'a d'existence économique qu'en lien avec l'offre et *vise versa*. Toute demande n'est grandeur « réelle » qu'au regard de son union

[41] Ce que nous savons désormais être une équivalence de définition et non une équivalence de correspondance ou d'équilibre.

[42] La notion de change , ou de transformation, est ici préférable à celle d'échange qui laisse entendre un rapport de deux objets-valeur distincts.

avec une offre, qui est, à son tour, justifiée et « impulsée » par la demande dans les anticipations de l'entrepreneur. Ce qui fait que le principe de la demande effective expose une « loi » proprement économique, et non une simple analogie de la nature de celle pointée chez J-B. Say, tient aux unités que J.M. Keynes retient pour définir les grandeurs économiques : les quantités de valeurs monétaires et la quantité d'emploi[43].

Il par ailleurs notable que J.M. Keynes s'émancipe de manière radicale du cadre de l'équilibre général, et de l'ensemble des théories qui s'en inspirent, en rejetant l'idée selon laquelle le prix serait l'unité idoine de la mesure de la valeur. Nous montrerons plus tard que, d'un point de vue épistémologique, cela constitue une avancée décisive.

Il est également tout à fait juste de dire que dans ses développements J.M. Keynes a en vue la mise au jour du principe pratique, c'est-à-dire tel qu'il se présente concrètement à l'entrepreneur, expliquant le niveau auquel va finalement se fixer l'emploi. Celui-ci n'étant autre que le niveau permettant à l'entrepreneur, au moins dans ses prévisions, la réalisation d'un profit maximal étant donné son environnement initial. Il est néanmoins de première importance de souligner que le principe de la demande effective porte au-delà du domaine restreint de la théorie de l'emploi.

Immédiatement monétaire et donnée dans le versement des salaires, la valeur est parfaitement univoque et n'est pas écartelée, jusqu'à en perdre toute consistance, aux pôles opposés de la valeur « *réelle* » toujours nette, donc absolue, et de sa mesure, toujours saisie dans les équivalences, donc relative. Cette conjuration du spectre de la valeur « réelle », est bien l'apport décisif de J.M. Keynes à notre science :

> Se plaçant résolument dans la perspective d'une économie monétaire de production, dont la caractéristique est l'indissociabilité des phénomènes réels et monétaire, J.M Keynes, dès la parution du *Treatise on Money*, introduisit trois principes essentiels dans la science économique :

[43] Voir citation *supra*, (Keynes, 1965, p.38).

1- La production et la circulation des marchandises sont associées dans un mouvement unique, insécable, qui définit le circuit économique
2- La production est un phénomène à la fois réel et monétaire
3- Le revenu est la grandeur dans laquelle fusionnent les dimensions réelles et monétaires du produit. (Bailly, 1990, p.100)

Parler de la valeur c'est parler en termes monétaires. Plus profondément, il y a identité au sens fort entre le produit, résultat d'une activité « réelle » et son existence monétaire dans le revenu, et non une simple équivalence issue d'une détermination d'une grandeur par une autre. Détermination qui, nous l'avons vu, insinue une dualité laissant accroire que l'offre serait la cause de la demande – sens de causalité qui connaît bien d'autres occurrences que la seule loi de Say –, ou bien, si l'on renverse les termes du discours, que la demande serait la cause de l'offre – détermination sur laquelle repose les politiques dites de demande. Une fois offre et demande désolidarisées, l'identité qu'elles forment en vérité est définitivement perdue.

Au risque de déflorer une réflexion qui nous conduira à des développements ultérieurs, le parallèle entre une demande, qui n'est grandeur objective que dans son union avec l'offre, et l'objectivité de la valeur qui en théorie néoclassique n'apparaît qu'au point de jonction de l'offre et de la demande mérite d'être dés maintenant évoquée. Il témoigne de ce que offre et demande ne peuvent être dissociées pour être ensuite rapprochées dans une relation d'équivalence sans que ne soit perdu leur objet commun.

En prenant soin de disinguer les grandeurs qui n'ont cours que dans les représentations de l'entrepreneur et la demande effective, qui seule est une grandeure éonomique réelle, J.M. Keynes ne fait que prendre acte de ce qu'offrir n'est rien d'autre que rendre disponible un objet – il nous restera à fixer ce qu'il nous faut entendre ici par « objet » – utile à l'appropriation, et de ce que demander n'est rien d'autre que déterminer un contenu à cette appropriation. La demande effective rend compte de l'union de l'avers (« côté offre ») et du revers (« côté demande »), constituant une même médaille, l' « objet » utile produit. Elle est au plus profond une offre-demande ou encore, une offre qui est

simultanément demande – formé, le produit est aussitôt demandé en monnaie par les travailleurs – et qui, dans cette simultanéité, naît comme grandeur nette et est objectivement saisie dans le revenu.

L'articulation de l'offre et de la demande autour d'un même objet fait du circuit la forme propre de l'économique. Il n'est en la matière que deux alternatives : la première est celle du circuit, qui lie l'ensemble des opérations à une opération fondamentale qui fait naître la valeur, la seconde, plus largement répandue, est la rencontre par ajustement de grandeurs adverses. L'identité qui est le fond du principe de la demande effective repose sur l'unicité de leur objet, les grandeurs d'offre et de demande ne sont dès lors plus adverses mais l'avers et le revers d'une même médaille.

C'est ce que J.M. Keynes établit par simple déduction dévoilant ainsi un ensemble d' équations macroéconomiques fondamentales :

> Provided it is agreed that income is equal to the value of current output, that current investment is equal to the value of that part of current output, which is not consumed, and that saving is equal to the excess of income over consumption – all of which is conformable both to common sense and to the traditional usage of the great majority of economists – the equality of saving and investment necessarily follows. In short:
> Income = Value of output = consumption + investment
> Saving= income – consumption.
> Therefore saving = investment. (1936 / 1965, p.63)

Etablies à partir d'une définition, celle du revenu dans l'identité de la production et de la consommation, ou de la formation et de la dépense du revenu – offre et demande –, Il reste à déterminer l'interprétation qu'il convient de donner aux identités $Y \equiv C + I$, et $I \equiv S$[44] – qui découle de la première.

[44] F. Machlup (1963 / 1971, p.256), en recense quatre interprétations, de l'identité conceptuelle à un simple effet de rattrapage du taux d'investissement par le taux d'épargne.

Selon une première interprétation, l'identité est nécessaire en tout lieu et de tout temps, elle est une détermination au sens le plus fort puisqu'elle est une définition. Selon la plus commune[45] en revanche, les identités ne sont que le résultat visible d'un processus impulsé par l'entrepreneur :

> The first and most widespread interpretation relates the entrepreneurs' decision to produce to their selling expectations. As Keynes repeatedly maintained entrepreneurs' decisions are influenced by the expected sale proceeds, so that expected demand is 'effective' not because it is 'actual' or 'realized' – which is obviously not – but because it is likely to push entrepreneurs to actually produce the output they expect to be able to sell. (Cencini, 2005, p.74)

C'est à cette alternative, dont l"étude critique nous permettra de trancher la question de la nature des identités de la macroéconomie keynésienne, que nous nous intéressons désormais.

2.2.2 – La demande effective confronte-t-elle des « prévisions » et des grandeurs réalisées ?

La nature de l'offre-demande, qui apparaît dans la perspective de l'entrepreneur, est ce qui échappe aux théoriciens qui, à la suite de G. Myrdal (1939), introduisent une césure entre la mesure du revenu qui se donne « après coup » dans l'opération qui clos le circuit, c'est-à-dire dans les ventes effectives (*ex-post*), et l'anticipation de cette valeur dans le motif d'action de l'entrepreneur (*ex-ante*), qui, elle, initie le circuit :

> …an important distinction exists between prospective and retrospective methods of calculating economic quantities such as incomes, savings, and investments; and [...] a corresponding distinction of great theoretical importance must be drawn between two alternative methods of defining

[45] Suivant une version « faible » de l'identité, celle-ci n'apparaît plus que comme une convention comptable. C'est notamment l'interprétation de G. Myrdal (1939).

> these quantities. Quantities defined in terms of measurements made at the end of the period in question are referred to as ex post; quantities defined in terms of action planned at the beginning of the period in question are referred to as ex ante. (Myrdal, cited in Gnos, 2002, pp.46-47).

Une telle distinction, qui rend possible l'introduction de la chronologie dans l'analyse du revenu, permettrait d'expliquer analytiquement les déséquilibres macroéconomiques par le différentiel entre les grandeurs *ex-ante* et *ex-post*, ces dernières n'étant ajustées de fait qu'en raison de l'influence des comportements, déterminés *ex-ante*, sur les quantités. En somme, le décalage entre les anticipations des entrepreneurs et celles des ménages serait la clef de compréhension du fait que les ajustements ne sont pas automatiques. L'accroissement de l'épargne et celle de l'investissement étant « déconnectées », il n'est, selon G. Myrdal, nulle raison de penser qu'ils s'équilibrent *ex ante.* Ainsi il conviendrait de réviser le principe de la demande effective et de l'identité qu'elle prévoie, à la lumière des comportements individuels.

Pour rendre tout à fait justice aux développements de G. Myrdal, il est incontestable que J. M. Keynes lui-même fait par moment reposer les égalités macroéconomiques sur les comportements individuels, bien que ceux-ci soient, d'une manière au demeurant difficilement justifiable, contraints par le plein respect des égalités macroéconomiques.

En effet, après avoir établi le caractère nécessaire de ces égalités, l'auteur revient par après sur des considérations qui ont à voir avec la psychologie individuelle:

> Experience shows, however, that this, in fact, is not so; and that there are habits psychological response which allow of an equilibrium being reached at which the readiness to buy is equal to the readiness to sell. That there should be such a thing as a market value for output is, at the same time, a necessary condition for money-income to possess a definite value and a sufficient condition for the aggregate amount which saving individuals decide to save to be equal to the aggregate amount which investing individuals decide to invest. (Keynes, 1936, p.64)

Il est dans ce type d'explication difficile de cerner la part revenant à la nécessité aveugle de celle relevant des comportements et préférences individuelles.

Le raisonnement de G. Myrdal va cependant bien au-delà de ce que J.M. Keynes laisse entendre, puisqu'il se figure pouvoir faire le départ entre des grandeurs déterminées antérieurement aux décisions de l'entrepreneur de celles qui en résultent. Nous montrons que l'erreur, qui systématiquement introduit la libre décision des agents comme facteur explicatif, repose sur la duplication de notions qui ne peuvent être distinguées. Selon C. Gnos (2002), ce glissement est due à la tentative de faire reposer l'unité du circuit, telle qu'établie par J.M. Keynes, sur une unité de temps.

C'est parce que la production prend du temps, et qu'elle mobilise certaines ressources, qu'il faudrait faire le *distinguo* entre les grandeurs déterminées préalablement à la production, et qui en sont la condition, et celles qui en découlent, et qui sont effectivement conformes à la description qu'en donne J.M. Keynes.

Mais l'unité du « circuit » du revenu, conçu à partir du principe de la demande effective, ne réclame aucun fondement extérieur, il n'a pas à chercher ses critères de définition au-delà du giron de l'économique dans des unités de temps ou d'espace. Cela ne peut donc se faire sans trahir la pensée de J.M. Keynes, puisque le principe de la demande effective n'est en rien fondé sur des grandeurs autres que les « grandeurs » psychologiques inhérentes aux prévisions de l'entrepreneur et des grandeurs monétaires qui se manifestent dès la mise en œuvre de ses décisions.

Préalablement à cette mise en œuvre, il n'existe aucun ajustement envisageable résultant de la confrontation des décisions d'agents antagonistes, à savoir les ménages et les entreprises, pour la simple raison que les variables de cet ajustement ne sont à ce moment pas définies comme grandeurs économiques. Comme cela, on explique aisément l'insistance avec laquelle J.M. Keynes centre son analyse sur la figure de l'entrepreneur. *Ex-ante*, l'offre et la demande relèvent, dans le principe de la demande effective, du domaine des prévisions,

leur ajustement n'est envisageable qu'en pensée dans « l'esprit » de l'entrepreneur. La terminologie est imagée, elle ne doit pas être prise au sens usuel d'un vis-à-vis entre échangistes formulant pour l'un une offre et pour l'autre une demande.

Pour cette raison le niveau de l'emploi, et partant celui du revenu global, ne répondent pas de la logique de la détermination des prix néoclassiques. Dissocier *ex-ante* et *ex-post* n'est légitime que si l'on entend par *ex-ante* des grandeurs imaginaires que l'entrepreneur fait siennes, et non des grandeurs objectives à la base de l'investissement, et sur laquelle celui-ci influe en retour[46]. Autrement dit, la loi de l'équilibre général s'exerce exclusivement *ex-post*, l'erreur de G. Myrdal est de chercher cet équilibre *ex-ante*.

Sur la base de la demande effective, telle que nous la comprenons, il est nettement visible que la mise en œuvre de la production n'est pas l'issue par laquelle les variables *ex-ante* trouvent une juste balance *ex-post* dans les écritures comptables. Par conséquent nous ne pouvons qu'invalider l'interprétation de G. Myrdal selon qui:

> The antithesis signifies only the general difference which exists between a subsequent « bookkeeping », which of course always « balances » no matter how great the changes which occur, and the anticipatory calculations, which need not balance if the system is not in monetary equilibrium. (Myrdal, 1939, p.121)

A suivre la citation, l'égalité de l'offre et de la demande issue de la production (équilibre *ex-post*) est suspendu à l'équilibre entre investissement et épargne *ex-ante*, celui-ci témoignant de l'adéquation des tendances psychologiques à l'épargne et à l'investissement qui président aux équilibres macroéconomiques : pour que les dépenses de consommation rencontrent exactement la production disponible à la vente, il faut que l'épargne soit exactement contrebalancée par les dépenses d'investissement[47]. Cette compensation est tributaire de l'état des

[46] La distinction entre grandeurs « réelles » et grandeurs « imaginaires » est l'objet des développements de B. Schmitt. *L'analyse macroéconomique des revenus*. Dalloz, 1971.
[47] Voir *infra* la citation de J. Robinson (1937, p.18).

préférences et habitudes individuelles. Pour cette raison, les grandeurs concernées doivent être définies *ex-ante*.

Ce qui importe aux yeux de G. Myrdal n'est pas tant l'équilibre tel qu'il apparaît dans les écritures *ex-post* que le cheminement qui y conduit au moyen d'un ajustement par les quantités. L'optique est dynamique et promet de surmonter le caractère rigide et désincarné des égalités macroéconomiques.

Le raisonnement peut être décrit comme suit : les décisions d'investir sont prisent *ex-ante* en tenant compte du niveau effectif de l'épargne. Si les bénéfices perçus sont supérieurs aux prévisions des entrepreneurs, cela signifie que, pour un temps, l'investissement se fixe à un niveau supérieur à celui de l'épargne ; en somme il se désolidarise de l'épargne. Le mécanisme d'ajustement venant rétablir l'égalité *ex-post* est le suivant : Si le revenu et les coûts constatés *ex-post* sont respectivement supérieurs et inférieurs aux valeurs anticipées, les gains réalisés *ex-post* entrent dans la composition du revenu. Aussi longtemps que cette augmentation ne se traduit pas par une modification des préférences des individus dans l'allocation de leur revenu, les gains sont enregistrés *ex-post* comme une épargne – ils viennent grossir le capital disponible. Ce faisant, l'épargne *ex-post* se fixe à un niveau supérieur à l'épargne *ex-ante* pour un montant qui couvre la différence entre le capital disponible *ex-ante* et le capital investi *ex-post*. L'équilibre *ex-post* proviendrait ainsi d'une lecture rétrospective d'une situation *ex-ante* déséquilibrée, l'erreur de J.M. Keynes étant de prendre trop au sérieux un simple jeu d'écritures comptables qui « enregistre » un revenu.

La dynamique, qui est macroéconomiquement justifiée par l'écart entre épargne et investissement, s'enracine ainsi dans un divorce entre les grandeurs spéculées par les agents économiques, et les grandeurs économiques effectives. En cela, G. Myrdal s'expose à la critique que B. Schmitt adresse à L.R. Klein :

> According to logical reasoning, savings and investment are either realized or virtual quantities. They are virtual quantities for any virtual value of national income. In other words, to an unproduced income, different from the production "which actually takes place", corresponds a saving and an

> investment which are also virtual quantities, that is, literally, quantities which do not exist […] (1972, p.81)

L'introduction de ces grandeurs « non réalisées » permet d'établir une fracture entre l'attendu et l'effectif[48]. Elle déterminerait les agents à agir de sorte à résorber progressivement ce faussé, impulsant ainsi une dynamique qui se révèlera « après coup », ou *ex-post*, conforme aux égalités établies par J.M. Keynes. Mais la critique condamne cette superposition de grandeurs appartenant à des domaines distincts comme constituant un argument non recevable :

> On the one hand (logical argument), savings and investment are necessarily equal to each other. On the other hand (fallacious argument), realized savings and investment can be different quantities pointing to disequilibrium of realized income. Logically, savings and investment cannot exist if they are unequal. No difference can obtain between realized savings and investment. Illogically, such a difference can obtain, and if it does income increases or decreases until realized savings and investment are again equal. The logical argument conforms to the theory of income, while the fallacious argument is borrowed from the theory of prices. (*Ibid.*, p.81)

Le second argument est en effet enfermé dans le cadre des ajustements de quantités offertes et demandées prévus par la théorie classique des prix

Aux dires de G. Myrdal, l'équilibre *ex-post* est tautologique. Il signifie simplement que l'investissement réalisé est égal au capital « réel » disponible absorbé dans la période. La raison de cette vacuité est que l'unité du circuit est, pour l'auteur, comme nous le disions, une unité temporelle correspondant au délai séparant la mise en œuvre de la production de l'écoulement physique des marchandises. Clore le circuit par les écritures comptables relèverait alors de l'arbitraire et de la convention. On voit dans le même temps que G. Myrdal restaure la dualité entre grandeurs « réelles » et grandeurs monétaires que J.M. Keynes avait dissipée,

[48] Cette distinction de l'attendu et de l'effectif est selon nous équivalente à la distinction du virtuel et du réalisé. C'est la reconduite de l'unité d'équilibre.

raison pour laquelle les véritables grandeurs en cours d'ajustement échappent à l'écriture comptable.

Les grandeurs *ex-ante*, qui n'appartiennent chez J.M. Keynes qu'à l'entrepreneur et à ses prévisions, appartiennent tout autant chez G. Myrdal aux ménages qui demandent les biens. Ce faisant, alors que pour le premier ces grandeurs sont définies sur un seul élément, la catégorie « entrepreneur », chez le second, elles peuvent s'ajuster en se « rencontrant ». Et c'est cette rencontre qui agit à la manière d'une force centrifuge qui attire à elle, en les compensant, les gains et pertes des entrepreneurs définies relativement à leurs attentes. C'est donc que l'on n'échappe jamais à la nature « psychologique » des équilibres, et si un écart positif entre revenu anticipé et revenu réalisé se déclare au niveau macroéconomique, ce ne peut être que parce que les préférences relatives des ménages, qui privilégient la consommation à l'épargne, offrent un débouché aux nouveaux produits. Le bénéfice correspondant participe dans son intégralité à l'épargne qui corrige de fait l'écart entre l'épargne *ex-ante* et les sommes investies *ex-post*.

Mais cet ajustement n'est pas du tout de la nature de la correction d'un écart entre une valeur attendue et une valeur constatée, si tel était le cas, la correction nécessiterait la mise en branle d'une nouvelle production et initierait donc un nouveau circuit, si bien que l'équilibre *ex-post* appartiendrait à un autre circuit qui ne viendrait en rien corriger les déséquilibres du premier.

G. Myrdal met sur le même plan une variable objective, l'épargne *ex-ante*, et une variable subjective, le niveau de profit attendu par l'entrepreneur. L'écart psychologique, entre prévisions et bénéfices ou pertes, est exactement compensé par l'écart entre deux valeurs réalisées, l'épargne *ex-ante* et l'épargne *ex-post*. C'est que, pour G. Myrdal, l'épargne *ex-ante* ne fait que signifier un certain état des dispositions individuelles à épargner, et ce sont ces dispositions qui expliquent au final la répartition du revenu en épargne et en investissement, ce qui fait que l'augmentation du revenu, par le biais d'une augmentation de l'investissement, ne peut avoir pour corolaire que l'augmentation dans la même

mesure de l'épargne, pour autant seulement que les dispositions à consommer et à épargner demeurent inchangées.

Or, J.M. Keynes nous apprend que la décision d'investir est prise sans égard quant au niveau de l'épargne disponible :

> *E*x ante decisions in their influence on effective demand relate solely to entrepreneurs' decisions. Ex ante saving a very dubious concept –the decision don't have to be made. […] There is a law relating ex post investment and consumption. Money will be lost if ex ante decisions are not in conformity with this law. (Keynes, cited in Gnos, 2002, p.4)

La monnaie serait en effet « perdue » si les grandeurs économiques étaient du domaine du psychologique, et non de celui du monétaire. Or, il n'y a bien que dans le domaine des représentations que l'écart entre les valeurs *ex-ante* et e*x-post* peut être défini.

Aussi, si, à la lumière de ce qui vient d'être dit quant à leur hétérogénéité, et de l'objection de J.M. Keynes, on disqualifie les grandeurs *ex-ante,* il vient que le fragment des développements dans lequel G. Myrdal ne traite que des grandeurs objectivement réalisées ne fait que reprendre le principe exposé par J.M. Keynes. Affirmer avec G. Myrdal que toute augmentation de bénéfice se traduit par une augmentation de l'épargne, ne revient pas à tomber dans une plate tautologie, c'est établir le principe de la demande effective. Toutes les considérations attenantes aux préférences et aux choix individuels ne sont qu'un habillage visant à maintenir le *primat* de la liberté de choix sur la logique implacable du revenu. Cette entreprise n'est en aucun cas valide.

D'où l'on voit que, dans la conception de J.M. Keynes, pour autant que le circuit répond à une nécessité économique et non psychologique, celui-ci est en fait ramassé en un seul point, il n'y a pas deux étapes, le circuit n'est pas ouvert *ex–ante* puis clos *ex-post* avec entre temps un ajustement des prix, fruit des décisions individuelles. Résultat de la mise en œuvre de la production, le revenu forme dans sa dépense l'épargne et l'investissement, la relation de détermination – logique de condition de possibilité et non causale au sens étroitement mécanique

– est univoque. Il ne saurait en être autrement car ce à quoi abouti G. Myrdal, et plus généralement l'ensemble des théories qui unissent identité et ajustement, est une formulation de type loi de Say augmentée de la monnaie. C'est que le principe de conservation y règne, la production n'étant qu'un moment de l'ajustement de valeurs données *ex-ante*. Elle permet une allocation équilibrée de stocks disponibles. L'apport fondamental de J.M. Keynes, lequel est la raison de l'irréductibilité de ses démonstrations au cadre des échanges relatifs, est au contraire de montrer que la logique du revenu est à même d'intégrer la valeur comme création, et non comme simple transmission d'une grandeur prédéterminée.

Le raisonnement de G. Myrdal est infructueux et ne constitue pas une critique fondée car il ne conçoit la formation du revenu que dans une dépense, celle-ci ne peut donc s'expliquer, selon l'auteur, que comme un déséquilibre temporaire. C'est le moyen trouvé pour concilier le caractère subjectif et autonome des anticipations avec le plein respect des équilibres macroéconomiques : « *The question is simply: How does this correspondence ex post come about? The subsequent correspondence obviously comes about through gains and losses* » (Myrdal, 1939, p.116).

Ces gains et ces pertes sont soit des gains ou pertes de revenu, selon que le revenu réalisé dans les ventes est inférieur ou supérieur aux valeurs anticipées, soit des gains ou pertes d'investissement, qui sont la différence entre la valeur effective du capital nouvellement constitué et leur coût de production anticipé.

Chez G. Myrdal, offre et demande sont décidées de manière autonome, la première par les entrepreneurs, la seconde par les ménages, leur ajustement déterminant le niveau général des prix par le truchement du revenu et de sa dépense. D'où l'idée largement répandue selon laquelle J.M. Keynes envisage un ajustement par les quantités, plutôt qu'un ajustement par les prix, alors qu'il faudrait dire, pour être juste, qu'il n'envisage pas d'ajustement du tout[49].

[49] V. Chick estime ainsi que le principe de la demande exige que « …*for a given level of income to be sustainable, the gap between income and consumption must be filled by investment* » (1983, p.253). Or, l'investissement ne *doit* pas combler cet écart, il le comble par définition.

D'autre part, les grandeurs *ex-ante* ont une *efficace*, dans la mesure seulement de leur « déséquilibre ». Or, il n'est pas plus de raisons d'admettre ces déséquilibres *ex-ante,* que *ex-post*, l'*ex-ante* n'étant que l'*ex-post* de la période précédente, eussions nous accepté la possibilité d'une telle distinction.

C'est ce dont nous trouverons une confirmation en portant l'interrogation sur le statut logique de l'identité telle que posée par J.M. Keynes entre revenu et produit. L'analyse doit apporter la confirmation que l'idée d'une causalité à l'œuvre au sein des identités macroéconomiques[50] ne peut recevoir de définition qu'en violation du principe de la demande effective établi par J.M. Keynes. C'est la tâche que nous nous assignons désormais.

[50] Selon un mécanisme connu sous le nom de « *multiplicateur de revenu* ».

2.3 – Le multiplicateur de revenu au prisme de la demande effective de J. M. Keynes

Si offre et demande ne se confrontent pas pour donner naissance au revenu, ne peut-on pas concevoir un enchevêtrement tel que certaines dépenses alimentent un nouveau revenu ? Les équations de J. M. Keynes seraient constatées *en bout de course*, à épuisement d'un mécanisme qui ne serait pas contradictoire avec les identités macroéconomiques mais qui en serait au contraire la condition. Par certains aspects, l'observation semble accréditer cette thèse. Ne voit-on pas les billets passer de la main à la main, la dépense des uns faisant ainsi le revenu des autres ?

C'est au plan logique que cette thèse doit être validée ou réfutée.

2.3.1 – Les présupposés de la thèse de la multiplication du revenu

Un autre élément permet de saisir dans ses grandes lignes la « logique du revenu ». Il peut être trouvé du côté de la comptabilité nationale qui, si elle ne définit pas à proprement parler les concepts, demeure la manière dont est écrite ou retranscrite la réalité économique. La ligne qui ouvre le tableau économique d'ensemble en économie fermée, savoir la ligne production, ne peut qu'être définie soit comme la somme des prix réalisés ou facturés (secteur dit marchand)[51], et la demande mesure l'offre, soit comme la somme des coûts de production (secteur dit non marchand)[52], et l'offre mesure la demande. La raison profonde en est que la valeur de la production se confond avec la valeur des revenus que celle-ci occasionne. Ce principe, qui, nous l'avons montré notamment à travers le principe de la demande effective, n'est pas uniquement affaire de convention

[51] Voir à ce titre la définition que retient l'INSEE des prix à la production comme prix de transaction http://www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=definitions/indice-prix-a-la-production.htm

[52] Voir http://www.insee.fr/fr/indicateurs/cnat_annu/base_2000/documentation/methodologie/nb14.pdf, p.52 et suivantes.

comptable, interdit toute distinction économique entre offre et demande. Elle retranscrit en cela l'identité que J.M. Keynes nous donne à voir et que J. Robinson exprime différemment à partir du lien entre formation et dépense du revenu :

> Tout revenu provient soit de la production de biens de consommation, soit de la production de biens d'investissement. Et tout revenu est, soit dépensé en biens de consommation, soit épargné. Le revenu provenant de la production de biens de consommation est égale à ce qui est dépensé pour les acheter. Par conséquent ce qui est épargné est égal au revenu provenant de la production de biens d'investissement. (Robinson, 1937 / 1948, p.18)

Dans ce passage, l'auteur restitue fidèlement le sens de l'équilibre macroéconomique établi par J.M. Keynes. Le pouvoir d'achat formé dans la production des biens de consommation n'est connu que par la dépense enregistrée dans la vente de ces mêmes biens. Pour cette raison, la valeur de l'épargne renvoie au montant des revenus distribués dans la production des biens d'investissement. Outre qu'elle met en évidence les identités macroéconomiques, cette démonstration apporte une information décisive : tout type d'allocation de revenu constitue une dépense, puisque toute forme de thésaurisation enfreindrait l'égalité entre épargne et investissement. Toute formation initiale de revenu est une formation-dépense.

Il est dès maintenant nécessaire de préciser que cela n'implique en rien que les travailleurs du secteur des moyens de consommation soient contraints à dépenser la totalité de leur revenu en consommation, ni davantage que les travailleurs du secteur des moyens de production soient contraints à consacrer la totalité de leur revenu à l'épargne. Ce serait là entendre parvenir à la détermination de l'ensemble par l'étude des parties, et accorder ainsi la primauté logique de l'élément sur l'ensemble. Or, nous l'avons vu, c'est bien l'ensemble qui confère aux parties leur statut de catégorie économique et non l'inverse, la dépense réclamant qu'un revenu soit préalablement déterminé. Un effort théorique supplémentaire nous permettra d'en fournir plus tard la démonstration.

C'est pourtant à cette interprétation, dans laquelle l'égalité macroéconomique fait violence au libre choix des individus, que J. Robinson semble se rendre. D'où la volonté constante de l'auteur, et à sa suite de nombre de théoriciens, de concilier à toute force la nécessité des équilibres globaux avec le caractère libre du comportement des individus qui y président. La raison essentielle est que, libres de l'allocation de leur revenu, les travailleurs du secteur des moyens de production vont, pour une partie qui dépend de l'état des habitudes d'allocation individuelle du revenu, porter leur demande sur des biens de consommation et vont ainsi mettre en branle une mécanique vertueuse. Cette dernière peut être décrite de la façon suivante :

> For the mechanism to be triggered those who hold additional income formed in producing capital goods must spend some of it in purchasing consumption goods. It is this expenditure of income from one sector (investment) in the other sector (consumption) that supposedly brings about a more than proportional rise in national income, which "in the long run", allows sufficient saving to provide an outlet for the investment goods initially produced. (Robinson, 1937 / 1948, p. 31)

Adossé à aucune épargne préalable, le nouvel investissement engendre un écart positif entre I et S. Le montant correspondant forme pour partie seulement une nouvelle épargne. Le montant du revenu dépensé en consommation va quant à lui être, à cette occasion, transmis dans une mesure qui dépend d'un coefficient de multiplication, *k*, « *let us call k the investment multiplier. It tells us that, when there is an increment of aggregate investment, income will increase by and amount which is k times the increment of investment* » (Keynes, 1936, p.115).

Ce processus d'inflation du revenu est borné du fait que le revenu n'est transmis que dans les dépenses de consommation.

L'exposé du principe général de la multiplication du revenu dans les dépenses soulève d'emblée quelques difficultés. Tout d'abord, concernant la nature de la dépense autonome. Si elle est un investissement, comment expliquer que le

revenu généré par le secteur des moyens de production, et pour la seule fraction correspondant à l'écart entre l'investissement et l'épargne, soit susceptible d'enclencher un tel effet multiplicateur sans compromettre l'unité du concept de revenu, et avec lui l'analyse qu'il supporte? [53]

Une seconde difficulté tient au mécanisme de transmission qui discrimine les unités de revenu selon l'utilisation qui en est faite. Cette difficulté est propre aux tentatives d'explication des équilibres macroéconomiques à partir des comportements individuels. En effet, soit le revenu est homogène, et toute unité de revenu est soumise aux mêmes lois, soit consommation, investissement et épargne leur associent des propriétés différentes, mais alors, le concept de revenu perd son unité : il est pour parti issu d'une transmission d'un revenu antérieur, et pour partie issu d'une dépense non adossée à un revenu. Tantôt le revenu permet les dépenses – transmissions qui engendrent à leur tour un nouveau revenu –, tantôt il est formé par elles – dépenses d'investissement premières car non adossées au revenu dans l'écart $I > S$[54].

Il n'est, dans un cas comme dans l'autre, que la somme des flux de dépense en un instant donné[55], mais tous les flux ne répondent pas de la même définition, selon qu'ils sont une transmission ou qu'ils sont nets. Et ce sont ces flux nets qui sont traités comme exogènes, c'est-à-dire hors revenu. Ce sont des « injections » ou des « chocs », et ils échappent à toute détermination économique[56].

Autrement dit, le circuit décrit par la demande effective est appréhendé comme une loi de transmission des revenus, et non comme un principe régissant leur formation.

Par ailleurs, Le caractère strict de la loi de détermination du revenu dans les dépenses doit être compatible avec la liberté des individus qui réalisent ces dépenses. En somme, les processus économiques doivent tenir compte de la

[53] Nous verrons que la réponse est cherchée du côté de la distinction déjà rencontrée de l'*ex–ante* et de l'*ex–post*.

[54] Cet écart est le plus souvent traité comme la condition de la dynamique économique. Selon F. Machlup (1963 / 1971) il fournit l'explication fondamentale de l'épargne forcée.

[55] D'où, dans cette optique, le caractère arbitraire des égalités macroéconomiques qui n'apparaissent plus que comme des écritures comptables. Le revenu perd toute épaisseur, il n'est plus qu'une « photographie » des dépenses.

[56] Nous reviendrons par la suite sur cette notion d'injections et de l'importance qu'elles revêtent pour l'écriture du multiplicateur.

structure de la dépense du revenu qui est fonction des préférences de chacun. Si les égalités macroéconomiques sont partout et toujours vraies, il semble qu'elles nient ce pouvoir de décision. C'est donc qu'à l'initiative des individus, un écart doit pouvoir se faire jour entre investissement et épargne, puisqu'étant l'une comme l'autre des actes volontaires, seul le hasard en réalise a *priori* l'égalité. L'équilibre n'étant lui que la conséquence de cette initiative, aboutissement d'un mécanisme conforme aux penchants psychologiques fondamentaux. En nous risquant à une formule, nous disons qu'ainsi conçu, l'équilibre global n'est qu'un déséquilibre résorbé.

Il est possible de montrer que cette approche est partiale car elle met sur le même plan une propriété économique du revenu et des principes psychologiques. Il y a confusion des ordres.

En effet, affirmer que les individus sont libres d'épargner ou de consommer, et au surplus que les sommes non dépensées peuvent être prêtées et alimenter des dépenses selon une certaine logique, n'a rien de contradictoire[57]. Cela parce que dans une économie ou la monnaie est bancaire, l'épargne existe comme fonds prêtables : « …*incomes which households refrain from spending increase the amount of "loanable funds" that are at the banks' disposal* » (Schmitt, 1996, p.82).

Les dépenses permises par les prêts « bouclent » à nouveau[58] les égalités macroéconomiques. En effet, les fonds empruntés le seront dans les dépenses permettant aux entreprises, comme aux ménages, d'obtenir les biens non encore écoulés. l'investissement étant la part du produit sur laquelle elles auront projeté ces dépenses, l'emprunt des entreprises se fera dans le plein respect de l'égalité I = S. Et si les sommes sont entièrement empruntées par les ménages, I et S seront nuls et demeureront égaux.

[57] Nous en expliciterons plus tard la nécessité logique. Pour le moment il suffit d'indiquer que l'existence d'une nécessité économique n'exclut pas la liberté d'action.

[58] En l'absence d'épargne, l'égalité Y = C, I = S = 0 est simplement donnée du fait du fait que, chez J. M. Keynes, le produit national est identique aux coûts salariaux. On retrouve donc, avec ou sans épargne / investissement, un même cercle complet mais dont les contours sont « tracés » tantôt d'un seul tenant, tantôt par deux arcs distincts, l'un correspondant à la consommation et l'autre à l'investissement.

On voit ainsi que le principe psychologique n'est en ce cas aucunement une condition de la pleine réalisation de l'égalité économique, la validité de celle-ci n'est donc pas suspendue aux libres décisions individuelles. Pour autant, elle ne nie en aucun cas leur existence. Les égalités sont vérifiées avec elles et malgré elles, car ces égalités répondent d'une nécessité économique et non psychologique[59].

Pour argumenter en ce sens, il convient de rappeler que, dans nos économies, le revenu est donné dans l'égalité $Y = C + I$. Les égalités établissent des rapports logiques entre le revenu et sa dépense, en en faisant paraître les catégories, elles ne se prononcent pas sur les choix individuels.

Dire cela n'est pas faire de l'identité du revenu et de la dépense une simple tautologie. Bien au contraire, c'est saisir les catégories économiques sous-jacentes au revenu Le rapport du membre de droite et de celui de gauche est bien celui des parties avec l'ensemble qui les définit comme telles, c'est donc bien une identité, et non une équivalence de termes disjoints telle qu'il serait possible d'étudier les conséquences sur le niveau de revenu d'une variation de la consommation ou de l'investissement.

C'est pourtant ce sur quoi reposent de nombreux développement[60]. Ceux-ci prennent une définition pour une relation de détermination, et alors que l'optique de l'offre insistera sur la formation de la richesse dans la production comme préalable à la dépense, l'optique de la demande, assise sur une certaine compréhension du principe de la demande effective, se fera forte de montrer que la demande engendre un flux continu de dépenses, de manière à grossir le niveau du revenu global. Chacune éclairant ce que l'autre laisse dans l'ombre, ces interprétations sont condamnées à n'être que des demi-vérités.

[59] L'analyse ne fait donc jamais appelle à un déterminisme des actions individuelles.
[60] Notamment en ce qui concerne le domaine de la croissance, voir par exemple le modèle de Domar, E. D. (1947).

2.3.2 – La multiplication du revenu : un processus menant aux identités macroéconomiques ?

Au sein des développements d'une lecture dite « hydraulique » en raison de ce qu'ils entendent montrer la façon dont est transmis le revenu, ou au contraire la façon dont il fuit hors du circuit, on s'attache à étudier les conséquences sur le niveau du revenu global, d'une variation des dépenses. Celles-ci sont exogènes, elles sont comme injectées à l'entrée du circuit. Cette notion d'exogénéité d'une fraction des dépenses suffit à établir un net parallèle avec l'idée, déjà présente chez G. Myrdal, selon laquelle la dynamique macroéconomique se réduit au processus de résorption progressive de déséquilibres initiaux. Cette logique consiste à comprendre la dynamique macroéconomique comme l'adaptation d'un système suite à une modification « exogène » d'une des variables dudit système. Elle est exposée par J. Hicks au moment d'asseoir l'influence des comportements individuels dans la détermination des grandeurs macroéconomiques :

> En second lieu, il était admis que la fonction de consommation – si elle devait être stable dans le temps – ne pouvait exprimer une relation qui vaudrait pour le revenu et l'épargne quels qu'ils soient ; elle ne peut qu'exprimer une relation entre le revenu normal et l'épargne normale. Et il est impossible qu'après un choc – tel qu'un accroissement non anticipé de l'investissement – le revenu et l'épargne puissent immédiatement retrouver des valeurs normales ; ils ne le peuvent qu'au bout d'un certain temps, de sorte que le multiplicateur n'est pas instantané : il n'opère qu'avec le temps. Un accroissement initial de l'investissement augmente les revenus…. (Hicks, 1988, p.32)

Algébriquement, le raisonnement est habituellement présenté comme suit:

$$Y = C + I$$

$$\Delta Y = c\Delta Y + \Delta I$$

$$\Delta Y = 1/\ (1 - c)\ \Delta I$$

Si l'on tient en considération l'investissement public, l'écriture est précisée de façon à y intégrer l'élément G :

$$Y = C + I + G$$

$$\Delta Y = c\Delta Y + i\Delta Y + \Delta G$$

Soit:

$$\Delta Y = 1/ (1 - c - i)\, \Delta G$$

La faille de raisonnement tient à ce que le circuit du revenu est par définition clos sur lui-même, il est parfaitement hermétique aux « chocs » qui lui sont extérieurs, puisque ceux-ci sont situés hors du champ de l'économique. Il est logiquement illicite d'ouvrir le circuit pour y étudier les relations d'inférences qui se manifestent dans le temps jusqu'au point de fermeture du circuit. Cette fermeture correspond à la restauration d'équilibres dont la violation initiale, point de départ du raisonnement, est un intenable postulat. Encore une fois, l'identité triomphe de l'ajustement, il ne saurait en être autrement. Que la variation d'investissement soit ou non anticipée ne change rien au fait qu'il est pris dans l'identité, et qu'il est abusif de faire de l'investissement, qu'il soit public ou privé, une dépense autonome.

Nous le montrons de deux façons. Algébriquement d'abord, écrire $\Delta Y = 1/ (1 - c)$ ΔI, n'est possible que pour autant que *c*, la propension marginale à consommer[61], est égale à 1. En tout autre cas, l'égalité $Y = C + I$ serait violée, I serait un investissement non financé puisqu'aucun revenu ne lui correspondrait.

C'est qu'en fait, l'investissement ne peut être intégré à l'égalité qu'à condition d'écrire cette dernière sous la forme :

$$\Delta Y = c\Delta Y + i\Delta Y$$

Avec *i*, la propension marginale à investir.

Si le revenu est engendré par les dépenses, il est en effet logiquement illicite de faire dépendre une fraction des dépenses du niveau de revenu ($c\Delta Y$) tout en traitant de manière parfaitement autonome une autre fraction (I). Les dépenses sont tenues par la relation contraignante des parties à l'ensemble, la somme de leur coefficient ne peut être différente de 1. Il faut donc tout à la fois que les dépenses engendrent le revenu et qu'elles soient engendrées par lui.

Il est en effet inconsistant que d'affirmer que les dépenses engendrent le revenu mais que, néanmoins, la totalité du revenu ne se laisse pas réduire aux dépenses. Admettre un effet multiplicateur expliquant qu'un niveau de dépense n'épuisant pas la totalité du revenu engendre un revenu supérieur au premier revient à conférer à la dépense non seulement le pouvoir de transmettre une valeur préétablie, mais au surplus de créer une valeur nouvelle. Du moment que l'on confère à l'égalité $Y = C + I$ une certaine validité, l'effet multiplicateur permettant de résoudre l'écart qui se manifeste ponctuellement entre les valeurs est économiquement indéterminé. Il n'apparaît que dans l'écart entre l'équilibre macroéconomique et le niveau de dépenses initiales indépendantes du revenu de la période. Il n'est déterminé que de façon *ad-hoc* puisqu'il réclame que soit déterminée la valeur finale du revenu :

> It is clear then that (14.3) [$\Delta Y = \Delta I / (1 - b)$][62] is not dynamic but a comparison of two points of Effective Demand: the difference between the two levels of income is related by the slope of the propensity to consume to the difference in the volume of investment: pure comparative statics. (Chick, 1983, p.254)

En un mot, le multiplicateur n'explique pas comment les dépenses génèrent un revenu, mais détermine le coefficient rétrospectivement nécessaire pour que le revenu de la période soit effectivement déterminé par la somme des dépenses.

[62] Avec *b,* la propension marginale à consommer. On retrouve là la formulation standard du multiplicateur d'investissement.

C'est donc, comme nous le disions, un moyen *ad-hoc* de confirmer la thèse selon laquelle les dépenses génèrent le revenu.[63]

La conclusion s'impose donc que, selon le raisonnement qui est ici tenu, le multiplicateur ne peut être autre que :

$$\Delta Y = (c + i)^{64}\, \Delta Y$$

avec:

$$c + i = 1.$$

De même, le multiplicateur d'investissement public est incorrectement formulé. L'équilibre :

$$\Delta Y = c\Delta Y + i\Delta Y + \Delta G$$

doit être écrit :

$$\Delta Y = c\Delta Y + i\Delta Y + g\Delta Y$$

Le multiplicateur devenant là encore unitaire :

$$\Delta Y = (c + i + g)\, \Delta Y,$$

avec

$$(c + i + g) = 1.$$

La seule solution est de lier la dépense autonome à un déséquilibre de la période antérieure. C'est l'explication qui est habituellement donnée.

La variation de l'investissement ΔI, serait ainsi financée par un excès d'épargne de la période antérieure. Ce type d'explication ne fait que reporter l'impossibilité logique sur le revenu de la période précédente et pour laquelle $Y \neq C + I$, puisque

[63] D'où l'on voit sans ambiguïté que la prétendue propension marginale est au juste une propension moyenne à consommer. La « propension marginale » ne peut être déterminée que comme une dépense expliquant le passage d'un niveau de revenu (d'équilibre) à un autre, non dans une variation à la marge. C'est donc une moyenne. C'est également ce que montre B. Schmitt (1996a, p.125) pour en tirer argument contre le concept de multiplicateur.

[64] Plus tard, nous nommerons u le multiplicateur de dépense calculé à partir de toutes les propensions marginales à dépenser (c + i + g).

S est un élément de Y et que $I \neq S$. A reprendre les égalités de Keynes on a en effet :

$$Y = C + I = C + S, \text{ et } I = S$$

D'où l'on voit que, du moment que I et S diffèrent, l'égalité entre le revenu et le niveau total des dépenses ne peut qu'être violée. Les égalités macroéconomiques signifient qu'il ne faut pas entendre l'équilibre comme l'égalité entre les quantités demandées et celles offertes, et cela pour la simple raison qu'elles sont respectivement offertes et demandées par la définition même de l'échange.

Respectant cette contrainte, A. C. Pigou reprend une définition rigoureuse de l'identité entre I et S, lorsqu'il rappelle que :

> Thus, if, as I have done, we define money investment in such a way that the definition itself compels aggregate money savings and aggregate money investment to be equal, it is nonsense to speak of this equality « brought about » by equilibrating or any other forces. (Pigou, 1941, p.29)

Mais qu'en est-il si est admis une transmission des dépenses d'une période sur l'autre, et si, pour ainsi dire, la logique de la dépense transgresse la logique du revenu ?

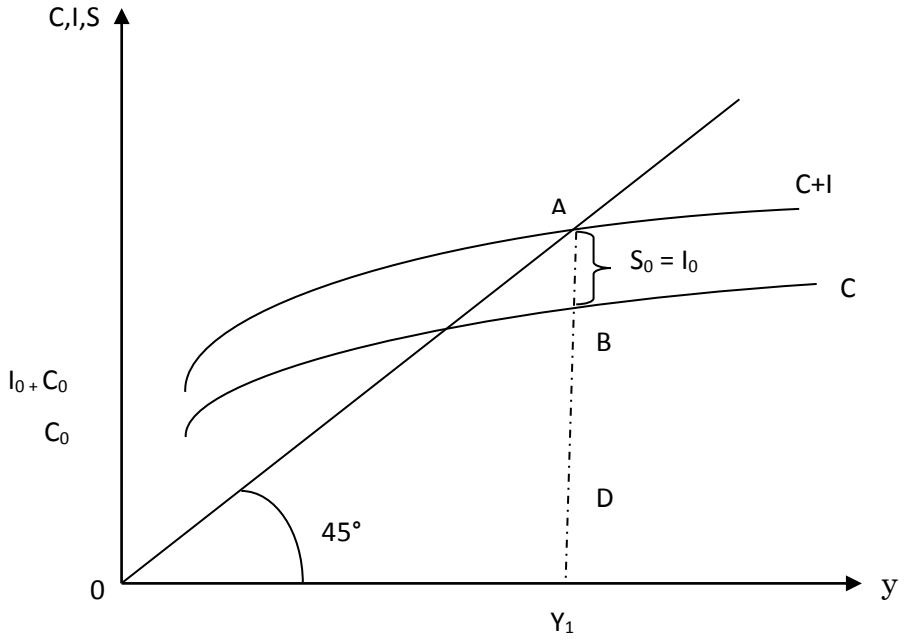
Si nous suivions la logique selon laquelle les dépenses de la période antérieure concourent à la formation du revenu de la période, nous aurions : $Y_{t-1} < C_{t-1} + I_{t-1}$.

Tout se passerait donc comme si l'équilibre *ex-post*, observé pour la période considérée, et qui permet d'écrire le multiplicateur, n'était pas respecté pour la période précédente, et donc comme si pour cette période le multiplicateur ne s'appliquait pas. Or, celui-ci ne peut être valide que s'il s'applique en toute période, et un raisonnement théorique qui n'est explicatif pour une période donnée semble perdre grandement de sa valeur, d'autant plus que dans ce cas précis, il n'est valide pour chaque période que pour autant qu'il est invalide la période précédente. Une nouvelle fois, la dynamique macroéconomique est une tendance à l'équilibre dont seul le point d'arrivée est logiquement déterminé. Elle est donc dans sa détermination même, entièrement postulée. Il n'y a nul

ajustement *ex-ante*, *ex-post*, puisque, et c'est la conclusion à laquelle nous sommes déjà parvenus par d'autres voies, les grandeurs *ex-ante* sont économiquement indéterminées.

La représentation qu'en donne L.R. Klein (1952, p.118), que nous retranscrivons ici, rend tout à fait manifeste ce décalage :

Figure 2.3a



La pente de la courbe *C+I* est inférieure aux 45° de la première bissectrice. Cela signifie donc qu'il y a un effet de rattrapage, l'effet multiplicateur s'observe le temps que se résorbe l'écart entre $C + I$ et Y. En début de période, $C + I$ est supérieur à Y car y sont intégrées les constantes C_0 et I_0[65] qui résultent de la dépense actuelle d'une fraction non dépensée d'un revenu antérieur. Les grandeurs *ex-ante* sont donc en déséquilibre puisque le revenu de la période précédente n'a pas été dépensé dans sa totalité mais a « fuité » dans une fraction de l'épargne non investie – thésaurisation.

[65] Précisons que, au plan macroéconomique, si les notions de consommation et d'investissement incompressibles peuvent s'entendre comme une fraction des dépenses ne variant pas avec le revenu, leur existence dépend bien du revenu. Dire que leur variation est indépendante de celle du revenu n'est pas dire qu'elles ne dépendent pas du revenu.

En effet, étant intégrés aux dépenses de la période présente, les montants initiaux C_0 et I_0 fixent le montant des dépenses de la période au-delà du niveau du revenu de la période. C'est parce que le niveau initial des dépenses est supérieur au niveau initial du revenu de la période que les dépenses du revenu de la période doivent être associées à un « *effet multiplicateur* », de façon à combler le différentiel avec le niveau de revenu total, qui lui inclus une fraction du revenu de la période précédente, et la totalité du revenu de la période présente, pour enfin respecter l'équilibre *ex-post*. L'effet multiplicateur est ainsi donné par :

$$\Delta Y = k\ (\Delta I + \Delta C),$$

avec

$$k = Y_1 / [Y_1 - (C_0 + I_0)]$$

On voit ainsi nettement que le multiplicateur n'est possible que si l'on inclut les dépenses définies par le revenu de la période 0, C_0 et I_0, aux dépenses de la nouvelle période, dépenses qui sont quant à elles définies par Y_1, le revenu de la nouvelle période.

L'erreur est une nouvelle fois que I_o et C_o ne participent pas au revenu de la période, il n'y a pas de transmission du revenu d'une période à l'autre mais il y a transmission des dépenses de ce revenu.

Les démonstrations de J. M. Keynes nous prémunissent pourtant contre pareille méprise. L'égalité entre I et S signifie simplement que, quel que soit le comportement des agents, en toute période, la fraction du revenu qui n'est pas détruite dans les dépenses de consommation finale, finance nécessairement l'investissement de la période. De sorte qu'il est illicite d'envisager un déséquilibre *ex-ante*, la séquence *ex-ante* ne pouvant recevoir de définition autre que la séquence *ex-post* de la période précédente, séquence pour laquelle I et S sont par définition d'égale valeur.

Critiquer le principe du multiplicateur au prétexte que celui-ci est impossible à écrire dans le déroulement chronologique des évènements[66], dans le mesure où il est contradictoire de déterminer le multiplicateur à la manière d'un processus d'ajustement, lors même que, pour être rigoureusement déterminé, il réclame que demeure constante une structure de revenu qui est dans les faits continuellement changeante, est cependant insuffisant..

Il faut faire un pas de plus et affirmer que la courbe $C + I$ ne peut en aucun cas différer de la première bissectrice ; aucun ajustement n'est possible et une identité n'est pas une condition d'équilibre. C'est pourtant ainsi qu'elle est par trop souvent traitée.

La raison profonde ne pourra en être donnée que plus tard, lorsque nous montrerons que l'épargne, loin d'être une fuite hors du circuit du revenu, constitue une dépense de revenu. Il est néanmoins possible de trouver dans les écrits de Keynes la source profonde d'où cette solution peut être tirée :

> The equivalence between the quantity of saving and the quantity of investment emerges from the bilateral character of the transactions between the producer on the one hand, and, on the other hand, the consumer or the purchaser of capital equipment. (Keynes, 1965, p.63)

C'est parce que la transaction qui a lieu entre le producteur et le consommateur est une opération à *double face*, et non la résultante d'une confrontation de "forces" mutuellement indépendantes que l'égalité macroéconomique ne peut être violée.

[66] C'est notamment l'option de B. Moore (2008).

2.3.3 – Les déperditions existent-elles en économie ?

L'impossibilité que nous avons identifiée se trouve confortée par un raisonnement « renversé »[67]. Le multiplicateur engendre dans son exercice ce que les auteurs nomment des déperditions. Elles signifient qu'une fraction du revenu de chaque période ne concours pas du tout à la formation d'un revenu pour les périodes ultérieures. C'est la fraction non dépensée du revenu, qui pour chaque période correspond à $1 - c+i$; $c+i$ représentant la part du revenu dépensée ou encore la propension à dépenser s'appliquant à la totalité du revenu de la période. Cette fraction est comme évacuée du processus de transmission, elle passe en pure perte. Elle n'en est pas moins strictement nécessaire à l'existence même du multiplicateur, car sans elle, le multiplicateur serait non borné et tout revenu serait issu d'une dépense première dont l'origine serait perdue dans un abîme sans fond.

C'est que, conformément à la logique selon laquelle le revenu est constitué dans les dépenses, chaque unité de revenu peut se voir associer un coefficient d'induction qui est soit de 1 – il est entièrement transmis dans les dépenses –, soit de 0 – il passe en pure perte dans les déperditions. Si le multiplicateur est borné, c'est que le revenu est composé de ces deux types d'unité aux propriétés opposées. S'il est hors de doute que tout revenu n'est pas immédiatement dépensé, la question de savoir s'il existe des unités de revenu à même de constituer des déperditions reste entière.

Pour s'en assurer, il convient de répondre à la question suivante : Existe-t-il une opération économique à même d'associer un coefficient d'induction de 0 à certaines unités de revenu ?

Une réponse semble s'imposer : toute unité de revenu détenue par les ménages, et destinée à ne pas être consommée ni dans le présent ni dans le futur, répond à la définition de la déperdition. Si l'épargne alimente l'investissement et assigne aux unités de revenu épargnées un coefficient d'induction de 1 – la propension

marginale à investir entre dans le calcul du multiplicateur de la même façon que la propension marginale à consommer, les deux étant des propensions à dépenser –, il semble que l'opération de thésaurisation soit l'opération recherchée. Conservées pour elles-mêmes, les unités de revenu qui passent en thésaurisation sont comme détournées de leur destination « naturelle » qu'est la consommation, et constituent autant de fuites définitives.

Afin d'établir, ou de rejeter, l'identité de la thésaurisation et de la déperdition, envisageons plusieurs cas de figure.

Le premier tableau est l'application simple du multiplicateur pour une propension marginale à dépenser $u = i + c = 0.8$; avec i et c les propensions marginales à investir et à consommer.

Le revenu formé en t_0 est par la suite transmis dans les dépenses à partir de la période t_1. Cette transmission forme des revenus induits et s'épuise au rythme des déperditions successives qui correspondent en chaque période à la fraction non dépensée du revenu. La logique du multiplicateur est respectée : les variations de revenu des périodes ε $[t_1 ; t_n]$ sont dues aux dépenses du revenu initial.

Le revenu d'équilibre n'est atteint qu'à épuisement de la transmission correspondant à un niveau :

$$R^* = 1 / (1 - u).\ R_0 = 500.$$

À chaque période, la variation du revenu est exclusivement formée par les revenus induits. La succession des périodes et le concours des dépenses de la période à la formation du revenu de la période suivante sont retranscrits par le tableau ci-dessous.

Figure 2.3b

Période	**R. formé dans la période**	**R. induits**	**Déperditions**	**ΔR**
t_0	100	0	0	100
t_1	0	80	20	80
t_2	0	64	16	64
t_3	0	51.2	12.8	51.2
…	…	…	…	…
$t_{n\to\infty}$	0	0	100	0
Total	100	400	100	400

Supposons maintenant qu'en chaque période ultérieure à t_0, un revenu supplémentaire de 20 est nouvellement formé. Le revenu total pour chaque période est ainsi formé par les revenus induits des dépenses antérieures par le revenu nouvellement formé. Puisque pour chaque période ultérieure à t_0 le revenu nouvellement formé compense exactement les déperditions, le revenu de chaque période est en équilibre. Il épuise les effets du multiplicateur : « *Tout mouvement de multiplication est achevé à la condition nécessaire et suffisante que la déperdition soit égale à l'injection* » (Schmitt, 1971, p.36).

Un revenu de 100 est ainsi reconduit de période en période. On observe alors que si la variation totale du revenu tend vers l'infini lorsque les périodes se succèdent sans fin, c'est du fait de la formation perpétuelle de nouveaux revenus, et non du fait du multiplicateur qui conserve une valeur finie :

$$1 / (1 - u) = 5$$

Le tableau ci-dessous permet d'en rendre compte.

Figure 2.3c

Période	R. formés dans la période	R. induits	Déperditions	ΔR
t_0	100	0	0	100
t_1	20	80	20	100
t_2	20	80	20	100
t_3	20	80	20	100
…	…	…	…	…
$t_{n\to\infty}$	20	80	100	100
Total	$+\infty$	$+\infty$	$+\infty$	$+\infty$

Comme nous le savons, la difficulté est de faire correspondre aux déperditions une opération économique. La seule présentant des caractéristiques similaires est la thésaurisation. La validité économique du multiplicateur ne devrait pas souffrir de la substitution. Nous voyons qu'il en est tout autrement.

Selon la logique du multiplicateur, un premier revenu est formé en t_0 pour n'être dépensé qu'en t_1. Le revenu des périodes ultérieures est formé à partir des revenus induits de la première dépense et des revenus nouvellement formés en chacune des périodes. L'élément nouveau est que la fraction du revenu non dépensée nourrit désormais une thésaurisation qui, n'étant pas une dépense consacrant une transmission, ne participe pas directement à la formation du revenu. Néanmoins, et c'est la raison pour laquelle la thésaurisation n'est pas de la nature d'une déperdition, elle y participe indirectement en ce qu'elle augmente l'assiette à partir de laquelle les revenus induits et la thésaurisation de la période suivante sont déterminés. La thésaurisation est en effet une conservation, non une destruction de revenu. En application de la causalité partant des dépenses pour aboutir à la formation du revenu, la thésaurisation ne contribue pas à la formation du revenu de chaque période. Elle est néanmoins disponible pour supporter des dépenses ultérieures.

On constate alors que l'effet du multiplicateur tend vers l'infini lorsque l'horizon temporel s'étend puisque la croissance du revenu n'est pas bornée.

Figure 2.3d[68]

Période	R. formés dans la période	R. induits	Thésaurisation	ΔR
t_0	100	0	0	100
t_1	20	80	20	100
t_2	20	4/5.120	1/5.120	116
t_3	20	4/5.136	1/5.136	128.8
…	…	…	…	…
$t_{n\to\infty}$	20	+∞	+∞	+∞
Total	+∞	+∞	+∞	+∞

Il apparaît bien rapidement que la thésaurisation ne fait que reconduire les unités de revenu d'une période à l'autre, et toute unité thésaurisée en *t* participe au revenu disponible en t_{+1}. Bien qu'elle ne participe pas à la formation du revenu de $t_{+1,}$ puisqu'elle diminue d'autant les dépenses qui concourent à la formation du revenu de t_{+1} – selon la logique de la formation du revenu par les dépenses –, il n'en demeure pas moins que les unités thésaurisées sont bel et bien disponibles en t_{+1}:

> La thésaurisation diminue, non les revenus formés (effet), mais la formation des revenus (cause). Il s'ensuit que la thésaurisation maintient les revenus formés ; elle ne les détruit pas […] La fidélité même à la théorie du multiplicateur impose ainsi que l'on abandonne la thésaurisation comme définition de la déperdition des revenus. (Schmitt, 1971, p.41)

En dernière analyse, le coefficient d'induction des unités de revenu thésaurisées est donc positif, bien que ses effets soient moins immédiats et plus diffus, dans la mesure où elles ne génèrent de revenus induits qu'à proportion, pour chaque période, de la propension à dépenser. N'étant pas détruit, le revenu thésaurisé est entièrement transmis, soit dans les dépenses à raison de 4/5, soit en concours du revenu disponible – assiette du calcul des revenus induits à partir de laquelle

[68] Un tableau analogue est présenté dans B. SCHMITT (1971, p.40).

ces unités de revenu seront à nouveau allouées – à raison de 1/5, en nourrissant une thésaurisation supplémentaire au fil des périodes successives.

La conclusion est ferme : il n'existe aucune opération économique à même d'associer un coefficient d'induction nul aux unités de revenu. Formé, le revenu ne tolère aucune déperdition. En toute période, la déperdition est nulle, et s'il reste possible de concevoir une destruction du revenu, ce ne peut être que dans les dépenses.

C'est donc soit que toute unité de revenu est transmise dans sa dépense, et l'effet du multiplicateur est infini, soit que toute unité de revenu est détruite dans sa dépense, et le multiplicateur k est unitaire, mais surtout, la logique qui le sous-tend, et qui prévoit que les dépenses forment des revenus supplémentaires est rejetée.

Par conséquent, et quelle que soit l'option retenue, il apparaît que la thésaurisation possède les mêmes propriétés que les dépenses, et puisque rien ne permet de l'en distinguer, on peut affirmer que la thésaurisation est de la nature de la dépense. Cette information est contenue dans le principe même du multiplicateur. Celui-ci ne prévoit que deux destinations au revenu, à savoir la dépense et la déperdition. Le concept de thésaurisation du revenu ne recouvre donc aucune réalité spécifique, il est creux.

C'est déjà ce que J. Robinson avait exprimé : « *L'épargne n'est nulle part […] Il ne sert à rien de chercher une épargne inexistante dans des « bas de laine » ou n'importe où ailleurs* » (1937 / 1948, p.22).

Une conséquence en est que le principe du multiplicateur ne peut en tout état de cause pas consacrer un ajustement, il ne traduit pas une transition d'un équilibre à un autre, car si le premier niveau de revenu peut être supposé d'équilibre – dans la mesure où son origine n'est pas questionnée –, tout revenu ultérieur procède d'une simple transmission augmentée pour chaque période d'une injection nouvelle, l'équilibre ne pouvant s'établir que sur cette dernière. Or c'est précisément de la logique des ajustements que le principe du multiplicateur tire

sa substance, sans elle, il est soit infini et annulé dans son pouvoir explicatif, soit unitaire et condamne l'idée d'une transmission du revenu dans les dépenses.

C'est donc qu'un seul enseignement peut être tiré du principe du multiplicateur, c'est la signification de sa valeur unitaire. Elle indique que tout revenu est intégralement dépensé, et qu'il n'y a donc aucun ajustement entre deux grandeurs autonomes définissant un équilibre. Au contraire, le revenu définit la formation et la destruction d'un seul et même objet, conformément au rapport d'identité que J. M. Keynes a établi.

2.3.4 – Un multiplicateur unitaire peut-il induire un accroissement du revenu? Discussion du Théorème d'Haavelmo

Il reste, semble-t-il, à écarter un dernier cas de figure, celui pour lequel on observe un multiplicateur global égal à 1 mais qui expliquerait néanmoins la variation du revenu[69]. De cette façon, la valeur unitaire du multiplicateur ne serait pas contradictoire avec la logique d'une détermination du revenu de période à période dans les dépenses antérieures. L'identité ne signifiant alors pas autre chose que le caractère borné d'une transmission perpétuelle du revenu dans les dépenses.

C'est le célèbre théorème d' Haavelmo[70] selon lequel un budget équilibré, soit $\Delta T = \Delta G$, ou encore $|-\Delta Yd| = \Delta G$, peut engendrer une augmentation du revenu, en vertu de la supériorité du multiplicateur d'investissement, qui s'applique à ΔG sur le multiplicateur fiscal, qui lui s'applique à $-\Delta Yd$:

$$Y = Y_0 + c\,(Y - T) + I + G$$

En supposant I constant, soit $I = I_0$, on obtient :

$$\Delta Y = 1 / (1 - c)\,(\Delta G - c\,\Delta T)$$

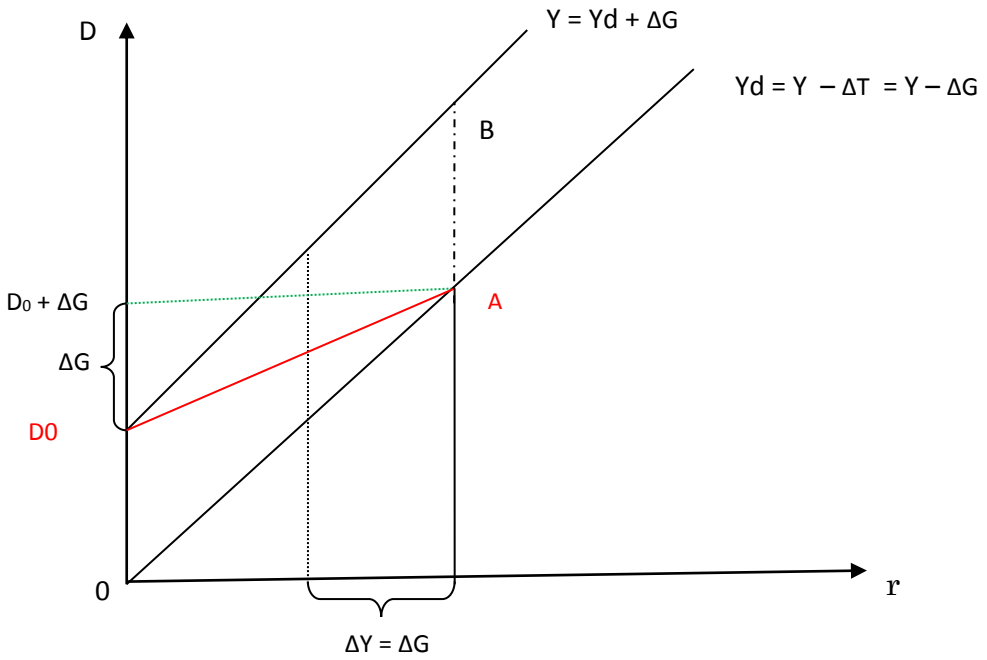
[69] On retrouve là une justification théorique d'une intervention de l'Etat qui n'est pas sans proximité avec la finance fonctionnelle de A. Lerner. Voir Colander, D. (1984).
[70] Voir Haavelmo, (1945).

Puisque l'on suppose $\Delta G = \Delta T$, on peut écrire :

$$\Delta Y = 1 / c\ (\Delta G\ -\ c\Delta G) = 1 / (1 - c)\ [(1 - c)\ \Delta G)] = \Delta G$$

On a ainsi à partir de ΔG = ΔT, une augmentation du revenu global provoquée par une augmentation de l'investissement public qui ne s'accompagne pas d'un déficit des comptes publics. En posant $\Delta G = \Delta T$, et en postulant que seules les dépenses d'investissement public participent à la variation du revenu, les données *ex-ante* sont comme neutralisées. C'est ainsi logiquement que l'on retrouve un coefficient multiplicateur unitaire puisque les dépenses de la période précédente sont « compensées » par la diminution du revenu marginal.
Graphiquement, nous reprenons les mêmes notations en remplaçant simplement *C* et *I* par *D* pour dépenses. D_0 étant le niveau de dépense *ex-ante* :

Figure 2.3.e



On voit que l'on ne peut obtenir $\Delta G = \Delta Y$, qu'avec un coefficient multiplicateur différent de 1. Le multiplicateur n'est unitaire avec $\Delta G = \Delta Y$, avec D_0 positif, que si et seulement si l'effet de la variation de la fiscalité sur le revenu compense

exactement la variation de l'investissement public. C'est précisément ce que prévoit le théorème d'Haavelmo. Mais on parle alors de revenu disponible et non de revenu. Tout se passe comme si les dépenses de la période provenaient de la totalité du revenu – ce qui est logique puisqu'elles intègrent G –, alors que le revenu déterminé par les dépenses ne correspondrait qu'au revenu disponible. Cela explique ainsi le multiplicateur unitaire puisque les dépenses d'investissement public sont exactement compensées par l'augmentation de la taxe. Or, l'effet multiplicateur unitaire implique de raisonner tout du long en termes de revenu et non de revenu disponible :

> The whole matter may in fact be stated more simply as follows: Let us use the word "net income" to designate the sum of income at the individuals' disposal after they had paid the taxes. The words "gross income" will mean the sum of individuals' incomes before the taxes. (Haavelmo, 1945, p.313)

Le multiplicateur est en vérité donné par la pente de la droite Do–B:

$$\Delta Y = k\Delta G$$

Avec,

$$k = Y_1 / [Y1 - (C_0 + I_0) + \Delta T] = 1$$

Le multiplicateur fait précéder la dépense de revenu de sa formation. Le lien de causalité qui est admis ici pose certaines difficultés. La relation d'identité est d'abord définie en rapport au revenu disponible puis au revenu global, ce qui permet d'envisager un effet multiplicateur en comparant deux grandeurs : l'une correspondant à l'ensemble des dépenses des ménages et des entreprises, l'autre correspondant à l'ensemble des dépenses des agents, à l'inclusion de celles de l'État :

> Extra public expenditures covered, simultaneously, by taxes can obviously be added to the existing gross income in such a way that it will leave the people with exactly the same amount of net income, and hence will leave

> the private demand at exactly the same level as before the tax was imposed. (*Ibid.*, p.313)

L'ajustement n'est envisageable qu'à partir de deux définitions mutuellement exclusives du revenu, tant qu'est acceptée le principe d'une détermination du membre de droite par le membre de gauche. Soit le revenu n'est défini que sur les agents privés auquel cas la relation $C + I = Yd$ est toujours vraie, soit le revenu est défini sur l'ensemble, auquel cas $C + I + G = Y$ est toujours vraie. En prenant soin de préciser que les dépenses G sont des dépenses réalisées par l'État en lieu et place d'une fraction des dépenses des ménages et des entreprises, il y a substitution et non addition. En aucun cas il n'est permis d'écrire $\Delta G = \Delta Y$.
Le caractère unitaire du multiplicateur n"est pas la conséquence de l'égalité entre la variation de la fiscalité et la variation de l'investissement public puisqu'en présence de déséquilibres *ex-ante*, un multiplicateur de dépenses égal à 1 signifie que le revenu *ex-post* se situe au-delà du revenu disponible pour un montant égal à l'investissement public réalisé. Mais alors, le revenu se situe à un niveau supérieur aux dépenses, et les déséquilibres *ex-ante* sont reconduits *ex-post*.
Il est ainsi certain que le multiplicateur n'est pas une détermination causale mais qu'il est tout entier ramassé dans les identités macroéconomiques. Il est pour cette raison rigoureusement impossible de mener une analyse cohérente, en prenant quelque distance avec l'égalité entre le revenu et les dépenses, sans se rendre coupable d'une fuite en avant consistant à reconduire à l'infini les déséquilibres de période en période, et à suspendre les équilibres macro à un ajustement, qui, nous l'avons vu, ne reçoit aucune définition économique.

Il est possible d'aboutir à cette conclusion en cheminant autrement. Le théorème d'Haavelmo tient à la mise sur le même plan de grandeurs effectives et de grandeurs projetées. Rappelons que l'augmentation du revenu permise par les dépenses publiques dans le respect de l'équilibre budgétaire est donnée par :

$$\Delta Y = 1/ (1 - c) (\Delta G - c\Delta T)$$

Elle naît donc du différentiel positif entre l'effet multiplicateur appliqué à une dépense, ΔG, et ce même effet appliqué à une tranche du revenu qui, comme telle, n'est dépensée qu'à hauteur de la propension marginale à consommer. Cette fraction du revenu est celle qui est ponctionnée par l'impôt. Ainsi, cet écart n'est pas établi entre deux grandeurs observées, mais entre une grandeur observée, effective, dont la participation à la formation du revenu est mesurable, $1 / (1–c) (\Delta G)$, et ce qu'aurait été la contribution à la formation du revenu si la part du revenu versée sous forme de taxes avait été conservée entre les mains des titulaires de revenu, $1 / (1 – c) (c\Delta T)$. C'est la différence qui existe entre le multiplicateur de dépense et le multiplicateur fiscal :

> La raison pour laquelle le multiplicateur fiscal est plus petit que le multiplicateur de la dépense est évidente. Quand l'Etat dépense 1$ de G, ce $ est dépensé directement en PNB. Par ailleurs quand l'Etat diminue les impôts d'1$, une partie seulement de ce $ est dépensé en C, alors qu'une fraction de ce $ est épargné. (Samuelson et Nordhaus, 1992, p.683).

C'est seulement à hauteur des dépenses adossées au différentiel entre ce qu'aurait été le revenu disponible en l'absence de taxe et le revenu disponible effectif (avec taxe), que l'impact de ΔG sur la formation d'un revenu supplémentaire doit être minoré.

Mais ce différentiel est seulement spéculé, il n'est jamais réalisé. Car comme il est dit dans l'extrait, la dépense publique concoure à la formation d'un nouveau revenu, alors que la taxe est imputée sur le revenu déjà réalisé.

Dans le domaine des grandeurs réalisées, le revenu est d'équilibre s'il épuise les effets du multiplicateur appliqué aux dépenses de la période.

Les deux grandeurs définissent deux revenus distincts, l'un réalisé, l'autre spéculé. Or, en ce qui concerne le revenu réalisé, qui seul doit retenir notre attention, l'égalité $Y = C + I_0 + G$ s'impose comme nécessaire, nécessité dont le corollaire est que la propension marginale à dépenser est unitaire :

$$c + i + g = u = 1$$

et :

$$Y = cY + iY + gY$$

avec,

$$i = (1 - c - g)$$

Le fait que I soit une constante ne fait qu'assigner à c+g une certaine valeur, car la grandeur I est toujours prise dans le revenu : « *Ce qui est impossible, c'est que la consommation soit une fonction du revenu et que l'investissement ne le soit pas* » (Schmitt, 1971, p.55).

Pour cette raison, le revenu d'équilibre est donné par :

$$Y = [1 / (1 - i - g)]\ Y + [1 / (1 - c - g)]\ Y + [1 / (1 - c - i)]\ Y$$

avec :

$$[1 / (1 - i - g)]\ Y = C;\ \ [1 / (1 - c - g)]\ Y = I\ ;\ \text{et}\ [1 / (1 - c - i)]\ Y = G.$$

Appliquée au revenu d'équilibre, et non à ses variations, la propension marginale[71] de dépense est en fait une proportion unitaire, dont les différents éléments définissent la part du revenu consacrée respectivement à la consommation, l'investissement et la dépense publique. À l'équilibre, dans le domaine des grandeurs réalisées, il ne peut en être autrement.

D'où l'on voit que le recours à la propension marginale à dépenser, que ce soit à travers la consommation et l'investissement, autorise de manière abusive à traiter de la variation du revenu indépendamment de la détermination d'un second revenu. Autrement dit, il permet de traiter la variation du revenu à partir d'un seul revenu d'équilibre, alors qu'elle ne peut être définie que comme l'écart entre deux revenus d'équilibre.

[71] La fragilité du concept de propension marginale de dépense dans la détermination du multiplicateur est soulignée à travers les effets de dépréciation du revenu induite par une diminution initiale de l'investissement. A chaque période, le revenu étant inférieur à ce qu'il était précédemment, la propension marginale de dépense s'en trouve augmentée. L'effet multiplicateur n'est donc pas calculable *a priori*, il n'est que constaté *a posteriori*. Elle n'est donc pas déterminée une fois pour toute sur l'ensemble du processus de multiplication. Ce phénomène est indiqué par Shackle G. L. S. (1938). Cette remarque nous conforte dans l'idée déjà évoquée que cette propension marginale est au juste une propension moyenne.

L'égalité $\Delta Y = \Delta G$ suppose que les dépenses publiques sont autonomes. Ainsi, les dépenses G ne seraient pas appuyées sur un revenu préexistant, or, le théorème prévoit leur financement par la taxe. Celle-ci, T, n'est pas traitée comme une grandeur autonome mais relativement au revenu déjà déterminé, à l'intérieur des dépenses de consommation. C'est que la taxe est une ponction sur un revenu et n'a pas la vertu qu'on les dépenses de concourir à la formation d'un revenu supplémentaire. Son apparition impose donc une révision de la composition du revenu :

$$Y = cY - gY + I_0 + gY$$

On retrouve :

$$R = C + I_0.$$

Tout ce que l'on observe, si l'on se cantonne au domaine des grandeurs réalisées, est que l'état s'est substitué aux ménages pour une fraction g des dépenses. Mais de cette substitution, aucune variation de revenu ne peut être attendue.
Pour être mise sur le même plan que ΔG, la taxe T doit être elle aussi autonome, elle est une pure déperdition, et alors $\Delta Y = \Delta G - \Delta T = 0$. Mais nous savons désormais qu'une telle déperdition ne reçoit aucune acception économique.

A partir du concept de revenu monétaire, nous avons montré que les égalités macroéconomiques sont des identités et que, si un multiplicateur est envisageable, il est purement logique, et sa valeur est par définition unitaire. C'est autrement dit le principe de la demande effective qui assigne à l'effet dit « multiplicateur » sa valeur : « *However, an alternative suggestion might be made: the multiplier effect may hinge on a mechanism that Keynes had already explored in full, namely the principle of effective demand* » (Gnos, 2008, p.189).

Cette première conclusion n'est pas suffisante pour considérer comme atteint le but que nous nous sommes fixé. Il nous reste en effet à apporter la démonstration que, loin d'être inhérente au seul cadre conventionnel des écritures comptables, la valeur est prise dans le monétaire et dans ses propriétés. Nous pourrons alors

investiguer plus avant la nature propre de l'économique. Avant cela, il nous faut établir avec fermeté qu'il est vain d'attendre de la valeur « réelle » qu'elle atteigne au statut de grandeur objective. C'est pour ces raisons du côté de la détermination de la valeur sous-jacente au revenu, puisqu'elle en définit l'objet, qu'il nous faut désormais porter notre regard.

Conclusion du chapitre 2.

Nous avons eu l'occasion de confronter deux compréhensions de l'unité de la production et de la consommation. La première l'a été à travers la « loi » de Say. Nous avons établi que cette « loi » prévoit une correspondance entre les marchandises offertes et les marchandises demandées. La loi des débouchés stipule qu'une production ne peut trouver à être écoulée que dans son rapport avec une autre marchandise. Elle réclame donc une autre production, si bien qu'aucune crise de surproduction n'est concevable, le mal des méventes est causé par une production globale insuffisante. A suivre J. B. Say, l'offre et la demande recouvrent deux objets distincts, c'est la caractéristique essentielle que nous en avons dégagé. En cela, le raisonnement envisage un ajustement de magnitudes adverses et autonomes. Elles sont des grandeurs de par leur objet propre, et non dans leur unité. Ce principe sous-tend l'ensemble des théories qui prévoient un ajustement ou un équilibrage entre offre et demande. Or, nous avons conclu qu'une telle logique était inapte à rendre compte du revenu, pour la raison qu'elle ne peut saisir la valeur comme une création nette. Elle est assise sur des dotations, des objets *posés là*, et non sur des objets-valeurs créés.

Une compréhension plus fructueuse de l'unité de l'offre et de la demande est permise dans la perspective de l'entrepreneur. C'est le principe de la demande effective élaboré par J. M. Keynes. Ce principe repose non pas sur une équivalence circonstancielle, mais sur une identité au sens plein : l'offre n'est pas seulement la condition objective d'une demande, elle en est la mesure exacte. Pour offrir, l'entrepreneur met en œuvre une production, qui elle-même implique le versement de salaires. Ces salaires sont la mesure exacte de la demande qui se portera sur les biens produits. Toute offre est donc offre-demande d'un même objet. Cet objet-valeur est créé, il est net pour toute période ou, et c'est le schéma de compréhension que J. M. Keynes privilégie, pour tout circuit économique[72].

[72] Cette notion de circuit trouve des occurrences bien antérieures à J. M. Keynes, que l'on pense notamment au tableau économique de F. Quesnay, de Boisguilbert ou encore de K. Marx. Le circuit chez K. Marx sera l'objet d'une étude approfondie, voir **3.2**.

Nous avons vérifié que l'identité dans le principe de la demande effective était irréductible à la logique des ajustements ou des équilibrages. L'offre-demande n'est pas le résultat d'un déséquilibre résorbé. La critique de la distinction de l'*ex-ante* et de l'*ex-post,* et avec elle celle de la multiplication des revenus dans leur dépense, nous a permis de nous en assurer.
Ces critiques n'ont pas été pour nous un détour inutile pour la progression de l'analyse. Elles ont accouché d'un enseignement précieux : l'identité de l'offre et de la demande prévoit un multiplicateur logique unitaire. Autrement dit, tout revenu est nécessairement dépensé, que ce soit en épargne ou en consommation. En « dépliant » analytiquement l'identité, nous trouvons que toute formation de revenu est formation-dépense de ce même revenu. L'identité n'est donc pas seulement « nominale »[73] mais a un contenu positif relatif à la nature du revenu. Nous y reviendrons constamment.

Ayant progressé dans la compréhension de la nature du revenu et de la logique économique qui le supporte, il s'agit désormais de saisir la détermination de la valeur. L'objet d'une science en assigne les contours, si bien qu'en remontant aux racines du revenu, nous aurons les moyens de définir le champ de l'économique.

Comment est déterminée la valeur et comment prend-elle la forme du revenu ? Plus particulièrement, n'est-il pas possible de voir derrière la forme monétaire du revenu, des causes « réelles » plus profondes et plus à même de nous en faire voir les fondements véritables ?

C'est à ces questions que les développements à venir seront consacrés.

[73] A ce titre, A. Cencini (2005), distingue les identités « nominales », qui sont deux façons différentes de nommer une même chose, et les identités qui ont un véritable contenu.

Chapitre 3 – Les théories de la valeur-travail : impasses et enseignements

Introduction

La question de la définition du concept de travail est tout à fait centrale dans le cadre du questionnement que nous faisons notre. Nous avons en effet observé que comprendre la valeur comme une création nette implique d'accorder au travail un rôle essentiel. Remonter le fil de la valeur – pour comprendre le revenu – semble ainsi nous conduire au travail.

Il est pour cette raison nécessaire de clairement distinguer la notion de travail-marchandise – telle qu'on la trouve chez Smith et plus nettement encore chez Ricardo –, de celle de travail-substance, notion davantage propre à K. Marx et dont une forme embryonnaire est déjà présente chez A. Smith. Derrière cette question de sémantique, c'est la notion de mesure en économie qui est en jeu : soit le travail est une marchandise, il appartient alors à l'ensemble « valeur », soit il est une « substance » indépendante de toute valeur marchande et donc étrangère à l'espace « valeur », dont il trace pourtant les contours. De cette distinction découle en droite ligne la nature même de la valeur que le travail détermine : soit elle est purement relative car déterminée par les éléments d'un même espace – à la manière de la définition d'un mot qui renvoie toujours à d'autres mots –, soit elle est absolue, c'est-à-dire déterminée par un élément extérieur qui confère à l'espace « valeur » son homogénéité, et qui par là, offre la possibilité d'une authentique mesure de la valeur. Ces deux façons d'aborder la mesure ne sont pas équivalentes car il y a antériorité logique de la seconde sur la première. Les mots ont un sens et c'est pour cela qu'ils renvoient à d'autres mots.

Mais est-il possible de tirer la valeur du seul travail tout en rendant compte des divers éléments du revenu ? Cette question constitue l'un des principaux « obstacles » à la détermination de la valeur.

3.1 – Les obstacles à la détermination de la valeur

Le travail est manifestement le dénominateur commun à toute production. Au point de vue de la méthode, il semble que comprendre la valeur c'est comprendre ce qui la détermine comme valeur. C'est donc comprendre le travail comme activité singulière qui fait accéder la matière à l'économique, en la rendant utile, en produisant des biens et des services[74]. C'est par ce raisonnement que les théories dites classiques de la valeur-travail trouvent une justification qu'il n'est pas possible de disqualifier *a priori,* et qui pour cela demandent à être analysées.

3.1.1 – La contradiction smithienne de la valeur en sa formation et en sa répartition

Il est incontestable que c'est à la valeur absolue que les auteurs classiques aspirent, cependant, il est possible de montrer qu'ils retombent inévitablement, faute d'un appareil conceptuel adapté, du côté d'un relativisme de la valeur qui enferme le raisonnement dans une circularité.

Selon A. Smith, le travail est ainsi la source unique d'où provient toute forme de valeur : « *Le Travail annuel d'une nation est le fonds primitif qui fournit à sa consommation annuelle toutes les choses nécessaires et commodes à la vie ; et ces choses sont toujours ou le produit immédiat de ce travail, ou achetées des autres nations avec ce produit* » (Smith, 1776 / 1995, p.65).

Pour que la valeur soit constituée comme grandeur objective, il est nécessaire de trouver un invariant servant d'étalon de mesure. C'est la recherche d'un atome « valeur » dont la dimension valeur est toujours identique à elle-même. Il sera, pour des raisons logiques et historiques, naturellement identifié au travail lui-

[74] Il est à noter que, dans les théories classiques, les services sont le plus souvent soit absents soit évincés de la problématique de la valeur. Cette éviction est un symptôme d'une confusion entre objectivité et « objectité ». C'est ce que nous entendons montrer.

même : « *Le travail, ne variant jamais dans sa propre valeur, est l'unique étalon fondamental et réel avec lequel on peut en tout temps et en tout lieu estimer et comparer la valeur de toutes les marchandises* » (Smith, 1776 / 1995, p.30).

Le travail possède donc une valeur et en tant qu'il s'échange, il est une marchandise dont la particularité est d'être toujours identique à elle-même comme valeur d'échange. Il est en ce sens un étalon car il partage avec les objets qu'il mesure, la même dimension « valeur ». Il est tout à la fois principe de la valeur et lui-même une valeur[75] invariable.

Une théorie cohérente de la valeur doit permettre d'en comprendre les catégories distributives, autrement dit, elle doit avoir un caractère général à même de rendre compte de l'ensemble des revenus. Sur ce point, un premier obstacle se dresse rapidement. L'existence d'un profit positif empêche d'envisager une relation d'équivalence entre le revenu versé aux travailleurs et la valeur générée par le travail, ce que semble pourtant imposer l'idée d'un travail-marchandise.

La première difficulté est ainsi de parvenir à une définition satisfaisante de l'unité de travail – qui nous le verrons doit jouer comme unité de mesure –, ce qui suppose que, qu'il soit ou non traité comme valeur échangeable, il demeure invariant, le point fixe dont l'analyse a besoin. La seconde difficulté est de concilier l'unicité du facteur de production avec l'existence de deux revenus de nature différente, l'étude des économies « avancées » imposant de définir analytiquement la catégorie du profit. C'est ce qu'expose A. Smith lui-même lorsqu'il affirme que :

> Ainsi, la valeur que les ouvriers ajoutent à la matière se résout alors en deux parties, dont l'une paye leurs salaires, et l'autre les profits que fait l'entrepreneur sur la somme des fonds qui lui ont servi à avancer ces salaires et la matière à travailler. Il n'aurait pas d'intérêt à employer ces ouvriers, s'il n'attendait pas de la vente de leur ouvrage quelque chose de plus que le remplacement de son capital, et il n'aurait pas d'intérêt à

[75] Un paradoxe, qui se révèlera être une contradiction, peut être indiqué : Le travail est un invariant-valeur, mais qu'est-ce qu'une valeur sinon une valeur d'échange ? Et qu'est ce qu'une valeur d'échange sinon une valeur changeante sur les marchés ?

> employer un grand capital plutôt qu'un petit, si ses profits n'étaient pas en rapport avec l'étendue du capital employé. (Smith, 1776 / 1995, p.48)

La démarche scientifique envisagée par A. Smith l'engage à démontrer qu'un seul facteur de production, un seul déterminant de la valeur, est à même de générer deux revenus de nature différente. Cette hétérogénéité de la valeur est explicitée par l'auteur lorsqu'il se refuse à faire du profit la résultante d'un travail particulier. A partir de là, la catégorie « salaire » et la catégorie « profit » définissent des entités économiques bien distinctes, et réclament un traitement analytique différencié :

> Les Profits, dira-t-on peut-être, ne sont autre chose qu'un nom différent donné aux salaires d'une espèce particulière de travail, le travail d'inspection et de direction. Ils sont cependant d'une nature absolument différente des salaires; ils se règlent sur des principes entièrement différents, et ne sont nullement en rapport avec la quantité et la nature de ce prétendu travail d'inspection et de direction. Ils se règlent en entier sur la valeur du capital employé, et ils sont plus ou moins forts, à proportion de l'étendue de ce capital. *(Ibid.,* p.48)

Cet obstacle au progrès de l'analyse d' A Smith explique la distinction que celui-ci opère entre le travail dit incorporé, autrement dit le travail nécessaire à la production de la marchandise, et le travail dit « commandé », qui lui désigne la valeur, en travail, que la vente de la marchandise en question permet d'acquérir. C'est, en des termes plus proches de ceux employés par A. Smith, et dans une acception davantage subjective[76], l'effort que le vendeur s'épargne en faisant produire par autrui la marchandise qu'il convoite. Si le travail commandé diffère du travail incorporé, c'est qu'un profit, positif ou négatif, peut être dégagé de la vente de la marchandise, bien que la valeur de cette dernière soit déterminée, dans la production, par le concours du seul facteur travail.

[76] Cette dimension psychologique à laquelle A. Smith est particulièrement attaché, et qu'il met régulièrement en exergue, à tel point qu'en elle réside, par moment du moins, la véritable « substance » de la valeur chez A. Smith.

C'est alors qu'une importante difficulté d'ordre logique se fait jour. La valeur du produit est déterminée dans la production par la quantité de travail qu'elle mobilise. Or, cette valeur n'est elle-même formulable comme quantité objective, qu'en admettant que les facteurs de production et le produit entrent dans une relation d'équivalence, autrement dit, même si la quantité de travail détermine effectivement la valeur naturelle, ou réelle, de la marchandise, cette propriété inhérente au travail ne suffit pas à déterminer la valeur d'échange de la marchandise comme valeur qui s'impose explicitement à l'ensemble des échangistes. Valeur « naturelle » et valeur d'échange sont de nature différente, la seconde n'étant définie que dans la sphère des échanges, c'est-à-dire, qu'en tant qu'elle consacre un rapport entre marchandises. Elle est donc par définition postérieure à la production. Cette conclusion impose, comme nous l'avons dit, de traiter le travail comme une marchandise, et ce faisant, de lui attribuer un prix. Ce prix est le salaire, il correspond à la valeur des biens de subsistance. A. Smith rejoint sur ce point l'école qui le précède :

> As with the Physiocrats, the equilibrium level of wages was believed to be at subsistence level owing to the operation of a Malthusian-type population mechanism. Profit however was now recognized as a genuine component of the surplus which occurred normally under free competition. (Bradley et Howard, 1982, p.5)

Le recours à la valeur des biens de subsistance est le moyen de faire pénétrer le principe d'équivalence, principe marchand, au sein de la production. C'est par lui que le partage du produit peut donner naissance aux salaires, profits et rentes, dans le maintien d'une logique économique. Logique qui est sous-tendue d'une part par l'équivalence entre travail et valeur produite – valeur absolue –, et d'autre part, par l'équivalence entre marchandise-travail[77] et biens de subsistance – valeur relative. La valeur du produit est absolue car elle est donnée dans son équivalence avec un élément extérieur au domaine des marchandises, mais ses catégories sont relatives, elles sont données soient dans une équivalence marchande simple – salaire = valeur marchande des subsistances –, soit selon

[77] Le travail qui a l'origine est posé comme un invariant-valeur extérieur à l'ensemble des marchandises, s'y trouve ramené dans son équivalence avec les biens de subsistance.

l'intensité concurrentielle du marché – le taux de profit « naturel » suppose un degré « naturel » de concurrence entre entreprises.

Il est alors difficile de maintenir l'invariabilité du travail puisque les biens de subsistance s'échangent librement en des rapports changeant continuellement.

Ce glissement conceptuel, qui est la source des incohérences du système d'A. Smith, s'explique simplement. Aspirant à atteindre une détermination de la valeur pleinement nécessaire, A. Smith traite d'abord le travail comme un invariant-valeur, l'activité humaine étant la source de laquelle les choses reçoivent leur dimension économique. La quantité de travail incorporée dans la marchandise détermine de manière absolue la valeur de la marchandise produite. A ce stade du raisonnement, A. Smith est parfaitement cohérent avec les définitions qu'il pose. Mais si, au contraire, on doit admettre, que les salaires correspondent à la valeur de l'apport des travailleurs – le travail étant une marchandise, il entre en relation d'équivalence avec ce contre quoi il est échangé –, la détermination du profit devient immédiatement insoluble, sauf à prendre une circularité pour une démonstration, et admettre que la formation des revenus en vient à expliquer la formation de la valeur ainsi distribuée, alors même qu'elle en découle. Cette difficulté est identique s'agissant de la rente puisqu'elle est versée à partir des profits.

Le hiatus qui emporte la validité logique du système est ainsi inhérent au fait qu'A. Smith est contraint, pour conférer une teneur explicative à ses développements, d'adjoindre à sa théorie de la formation de la valeur, une théorie de la répartition de cette dernière. Il lui faut donc transformer une valeur définie comme quantité de travail, en deux catégories distributives, salaire et profit – pour autant que la réduction de la rente à un profit particulier soit admissible. Or, pour déterminer ces catégories comme parts distributives du produit global, il est nécessaire que la valeur du produit trouve une expression objective strictement quantitative, ce que la théorie de la valeur travail est inapte à offrir. La raison en est que la teneur en travail des marchandises ne se présente jamais comme la condition objective de la distribution de la richesse entre les différents détenteurs de revenu. La seule relation d'équivalence admissible étant celle

imaginée par A. Smith à l'état primitif, état dans lequel la totalité du produit revient aux travailleurs.

D'où le recours à la notion de travail commandé qui, elle, est porteuse d'une théorie de la valeur toute différente, non plus absolue mais relative. La notion de travail commandé induit une reformulation de la notion de valeur, si bien qu'un individu sera dit riche à mesure qu'il est en son pouvoir de commander une grande quantité du travail d'autrui, sur les marchés, et non plus à mesure de sa production, elle-même évaluée en temps de travail. La valeur n'est plus alors envisagée que sous la forme d'une équivalence formulée en prix.

Le prix « naturel » devient alors tautologiquement le prix permettant de rémunérer les travailleurs, propriétaires fonciers et capitalistes, au taux naturel : « *As has been frequently observed, there is here a hint of a 'deduction' theory of profit ; both profit and rent being treated by implication as deductions from what is 'naturally' or 'originally' the product of labour* » (Dobb, 1973, p.45).

Dans sa valeur-travail, le produit est un temps de travail incorporé dans la marchandise, dans sa valeur-prix, il est l'addition des salaires, des profits et des rentes. La valeur-travail n'est donc d'aucun secours pour expliquer la valeur en composition des catégories de revenus, puisque les prix y pourvoient entièrement.

Le passage du travail comme étalon fixe de la valeur à l'idée de travail-valeur équivalent aux coûts est certes nécessaire à A. Smith pour se défaire des difficultés qui se dressent devant lui, mais demeure logiquement illicite. Le travail ne pouvant être une valeur hors marché dans la production, et une valeur-marchandise dans la circulation, et être ainsi réinterprété à travers le salaire, prix de la marchandise travail, dans une théorie de la valeur fondée sur l'équivalence coûts, produit. Il y a contradiction frontale avec les premiers éléments de l'exposé d'A. Smith, qui eux, posent les soubassements pour une théorie de la valeur non relative mais absolue.

La notion de travail comme étalon de la valeur est le postulat ferme en lequel se fonde toute la prétention scientifique de l'auteur, mais qu'il ne peut tenir et qu'il sacrifie finalement. Les conclusions auxquelles il aboutit en sont appauvries

d'autant et sont du type: La valeur de telle marchandise est de *x* car elle se résout en salaires, profits et rente pour un montant agrégé de *x*. Une telle manœuvre est pure truisme pour la raison qu'A. Smith ne s'est pas doté des concepts pour constituer une véritable théorie des revenus, pour cette raison, ils sont donnés dans une répartition de la valeur qui échappe à toute nécessité économique, ils sont abandonnés à l'aléa des marchés, là où l'ambition initiale du *père fondateur de la science économique moderne* est précisément de faire œuvre scientifique.

Il n'y a donc pas véritablement de théorie univoque de la valeur travail chez A. Smith. La détermination de la valeur reposant uniquement sur le travail, alors que la détermination des prix, par lequel travailleurs, capitalistes et propriétaires terriens trouvent à être rémunérés, obéit à des principes différents.

Du point de vue de la problématique de la répartition, la théorie de la valeur smithienne s'avère en effet être toute entière suspendue au rôle du marché, soit à la logique de l'échange entre équivalents. D'où le caractère intenable de la distinction entre travail incorporé et travail commandé. Le premier est totalement évacué et le second infondé car le travail, commandé ou non, ne détermine pas les prix. La logique de la valeur et la logique du revenu sont parfaitement hétérogènes et inconciliables, ce divorce explique l'essentiel des insuffisances analytiques de l'auteur de la *richesse des nations*.

L'échec de A. Smith a de cette façon le mérite de montrer qu'une détermination de la valeur réclame une théorie des revenus, et que de la première ne peut découler la seconde. Il reste à la théorie économique contemporaine à définir la nature de cette détermination, éclairant le lien entre valeur et répartition, qu'une articulation causale « classique » est inapte à saisir, et qui enferme le raisonnement dans de stériles tautologies.

En marge des difficultés que nous avons soulignées, et qui fourniront à D. Ricardo le prétexte légitime à une critique de la théorie smithienne de la valeur, une seconde dualité se fait jour chez l'économiste et philosophe écossais.

Il y a, selon A. Smith, deux sortes de travail. L'un crée de la valeur l'autre non :

> Le travail de quelques-uns des ordres les plus respectables de la société ne produit, à l'instant du travail des domestiques, aucune valeur, et ne se fixe ni ne se réalise dans aucun objet permanent, ou denrée vendable […] Leur service, quelque honorable utile ou nécessaire qu'il soit, ne produit rien qui puisse par la suite procurer une égale quantité de service. (Smith, 1776 / 1995, p.380).

Alors que l'ouvrier ajoute à la matière qu'il travaille la valeur de sa propre subsistance et la valeur du profit, le travail domestique est improductif dans le double sens où il ne se cristallise dans aucun objet-valeur propre à la vente, et, plus profondément, pour la raison qu'il ne fait naître aucun revenu net. On retrouve le problème des théories « physicalistes »[78] ou « réalistes » qui ne peuvent intégrer les services dans l'ensemble valeur. Le critère étant que le service du musicien ne peut pas être revendu, il s'évanouit instantanément sans se fixer sur un objet.

Cependant, l'intuition qui conduit A. Smith à refuser aux services mentionnés le caractère productif a pour double racine le réalisme de la valeur – l'objectivité de la valeur étant ramenée à l' « objectité » de l'objet-valeur – que nous évoquions, mais également et une logique du revenu biaisée.

En effet, ce qui fournit à A. Smith l'argument décisif est que la rémunération des travailleurs dans les services procède d'une dépense de revenu. Cette dépense ne fait que transmettre un revenu déjà formé dans une production antérieure et étrangère à l'activité de service ainsi rémunéré. Alors que l'activité productive consacre la création d'un nouveau revenu, le travail « stérile » ne fait que transporter de ce revenu d'une main à l'autre, sans rien y ajouter.

Ainsi de la rémunération du domestique qui est une dépense de revenu qui ne commande aucun autre travail, car « *Quoique le maître avance le salaire du manufacturier, celui-ci en réalité ne lui coûte rien, la valeur de ce salaire étant généralement restituée, avec un profit dans la valeur améliorée de l'objet auquel le*

[78] L'expression est reprise à P. Mirowski (1989 / 2002).

travail du manufacturier est consacré. Mais l'entretien d'un domestique n'est jamais restitué », il « *n'ajoute rien à la valeur* » (Ibid., p.379)

De même que le domestique, en ce qu'il ne fixe aucune valeur dans des objets palpables et conservables, les classe des souverains, des magistrats, de l'armée, des gens de lettres etc. sont improductives. Elles sont entretenues par une partie du revenu national.

Mais à imaginer que le domestique s'attèle à la fabrication d'un objet quelconque pour le maître qui l'emploi, devrait-t-on alors reconnaître qu'il est productif ? Il semble d'abord que, du moment que le domestique est entretenu par le produit de son maître, et non par le sien propre, quelle que soit l'activité pour laquelle il est employé, il épuise un revenu. Il est donc improductif.

Une telle réponse serait insatisfaisante car aux dires d'A. Smith, « *Les travailleurs tant productifs qu'improductifs* […] *sont tous entretenus par le produit annuel de la terre et du travail du pays*. » (Ibid., p.380).

Par conséquent, ce n'est pas la dépense qui permet de discriminer les différents types de travail – puisque chez A. Smith toute rémunération est puisée d'un produit existant – mais uniquement le fait que la valeur dépensée se retrouve ou non dans l'objet fabriqué. Le domestique est tantôt productif, tantôt improductif, et cela, comme n'importe quel travailleur.

C'est donc au plus profond que la logique du revenu ne supporte pas pareille distinction entre travail productif et travail improductif. La valeur est « réelle » en un sens étroitement physique, elle ne passe jamais dans le revenu. Sa logique est physique, elle n'est pas économique.

Et l'on retrouve la prépondérance du concept de revenu dans la résolution de la double problématique de la valeur et de sa répartition, prépondérance que ni A. Smith ni ses successeurs directs ne semblent admettre dans toutes ses conséquences.

C'est ce que nous devrons garder à l'esprit lorsque, par la suite, nous aurons à juger de la validité scientifique des théories si bien classiques que «modernes », de la valeur.

3.1.2 – La répartition sans la valeur : critique du système de D. Ricardo

C'est par l'interstice de la dichotomie entre travail incorporé et travail commandé, c'est-à-dire dans la faille principale du système d'A. Smith, que la critique de D. Ricardo va s'insinuer. Par le recours au travail commandé, A. Smith contrevient à la détermination de la valeur de la marchandise par la quantité de travail nécessaire à la production, car la notion nouvellement introduite donne lieu à une mesure de la valeur d'une toute autre nature que celle initialement admise : Dire que la valeur d'une marchandise est la quantité de travail qu'elle incorpore n'est pas la même chose qu'affirmer que cette valeur est la quantité de travail que la vente de la marchandise permet d'acquérir. La première valeur est fixe, la seconde est toujours fluctuante, mieux, la première envisage une mesure absolue de la valeur, la seconde contraint le théoricien à se satisfaire d'une valeur relative. Il est ainsi possible, à la suite de D. Ricardo, d'identifier le recours au travail commandé comme la tentative de préserver l'idée d'un invariant-valeur qui soit lui-même un élément de l'ensemble « marchandises ». Pour ce faire, A. Smith ne considère que des variations prises une à une, jamais des variations vis-à-vis de l'ensemble des autres marchandises. Cela est rendu manifeste lorsque l'auteur de *la richesse des nations* n'envisage l'augmentation des salaires que comme l'augmentation de la quantité de blé qu'une même quantité de travail permet d'acquérir. D'où l'on voit que la théorie smithienne de la valeur n'est tenable que si l'invariant-valeur est tantôt le travail lui-même, tantôt le blé. Mais D. Ricardo remarque à bon droit que la notion de travail commandé impose à A. Smith d'appréhender la variation de la valeur relative du travail, non seulement vis-à-vis de la marchandise « blé », mais également de l'ensemble des autres marchandises. Tant et si bien que rien ne permet d'affirmer qu'une augmentation de la valeur du travail

corresponde à une augmentation absolue, formulée en équivalent blé, si l'on observe que la quantité des autres marchandises contre lesquelles le travail s'échange s'en trouve diminuée. La seule conclusion possible est alors que, si la valeur relative du travail vis-à-vis du blé a augmentée, elle a dans le même temps diminuée vis-à-vis de l'ensemble des autres marchandises. L'invariant-valeur est perdu, la notion de travail commandé induit que la valeur est partout et toujours relative.

D. Ricardo a parfaitement compris que l'esprit scientifique ne peut se contenter d'un tel point d'achoppement. L'impératif de scientificité implique ainsi à ses yeux de trancher radicalement en faveur du travail incorporé, et d'abandonner définitivement le travail commandé qui condamne l'étalon de mesure à varier indéfiniment :

> C'est la quantité comparative de denrées que le travail peut produire, qui détermine leur valeur relative présente ou passée, et non les quantités comparatives de denrées qu'on donne à l'ouvrier en échange, ou en paiement de son travail. (Ricardo, 1817 / 1971, p.30)

C'est, au sein de son système théorique, au moyen de la complémentarité du revenu du travail et du revenu du capital dans la détermination de la valeur d'échange, que D. Ricardo désigne par valeur relative, que l'auteur entend assoir le travail comme invariant-valeur. Il tient pour preuve que le travail ne peut être analytiquement traité comme une marchandise parmi les autres, qu'une augmentation du salaire ne correspond pas à une augmentation de la valeur absolue des marchandises – ce à quoi doit se résoudre A. Smith. Une telle augmentation signifie simplement que la part des profits dans la valeur produite s'en trouve diminuée d'autant. C'est ainsi que, selon D. Ricardo, le travail peut jouer le rôle de point fixe à partir duquel s'articule une détermination nécessaire de la valeur, et offrir au surplus un étalon stable pour en formuler la mesure. Il reste ainsi à montrer en quoi le profit constitue une catégorie de répartition de la valeur, c'est-à-dire, en quoi il est possible de distinguer la valeur en différentes catégories de revenus.

Il demeure en sus que si D. Ricardo rejette fort légitimement la dualité valeur-travail, valeur d'échange, celle-ci resurgit immanquablement sous les traits cette fois-ci de la différence de nature entre valeur absolue d'une part – valeur-travail – et valeur relative d'autre part. En effet, ce qui distingue au plus profond D. Ricardo de A. Smith, est que le premier se refuse à admettre que les marchandises en viennent à s'échanger contre une certaine quantité de travail – travail commandé – après avoir été mesurées dans leur valeur par le travail – travail incorporé.

Néanmoins, l'effort critique de D. Ricardo n'est pas suffisant pour prémunir son analyse contre les errements qui ont raison de la validité de la théorie smithienne. La même dualité dans la valeur, qui se présente seulement sous une forme différente, se fait jour au cœur de son édifice.

Conséquence de la critique menée à l'endroit de la théorie d'A. Smith, l'auteur des *principes* envisage d'abord la valeur de manière absolue, une mesure qui découle du report d'un étalon, le travail, invariant dans sa valeur. Or, cette valeur absolue, qui a la vertu de rendre comparables l'ensemble des marchandises, ne dit pas tout de la valeur. La valeur, telle que se donne objectivement sur les marchés, est immédiatement relative, exprimée dans une relation d'équivalence entre marchandises, et dont le prix correspond au rapport d'échange d'une marchandise particulière contre une marchandise-monnaie[79]. Ce prix doit permettre la rémunération des travailleurs, des propriétaires des moyens de production et, le cas échéant, des propriétaires terriens. L'augmentation des salaires ne joue aucun rôle au regard de la détermination absolue de la valeur, celle-ci étant sans rapport avec l'augmentation ou la diminution du temps de travail nécessaire à la production de la marchandise, d'où cette dernière tire sa valeur. Elle ne fera que se traduire par une diminution des profits à proportion de l'augmentation des salaires, elle n'affectera donc que la répartition de la valeur, non la valeur elle-même. Or, il apparaît bien rapidement que D. Ricardo ne peut désolidariser aussi simplement la valeur de

[79] Pour servir de numéraire, la monnaie doit être réduite à une teneur en travail. Il faut donc soit supposer qu'elle est produite sans le secours d'un capital, soit que sa production mobilise « *an average constitution of capita*l » (Ricardo, 1815 / 1988, p.45).

sa répartition. Une telle dissociation supposerait que le prix ne soit jamais traité comme expression de la valeur des marchandises, mais uniquement comme un coefficient de répartition de cette dernière.

La voie suivie par D. Ricardo est cependant toute autre. Il admet que salaires et profits déterminent le prix – à la manière de coûts de production déterminant la valeur d'échange –, mais ne concourent pas, du moins dans un premier temps, à la variation des rapports d'échange entre les marchandises. La valeur de chaque marchandise étant toujours donnée dans le rapport des quantités de travail incorporées dans les marchandises échangées. Cependant, la propriété qu'a le travail – et non le salaire – de déterminer la valeur relative – la distinction de nature du travail traité dans la détermination de la valeur ou dans l'équivalence aux salaires n'est qu'une reformulation de la distinction entre travail incorporé et travail commandé –, des différentes marchandises est modifiée par le recours, dans la production, au capital fixe.

Aux dires de D. Ricardo, la valeur relative des marchandises se trouve modifiée, non seulement par le travail immédiatement appliqué à leur production, mais également par le travail mobilisé par la production des outils, des machines et bâtiments qui servent à les créer. Dans la mesure où la valeur est réductible à la quantité de travail mobilisé dans la production, le profit semble devoir provenir de l'emploi du capital, qui est productif, dans le sens où il transmet au produit sa propre valeur, en tant qu'il est lui-même une certaine quantité de travail. Mais alors, tout se passe comme si les travailleurs producteurs des moyens de production n'étaient pas rémunérés. Dans la mesure où le capital contribue à la valeur en tant seulement qu'il incorpore une certaine quantité de travail, son introduction au sein de la théorie de la valeur n'est en rien suffisante à expliquer la catégorie des profits comme catégorie de revenu distincte des salaires.

Secondement, D. Ricardo doit reconnaître que le capital joue un plus ou moins grand rôle selon qu'il est employé dans un seul ou plusieurs cycles de production – selon qu'il est dit fixe ou circulant –, et selon la mesure dans laquelle il permet de réduire la quantité de travail nécessaire à la production des marchandises. Le traitement analytique de la catégorie de capital fixe pose de surcroît le problème

de l'amortissement, tant du point de vu de la mesure que de son influence sur la propriété qu'a le capital de participer à la valeur.

L'exemple retenu par D. Ricardo est tout à fait significatif en ce qu'il évacue ce problème en recourant illicitement aux prix de marché :

> Si le capital engagé est d'une nature périssable, il faudra chaque année de grands efforts pour le maintenir dans son intégrité ; mais ce travail de reconstitution peut être considéré comme servant réellement à la production des marchandises, et devra se retrouver dans leur valeur. Si j'avais une machine de 20,000 Liv.st., susceptible de produire certaines marchandises avec le secours d'un faible travail ; si la détérioration graduelle de cette machine était peu importante, et le taux des profits de 10 pour cent, je me contenterais d'ajouter 2,000 Liv.st. au prix de mes produits, comme compensation de l'emploi de ma machine. Mais si la détérioration était rapide et sérieuse, s'il fallait pour la conserver le travail de cinquante hommes tous les ans, j'ajouterais au prix de mes marchandises un excédent égal à l'excédent obtenu par tout autre manufacturier qui n'aurait pas de machines et qui emploierait cinquante homes à créer d'autres produits. (*Ibid.*, p.48)

Dans cet exemple, D. Ricardo « saute » de la valeur au prix sans plus d'explication. Le raisonnement de l'auteur se laisse pourtant comprendre aisément : il faut à l'entrepreneur dégager un profit supplémentaire pour compenser la perte en valeur du capital mobilisé dans la production. Pour cela, il augmente son prix de vente. Mais, si cette explication convient cette fois-ci du point de vu des revenus – l'augmentation du prix permet à l'entrepreneur d'accaparer une plus grande valeur –, elle écarte purement et simplement l'explication de l'origine de cette valeur, si bien que, la théorie de la détermination de la valeur demeure tout à fait autonome vis-à-vis de la détermination des revenus à laquelle D. Ricardo se réfère ici.

Autrement dit, ce n'est pas en tant que marchandise, dotée d'une certaine valeur-travail, que le capital suscite un profit supplémentaire nécessaire à sa propre

reproduction. L'augmentation du profit est « provoquée » par le manufacturier lui-même, qui, augmentant son prix, augmente son profit. Il semble détenir le pouvoir de fixer lui-même son propre revenu. La valeur du capital « perdue» dans l'activité productive est donnée uniquement dans la vente de la marchandise, dans l'écart existant entre le prix de vente et les coûts engagés en rémunération du facteur travail.

Une dernière façon de tourner les choses est de dire que valeur « réelle » – entendue comme quantité de travail –, et valeur d'échange – entendue, via le prix comme coefficient de revenu –, sont parfaitement hétérogènes, elles sont de nature différente. En effet, si comme l'affirme D. Ricardo, la valeur n'est en rien soumise à l'influence de la hausse et de la baisse des salaires et des profits, il devient extrêmement retors d'expliquer l'existence d'un différentiel positif entre la valeur créée par les travailleurs et les salaires qu'ils reçoivent en rémunération, ce différentiel expliquant l'existence d'un profit[80]. C'est pourtant à cette conciliation que le système de D. Ricardo est suspendu. La condition en est de pouvoir clairement distinguer les changements dans les prix relatifs des changements dans la composition de la valeur :

> In order for Ricardo to sustain both (i) his long-term theory of income distribution and (ii) his labor theory of value, in the framework of his mature prices-of-production system, he must provide a consistent notion of what he means when he speaks of an increase or decrease in the "difficulty of production" of the commodity in general and real wage in particular, *in terms of how such changes manifest themselves as relative price changes of commodities.* (Ong, 1983, p.40)

Pour ce faire, D. Ricardo doit imaginer une production vierge de tout capital, de sorte que toute variation du prix de la marchandise ne puisse provenir que des « *difficultés liées à sa production »,* soit de sa valeur « réelle ». Cette marchandise[81] invariante dans sa composition, permettrait d'écarter les

[80] Ce sera l'angle choisi par K. Marx.

[81] D. Ricardo envisage successivement un invariant intermédiaire d'échange, l'or, puis une denrée élémentaire, le blé. Ce type de raisonnement ouvrira sur les développements bien ultérieurs de P. Sraffa (1960 / 1970).

variations de prix des autres marchandises qui seraient uniquement dues à une modification du taux général de profit , et non à la quantité de travail employé à les produire. Par la coïncidence permanente de sa valeur réelle et de son prix[82], cette marchandise permet aux marchandises auxquelles elle se rapporte dans l'échange, de faire de leur prix relatif, l'expression de leur valeur absolue ou « réelle »[83].

Mais, et D. Ricardo le reconnait lui-même, une telle marchandise n'existe pas, elle est au mieux un idéal qui indique les conditions pour une authentique mesure économique des choses. Mais, outre que la mesure est objective ou n'est pas, outre donc qu'une approximation n'est pas une mesure mais un expédient, une difficulté irréductible subsiste. Elle est celle de l'explication de la catégorie du profit à partir d'une marchandise étalon dont le profit n'entre pas dans la composition. Aussi, à faire toutes les concessions possibles, la marchandise-étalon, quand bien même serait-elle idoine à la mesure des valeurs « réelles » des autres marchandises dans son rapport d'échange avec elles, ne fournirait jamais le critère de délimitation des catégories de la valeur en salaires et profits.

En poussant plus avant le raisonnement, on s'aperçoit bien rapidement que la valeur déterminée par le travail, dans la production, et la valeur de la marchandise exprimée sur le marché sont « hétérologues » ; la valeur d'échange – sanctionnée par le prix de la marchandise, prix permettant la rémunération des travailleurs, des capitalistes et des propriétaires terriens –, ne se laissant jamais réduire à la valeur « réelle », définie comme quantité de travail. D. Ricardo ne fait que maintenir la distinction entre valeur d'échange, immédiatement exprimée en prix, et valeur « réelle », tout en prétendant ramener la première à la seconde. La meilleure preuve en est que le profit, qui ne concours pas à la détermination de la valeur réelle, concours cependant, comme catégorie de revenu, à la détermination du prix de vente, donc de la valeur d'échange de la marchandise. Il y a

[82] D'où l'on voit que c'est au recours à une marchandise hypothétique, unifiant deux valeurs de même nature, par le travail incorporé et que le travail commandé, que D. Ricardo en est réduit dans sa tentative pour dépasser A. Smith.

[83] Nous ne sommes ici guère éloignés de la notion d'index, qui, nous le verrons, est systématiquement mobilisée pour résoudre la césure entre prix relatifs et prix absolus.

contradiction : bien que complémentaires aux salaires au sein même de la valeur, le profit semble néanmoins s'ajouter à la valeur au moment de la circulation[84].

Abondant en ce sens, l'auteur affirme que si la valeur du travail employé dans la production d'une marchandise s'élève à 1000 L.st., et si cette même valeur s'élève à 2000 L.st pour une seconde, il est abusif de conclure que les 1000 et 2000 L.st. correspondent aux valeurs des marchandises. Tout ce qu'il est possible d'en tirer est que la première marchandise s'échange dans un rapport de 2 pour 1 contre la seconde. Est ainsi fermement maintenue la distinction entre détermination de la valeur de manière absolue, à partir de l'invariant-valeur, et expression des valeurs relatives des marchandises qui se donne seulement dans le rapport des valeurs échangées. C'est donc bien que, selon D. Ricardo, la seconde procède de la première.

Preuve en est, toute variation des rapports d'échange, toute variation dans la valeur d'échange des marchandises, résulte d'un changement dans la teneur relative en travail des marchandises échangées. Or, nous avons vu que la différence de nature entre ces valeurs interdit précisément d'admettre une telle relation. Alors que la valeur « réelle » est régie par le principe d'unicité du facteur de production « travail », la valeur d'échange est quant à elle régie par le principe de complémentarité entre salaires et profit dans la détermination du prix – principe en lequel réside la « logique » du revenu chez D. Ricardo.

Pour abonder dans ce sens, D. Ricardo considère, dès la rédaction en 1815 de *l'essai sur l'influence d'un bas prix du blé sur les profits*, que le profit résulte du différentiel positif entre salaires et prix, la rente étant quant à elle saisie à la suite de T. Malthus comme :

> Cette portion de la valeur de la production totale qui reste acquise au producteur, une fois payés tous les frais de production, quels qu'ils soient, y compris les profits du capital employé, estimés au taux de profit moyen de l'agriculture en usage au moment considéré. (1815 / 1988, p.2)

[84] Voir C. Gnos (1984).

Autrement dit, si la valeur « réelle » des marchandises n'est pas donnée dans les 1000 et 2000 L.st, et que, néanmoins, les marchandises s'échangent effectivement dans un rapport de 2 pour 1, la détermination de la valeur dans la production par la quantité de travail est nulle et non avenue, elle fait au mieux doublon.

Pour rendre tout à fait justice à la finesse des démonstrations de D. Ricardo, il est bon de préciser que l'auteur distingue un cas de figure pour lequel la valeur est affectée par les caractéristiques techniques de la production, plus précisément, par l'importance relative de l'emploi de capital durable dans le processus de production. L'auteur prévoit en effet qu'une augmentation des salaires dans la production des marchandises mobilisant un important capital durable, outre qu'elle se traduise par une baisse symétrique des profits relativement aux entreprises mobilisant un capital de plus courte durée, a pour conséquence une diminution de la valeur relative des marchandises en question. La raison qu'en donne D. Ricardo ne peut semble-t-il que prendre appui sur une causalité à l'œuvre entre le niveau des salaires et celui de la valeur. Un glissement est ainsi commis : D. Ricardo passe subrepticement d'une théorie de la valeur travail à une théorie de la valeur fondée sur l'égalité entre valeur et coûts de production, car la valeur produite par le travail est ici à proportion du niveau de rémunération des travailleurs, et non plus fonction de la quantité de travail mobilisé. C'est le saut de la valeur aux prix que nous indiquions précédemment.

Pour expliquer les divergences de prix observables entres les différentes entreprises produisant le même type de biens, D. Ricardo, par le biais de la structure technique de la production, accepte une détermination de la valeur par les coûts de production – par le salaire et donc symétriquement par le profit –, contrevenant à cette occasion aux prémisses par lui-même posées comme garantes de la rigueur de sa démarche. Si le salaire est le prix du travail, et si le profit est un coût de production, la valeur, telle qu'elle apparaît dans l'édifice ricardien, change de nature : elle est relative et déterminée sur les marchés, car c'est en tant que marchandise sanctionnée par un prix que le travail d'une part, et le profit traité analytiquement comme un coût de production – par le truchement du capital – d'autre part, déterminent la valeur.

Un second exemple vient conforter cette critique. D. Ricardo suppose qu'entre deux techniques de production, le manufacturier choisira la moins coûteuse. Si une machine produit en un an autant que 100 travailleurs sur la même période, et si le niveau des salaires augmente, alors le manufacturier optera pour l'emploi de la machine. Mais, et c'est D. Ricardo qui précise, « *Il faut nécessairement que la machine ait été créée par moins de cent ouvriers, car dans le prix primitif de 5 000 Liv, doivent être compris les profits sur le capital qui a servi à payer les ouvriers* » (Ibid., p.48).

L'erreur logique est ici la suivante : Ce qui permet de poser l'équivalence entre le facteur capital – représenté par les machines –, et le facteur travail – représenté par les 100 travailleurs –, tient à ce que la machine mobilise exactement 100 travailleurs, sans quoi, pour autant que l'on s'en tienne à la théorie de la valeur-travail posée par D. Ricardo, l'équivalence serait un fait de marché, et la valeur serait donnée dans les prix. Cela rendrait superfétatoire l'idée d'un invariant-valeur, de même que la prétention à mesurer la valeur à partir d'un étalon fixe. Il faut donc se résoudre à admettre que, du moment que le salaire augmente, la valeur de la machine s'en trouve augmentée d'autant, partant, les profits en tant que quantité de travail, c'est-à-dire en tant que valeur, sont rigoureusement indéterminables, et il demeure impossible de comprendre comment une partie de la valeur, dont la cause exclusive est le travail, échappe aux travailleurs.

Les choses sont encore embrouillées lorsque D. Ricardo en vient à considérer le capital comme un coût de production pour le manufacturier, ce coût devant naturellement intégrer les salaires versés dans la production du capital et les profits réalisés dans sa vente. Il s'agit pour l'auteur d'apporter une justification rationnelle aux écarts entre les différents prix pratiqués par les entreprises, selon qu'elles incorporent en plus ou moins grande quantité un capital plus ou moins durable. C'est de là que tire sa signification l'affirmation suivante:

> C'est ainsi que la société en masse profite de l'introduction des machines ; ces agents muets et infatigables son toujours le produit d'un travail moins considérable que celui qu'ils dépassent, même quand ils ont la même valeur vénale. *(Ibid*., p.49)

En tant que coût de production, le capital est immédiatement évalué par son prix, et non par sa teneur en travail. C'est que la valeur d'échange des machines intègre le profit réalisé dans leur vente, elles incorporent donc une quantité de travail moindre que leur « valeur vénale ». Mais ce faisant, D. Ricardo insinue de nouveau une différence entre valeur travail ou valeur « réelle », et valeur d'échange, sanctionnée par le prix. C'est en tant que coût que le capital participe à la valeur du nouveau produit, partant, c'est comme valeur intégrant salaires et profits. À aucun moment D. Ricardo ne parvient à établir que la valeur est déterminée par le seul travail, et que profits et salaires sont des catégories de la valeur générée par l'activité des travailleurs.

En l'absence d'une telle démonstration, le rapport du capital à la valeur demeure, tout au long des développements, obscure et n'est finalement résolu que par le recours aux prix de marché.

De plus, et cette remarque concentre à nos yeux l'ensemble des impasses auxquelles se heurte inévitablement l'auteur des *principes*, pour avoir la mesure de la variation des valeurs relatives, pour savoir si la cause en est une augmentation du travail ou une diminution du travail incorporé dans les autres marchandises, il faut immanquablement passer par le marché. Pour preuve, si l'on souhaite déduire le sens de variation de la valeur relative des marchandises, il est rigoureusement impossible, notamment du fait de la durabilité du capital, de se fonder directement sur les quantités de travail nécessaires à la production respective de chacune des marchandises, ce que semble pourtant indiquer la démarche ricardienne. Il est toujours nécessaire de passer par les prix de marché : « *Si le saumon continuait à se vendre au prix d'une livre sterling, tandis que le daim en vaudrait trois, nous pourrions conclure qu'il faut plus de travail pour se procurer des daims* » (*Ibid.*, p.38).

La relation de détermination part en effet du prix, mesure monétaire, pour aboutir à la détermination des quantités de travail nécessaires aux productions respectives des marchandises considérées. Or, pour être cohérent, D. Ricardo devrait suivre le cheminement inverse. La théorie de la valeur travail est donc viciée car elle est inapte à traduire la détermination de la valeur en une

détermination des revenus. C'est à ce titre que J. Schumpeter pointe ce qu'il nomme le *vice ricardien.* Celui-ci consiste à « [to] *cut the general system to pieces, bundled up as large parts of it as possible, and then put them into cold storage…in the end, the desired results emerged almost as tautologies…The habit of applying results of this character shall call the Ricardian vice* » (Schumpeter, 1954, in Bradley et Howard, 1995, p.13).

Elle en vient à déduire la valeur du travail de l'évaluation monétaire des marchandises, et se donne, par les prix, la distribution du revenu qu'elle est sensée rigoureusement déterminer. La dualité valeur-travail, valeur relative, n'est finalement pas résorbée, la première « dimension » de la valeur étant évacuée au profit de la seconde, qui, coupée de toute détermination univoque, est abandonnée à un relativisme et à un arbitraire total. Seul le prix, soit le rapport d'échange de la marchandise contre marchandise-monnaie, est à même de fournir la forme d'expression de la valeur et de sa répartition. Le tort de D. Ricardo, et de A. Smith avant lui, étant d'avoir tenu pour homologues deux déterminations de la valeur mutuellement exclusives, la première répondant au principe de l'unicité du facteur de production, la seconde répondant à la pluralité des catégories en lesquelles est répartie la valeur. Erreur que K. Marx, à la suite d'A. Smith et D. Ricardo, se commettra également.

L'échec de D. Ricardo tient, nous l'avons vu, à l'impossibilité logique d'établir un pont entre théorie de la valeur et théorie de la répartition à partir d'un invariant-valeur supposé, en l'occurrence le travail[85]. Il annonce les manquements qui se feront jour au cœur de l'ensemble des théories, qui, en attribuant à la monnaie la dimension de la marchandise, entendront établir une mesure univoque de la valeur.

D. Ricardo ne peut lier sa théorie de la valeur à un principe de répartition, en d'autres termes, valeur et revenu sont disjoints, et persiste une dichotomie que le scientifique ne saurait accepter. Elle est erronée pour la raison qu'elle ne permet pas de constituer une théorie de la répartition consistante : si le travail est seul facteur de production, et si de surcroît il est l'unité de mesure de la valeur, le

[85] A différentes occasions, D. Ricardo envisage d'autres invariants-valeurs, le blé notamment.

revenu versé aux travailleurs doit logiquement mesurer l'intégralité du produit, or, le profit, qui naît d'un différentiel entre coûts et valeur, est additif aux salaires dans la constitution de la valeur de ce même produit. Tant et si bien que lorsqu'elle intègre la répartition, sous la forme de la valeur d'échange, la valeur devient variable, d'où l'on voit que la valeur relative, ou valeur marchande, n'est pas la simple transposition de la valeur-travail, invariable par nature, au sein des échanges marchands.

Les efforts de D. Ricardo font néanmoins progresser l'analyse : il est désormais nettement visible que les sphères de la production et de la circulation doivent être tenues ensemble. Les grandeurs économiques doivent suivre une seule et unique « logique », sous peine de voir la valeur être disloquée entre valeur absolue et valeur relative, jusqu'à en perdre toute consistance. C'est une nouvelle fois, l'identité de l'offre et de la demande, des grandeurs issues de la production et des grandeurs observées dans la circulation, qui contraint l'analyse à suivre une ligne étroite.

A partir ce qui a été vu précédemment[86], nous savons que le cadre analytique du circuit économique est le moyen de tenir ensemble les sphères de la production et de la circulation. Le circuit semble donc à même de surmonter la contradiction inhérente à la détermination de la valeur dans la disjonction des deux sphères. Si offre et demande sont une seule et unique grandeur en des « moments » logiques distincts, la problématique de la détermination de la valeur fait corps avec celle de sa répartition. C'est ainsi par l'étude du circuit chez K. Marx que notre investigation se prolonge.

[86] Voir **2.2.1**

3.2. La problématique du circuit

La présentation de la valeur et de sa répartition sous la forme du circuit, dont il est possible d'imputer la paternité à P. de Boisguilbert[87], trouve chez K. Marx une formulation aboutie à laquelle nous nous intéressons dans nos prochains développements.

L'analyse résolument macroscopique, que se propose de conduire K. Marx, le mène à envisager l'économie à la manière d'un circuit clos. La raison en est simple mais profonde : les opérations économiques ont toutes pour objet une même forme-valeur diversement modifiée[88] – au travers notamment du double cycle M–A–M et A–M–A'. Par ailleurs, la finalité de l'appareil de production est, aux yeux des propriétaires des moyens de production[89], la captation de la plus-value. Celle-ci réclame la formation, la reproduction et enfin l'accumulation du capital, du fait notamment des conditions matérielles imposées par la concurrence. C'est donc dire que la plus-value, réalisée dans le reflux – dans la forme A–M–A', A' est réalisé dans l'écoulement de la production –, trouve d'abord une définition dans le flux :

> Le produit-marchandise doit maintenant être vendu, transformé en argent. Première métamorphose dans la circulation simple des marchandises, ce processus subit, dans le mouvement du capital, sa seconde métamorphose qui sera en même temps la dernière. C'est la retransformation de la marchandise en la forme argent, par l'intermédiaire de laquelle l'argent reflue vers son point de départ. (Marx, 1885 / 1963, p.1071)

Les phénomènes de marché ne sont qu'une « redite » des phénomènes observés dans la production, de sorte que l'on retrouve l'identité de la production et de la consommation.

---

[87] C'est la thèse défendue par J., Nagels (1971).

[88] C'est le thème récurent et fécond du « mouvement circulaire du capital » et des « métamorphoses du capital ».

[89] Le schéma n'est pas sans proximité avec celui exposé dans le principe de la demande effective de J. M. Keynes. La différence la plus marquée est que ses termes ne sont pas monétaires mais « réels » car il y est question de la substance « valeur » en ses différentes formes.

3.2.1 – La forme-valeur et sa mesure : le circuit chez Marx

Il est possible d'entendre la démarche scientifique de K. Marx à partir de l'impératif d'aboutir à une théorie univoque de la valeur, qui ne reconnait à aucun moment un caractère relatif à celle-ci. Pour tenir cet impératif, il convient de rejeter l'idée ricardienne d'un étalon qui soit lui-même une valeur, une marchandise dont la valeur est par définition soumise aux aléas de l'offre et de la demande. Selon K. Marx, cette recherche de D. Ricardo mène à une égalité des valeurs et des coûts de production qui ne peut être acceptée : « *But* [Ricardo's] *identification of values of commodities with the cost prices of commodities is fundamentally false* » (Marx, lettre à Engels, 2 août 1862, in Steedman, 1982, p.119).

Cette égalité revient à se donner la solution au problème de la valeur et de sa répartition à partir d'un simple principe d'équivalence, qui, s'il est simplement postulé, ne produit que des tautologies. Il convient alors d'abandonner l'idée d'un invariant-valeur. Pour être cause créatrice de la valeur, le travail ne saurait être valeur.

De là, la définition du travail comme « substance », définition qui permettra à K. Marx de nettement se distinguer de ses prédécesseurs, qu'il entend par ailleurs dépasser. A ce titre, il peut être opportun de rappeler la définition de quelques concepts que l'auteur du *Capital* emprunte notamment à Aristote, dans le but de saisir en quel sens le travail peut être compris:

> On appelle substance les corps simples, par exemple la terre, le feu, l'eau et tous les corps de cette sorte, en général, les corps et leurs composés animaux et êtres divins, et leurs parties ; on appelle substance tous ces corps parce qu'ils ne se disent pas d'un substrat mais que les autres choses se disent de ceux-là ; en un autre sens, on appelle substance ce qui est cause de l'être, présent dans toutes les choses telles qu'elles ne se disent pas d'un substrat…en outre, on appelle substances toutes les parties présentes dans les choses de cette sorte, définissant signifiant un ceci, et

> dont la suppression entraîne la suppression du tout. (Aristote, 2002, p.195)

Pour le sujet qui nous intéresse plus directement, c'est dire que le travail est le *principe* de la valeur et qu'en tant que tel, il ne saurait partager la même dimension valeur que les objets dont il formule la mesure ; ce serait là renoncer à expliquer la valeur par sa racine, puisque le travail tirerait à son tour sa dimension valeur d'un principe extérieur. Sur ce point K. Marx entend dépasser la circularité des raisonnements de A. Smith et D. Ricardo pour qui le travail est tout à la fois condition de possibilité de la valeur – le travail détermine objectivement la valeur – et élément de l'ensemble valeur : le travail est une marchandise. La théorie de la valeur telle que développée tout au long du *Capital*, puise dans une critique de la théorie smithienne qui montre que son auteur est contraint à admettre une double détermination de la valeur sans laquelle le profit demeurerait inexplicable. Chez A. Smith, nous l'avons vu, la valeur est déterminée par le travail incorporé au moment de la production, et par le travail commandé au moment des échanges. L'unicité du principe de la valeur étant perdue, la théorie smithienne est logiquement condamnée.

Ainsi, l'idée d'une substance est dans un premier temps fermement tenue par K. Marx qui considère le travail comme l'action par laquelle est révélée, ou, pour reprendre une terminologie aristotélicienne, actualisée, la valeur-utilité contenue en puissance dans la matière. Il est ici utile de rappeler la distinction très nette que K. Marx opère entre le travail, qui est principe de la valeur dans le sens d'une condition de possibilité de la valeur, et la force de travail qui, en tant qu'elle s'échange sur le marché des services producteurs au prix des biens qui assurent leur subsistance, est une marchandise, et appartient en conséquence à l'ensemble, ou à l'espace « *valeur* ». Le travail produit, en la mesurant, la valeur d'échange, la force de travail n'étant quant à elle que la fraction de cette activité tout juste suffisante à la reproduction de cet outil de production qu'est le corps « social »[90] du travailleur. Alors que la force de travail ne fait que reproduire, physiquement et en valeur, le capital qu'il constitue, le travail est la source non

[90] Le travailleur n'est jamais chez Marx une monade, c'est un individu social, et c'est comme être social, et non seulement comme force corporelle, que le travailleur doit disposer des moyens de sa reproduction.

seulement de la conservation de la valeur des moyens de production, mais également d'un surplus qui seul est à même d'expliquer la dynamique du capital. C'est que le travailleur échange ses services à leur valeur d'échange, qui est le prix de la force de travail, alors que le propriétaire des moyens de production en obtient la valeur d'usage : le travail. Dans l'écart des deux grandeurs se loge le surtravail, aliment de la plus-value.

Si le travail est la substance de la valeur, c'est qu'il est de plus une forme indifférenciée, qui, appliquée à la matière, est à même de faire jaillir des valeurs d'usage sous les traits de la marchandise. Il reste que K. Marx doit se justifier de cette définition du travail comme forme indifférenciée, là où l'observation semble indiquer une hétérogénéité radicale de l'activité « travail ». On sait sur ce point les immenses difficultés que K. Marx rencontrera lorsqu'il s'agira de réduire le travail complexe au travail simple, difficultés que nous aurons l'occasion de creuser plus avant.

Pour ce faire, K. Marx soutient que toute force de travail individuelle correspond à une « *force sociale moyenne* »; d'où le recours à la notion de temps de travail socialement nécessaire, plutôt qu'à celle de temps de travail admise par les auteurs qui l'ont précédé. Aussi, la détermination de la valeur n'est-elle pas atemporelle et hors-sol, mais dépend de la société, et de son état d'avancement technique, dans laquelle la production a lieu. De cette façon, les travaux individuels, physiquement hétérogènes, ne sont que des modalités d'un même *travail social* indifférencié.

La forme valeur est pour les marchandises une « *forme naturelle* » dans le sens où elle est la forme en laquelle la marchandise est définie. Si la conception marxienne de la valeur peut être dite substantielle, ça n'est en rien en un sens purement matériel, qui verrait dans le travail la transmission uniquement mécanique de la valeur. La marchandise n'est pas, si l'on s'en tient aux définitions liminaires du maître ouvrage de K. Marx, l'expression de l'action concrète, matérielle, que le travail exerce sur la matière. Elle l'est uniquement en un sens purement formel, c'est-à-dire, dans le sens d'une information de la matière. Le travail est un *geste,* définit relativement à une forme, et vis-à-vis

duquel la matière n'intervient que comme support, et non comme déterminant causal : « *Par un contraste des plus criants avec la grossièreté du corps de la marchandise, il n'est pas un atome de matière qui pénètre dans sa valeur* » (Marx, 1867 / 1963, p.124).

Exprimé autrement, le travail fait entrer la matière dans l'espace de la valeur, espace irréductible aux propriétés matérielles des objets ainsi informés. La matière est comme immédiatement chassée de la forme qu'elle supporte pourtant.

Le caractère purement formel de la valeur, qui définit un espace original irréductible à l'espace physique des phénomènes, s'exprime par ailleurs dans l'équivalence strictement numérique de la valeur en une *marchandise-nombre* : la monnaie. K. Marx semble ainsi faire signe dans le sens d'un dépassement des auteurs étudiés précédemment, et qui, faute d'une théorie de la valeur complète et cohérente, se donnent toujours les valeurs monétaires – sous la forme de valeurs marchandes via le prix –, sans jamais parvenir à les déterminer de manière univoque.

Mais il faut immédiatement remarquer que la forme monnaie n'est, selon K. Marx, que la forme la plus apparente de la valeur. En ce qu'elle est parfaitement décomposable, la monnaie est la marchandise la plus à même d'épouser les contours de la *forme-valeur* en tant que forme numérique pure. Or, celle-ci, tire sa propre *forme-valeur* du travail et non d'elle-même. Cela explique qu'aux yeux de K. Marx, les marchandises ne peuvent s'exprimer dans un rapport absolu de type 1mètre de toile = 1 mètre de toile, sans tomber dans une tautologie stérile. Par voie de conséquence, les valeurs ne peuvent être établies qu'en un équivalent relatif, soit au moyen d'une autre marchandise dont la propriété est de permettre le dénombrement des unités de valeurs relatives : la monnaie ne fait qu'exprimer numériquement les valeurs relatives auxquelles elle participe.

La monnaie est un équivalent qui permet l'association de la forme numérique à la *forme-marchandise*. Comme nous l'avons dit précédemment, une comparaison quantitative ne peut se faire qu'une fois les marchandises ramenée à une

expression homogène, elle-même formulée dans la même unité. Les équivalences proposées sont celles de valeurs existantes sans que soit expliqué ce qui les rend valeur, et qui par conséquent les rend comparables : du travail humain cristallisé. Le travail lui-même n'est pas valeur, il ne le devient que sous forme coagulée. La corporéité de la marchandise ne fait signe que vers sa valeur d'usage et n'exprime aucune valeur dans le sens d'une possible quantification, et c'est uniquement par la comparaison d'équivalence avec d'autres biens que sa valeur est révélée. La valeur d'usage consacre les différences physiques, alors que la valeur d'échange, soit la définition strictement économique de la valeur, consacre l'identité au-delà des apparences, la même forme principielle au-delà de la diversité des formes matérielles de la marchandise.

Le parallèle est saisissant et témoigne de la profondeur de l'analyse : De la même façon que la matière est la condition de possibilité de la marchandise mais n'en fournit pas l'étalon de mesure, la valeur d'usage est la condition de possibilité de la valeur d'échange mais est écartée au moment d'appréhender la valeur comme grandeur objective.

Si la valeur relative est nécessaire pour ne pas que la valeur sombre dans la plate tautologie, elle ne livre pas le fin mot de la valeur, puisque la valeur relative d'un bien peut changer sans que sa valeur propre, nous dirons absolue, n'en soit affectée. Il se peut en effet que le temps de travail socialement nécessaire à la production d'un bien demeure inchangé, alors que son prix relatif, exprimé dans son équivalence avec les autres marchandises, varie. C'est précisément l'écueil des théories d'A. Smith (1776) et D. Ricardo (1817). C'est qu'il faut, pour ne pas retomber dans les affres d'une double détermination de la valeur, retrouver l'unité de mesure au sein du principe unique de la valeur.

Celle-ci n'est pas donnée immédiatement dans l'activité de fabrication[91] qui ne livre de possible mesure que dans l'espace des grandeurs physique. Ce n'est donc pas l'activité elle-même qui retiendra le scientifique, mais son cadre, sa forme. Cette forme est temporelle : toute production, ramenée à l'homogénéité en tant

[91] Nous distinguons ici nettement la fabrication, activité physique de confection, et la production, qui est donation de forme-utilité dans un espace social.

qu'activité de travail social, a cela de commun, par delà les spécificités du *geste,* de prendre du temps. C'est ainsi le temps qui sera retenu comme unité de mesure idoine de la valeur, raison pour laquelle K. Marx est souvent décrit comme le dernier des auteurs classiques. A ceci près que, conscient de devoir ramener l'objet à l'homogénéité avant que d'en envisager la mesure, K. Marx retient non pas le temps de travail mais le temps de travail socialement nécessaire. C'est parce que le travail est social que le cadre macroscopique de son exercice le rend homogène, et c'est parce que le temps est une unité abstraite dans laquelle il se déploie que le temps en est l'unité de mesure adéquate. Nous y reviendrons.

D'autre part, l'expression quantitative de la valeur ne peut être livrée sous la forme de la marchandise, elle n'est saisissable qu'antérieurement, dans l'action même qui signe l'entrée de la matière dans l'ensemble valeur : « *Or, sous la forme d'équivalent, une marchandise figure comme simple quantité d'une matière quelconque précisément parce que la quantité de sa valeur n'est pas exprimée* ». (Marx, Op.cit, p.134).

Pour K. Marx, la valeur est une qualité « surnaturelle » et on ne peut comparer la mesure de la valeur avec celle du poids sans se heurter à une impasse, la valeur étant un « *caractère d'empreinte purement sociale* ». La valeur est ainsi définie comme une forme, mais comme une forme socialement déterminée, et dont les contours sont comme tracés par les rapports sociaux de production : « *Les formes qui impriment au produit du travail le cachet de marchandises, et qui par conséquent président déjà à leur circulation, possèdent aussi déjà la fixité de formes naturelles de la vie sociale* » (*Ibid.*, p.157).

Le produit total des travailleurs est ainsi un produit social, et c'est parce que la valeur est définie dans un espace social qu'elle est saisissable non sur les individus pris isolément – et K. Marx n'aura de cesse de fustiger les *robinsonnades,* ces raisonnements visant à expliquer l'économique à partir d'individus isolés –, mais sur l'ensemble social comme premier et indécomposable. C'est, au plus profond, parce que la valeur est une forme et parce que cette forme ne peut recevoir de mesure que sociale, que l'économique ne peut être compris

que comme fait social : travailler c'est « *produire des valeurs d'usage sociales* » (*Ibid.*, p.116).

Le *dernier des classiques* a ainsi fermement établi les fondements macros de la science économique. Pour avoir d'abord envisagé la valeur à travers une donation de forme, et non simplement à travers une transmission physique, il est par trop réducteur d'inscrire K. Marx dans le droit fil de la pensée classique et de restreindre son apport théorique au « chant du cygne » des théories de la valeur-travail. Cependant, l'auteur du *Capital* ne tient pas la promesse d'un dépassement de ses prédécesseurs, dépassement que l'esprit de sa démarche permettait initialement d'envisager.

3.2.1 – Le circuit marxien et le problème de la répartition

L'alternative que constitue la compréhension de l'économique comme circuit découle en dernière analyse de la détermination de la valeur dans la production, tant et si bien que, du point de vue de la forme-valeur, la donation de valeur constitue, dans le même mouvement, la répartition de cette valeur entre travail et capital. La théorie de la valeur-travail que Marx fait sienne est telle que tout « se joue » dans la production, et dans la production seule.

Nous verrons que la détermination de la valeur et de sa répartition implique la mise au jour d'une logique des dépenses qui n'est elle-même que le revers d'une logique des revenus, logique à laquelle K. Marx échoue à accéder.

Sur la thématique de la répartition, le schéma de la reproduction est sensé répondre à la question suivante : comment le capital physiquement consommé dans la production est-il remplacé, matériellement et dans sa valeur, au moyen du produit annuel? Le produit global devant, en valeur, expliquer tout à la fois la reproduction du capital – tant en sa partie constante qu'en sa partie variable telles que nous les définirons ultérieurement –, et l'existence d'un surplus échappant à une relations d'équivalence de type valeur = coûts de production :

> La question se présente ainsi : comment le capital consommé dans la production est-il remplacé matériellement et dans sa valeur au moyen du produit annuel, et comment le processus de ce remplacement se combine-t-il avec la consommation de la plus-value par les capitalistes et celle du salaire par l'ouvrier. (Marx, 1885 / 1963, p.1314).

C'est donc un circuit production-consommation tel qu'il assure la conservation, en nature et en valeur, via l'amortissement, du capital constant ainsi que la consommation des subsistances, qu'il incombe à K. Marx d'échafauder.

Il est de cette façon question de la manière dont est réparti le produit global de façon à faire apparaître, dans le même temps, les parts distributives de la valeur globale en revenu du travail et en revenu du capital et, en faisant intervenir le capital constant sous sa forme valeur, la manière dont les échanges entre le secteur de production des moyens de production (premier secteur) et celui des moyens de consommation (second secteur) réalisent les conditions d'une reconstitution de l'appareil productif. De cette manière :

> Le jeu des relations d'échange entraîne une circulation de la valeur, au cours de laquelle celle-ci revêt différentes formes. L'ensemble des formes prises successivement par une unité abstraite de valeur représente un circuit, que l'on appelle le circuit du capital. (Poulon, 1982, p.265)

Outre les formes en lesquelles la valeur « passe » ou se *métamorphose*, l'analyse doit déterminer les parts distributives de la valeur. Elle doit donc faire apparaître les catégories économiques de la répartition de la valeur en rémunération des facteurs de production et en profit. En somme, il s'agit de saisir, dans le même temps, la réalisation d'un surplus net, que K. Marx nomme plus-value, et la reconduite des conditions matérielles nécessaires pour dégager ce surplus. C'est donc à la fois un circuit de la formation des revenus comme parts du produit global, et un circuit des dépenses, à travers les échanges entre les deux secteurs.

Il est à noter que le critère permettant de discriminer les deux secteurs de production est strictement physique – La production du premier secteur constitue

« *les marchandises destinées par leur forme à la consommation productive* » (Marx, 1885 / 1963, p.1316), – et non selon un critère proprement économique. K. Marx néglige ainsi le fait que certaines productions sont difficilement classables, tantôt utilisables pour la consommation finale, tantôt utilisables comme moyens de production. Ce caractère arbitraire tranche singulièrement avec le caractère rigoureusement scientifique de la démarche que l'auteur s'efforce de soutenir. Il est cependant tout à fait conforme au « réalisme de la valeur » qui pousse l'auteur à envisager la valeur immédiatement à travers le capital physique, qu'il soit par ailleurs constant ou variable : produire c'est d'abord reproduire un capital, soit le restituer dans son intégrité physique. L'auteur en vient à confondre valeur et reconstitution physique de sorte que le critère de l'utilisation physique des biens produits lui permette de discriminer entre les biens produits par chacun des deux secteurs.

Cette fragilité analytique ne saurait être négligée car la distinction des deux secteurs est ce qui permet à K. Marx d'étudier, sous l'angle des échanges, le capitalisme comme système de reproduction des conditions matérielles, c'est-à-dire de constitution du capital de remplacement, nécessaire pour que se dégage, sur chaque période, un capital supplémentaire. Ce capital prendra la forme d'une plus-value échappant par définition à l'équivalence dans les échanges – principe de conservation de la valeur –, et qui sera au principe de l'accumulation qui caractérise le régime de production capitaliste.

Ainsi, le circuit de la reproduction simple se présente de la façon suivante :

$$c + v + pl = y$$

Avec v, le capital variable, qui correspond à la valeur de la force de travail et qui trouve une évaluation monétaire par les marchés qui assignent un prix à cette force et que K. Marx identifie – afin d'introduire l'idée physique de conservation – à la valeur des biens de subsistance. C'est, en termes monétaires, l'ensemble des salaires versés. Sa « substance », ou sa réalité-valeur, associée par K. Marx à une réalité physique, est la force de travail. L'auteur précise : « *C'est-à-dire, par le travail vivant mis en mouvement par cette valeur-capital* ». (*Ibid.*, p.1317)

La force de travail est productive en tant que mouvement initié par une forme-valeur préexistante, et qui s'épuise à mesure qu'elle reconstitue une forme-valeur équivalente. Se fait jour une circularité dont K. Marx devra se défaire lorsqu'il s'agira de justifier l'existence de la plus-value, qui on le voit, ne saurait procéder pour cette raison de la force de travail. Comme forme-valeur, la force de travail procède donc toujours d'une valeur-capital.

C, Le capital constant qui est la valeur de tous les moyens de production à l'intérieur desquels une distinction doit être faite entre le capital fixe et le capital circulant. Seule une partie de la valeur du capital fixe est évanouie dans le processus de production à mesure de l'usure physique des outils de production.

V et C représentent donc la forme-valeur qui est transmise – et l'on peut concevoir cette transmission dans une acception physique puisque la valeur se « déploie » le long d'un processus physique. La destruction réelle des biens de consommation intermédiaire, et l'épuisement des ressources physiques des travailleurs dans ce processus, correspondent, sur le plan économique, soit sur le plan de la valeur, à une transmission qui préserve intacte la même valeur sous une forme physique différente: le produit. En agrégeant ces éléments : « *la forme c+ v + pl concorde par conséquent, non seulement avec la composition de valeur de chaque marchandise, mais aussi avec l'ensemble des marchandises produites dans la société capitaliste. Mais elle se rapporte seulement à la composition de valeur* » (Luxembourg, 1974, p.63).

Il est intéressant de noter que l'équivalence ainsi posée peut se comprendre, du fait de la théorie de la valeur-travail qui en est le soubassement, comme une relation de détermination stricte du membre de droite par ceux de gauche; les biens de consommation intermédiaire, les moyens fixes de production ainsi que la force de travail ayant une existence économique, une forme-valeur, propre en tant que capital, indépendamment du produit. Par conséquent, dans la logique de la reproduction, produire, c'est d'abord reconstituer un capital.

La finalité de la mise en branle de l'appareil productif reste cependant la possibilité pour les propriétaires des moyens de production, les détenteurs du

capital, de dégager de la plus-value. Celle-ci procède du surtravail, c'est-à-dire du prolongement de la donation de valeur au-delà du rapport d'équivalence simple entre coûts et valeur de la production. Ce rapport d'équivalence entre coûts de production et produit étant rendu nécessaire par l'identification du prix à la valeur d'échange. Dans ce cadre, qui fait procéder la valeur d'échange de la marchandise produite des coûts que cette production occasionne, ne peut manquer d'être problématique quant à la prise en compte de la plus-value dans la détermination de la valeur du produit ; à la manière dont le profit est partie intégrante des coûts dans la théorie ricardienne de la valeur.

Ce surplus qu'est la plus-value, recouvre une valeur à proportion de la durée effective du travail, celle-ci se compose d'abord du temps nécessaire à la reproduction de la force de travail. Il consacre la relation d'équivalence entre force de travail et subsistances, il est le temps de travail socialement nécessaire à la production des subsistances. Mais le temps de travail se prolonge au-delà, puisque la valeur d'usage du travail, qui correspond à l'ensemble de la valeur que sa mise en application réalise, est supérieure à sa valeur d'échange. Il correspond à la valeur qui est occasionnée par le prolongement de la durée du travail au-delà de la durée tout juste nécessaire à la reproduction des forces vives du travailleur. Ainsi, puisque la plus-value, qui n'est pas encore un profit monétaire, entre dans la composition de la valeur du produit, il est logique, aux yeux de K. Marx, d'intégrer la plus-value dans le circuit de la reproduction de cette valeur. D'où l'on voit que ce circuit ne consacre pas une simple reconstitution d'une valeur préalablement détruite dans le processus de production, mais qu'il prévoit également la détermination d'un surplus.

Pour soutenir sa démonstration, et en notant respectivement c le capital constant (moyens de production), v le capital variable (force de travail) et pl la plus value, K. Marx prend l'exemple chiffré suivant :

Secteur *I* : Secteur de production des moyens de production

Capital = $4000c + 1000v = 5000$

Produit-marchandise = $4000c + 1000v + 1000pl = 6000$

Secteur *II* : Secteur de production des moyens de consommation

Capital = 2000c + 500v = 2500

Produit-marchandise = 2000c + 500v + 500pl = 3000

La valeur totale produite s'élevant à 9000.

Il est notable que ces unités sont immédiatement monétaires, ce qui peut s'entendre pour ce qui concerne les parties c et v, qui, en tant que marchandises, reçoivent un prix monétaire sur les marchés, mais demeure parfaitement abusif pour la partie pl qui n'est pas « réalisée ». En effet, la partie de la valeur d'échange correspondant à pl n'est pas exprimée dans une relation d'équivalence marchande dans la production, puisqu'elle n'existe alors que sous la forme abstraite d'un quantum de valeur, comme fraction de la teneur de la marchandise produite en valeur d'échange. La monnaie étant, dans ce passage du moins, associée à la marchandise or[92], il est logiquement abusif de compter une forme-valeur, qui n'existe « pas encore » sous la forme d'une marchandise, comme valeur monétaire.

Il est également à noter dès à présent, à la fois pour la bonne compréhension de la signification qu'il est possible de tirer du circuit et pour en pointer le caractère circulaire, qu'en toute rigueur, la production de la période ne s'élève pas à 6000(*I*) + 3000(*II*) comme l'affirme K. Marx, mais seulement à 6000(*I*) – 2000(*cII*) + 3000(*II*) – 1000(*vI*).

En effet, la reproduction est permise par la production de la période, c'est donc que la fraction de la valeur produite par le premier secteur est comprise dans la valeur à amortir et à reproduire (*cII*). De la même façon, les 3000 produits dans le secteur *II*, sous forme de biens de consommation, se retrouvent identiquement dans la valeur du capital variable employé dans le premier secteur, et qui correspond à la valeur des biens de subsistance nécessaires à la reproduction de

[92] La question de la nature de la monnaie chez K. Marx est complexe, tantôt définie comme forme abstraite d'un équivalent général et même comme pur lien social (Marx, 1847 / 2002) elle est au premier livre du Capital rapidement associée à la marchandise or au moment de l'analyse de la circulation effective de la valeur, lieu des échanges relatifs. Cette tendance peut être vue comme un « vice ricardien » omniprésent dans la construction du circuit du capital..

la force de travail. Dans les deux cas, une même valeur est comptabilisée deux fois. Cela constitue une des inconséquences logiques qui aura raison de l'ensemble du système de K. Marx.

La suite du raisonnement consiste précisément à étudier sous quelles formes physiques sont « réalisées » les formes valeurs déterminées dans la production et qui concourent à la valeur du produit.

Ce sera l'affaire des échanges relatifs effectués entre les deux secteurs[93], qui permettent de saisir comment les revenus sont transformés en biens physiques, en valeur d'usage. C'est en ce sens qu'il y a circulation dans le circuit de la reproduction. Les biens physiques passent d'une main à l'autre de façon à faire correspondre aux formes-valeur que sont le salaire et la plus-value, détenus respectivement par les salariés et les détenteurs des moyens de production, à leurs besoins, de manière à « *transformer* » les valeurs d'échange en valeurs d'usage individuelles. Le cadre du circuit est tracé par la forme valeur-travail, son contenu, c'est à dire les échanges, étant quant à lui permis par la forme monétaire de la valeur, qui assure le rôle de roue de la circulation au sein des relations marchandes. Comme dans le tableau de F. Quesnay, le circuit de la reproduction simple suggère un produit total dont la teneur valeur est par la suite, dans la sphère des échanges au sein de laquelle la monnaie véhicule la valeur, distribuée ou plus justement transformée, dans l'appropriation définitive des biens.

La circulation de la forme-valeur est décrite comme suit :

Les 6000 produits dans le secteur *I* ne peuvent servir que d'éléments du capital constant des secteurs *I* et *II* (4000 + 2000), et tout se passe comme si les capitalistes s'appropriaient, dans la vente des produits du secteur *I*, le montant nécessaire à la reproduction du capital ; les 6000 ne faisant que tout juste compenser, en valeur, la perte de la valeur du capital, circulant et fixe, entraînée par le processus de production. L'accumulation du capital est ici évacuée par l'analyse qui est comme restreinte par l'identité coûts ≡ valeur, et qui ne peut

[93] « *Ces deux sections s'appuient l'une sur l'autre et doivent par conséquent présenter certains rapports quantitatifs* » (Luxembourg, 1974, p.67).

envisager le capital circulant que comme du travail mort – donc une valeur d'échange déjà déterminée –, actualisée en valeur d'échange dans le produit, par l'exercice d'un travail vivant. En ce sens le travail vivant est la cause de la transmission d'une valeur déjà déterminée par un travail antérieur. Le capital fixe ne pouvant quant à lui être traité qu'à travers l'amortissement.

A partir de ce qui a été établi, il suffit à K. Marx de parvenir à la démonstration que la production des deux secteurs est écoulable dans sans totalité; dans un enchevêtrement qui n'est pas sans rappeler la formulation de J-B. Say[94] : La production du secteur I est la condition de possibilité de la production du secteur *II* – donc la production du secteur *I* crée les conditions nécessaires à son propre écoulement sous la forme de moyens de production employés dans le second secteur –, alors que la production du secteur *II* est naturellement écoulée, pour la raison que la valeur du produit destiné à la consommation finale correspond par définition – logique de l'identité coûts ≡ valeurs – aux revenus perçus par les travailleurs – consommation des subsistances – et par les capitalistes – consommation de « luxe ». Cette consommation de la classe capitaliste « *in terms of values, equals the total surplus value acquired by exploiting workers while, […], in terms of prices, it equals the total amount of profit earned* » (Morishima, 1973, p.107).

Notons dès maintenant que son existence est suspendue à la possibilité du passage d'une analyse en valeur à une analyse en prix[95].

Dès la formulation du circuit simple, plusieurs objections peuvent être soulevées :

1) Dès « l'entrée du circuit », K. Marx le dit lui-même, il faut qu'un capital-argent soit formé en vue de la dépense, car travailleurs et capitalistes ne sont pas payés en nature. Il faut donc que la plus-value soit réalisée avant d'être dépensée. Cela est impossible car la plus-value est une forme-valeur,

[94] M. Morishima (1973, p. 105) rapproche quant à lui le schéma de la reproduction simple à un système d'équilibre walrasien statique.
[95] Ce passage soulève la question de la transformation des valeurs en prix qui sera abordée en **3.2.3**. Voir L. Von Bortkiewicz (1907 / 1952).

et non un ensemble de biens physiques directement échangeables contre une certaine quantité d'argent. La conséquence entre en contradiction avec le principe qui la soutient car dans le modèle de circuit ainsi présenté, la plus-value est comme dépensée avant d'être réalisée dans l'écoulement du produit du secteur *I*.

2) 500*v* + 500*pl* se reportent sur les biens de consommation. Mais là encore, les 500*pl* ne sont pas réalisés, ils sont consommés en nature : la plus-value n'est pas un revenu.
3) Concernant les biens de production (secteur *II*), 4000 seront utilisés dans le secteur *I* et 2000 dans le secteur *II*, soit un total de 6000. La consommation étant quant à elle constituée par la somme des plus-values et du capital variable, soit 3000. On aboutit ainsi à une situation de type *loi de Say* dans laquelle seule l'inadéquation entre offre et demande relativement aux valeurs d'usage – pourtant éliminées de l'analyse – peut expliquer un déséquilibre partiel et temporaire.

Dans la formule de la reproduction, *c* est la valeur qui est « abandonnée à la matière », et qui est ravivée par le travail qui s'y applique, pour de nouveau s'évanouir dans le produit physique et dans sa forme-valeur, dans le mouvement qui en réalise la transmission. De cette manière, le coût que le capital circulant représente se retrouve comme composante de la valeur du produit dont ce capital permet la réalisation. Nulle crise n'est possible, la valeur totale correspondant à la totalité du travail vivant employé dans la période.

En ce qui concerne la question de l'amortissement du capital fixe et de la reproduction des moyens consommés dans le processus productif, il faut d'abord être clair sur ce que l'auteur entend par reproduction. Aux dires de K. Marx, la reproduction se comprend dans un premier temps en termes de valeur puis, et là est le véritable sens de la reproduction, en termes physiques, la première étant la condition de la seconde, si bien que cette dernière n'est pleinement réalisée que dans l'achat, sur les marchés, des biens de production venant en remplacement des outils usés, ainsi que des biens de consommation intermédiaire détruits. Deuxièmement, il faut déterminer si la valeur du capital constant est transmise

au produit en vertu de propriétés matérielles, ou si ladite transmission est d'un tout autre ordre.

K. Marx indique la voie à suivre lorsqu'il évoque la nécessité pour le travail mort – qui explique la valeur dormante dans le capital constant – d'être ravivé par l'exercice du travail vivant pour qu'une transmission de valeur soit possible, de sorte que, la valeur du produit n'est jamais donnée par l'addition du travail mort et du travail vivant. Il faut donc comprendre que : « *c'est par la simple addition d'une nouvelle valeur qu'il maintient l'ancienne.* » Le problème n'est pas pour autant résolu puisque la nature de cette propriété du travail à même de maintenir une valeur ancienne soulève de nouvelles difficultés.

De l'exclusivité du travail vivant comme source de la valeur doit en effet être conclu que la valeur totale du produit est donnée par $pl + v$, c'est-à-dire, par le travail nécessaire à la production des deux secteurs, et qu'elle inclut en cette qualité une quantité de travail mesurant la valeur totale du capital constant perdue dans le processus; mesure qui sera naturellement donnée par le temps de travail nécessaire à la production des moyens de production. Mais alors que pour être explicatif le circuit doit supposer que la déperdition physique du capital constant offre le critère de la mesure de la valeur à remplacer, valeur dont la vente du produit permet la réalisation, force est de constater que c'est le temps de travail consacré à la production de ces mêmes biens – détermination à partir des coûts – qui mesure cette déperdition. La circularité du raisonnement est donc totale.

Cette double propriété qu'à le travail d'être au principe de la valeur nouvelle et de la reconduite d'une valeur déjà existante, et le fait que le travail n'est mesurant qu'en vertu de la première propriété, impose à K. Marx d'évaluer la transmission de la valeur du capital constant au produit selon une perspective fallacieuse. L'option retenue par l'auteur revient à confondre grossièrement l'usure physique du capital – qui n'a finalement trait qu'à la valeur d'usage du capital –, avec l'étiolement de sa valeur d'échange, dont il est impossible de formuler une mesure, car, comme valeur d'échange, la marchandise « capital financier » ne s'effrite pas au rythme de son usure physique.

Concrètement, la production du secteur *I* sera écoulée dans la vente des moyens de production aux entreprises des secteurs *I* et *II*, celle du secteur *II* sera écoulée dans la vente des moyens de consommation aux travailleurs et aux propriétaires des moyens de production des deux secteurs. Le remplacement du capital fixe et du capital constant est réalisé dans l'achat des biens produits dans le secteur *I*, alors que le capital variable et la plus-value se reporteront sur la production du secteur *II*, de manière à permettre l'écoulement complet de la production globale. Puisque la construction du schéma de la reproduction repose toute entière sur l'identité coûts ≡ valeur, sa logique interne ne peut être cherchée, en dernière analyse, que dans le rapport de mesurant à mesuré qui lie les coûts aux valeurs produites. Les revenus versés aux travailleurs et aux capitalistes mesurent ainsi la valeur des biens de consommation, alors que les coûts correspondant au capital fixe et au capital circulant, mesurent la valeur de la production des moyens de production. La valeur du produit global est donc donnée dans sa répartition, répartition qui elle-même suppose que soit au préalable déterminé le produit comme valeur d'échange, car, rappelons-le, la valeur d'échange est déterminée dans l'équivalence marchande sanctionnée par un prix.

Les formes-valeurs *c*, *v* et *pl* qui ne peuvent être réalisées, c'est-à-dire devenir valeurs d'échange, que dans la vente de la marchandise dont ils sont, du point de vue de la valeur, les parties, sont traitées comme les déterminants de la valeur globale. Il est ainsi rigoureusement impossible d'atteindre à une détermination de la valeur de la marchandise, ses parties constituantes étant fixées une fois son écoulement réalisé, soit, une fois que sa valeur a été trouvée sur les marchés, alors même que le raisonnement de K. Marx impose de ne concevoir la répartition que dans la sphère de la production : la donation de valeur donne immédiatement sa répartition. K. Marx se refusant de se donner la répartition par l'expédient d'hypothétiques dotations initiales[96].

[96] Nous montrerons dans la suite immédiate que le raisonnement suppose un fond des salaires constitués antérieurement à la production, rendant possible la production, soit la mobilisation du travail par l'achat de la force de travail. La métamorphose Marchandise-Produit, qui est le fond de l'activité de production, suppose une métamorphose antérieure faisant intervenir un capital argent. Sous cette forme, les dotations en principe chassées de l'analyse reviennent à la dérobée.

Bien que cette répartition ne se donne pas immédiatement dans une distinction de type biens-salaires et biens-profits, les formes valeurs déterminées par le concours respectif de la force de travail et du surtravail imposent un cloisonnement au sein des formes-valeurs que sont les marchandises produites. Elles ne sont pour ainsi dire pas, en tant que valeurs d'échange, des quantums homogènes de travail : l'addition de la force de travail et du surtravail ne constitue pas une valeur d'échange homogène, elle constitue seulement un quantum de travail. Bien que cette discrimination ne soit manifeste que dans l'appropriation finale des biens sur les marchés, la répartition est bien réalisée dans la production, car la forme-valeur de la marchandise recouvre des parties dédiées aux travailleurs et aux propriétaires des moyens de production, le marché n'étant que l'occasion d'associer à ces formes-valeurs appropriées dans la consommation et l'investissement, une forme physique singulière, qui permet finalement de distinguer, physiquement, les biens-salaire des biens-profits.

La distinction entre biens-salaires et biens-profits – dans la production – permettrait de fournir logiquement la détermination de la consommation et de l'investissement. Or, en l'absence d'une telle distinction, c'est finalement la consommation et l'investissement, donc des dépenses, distinguées selon le critère de « classes », qui déterminent ce qui dans la forme-valeur globale correspond physiquement à des biens-salaires et ce qui correspond à des biens-profits. Il faut donc d'abord expliquer la nature des revenus avant que d'envisager le circuit comme une suite de dépenses.

Cette circularité apparaît au grand jour lorsqu'il s'agit pour K. Marx d'intégrer à l'analyse du circuit la circulation marchande, soit d'expliquer l'appropriation finale sous la forme de biens physiques. Cette circulation est permise par la monnaie qui joue le rôle de véhicule de la valeur dans les relations d'échange entre les secteurs *I* et *II*, aussi bien que dans les échanges « internes » à ces secteurs. Seule la logique de la dépense rend admissible la correspondance entre un revenu individuel et une marchandise, ou un ensemble de biens particuliers. Ainsi, la réalisation de la plus-value impose le changement de forme naturelle, de biens de production en biens de consommation. Ce changement est un échange

réalisé par l'intermédiaire de la monnaie, et il faut accoler au circuit de la reproduction un circuit de la monnaie à même de réaliser les formes-valeurs (*v* et *pl*) en valeurs d'usage, dans l'appropriation des marchandises. La partie de la valeur qui correspond à l'émission d'un revenu, c'est-à-dire la valeur du produit net (formé par *v* et *pl*), la partie *c* étant dépensée dans l'acquisition des moyens de production avant d'être recouvrée dans la vente du produit et n'occasionne – comme si l'investissement était formé par sa dépense –, n'est pas en soi un revenu supplémentaire – on ne rémunère pas du travail mort. Cette partie donc, doit constamment reprendre la forme monétaire.

Mais, la logique du revenu s'avère rapidement contradictoire avec la logique du circuit telle que présentée par K. Marx : la particularité du capital variable est que le salaire doit être avancé avant que la force de travail n'intervienne effectivement dans la production. K. Marx émet à ce propos l'idée de « *jetons-valeurs en paiement des travailleurs* », si bien que « *la forme capital-argent se convertit en force de travail* » (Marx, 1885 / 1963, p.1338).

Pour intégrer le circuit monétaire au circuit de la reproduction, il faut de cette façon admettre que le versement des salaires est adossé à un capital-argent, en somme un fonds de salaires, préexistant à la production, et sans lequel les avances monétaires seraient impossibles. Tout se passe alors comme si un capital-argent était transformé par l'activité des travailleurs en capital-marchandise, pour, dans la sphère de la circulation, retrouver à nouveau la forme de capital-argent. F. Poulon (1982, p.270), affirme ainsi avec raison que la première métamorphose du circuit marxien est de type Argent–Marchandise, et non de type Marchandise–Capital productif. Ce qui est décrit ici n'est pas autre chose que le circuit du capital A–M–A', mais il apparaît désormais clairement que le différentiel A'–A, sensé correspondre à la plus–value, est impossible à « réaliser ».

L'introduction d'un capital-argent, préalable à toute production et rendue nécessaire par la nature du revenu qui seul peut être dépensé sur les marchés – rendant ainsi possible l'appropriation des biens –, induit que la part de la production nette, que K. Marx présente initialement comme l'ensemble du travail

vivant, se trouve réduite à la part correspondant à la seule plus-value. Celle-ci, n'entrant en relation d'équivalence avec aucun capital monétaire dans la production, ni avec aucune marchandise dans la circulation. Elle est impossible à admettre dans la logique même du circuit de la reproduction – qui suppose une circulation.

Voyons maintenant ce qu'il en est du circuit de la reproduction élargie et si les difficultés rencontrées se confirment ou se dissipent. La reproduction est dite élargie lorsqu'une partie de la plus-value est consacrée à l'accumulation du capital, et non plus seulement à la consommation des propriétaires des moyens de production. Ce faisant, un écart se fait jour entre la valeur des revenus distribués ou captés – aux travailleurs et aux propriétaires des moyens de production soit les valeurs additionnées du capital variable et de la plus-value –, dans les deux secteurs, et la valeur des biens de production. Symétriquement, un écart de même montant apparaît entre la valeur du capital constant total et la valeur des biens de production générée par le secteur *II*.

Le circuit de la production élargie doit permettre d'expliquer cela en en identifiant la cause dans l'accumulation du capital, et en montrant que cette accumulation ne fait que procéder à une transformation idoine des biens physiques, transformation qui passe par la forme marchandise-monnaie, mais non plus simplement, comme c'est le cas pour la reproduction simple, en tant que roue de la circulation, mais en tant que capital-argent.

Illustrons à nouveaux l'aide d'un exemple emprunté à l'auteur lui-même :

Secteur I :

$4000c + 1000v + 1000pl = 6000$

Secteur II :

$1500c + 750v + 750pl = 3000$

Le caractère « élargi » se retrouve immédiatement dans la répartition elle-même et dans le différentiel positif entre $v + pl$ et c (*II*). De sorte qu'il convienne de

s'interroger d'emblée sur le caractère véritablement explicatif du phénomène de l'accumulation à partir de la logique du circuit, qui semble se donner, dans son écriture même, la solution du problème auquel il se propose d'apporter une réponse.

Les étapes de l'accumulation peuvent être décrites comme suit :

1) Les entreprises du secteur I accumulent pour 500 de capital constant. Cette opération consiste simplement, en nature, à une utilisation par les entreprises de la moitié de la production de capital fixe et circulant qu'elles ont produit. Ainsi, la plus-value d'une valeur de 100 se trouve réduite à 50, ce montant étant à la disposition des capitalistes pour être dépensé, dans les entreprises du secteur *II*, sous forme de biens de consommation. Encore faut-il pour cela parvenir à transformer la moitié du capital-marchandise, disponible en entreprise sous la forme de biens de production, en argent. La transformation des biens de production en biens de consommation requière en effet l'intermédiation monétaire. On se heurte à nouveau à l'impasse pointée dans le schéma de la circulation simple.

2) Il faut désormais aux entreprises du secteur *I*, convertir 1000*v* et 500*pl*, existant sous forme de biens de production, en biens de consommation, soit c(*II*), échange équivalent à ce qui est observable dans le schéma de la reproduction simple.

3) Concernant les 500 unités de plus-value restantes, K. Marx suppose que les entreprises du secteur I consacrent 400 unités à l'accumulation du capital et, puisque la technique de production moyenne observée dans le secteur I impose un rapport *c* / *v* de 4, 100 unités sont consacrées à l'augmentation du capital variable, donc à une force de travail supplémentaire nécessaire pour faire fonctionner le nouveau capital fixe. La partie 400*c* est immédiatement accumulée sous la forme d'une fraction de la production du secteur, alors qu'il est nécessaire de convertir pour 100 de biens de production en capital-argent. Cette conversion se fait dans une

opération qui confère à l'argent la propriété singulière de permettre une vente unilatérale ; une vente sans achat dont l'aboutissement est la constitution d'un capital-argent. L'argent, qui était auparavant traitée à la manière d'un simple véhicule de la valeur, est désormais un stock de valeur au même titre que n'importe quelle marchandise. De cette façon, les entreprises du secteur *I* vendent pour 100 aux entreprises du secteur *II*, un capital constant qui sera utilisé pour augmenter leur capital productif. Cette dépense est financée par ces entreprises par la plus-value enregistrée dans la vente des biens de consommation – vente qui constitue l'avers de l'opération unilatérale que nous venons de décrire.

La condition de la vente unilatérale des entreprises de *I* réside donc dans une ponction sur la plus-value de *II,* plus-value qui passe de 750 ($vI + vII + 1/2plI - cII = 750$), à 650, et à une augmentation du capital constant employé dans la production du secteur *II*. Cette augmentation nécessite, à nouveau pour des raisons techniques, l'emploi supplémentaire de travailleurs correspondant à la moitié de la valeur du capital constant additionnel, soit une dépense totale de 150, 100 dépensés sous forme de capital constant, et 50 sous forme de capital variable. La plus value se trouve donc réduite à 600, le capital constant du secteur *II* augmenté de 100, passant de 1500 à 1600 et le capital variable augmenté de 50, passant de 750 à 800.

Une circularité peut être ici saisie dans le fait que $pl(II)$ est constituée par $v(I)$, $v(II)$ et $pl(I)$, or, $v(II)$ est encore non déterminée tant que $pl(II)$ n'est pas dépensée. Tout se passe donc comme si la plus-value pl(II) était déterminée dans l'anticipation de sa dépense, anticipation forcée par la dépense de la plus-value du secteur I.

4) la plus-value restant à disposition des entreprises du secteur *II* est allouée de la manière suivante : 100 en biens de production, $c(II)$, et 50 en capital variable, $v(II)$. Le paiement qui n'est envisageable que pour autant que pl(II) est bien déterminée, ce qui n'est pas le cas.

La période suivante nous avons donc :

I : 4400*c* + 1100*v* + 1100*pl*= 6600, le surtravail étant par hypothèse égal, comme dans la période précédente, à la valeur de la force de travail, les rapports de production restant inchangés.

On voit ici toute la difficulté de traiter la plus-value dans le même temps comme un déterminant de la répartition – elle découle des rapports sociaux de production –, et comme élément positif de composition de la valeur, si bien que l'augmentation de *v* fait mécaniquement augmenter la valeur au-delà de toute relation d'équivalence, qu'elle soit physique ou exprimée en valeur. Car au lieu qu'un quantum de travail soit réparti, c'est la détermination de la seule force de travail qui conduit à la déduction de la plus-value, et partant, de la valeur totale du produit.

Le cadre que K. Marx se propose interdit ce lien mécanique qui prend pour origine la force de travail. Preuve en est, l'augmentation de la valeur des subsistances est identiquement une augmentation de la valeur de la force de travail, laquelle a pour conséquence une diminution de la plus-value dans la répartition du produit, et non une augmentation du produit global par le truchement de l'augmentation de la plus-value par « duplication » de la force de travail. C'est bien que l'écriture de la plus-value réclame que soient déterminées la valeur du produit et la valeur de la force de travail. Elle n'est pas induite dans la seule valeur de la force de travail.

II : 1600*c* + 800*v* + 800*pl* = 3200

La circularité du circuit de la reproduction élargie réside en ce qu'il est pensé comme un circuit des dépenses mais ne peut accéder au revenu. Le fait que la reproduction élargie se déroule sur deux périodes n'y change rien. On voit en effet qu'un produit *I* de 6000 est associé à la répartition initiale, et que l'on ne peut la modifier afin de déterminer les conséquences qu'une telle modification provoque sur la répartition dans *II*, car cette modification change du même coup la valeur produite par *I* et *II*. À aucun moment *pl*(*II*) n'est de 600, elle ne peut être répartie à partir de ce montant car les modifications dans *I* la rendent indéterminée. Autrement dit, il est impossible d'écrire un système de circuit de reproduction

avec $v + pl$ différent de $c(II)$, pour la simple raison qu'il est impossible d'écrire $c(II)$ indépendamment des valeurs $v + pl$. Il n'est jamais possible d'interrompre la codétermination, et pour être explicative, la démarche de K. Marx doit admettre, arbitrairement, qu'il est possible d'écrire la valeur du produit en *I*, indépendamment de celle en *II*, pour envisager un lien de causalité partant de *pl* et déterminant c(*II*), qui, à son tour, détermine *v* pour boucler une boucle illicitement ouverte à l'aide d'une monnaie duale : tantôt roue de la circulation, tantôt capital.

Nous montrons que L'origine de cette incohérence réside dans le caractère double d'une valeur mesurée à travers deux déterminations contradictoires : la première dans la production, la seconde sur le marché des biens et services.

3.2.2 – La dualité de la valeur chez Marx

Les impasses logiques qui se font jour dans le circuit de la reproduction tiennent à l'impossibilité d'une détermination d'une valeur nette dans la production.

Retenir le travail comme principe et support de la mesure de la valeur est une option qui soulève une importante difficulté qui rejaillit inévitablement sur les développements de son auteur, car celui-ci n'atteint pas les conséquences logiques des prémisses qu'il pose pourtant justement.

Comme nous l'avons indiqué, dans le système de K. Marx, le travail permet d'exprimer numériquement, dans une opération qui la mesure, la valeur économique des biens dans le mouvement qui fait entrer la matière dans la forme-marchandise. Le travail n'interfère pas avec ces grandeurs, il est situé sur un autre plan, et bien qu'il soit valeur en sa forme coagulée (la marchandise), il n'est pas « en soi » valeur mais partout et toujours principe de la valeur. Ainsi : « *Puisque la mesure des produits n'appartient pas à la catégorie des mesures dimensionnelles, il en découle que le travail permet uniquement de compter les marchandises* » (Cencini et Schmitt, 1976, p.98).

La difficulté étant que le travail, qu'il soit ou non dit « social », n'existe pas « en soi », il est irréductiblement pluriel. C'est donc non pas le travail lui-même qui sera fait unité de mesure de la valeur-marchandise, mais la durée pendant laquelle il s'applique : le temps de travail socialement nécessaire à la réalisation de la marchandise. De cette façon, le travail, unité par essence abstraite aux dires de K. Marx, est comme ramenée à une unité de mesure physique, le temps. Les produits du travail sont en principe mesurés en unités de travail, unités abstraites, alors que le travail est lui-même mesuré en unités physiques de temps. L'incohérence est donc la suivante : « *Dans la relation d'équivalence travail ≡ produit, le premier terme est mesuré par un étalon dimensionnel, alors que le deuxième terme ne l'est que par un nombre* » (*Ibid*., p.99).

Or, cette distinction de « plan de mesure » est essentielle chez K. Marx, car c'est la mesure du travail par le temps qui permet de développer la distinction entre force de travail et travail dans la formation même des grandeurs économiques. Mais cette distinction s'avère inconciliable avec l'impératif d'unicité de la mesure. La mesure au sein du système de K. Marx est double, elle réitère la disjonction entre la valeur et sa répartition, lors même que tout son projet scientifique est de les unir dans une unité organique objective.

Une première fracture peut être constatée au sein même de la production de la période. Constitué par le travail vivant, le produit de la période est donné par l'addition du capital variable et de la plus-value, $v + pl$. Les deux grandeurs sont sensément mesurées dans une même unité, le temps de travail. Cela ne semble pas faire de difficulté pour ce qui concerne la partie v, elle est le temps de travail socialement nécessaire à la production des subsistances. De son côté, en revanche, la plus-value ne peut être donnée de manière autonome. C'est que les deux grandeurs répondent à deux lois bien différentes. Le capital variable est donné dans l'équivalence entre les subsistances et le salaire, la force de travail est une grandeur relative, seule l'unité de mesure du produit est absolue[97]. En

[97] Ce qui n'est pas sans poser le problème de la détermination de la valeur des subsistances, à chaque niveau, la valeur absolue est fuyante et ne laisse qu'une valeur relative qui tire pourtant son existence de la première. Il s'avère que ce problème est sans solution (Bortkiewicz, Op.cit, p.9) car en raisonnant en prix, les travailleurs

revanche, la valeur de la plus-value est donnée grâce au taux de plus-value appliqué au capital variable. Il est connu en raison de la loi de l'égalité, pour chaque branche ou secteur, du taux de plus-value imposé par le régime de la concurrence entre entreprises – il découle en fait de l'intensité capitalistique, ou composition organique du capital[98]. C'est ce que nous avions constaté au niveau du circuit de la reproduction lorsque la plus-value était traitée comme une duplication de la force de travail selon un coefficient exogène, et pour le cas envisagé, postulé.

Il apparaît donc que, comme prix de production[99], la valeur est de part en part relative. En effet, la valeur absolue est préservée si et seulement si elle est donnée d'une traite comme mesure de la production, de sorte que les parties distributives en soient données par suite, à partir de coefficients de distribution dont les déterminations seraient relatives. Or, ce à quoi l'on assiste est bien la détermination de l'ensemble par les parties, et celles-ci ne peuvent trouver de principe de détermination que dans une relation, soit d'équivalence pour la partie *v*, soit d'unicité du taux de profit pour la partie *pl*. La valeur n'est plus absolue que dans une vaine justification, et par conséquent:

> In this context, value can have no other meaning than that of a magnitude which indicates how many units of the good serving as a measure of value are obtained in exchange for a commodity or for a unit of this commodity. In this sense, value is merely the index of an exchange relationship and must not be confused with the so-called "absolute value" of a commodity, which is identical with the quantity of labour employed in its production. (Von Bortkiewicz, 1907 / 1952, p.5)

---

n'ont pas les moyens d'acquérir les subsistances, l'égalité *c* = valeur des subsistances, tombe, et *v* est indéterminé.

[98] Ce recours à une donnée d'ensemble du marché implique que l'égalité des valeurs et des prix n'est observée que sur une moyenne (Bortkiewicz, 1907 / 1952, p.8). Ce qui soulève le problème de la réduction des taux de profit à un taux unique.

[99] Von Bortkiewicz insiste sur la distinction entre valeur et prix de production: *« Value-calculation means to determine the exchange-relationship of goods according to the law of value. Price calculation means to determine the same according to the law of the Equal Rate of Profit* » (1907 / 1952, p.6).

Dans le système de K. Marx, la valeur ne peut être à la fois absolue et définie dans ses catégories distributives, autrement dit, comme un prix de production.

Ce caractère double est celui d'une valeur déterminée dans la sphère de la production, puis révisée dans la sphère de la circulation : « *En réalité, la difficulté naît ici de l'effet en retour de la détermination des prix sur la détermination des "coûts de production", composantes des prix.* » (Gnos, 1984, p.70)

Dans la composition de la valeur, les coûts sont donnés par $c + v$, alors que dans la composition des prix, ils sont donnés par les salaires et l'investissement – achats aux entreprises du secteur des biens de production –, qui tous deux intègrent de la plus-value. Les prix révisent la première mesure en travail, la mesure relative évince la mesure absolue dans un « effet retour ».

En effet, la mesure dans la production, logiquement première, doit constamment trouvée à être « confirmée » par le système des prix. Cette confirmation tire son caractère nécessaire et systématique de la vertu supposée qu'ont les marchés de rendre identique la valeur naturelle et la valeur d'équilibre sur chacune des marchandises. Mais au point de vue de la constitution logique de la mesure de la valeur, cette vertu n'est pas conforme à l'unicité qu'elle exige. Autrement dit, tout conduit à voir dans le prix une seconde mesure, puisque celui-ci n'est pas tenu logiquement dans son identité avec la mesure réalisée dans la production : le prix d'une même marchandise fluctue. Le prix révise donc la mesure initiale. Celle-ci n'est pas unique, mais double ; nous dirons duale car elle nous met en présence de deux mesures potentiellement divergentes d'un objet pourtant unique.

En surface, Il y a bel et bien deux niveaux d'équivalence dans le système de K. Marx : le premier au niveau de la production établit l'équivalence entre travail socialement nécessaire et produit, le second, sur le marché des biens, établit l'équivalence entre marchandises et marchandise-monnaie. C'est la dualité fautive entre mesure absolue et mesure relative, c'est-à-dire, entre valeur d'échange – que k. Marx désigne le plus souvent par le simple terme de valeur – et prix. Elle est pointée par A. Cencini et B. Schmitt : « *il existe une différence entre l'équivalence qui définit la mesure et celle qui définit les prix* » (*Ibid.,* p.94).

La faute doit en être imputée au temps de travail retenu comme unité de mesure de la valeur : le travail est le principe de la valeur, mais le temps de travail ne peut en être l'unité de mesure. L'expédient du temps de travail socialement nécessaire, visant à surmonter la difficulté que pose l'hétérogénéité des différents travaux, est insuffisant car il ne réconcilie pas les deux pôles de la valeur que sont la force de travail, qui trouve une mesure dans les rapports marchands, et le travail, qui trouve pour seule unité de mesure le temps. Le travail est inopérant, il demeure une unité abstraite que l'auteur ne parvient pas à faire pénétrer dans les grandeurs « réelles » au moyen de la mesure.

Pour des raisons attenantes à la mesure de la valeur, K. Marx retombe ainsi dans les impasses pointées chez A. Smith et D. Ricardo. Tout comme chez ses prédécesseurs, il y a en effet dans le système de K. Marx deux niveaux d'équivalence. Il y a donc une double mesure, et le « *saut périlleux de la marchandise* »[100], qui traduit la valeur mesurée par le temps de travail socialement nécessaire à sa production en valeur exprimée dans le système des prix relatifs, est illicite.

Ce saut a pour symptôme l'impossible transformation de la valeur-travail en valeur d'échange que nous avons soulignée. Il se traduit par l'impossibilité de réaliser la plus-value. Les biens logés dans la plus-value ne sont pas définissables comme valeurs d'échange. Dans le vocabulaire de K. Marx, elle ne peut pas être transformée en capital-argent, elle ne peut intégrer le circuit A–M–A' qui est dès lors condamné à n'être qu'un circuit A–M–A. Pour nous exprimer autrement, en reprenant cette fois-ci les termes de la démonstration de L. Von Bortkiewicz (1907 / 1952), nous disons que la plus-value ne peut être traitée comme un profit. La valeur n'est en effet réalisée qu'à hauteur des coûts de production, $c + v$.

C'est donc que, pour comprendre la répartition, K. Marx doit se donner d'emblée cette répartition. Pour que la répartition soit expliquée, K. Marx fait sien le

[100] « *La valeur de la marchandise saute de son propre corps dans celui de l'or. C'est son saut périlleux. S'il manque, elle ne s'en portera pas plus mal, mais son possesseur sera frustré* » (Marx, 1867 / 1963, p.91).
Dans ce saut, la valeur-travail « contenue » dans la marchandise, et qui en est la mesure absolue, trouve, dans son équivalent or, une expression relative, un prix.

principe ricardien de partition de la valeur. Cette partition présente dès la production ne peut être fondée qu'en faisant intervenir l'équivalence des subsistances et du capital variable. La part de la plus-value étant déduite à la manière dont le système de D. Ricardo déduit le profit de l'écart entre la valeur et la rémunération des facteurs. Mais cette déduction est impossible puisque la valeur de la marchandise, qui permet de procéder à une telle déduction, n'existe que comme grandeur physique, comme temps de travail, et non comme une grandeur économique. La contradiction peut être résumée simplement :

1) La valeur, résultat de l'activité de travail, est une création nette. Sa mesure n'est donc pas réalisée par une équivalence, elle définit au contraire une grandeur nouvelle. Le travail est *principe* de la valeur.
2) La valeur économique n'est pas subjective, elle ne se donne pas dans l'usage mais dans l'échange. La valeur économique est donc valeur d'échange.
3) La valeur d'échange est économiquement définie par l'échange lui-même, la valeur d'échange n'existant pas *en soi*. Or, l'échange se déroule partout et toujours entre équivalents.

   Le point 1) est balayé, le système de K. Marx est un système d'équivalence généralisé déconnecté des prémisses que l'auteur s'efforce de maintenir.

Ce qui est premier est donc bien un système de dotation, les subsistances sont la condition de possibilité de la mobilisation du travail, or, si ces subsistances sont elles mêmes produites, la circularité est inextricable, raison pour laquelle elles sont supposées.

Un tel système enferme le raisonnement dans une remontée infinie des relations d'échange, puisque la valeur des subsistances est elle-même divisée en rémunération du capital variable et en plus-value. La difficulté est repoussée, elle ne peut être résolue.

Même à imaginer une production ne requérant que du travail et aucun capital, et dont la mesure serait ainsi « pure », un autre problème se pose. Ce problème est celui de la diversité irréductible des activités de travail, soit des compétences, des

habiletés, des connaissances etc. Il existerait par conséquent autant d'unité de mesure que d'activité effective de travail, autrement dit, il existerait autant d'unité de mesure qu'il existe de marchandise. C'est le problème de la réduction du travail complexe au travail simple.

Ce problème, parfaitement identifié par K. Marx, semble ne pouvoir trouver une solution qu'en ramenant toute activité de travail à une activité unique, le travail dit « simple », mais « *qu'en est-il du travail complexe qui dépasse le niveau du travail moyen, travail d'intensité supérieure, de poids spécifique plus élevé. Ce genre de travail se résout en un composé de travail simple en travail simple d'une puissance plus élevée* » (Marx, cited in Cencini et Schmitt, 1976, p.99).

Autrement dit, tout travail dérive d'une même substance, et ne se distingue que quantitativement, le travail complexe est un degré supérieur du travail simple, et non une activité d'une autre nature. Cette affirmation est une pétition de principe : elle suppose que le travail est un ensemble homogène au sein duquel travail complexe et travail simple ne se distinguent que selon la quantité[101]. Elle se donne en fait la solution, la preuve en est que K. Marx échoue à apporter une explication de cette réduction qui soit conforme à son système. Celle-ci passe par la comparaison des produits du travail :

> Si la mesure du produit du travail complexe est de 10 et que celle du produit du travail simple est de 5, alors une heure de travail complexe est réductible à 2 heures de travail simple (ceci à condition que les deux produits considérés soient le fruit d'un même temps de travail, complexe pour le premier produit et simple pour le second). (*Ibid.,* p.101)

D'où l'on voit que la réduction réclame en effet que soit réalisée la mesure du produit. Mesure qui donc peut être établie antérieurement à l'unification de l'unité de mesure qu'est le travail, alors même que celle-ci est supposée en découler.

[101] Voir à ce sujet, M. Blaug (1982), qui montre que le problème de la réduction ne peut trouver de solution en dehors de l'identification du salaire à un prix de marché comme mesure du travail.

K. Marx pensera finalement s'en tirer à bon compte en laissant à la concurrence le soin d'établir l'échelle de correspondance entre les différentes prestations de travail.[102] C'est ainsi à la sphère de la circulation qu'est abandonnée une question qui se pose dans la sphère de la production. C'est à partir des salaires, et des salaires seulement, que la réduction est définitivement réalisée. Or, la primauté logique de la production dans le système de K. Marx interdit un tel renversement.

Mais il est notable que ce recours sonne comme un aveu que l'unité de mesure univoque de la valeur ne peut être trouvée que dans la monnaie. La monnaie, à travers les salaires, est la seule et unique unité dans laquelle le travail trouve à être homogénéisé, elle devrait donc en toute logique concentrer l'attention du scientifique dans la recherche d'une unité de mesure de la valeur.

Mais le circuit de la reproduction suit une voie opposée. La prise en compte du monétaire a pour seule conséquence que les dotations sont présentées sous la forme d'un fond des salaires – un capital argent – dont l'origine n'est pas questionnée.

L'analyse ne peut plus dés lors porter que sur un problème de répartition, en un puzzle dont la complexité ne change rien aux limites de la portée. La valeur et sa mesure sont définitivement perdues. Le système de k. Marx est incompatible avec la formation d'un revenu et partant, avec sa répartition en catégories distributives.

L'erreur commune aux grands auteurs classiques[103] est d'appliquer un raisonnement mécaniste[104] sur une réalité qui ne s'y laisse pas réduire. Du fait de son unicité logique comme facteur de production, le travail se voit associé à une substance qui est à la fois soit valeur – A. Smith et D. Ricardo –, soit principe de la valeur – K. Marx –, sans toutefois être marchandise. Il y a dédoublement de la valeur en valeur « réelle » et valeur marchande. Ne pouvant être conciliés, les

[102] Ce qu'il fait également concernant le taux de profit. Dans les deux cas l'expédient est le même et le résultat également : sauvegarder l'unicité de la mesure.
[103] Il est notable que J-B. Say est moins exposé à cette critique.
[104] Aux dires de C. Gnos (1984), les théories classiques sont entachées d'un successivisme qui les confine à la circularité.

deux types de valeur supposent deux mesures distinctes, l'une pourvoyant à la détermination absolue de la valeur, l'autre, contradictoire avec la première, pourvoyant à sa répartition.

Finalement, la production ne peut être tenue pour le « moment » de la répartition, sans tomber dans une conception duale, et donc erronée, de la valeur. De cela nous tirons enseignement pour notre recherche.

Conclusion du Chapitre 3.

Après avoir établi certaines propriétés de la valeur économique telle qu'elle se présente à nous, à savoir sous la forme d'un revenu monétaire, nous avons entrepris de pénétrer plus avant ce concept en cherchant ce qui le détermine. Cette recherche est contrainte par l'identité de la consommation et de la production, ou de manière équivalente, par l'intrication de la sphère de la production et de la sphère de la circulation. C'est en effet à la lumière du concept de revenu, qui réalise cette identité, qu'une première tentative pour saisir la nature de la valeur a été menée. À envisager les choses sous l'angle de la relation de cause à effet, nous nous sommes intéressés aux grandes théories dites classiques de la valeur, qui ont en commun de voir dans le travail l'origine des grandeurs économiques. Nous en avons tiré que le travail, s'il est la source unique de la valeur, n'est pas la clef pour comprendre la formation des grandeurs économiques, car le temps de travail n'est pas une unité de mesure économique de sorte qu'« *il peut y avoir plus de travail dans une heure d'ouvrage pénible que dans deux heures de besogne aisée* » (Smith, 1776 / 1995, p.38). Si l'on attend de la cause qu'elle soit la mesure de son effet, alors le travail ne peut être tenu pour la cause de la valeur.

La conséquence de cela est, nous l'avons vu, d'atteindre deux définitions mutuellement exclusives de la valeur, l'une absolue, l'autre relative. À ce titre, nous comprenons avec D. Gordon que les théories classiques de la valeur travail ne peuvent être prises pour des théories des prix relatifs : « *I conclude that main economists of the classical period did not hold what i have termed the labor theory of relative price, and that whatever may be the true import of many of the assertions about labor, they do not entail acceptance of that theory* » (Gordon, 1959, in Blaug, 1990, p.7).

Lorsqu'elles basculent du côté des prix relatifs, toute attache avec la valeur fixée dans la production comme « teneur » en travail est rompue. La raison que nous en

donnons est que la valeur travail exclut par nature les prix relatifs, attendu qu'ils sont une mesure concurrente de celle prévue par la théorie.

Du moment que la formation et la répartition de la valeur ne peuvent être unies en une même détermination univoque, la production et la consommation sont disjointes. Cette séparation implique l'impossibilité à rendre compte du revenu, et en retour, de parvenir à une théorie cohérente de la valeur.

Si donc la valeur est inaccessible dans la disjonction des sphères de la production et de la consommation, il semble que les rassembler dans la seule sphère des échanges garantisse de surmonter l'obstacle. L'échange sera ainsi vu comme le lieu unique de l'économique, celui du passage du monde des choses au monde des valeurs mesurées en prix.

Chapitre 4 – La valeur dans la distinction du « réel » et du nominal

Introduction

Il est certain que le revenu n'est pas une simple collection d'objets aussi divers que du lait, du bois etc. Il est une valeur numérique qui fonde en un même ensemble tous ces objets. Cette valeur numérique est monétaire, quelle que soit par ailleurs la nature et les propriétés qu'on lui reconnait. C'est la raison pour laquelle la monnaie est grosse d'un pouvoir d'achat. Si le revenu est défini comme un pouvoir d'achat, il l'est par les biens et services qu'il permet d'obtenir. C'est donc, semble-t-il, que le revenu n'est monétaire que pour exprimer son contenu, et non dans son contenu lui-même. Le revenu peut donc être pensé dans une distinction nette entre le réel, c'est-à-dire l'ensemble des objets concrets qui sont échangés, et le monétaire, qui donne à voir ces objets recouverts d'un même voile. C'est la distinction de la sphère réelle et de la sphère nominale. Les unités de revenu sont des unités « réelles », elles sont recouvertes d'un voile monétaire de sorte que l'on puisse avoir l'illusion que les unités monétaires tirent d'elles-mêmes leur teneur en pouvoir d'achat.

En réalité, d'après cette conception des choses, la monnaie n'est jamais l'unité de mesure de la valeur, elle ne vient qu'« après » que la valeur a été déterminée. Celle-ci l'est au moment unique de l'échange sanctionné par un prix. L'accord des échangistes emporte, objectivement, l'égalité des objets échangés, égalité qui les rend homogènes, et dans le même instant, les fait identiquement valoir et équivaloir. Ce qui vaut en économie équivaut toujours, car la valeur est partout et toujours relative et s'étend par transitivité. C'est par conséquent le prix qui est retenu comme unité de mesure de la valeur. Une chose qui vaut est une chose associée à un prix, c'est-à-dire à un rapport d'échange contre d'autres choses.

Pour le montrer, I. Fisher prend un exemple qui, nous le verrons, soulève un grand nombre d'interrogations: « *For instance, if two dollars of gold are exchanged for three bushels of wheat, the price of the wheat in gold is two thirds of a dollar per bushel; and the price of the gold in wheat is one and a half bushels per dollar.* » (Fisher, 1911 / 1921, p.3)

Une question centrale semble être éludée dans cet extrait : Dans quelle opération économique, donc d'échange, l'or est-il mesuré en dollars? Comment se fait-il que l'on puisse exprimer l'or en dollars, de sorte que le dollar devienne l'unité dans laquelle est exprimée la valeur tant de l'or que de la laine ? C'est de la possibilité de trouver réponse à ces questions que nous pourrons juger de la possibilité de saisir la valeur dans la distinction du « réel » et du nominal.

4.1 – Les « choses » et leur valeur

À suivre I. Fisher dans l'exemple qu'il propose, il faudrait que la marchandise dollar se trouve à être échangée dans un rapport de deux pour un contre de l'or. Mais ce rapport ne reçoit aucune définition et n'est d'aucun secours puisque le dollar ne mesure pas davantage l'or que l'or le dollar, et le prix de la laine en or doit être donné dans la confrontation directe de ces deux marchandises. L'adjonction du dollar implémente une opération inutile, sauf si le dollar est d'emblée une unité de mesure qui fait exister économiquement la marchandise mesurée, et non une simple unité d'expression des quantités physiques dans l'échange. En tout autre cas il y a une faute de logique : Considérer la valeur comme un rapport numérique d'objets physiques suppose d'abord que ces objets reçoivent une mesure antérieurement à leur mise en relation, et que cette mesure soit réalisée dans la même unité. C'est à cette difficulté, qui tient à la question de la nature du revenu, à laquelle I. Fisher est confronté au moment d'expliquer le pouvoir d'achat de la monnaie.

4.1.1 – La valeur comme dimension des choses

Opposant les deux « mondes », le premier physique, au sein duquel l'auteur pense percer à jour le secret de la valeur – bien qu'il lui préfère le terme de richesse –, l'autre nominal et faisant de la monnaie une collection de nombres, I. Fisher insinue une dichotomie dont il ne peut logiquement parvenir à se défaire, tant et si bien que ses conclusions ne pourront être tenues pour vraies que pour autant que les séries des phénomènes physiques et des phénomènes économiques – que G. Simmel désigne à raison comme axiologiquement indépendantes – soit l'ordre de la nature et l'ordre de la valeur, coïncident par quelque côté.

Mais la dichotomie ne peut signifier que le réel et le monétaire sont hermétiques l'un à l'autre car il est bien nécessaire pour le scientifique d'établir un pont,

quelle qu'en soit la nature, de l'une à l'autre. Pareille césure viderait de son sens toute interrogation relative au pouvoir d'achat de la monnaie, soit précisément du contenu réel des nombres « dollars ».

Sans pour l'instant nous prononcer sur la possibilité ou non de faire du « monde économique » un sous-ensemble du « monde physique », quelques remarques peuvent être formulées eu égard au projet initial de I. Fisher de percer le secret de la valeur économique des choses comme l'on réduit les objets physiques à des grandeurs comparables.

Dans le monde des grandeurs physiques, tel qu'I. Fisher l'a à l'esprit, règne la mesure-étalon : Les objets physiques existent comme grandeurs lorsqu'ils se trouvent saisis dans *x* reports d'un même étalon ; étalon qui partage avec l'objet mesuré une certaine qualité, l'on dira dimensionnalité. La finalité de la mesure est de faire accéder la qualité au domaine de la quantité, ouvrant la possibilité de comparaisons et de combinaisons. Ainsi, et de manière triviale, dire d'une table qu'elle est mesurée en mètres, c'est traduire une certaine qualité de la table, sa longueur, sa largeur et/ou sa hauteur, en une certaine quantité de cette unité abstraite qu'est le mètre. Cela n'est pas contradictoire avec l'évidence suivante : Pour obtenir la mesure de la table, il est nécessaire de reporter un objet physique, un étalon concret, « le long » de la table, tant et si bien que la mesure apparaisse d'abord comme étant un rapport d'objets. L'étalonnage est ici une procédure pratique liée à la mesure dans l'espace physique, et non à la nature même de l'opération de mesure. La mesure est réalisée en mètres et non en unités de ce mètre.

Une preuve peut en être aisément donnée: si la mesure était de la nature d'un rapport, il n'y aurait analytiquement et conceptuellement aucun moyen à notre disposition pour distinguer l'étalon de l'objet. Il y aurait pleine confusion entre le mesurant et le mesuré et leur distinction même en pensée serait impossible. Il faudrait en effet se résoudre à admettre que la table mesure le mètre étalon, tout autant que l'étalon mesure la table. Le résultat d'un tel rapport, qui ne serait pas numériquement défini mais qui devrait s'écrire comme une « relation » d'objets distincts, serait pure truisme : puisque l'objet est donné comme grandeur dans sa

relation avec l'étalon, et puisque l'étalon est en retour défini en rapport seulement avec l'objet en attente de recevoir la mesure, il devient impossible de faire du mètre une unité générale de mesure, puisque nul mètre abstrait n'est impliqué dans l'opération, mais uniquement « ce mètre », indissociable du corps de l'étalon. La détermination du mètre comme correspondant à un dix millionième du quart de méridien terrestre dans une opération d'étalonnage définit le mètre comme une certaine quantité d'espace. Mais du moment que l'ensemble des objets physiques partage une même qualité qui est de posséder une certaine étendue, le mètre s'applique universellement à tous les éléments qui ont l'étendue en partage. Ce caractère universel fait du mètre une unité abstraite qui ne se perd pas dans les étalons concrets.

Mais il n'en est pas de même pour l'ensemble économique si celui-ci est conçu comme l'ensemble « marchandises », puisque la valeur n'est pas une qualité intrinsèque aux marchandises mais procède de leur mise en relation. Les marchandises naissent comme telles dans l'échange relatif, moment où elles sont mesurées. La différence fondamentale est celle-ci : les objets physiques n'existent certes pas quantitativement en dehors de l'opération qui en réalise la mesure, mais la dimension spatiale de ces objets est parfaitement indépendante de cette opération. Cela est tout à fait différent pour l'ensemble des objets économiques. Les objets d'abord physiques que sont les biens reçoivent dans la même opération leur mesure et leur dimension économique qui ne subsiste pas au-delà de cette opération ponctuelle. Cela signifie donc que les marchandises, en tant qu'entités économiques, ne sont à aucun moment physiques. La mesure des marchandises ne peut procéder de leur mise en relation, car ce n'est qu'une fois mesurées qu'elles peuvent entrer en pareil rapport, opération seconde par laquelle peut être exprimée la valeur relative des marchandises.

En exposant son exemple de l'or et du boisseau de blé, I. Fisher lui-même ne suit pas une autre logique. Il omet simplement d'expliquer l'essentiel, qui est la mesure d'emblée monétaire de l'or, et qui se trouve immédiatement exprimée en dollar. Il fait du secondaire, l'équivalence dans les échanges relatifs, l'essentiel, la mesure numérique de la marchandise « or ».

En économie, et dans le cadre strict des échanges relatifs, nous dirions que « cette table » équivaut à telle quantité de « cet étalon», non pour la raison que l'étalon permet l'expression d'une certaine qualité de la table en unités abstraites que nous appellerions « dollars », mais pour la raison tautologique que l'étalon est lui-même mesuré comme une certaine fraction de la table. La relation du particulier au particulier ne définit aucune mesure, elle n'est grosse que d'une équivalence ponctuelle sans portée générale. Ici, l'unité de la table et l'unité du mètre-étalon sont contingentes l'une vis-à-vis de l'autre. Il n'est question que de l'unité de « ce mètre » et de « cette table », puisqu'ils sont tous deux simultanément mesurant et mesuré. Au contraire, parler d'<u>un</u> mètre et d'<u>une</u> table, sans être rivé à <u>ce</u> mètre étalon ou à <u>cette</u> table, suppose que les catégories de mètre et de table soient définies et qu'elles assignent immédiatement à ces objets particuliers un caractère général.

Et c'est bien ce caractère qui est visé par I. Fisher et par les théoriciens de la valeur. Ils n'ont, à raison, que faire de la mesure de « cette table », ils aspirent à embrasser dans l'opération de mesure l'ensemble des éléments de la catégorie « table ». Ils font alors comme si le particulier subsumait le général, comme si à la fois tout mètre étalon était contenu dans « ce mètre étalon », et comme si toute table était contenue dans « cette table ». Cela est une faute de logique car l'unité du mètre étalon n'est pas tirée de l'extérieur. Dans le raisonnement d'I. Fisher, les grandeurs naissent de rapports d'objets, or il n'est aucun rapport de cette nature à même de mettre en relation un objet et un nombre, soit un objet et un non-objet. Le mètre étalon de notre exemple ne peut être défini à partir de pareilles quantités. Exactement comme la table, qui est la représentante de la catégorie « table », non pas en raison de ses dimensions physiques mais en raison de la finalité qui lui est assignée, de la fonction qu'elle remplie, ou, et c'est mieux dire, de sa forme.

C'est à ce stade qu'en reste I. Fisher, jamais son concept de valeur ne quitte le domaine du particulier, jamais il n'accède au général; il est rivé à la qualité. Ses conclusions n'ont, au mieux, que la portée du constat, du *post-factum*, elles sont scientifiquement sans portée : si 50 litres de lait s'échangent contre une table, je

peux effectivement comprendre que cette opération singulière et insaisissable a « traduit » un litre de lait en un cinquantième de table. Mais c'est déjà bien trop dire que d'en tirer la conclusion que la valeur économique de la table est ainsi exprimée. D'abord parce que l'opération n'a aucun caractère général, pour les raisons évoquées plus haut, mais également pour la raison plus profonde que les catégories de « valeur économique », et par implication d' « échange économique », ne sont pas logiquement impliquées. L'emploi de ces termes révélant bien plutôt la déficience de leurs concepts dans l'esprit de ceux qui transposent abusivement la singularité de l'évènement dans la généralité du concept. Autrement dit, ça n'est pas parce que le terme d'échange est ici employé que l'opération revêt une dimension économique. Tant que l'échange ne reçoit pas un fondement rationnel, tant qu'il n'est pas un concept mais l'énumération d'évènements contingents et hasardeux, il demeure impropre a fonder un discours scientifique. L'économique étant dès lors subjectivement révisé dans sa nature et ses frontières au grès des critères qu'untel aura jugé souhaitable de lui appliquer.

Nous verrons que ces difficultés qui paraissent éloignées du contenu des conclusions d'I. Fisher se retrouvent en fait à tous les niveaux de son analyse. Elles se manifestent dans chaque écriture et réécriture, dans chaque concept mobilisé et dans chacune des relations et correspondances établies entre eux.

4.1.2 – Dichotomie et expression de la valeur

En revenant plus étroitement aux raisonnements d'I. Fisher, une première difficulté apparaît dans la distinction entre le mouvement des prix relatifs et le mouvement des prix absolus. Problème auquel D. Ricardo s'était déjà trouvé confronté, et auquel il n'a pu apporter de réponse satisfaisante[105].

S'intéressant aux fluctuations des prix, I. Fisher expose l'ancien principe quantitativiste selon lequel le doublement de la dénomination de la monnaie, soit

[105] Cf. **3.1.2**.

qu'un dollars est désormais désigné comme étant deux dollars, a pour conséquence immédiate le doublement des prix absolus. C'est la conclusion à laquelle nombre d'auteurs classiques, comme D. Hume et J. Locke avant lui, ont abouti au moment de considérer l'impact de la fluctuation de l'offre de monnaie:

> Supposing then, that we had now in England but half as much Money, as we has seven years ago, and had still as much yearly Product of Commodities, as many hands to work them, and as many Brokers to disperse them, as before ; and that the rest of the World we trade with, had as much Money as they had before, (for 'tis likely they should have more by our Moiety shared amongst them) 'this certain, that either half our Rents should not be paid, half our commodities not vented, and half our labourers not imployed, and so half the trade be clearly lost; or else, that every one of these must receive but half the Money, for their Commodities and Labour, they did before, and but half so much as our Neighbours do receive the same Labour and the same natural Product, at the same time. (Locke, in Eltis, 1995, p.12)

Suivant ce principe, augmenté d'une conception étroitement « nominaliste » de la monnaie, il n'y a, suite au doublement de la quantité de monnaie, pas à proprement parler de transmission du monétaire au réel – la première option envisagée par J. Locke est donc immédiatement rejetée –, il y a une réécriture « automatique » des valeurs suite à une redéfinition de l'unité dans laquelle est exprimée la valeur. Ce qui auparavant était nommé 1 dollar est désormais nommé 2 dollars.

Il faut ici prendre grand soin de distinguer les prix absolus, qui ne sont rien de plus que la dénomination de la valeur, un nombre apposé aux valeurs, et les prix relatifs, qui sont eux l'expression en unités physiques – car l'échange pour I. Fisher met en relation des objets physiques – de la valeur « réelle » des marchandises. La raison est que la nouvelle dénomination n'influence en rien les quantités échangées des marchandises respectives, et donc en rien leur valeur comprise comme relative. Ca n'est donc que si l'on soustrait la monnaie du champ des marchandises que l'opération de rognage, qui voit deux nouveaux dollars

épouser la valeur d'un ancien dollar, reste sans conséquence sur les prix relatifs, ou réels

Mais force est de constater que l'analyse de I. Fisher tire tantôt du côté de l'association de la monnaie à l'or, tantôt du côté de la monnaie numéraire, notamment lorsqu'il évoque la mesure des valeurs en dollars.

La pensée de I. Fisher est comme alternativement attirée par les pôles opposés d'une conception matérielle de la monnaie, qu'il identifie à son support matériel, et d'une conception « nominaliste » et abstraite parfaitement détachée de toute dimension matérielle, et partant nettement distincte de l'ensemble des marchandises. Cette dualité se retrouve dans la dualité des prix monétaires, à la fois relatifs, et, en tant que « niveau des prix », absolus. Ainsi, tantôt le prix ne fait qu'exprimer la valeur qui se joue dans une détermination marchande, tantôt il est lui-même mesure en monnaie, mesure par nature extra-marchande, des valeurs.

Cette dualité devient nette contradiction si l'on oppose le principe de la dichotomie, au cœur de l'équation des échanges, à la définition que I. Fisher donne du prix monétaire : « *A price is a ratio of exchange between the commodity and money* » (Ibid., p.77).

Il n'est ici laissé aucune place au doute quant à la nature de la relation entre monnaie et biens, celle-ci est marchande et n'a d'occurrence que dans les échanges. Partant, la monnaie ne peut être autre chose qu'une entité-valeur, une marchandise particulière, ou encore un bien-intermédiaire. La dichotomie est ici balayée pour rejaillir à l'occasion de l'affirmation de la neutralité de la monnaie dans la détermination des prix relatifs. Cette ambivalence ne se donne pas immédiatement à voir en son caractère contradictoire, car elle se loge dans la dualité du concept de monnaie, en écho à la dualité du concept de prix: tantôt valeur, lorsqu'il s'agit de montrer le rapport que la monnaie entretient dans les opérations d'échange avec les marchandises, tantôt abstraite et définissant une sphère distincte, au moment d'en asseoir par l'analyse la neutralité intrinsèque.

La question qui occupe le premier plan est donc de savoir ce qui vaut dans l'échange : est-ce le dollar ou l'or ? Est-ce la dénomination numérique ou le support ? Ces questions en recouvrent une plus fondamentale encore : Quelle est l'unité de mesure de la valeur ? Est-ce le nombre, est-ce l'or, donc son poids, ou bien est-ce le poids d'or associé à un nombre ?

Le dollar n'est pas matériel alors que l'or l'est, ce qui semble dans le raisonnement d'I. Fisher nettement orienter la réponse en faveur de la première possibilité. Ce faisant, il se place dans la perspective de la physique avec toutes les impossibilités que cela implique.

4.1.3 – Prix et mesure

Si l'on s'en tient à la seconde option, celle qui suit à la lettre l'expression d'I. Fisher selon laquelle les prix sont mesurés en dollars, il faut alors se résoudre au principe suivant : telle unité, telle mesure. Et chacune de ces mesures est ponctuelle, il n'est aucun principe d'équivalence pour jeter un pont entre elles. En effet, le fait de nommer désormais un dollar, « deux dollars » est insuffisant à tirer une équivalence du type, « deux dollars d'aujourd'hui valent un dollar d'hier », car le sous-espace « dollars » appartient à l'espace plus général des marchandises, espace au sein duquel aucune opération ne peut faire correspondre un dollar à deux dollars. Autrement dit, la stabilité des valeurs est tirée de leur détermination marchande, alors que la variation des prix est tirée de leur détermination absolue à partir d'une unité de mesure changeante. Puisque la première l'emporte sur la seconde – tout se passe comme si l'espace d'un instant le prix cessait d'être la mesure de la valeur, le temps de s'aligner à nouveau sur les rapports quantitatifs réels des marchandises échangées qui sont eux demeurés inchangés –, il est conclu que la forme monétaire de la valeur, le prix, doit épouser un même contenu. L'enveloppe a doublé mais renferme un même contenu valeur, et c'est seulement en dernière instance que l'on est autorisé à déduire que la valeur unitaire de l'enveloppe, une même « portion

d'enveloppe », a vu sa teneur « réelle » divisée par deux. Le passage de l'un à l'autre ne peut se faire qu'en extirpant la monnaie du domaine des marchandises. La comparaison de l'un et de l'autre ne peut être établie qu'en refusant à la monnaie son caractère d'étalon de mesure – qui suppose qu'elle est la valeur en partage avec les marchandises – et de l'écarter de la détermination de la valeur relative. C'est le sens même de sa neutralité. C'est alors seulement que l'on peut affirmer, ce qui est en dernière analyse postulé dès le départ, que deux dollars d'aujourd'hui valent un dollar d'hier, en vertu de l'équivalence de leur contenu marchandise respectif.

En effet, il n'est aucun principe d'équivalence entre les unités de mesure successivement retenues, puisque l'économique entendu à partir des échanges relatifs ne reconnait d'équivalence que de rapports marchands, et que la monnaie en tant qu'unité de mesure révisable à l'envie est exclue du champ des marchandises, et à plus forte raison des rapports marchands. Telle unité de mesure, tel espace propre de grandeurs, si bien que tout pont jeté de l'un à l'autre est une entorse à la logique. Tel ne serait pas le cas si l'unité de mesure recevait une définition économique dans le cadre des échanges relatifs, dans cette attente, faire du dollar l'unité de mesure à travers le temps c'est successivement prendre pour dollar une certaine dénomination, puis une autre. Bien que cette dénomination soit nécessairement nombre, plus précisément forme numérique, il n'est pas de comparaison possible de période à période, l'économique ne pouvant être confondu avec l'espace des nombres, car ça ne peut être en tant que nombre déterminé que la monnaie est mesurante, mais en tant seulement que forme indifférenciée. Autrement dit, il n'est pas simplement de différence de quantité entre un et deux dollars, si je tiens le dollar pour unité de mesure de la valeur. Si la valeur est mesurée dans la relation entre une quantité de valeur et une quantité de monnaie – unités de dollars –, la monnaie appartient à la sphère nominale, et la continuité des nombres est sans rapport avec la continuité des valeurs, leur rapport n'est que ponctuel : tel nombre associé à telle quantité de marchandises. Si je modifie l'unité de mesure, la nouvelle dénomination « deux dollars » mesurera la valeur en l'exprimant en unités de « deux dollars ». Ce cas de figure n'est pas analogue à l'exemple du double décimètre qui revêt

immédiatement une identité numérique parce qu'il est un étalon partageant avec l'objet mesuré la même dimension, et que son caractère spatial, du fait de la continuité de l'espace, me permet de ramener à une infinité de grandeurs mesurant un même espace – 20 cm, 200 mm etc. –, avec lesquelles il entretient un rapport d'identité. Dans ce cas, c'est la correspondance entre la continuité de l'espace physique et la continuité des nombres réels, et partant l'identité du double décimètre et de deux décimètres, qui me permet de comparer les mesures successivement réalisées.

Je ne serai en revanche pas autorisé à partir de la continuité de l'ensemble des nombres réels pour en inférer la continuité des unités de mesure « un dollar » et « deux dollars » ; le dollar n'étant pas une unité physique, il ne reçoit d'ailleurs aucune unité *a priori,* c'est-à-dire en dehors des relations économiques. Il n'est qu'une unité de pouvoir d'achat, s'il ne l'est pas, il est indéterminé. Ces deux unités de mesure sont mesurantes dans deux espaces distincts. Les deux ensembles mesurés sont hétérogènes, le premier en unités de « un dollar », le second en unités de « deux dollars ». Le seul moyen de résoudre la difficulté est de dénouer la dichotomie pour faire des unités monétaires des unités immédiatement définies économiquement comme des unités de pouvoir d'achat. Elles ne le sont chez I. Fisher que médiatement, par une opération mystérieuse qui lie des nombres abstraits à l'ensemble valeur, qui lui, correspond à l'ensemble matériel des marchandises. Il est cependant à noter que, bien que laissant cette opération dans l'ombre, I. Fisher presse le scientifique à prendre à bras le corps le questionnement relatif à la nature de la relation entre la forme monétaire, quantitative, et la forme marchandise, qualitative. On retrouve là la problématique dont il a fait le titre de son ouvrage majeur: *le pouvoir d'achat de la monnaie*.

Il est vrai que I. Fisher ne pose jamais le problème en ces derniers termes, et bien que l'on trouve sous sa plume de manière évasive l'idée selon laquelle les unités monétaires mesurent les prix, l'esprit général de sa démonstration est tout autre : les prix ne font qu'exprimer et non fixer les valeurs qui sont déterminées

dans les échanges entre marchandises. La monnaie apparaît comme étrangère à la détermination de la valeur.

De cette manière, la monnaie est l'expression commode, et non la mesure de la valeur. Cependant, une difficulté insurmontable se fait rapidement jour : l'expression de la valeur ne peut être réalisée en dehors de l'équivalence puisqu'il s'agit d'exprimer la même grandeur en des unités différentes, et non de faire naître cette grandeur. C'est l'exemple de l'or qui, une fois seulement qu'il est exprimé en dollars, permet d'exprimer le boisseau de blé en dollars du moment qu'or et blé ont été échangés en un rapport déterminé. Il n'est en effet pareille opération économique que dans l'échange entre marchandises équivalentes, c'est donc dire que, dans ce cadre, l'unité de monnaie ne reçoit de définition économique positive que comme unité de marchandise. La monnaie est marchandise et la dichotomie tombe.

I. Fisher est conscient de l'importance que revêt la dichotomie du réel et du monétaire pour sa démonstration, celle-ci doit lui permettre de sortir de l'équivalence généralisée et de sa circularité et d'ainsi donner à voir la distinction entre les prix relatifs (ou valeurs) et les prix absolus (ou niveau des prix). La faiblesse de son raisonnement est qu'il affirme de manière intenable, du moins à l'intérieur de son cadre d'analyse, que, concernant la monnaie: « *It is the number, and not the weight, that is essential* » (*Ibid.,* p.32).

Cela serait vrai, et cette vérité signifierait la validité des conclusions de l'auteur, si la dichotomie était un concept idoine. Il n'en est rien puisque pour que la monnaie exprime une valeur, qui est déterminée extérieurement à elle, il est nécessaire de concevoir une opération économique faisant se rencontrer nombres et marchandises. Une telle rencontre n'est économiquement possible que si la monnaie est immédiatement lourde de valeur, et concernant la monnaie, c'est bien le poids, c'est-à-dire la marchandise, et non le nombre, la qualité de bien et non la quantité de numéraire, qui importe d'abord : « *But if money in circulation is changed from 1,000,000 units of one weight to 1,000,000 units of another weight, the value of each unit will remain unchanged* » (*Ibid.,* p.32).

Le poids devant ici signifier la valeur marchande d'une unité de monnaie à travers la teneur en métal de ladite unité, son aloi.

La monnaie n'est pas intégrée car elle conserve un caractère dual, tantôt étalon de mesure, tantôt simple signe d'une valeur dont la détermination lui est extérieure. Le fait, par exemple, que l'or est produit, et qu'il n'est produit que si son coût marginal d'extraction est inférieur à la valeur en dollars de la quantité extraite, a une implication importante : pour autant que l'on identifie *M*, la monnaie primaire, à l'or, il vient qu'il est rigoureusement impossible d'avoir une hausse de *M* sans avoir une hausse équivalente de *Q (*quantités produite*s*), puisque *M*, en son caractère métallique, est un produit, une marchandise qui vient accroître *Q* pour une même quantité. Derrière cela, il y a la nécessité de traiter la monnaie comme une marchandise pour admettre une relation de la monnaie aux prix :

> The mine operator may unintentionally or temporarily overshoot the mark or fall within it, but such errors will only stimulate him to correct them ; and gold production will always tend toward an equilibrium in which the marginal cost of production will (when interest is added) be equal to the value of the product. (*Ibid.*, p.101)

À la suite de cela, I. Fisher affirme que « *Thus we have a constant number expressing the price of gold and a variable number expressing its cost of production* » (*Ibid.*, p.102).

L'augmentation de la quantité d'or toucherait ainsi les coûts de production mais non pas le prix du produit. Comment le comprendre si ce n'est en faisant de l'or simultanément une marchandise et une non-marchandise ? Un produit et un non-produit ? I. Fisher tente de concilier une conception matérielle de la monnaie, à partir de l'or, et une conception beaucoup plus abstraite permettant d'embrasser l'ensemble marchandise sans en être elle-même partie prenante. La monnaie n'existant ainsi essentiellement jamais que comme l'inverse du niveau général des prix, car son pouvoir d'achat est défini par la quantité de biens qu'elle

peut acheter[106]. Ce « pouvoir » est donc d'abord un rapport entre un nombre et une quantité physique puisque la monnaie n'est plus dès lors un étalon mais une unité adimensionnelle de mesure; qu'elle soit par ailleurs primaire ou secondaire, le concept de monnaie impose cette unité. Autrement, il n'y aurait pas de dichotomie et une marchandise mesurerait l'ensemble des autres marchandises.

Mais là encore, la tautologie n'est pas vaincue car le niveau des prix n'est pas déterminé tant que l'unité monétaire n'est pas définie comme pouvoir d'achat, ce qu'elle n'est qu'au regard du niveau général des prix.

Dire que la monnaie n'est définie comme pouvoir d'achat que par la quantité de marchandises adverses contre lesquelles elle s'échange, c'est lui refuser la qualité de marchandise, c'est-à-dire de richesse matérielle appropriable. C'est donc déjà la distinguer de l'or à laquelle I. Fisher se réfère pourtant systématiquement. Il faut en tirer la conséquence que, privée de la qualité de marchandise, la monnaie n'est pas un étalon. C'est donc immédiatement faire de la monnaie une unité abstraite, et reconnaître la césure radicale, et non plus simplement la dichotomie, du réel et du monétaire, le second étant un ensemble de nombres « flottants». Cette coupure est rendue explicite par l'écriture que propose J. Smithin de l'évolution de la valeur, ou du pouvoir d'achat, de l'unité de monnaie :

$$(1/P)(dP/dt) = (1/M)(dM/dt) – (1/y)(dy/dt)$$

> In other words, the inflation rate will be equal to the rate of growth of the money supply minus the rate of growth of the real economy. (1994, p.32)

La dichotomie est également la possibilité pour le réel et le monétaire de diverger. Et l'on peut alors concevoir que la monnaie trouve son taux d'intérêt naturel lorsque sa variation n'induit aucune modification des prix absolus des marchandises, de sorte que « *for the maintenance of stable prices it is necessary that the money and natural rates should be equal* » (Wicksell, 1898, p.120, cited

[106] La primauté accordée de la fonction d'intermédiaire des échanges biaise ainsi la discussion relative à la definition de l 'unité de compte, question pourtant primordiale : "*The supremacy of the medium of exchange function would also tend to imply that the unit of account, that is the unit in which price lists are expressed and accounts are kept, would be equivalent to units of the actual medium of exchange*." Smithin (1994, p.12).

in Chiodi, 1991, p.25). C'est en fait dire que la distinction du réel et du monétaire, se couple, au sein même de la monnaie, d'une seconde dualité, celle du taux d'intérêt monétaire, purement nominal, et qui ne recouvre que des flux monétaires vides, et du taux d'intérêt dit naturel, c'est-à-dire réel, qui lui est un flux d'unités de pouvoir d'achat[107].

Du moment que l'offre de monnaie demeure sans influence aucune sur la détermination du taux de croissance de l'économie dite « réelle », ni sur aucune variable « réelle », tel le taux d'intérêt « réel », le fond de la théorie quantitative réside dans le fait que la monnaie est l'unité d'expression de la valeur, et qu'à nommer 100 ce qu'hier l'on nommait 50, l'on double le nombre de « signes » nécessaires pour recouvrir le même objet, la même valeur « réelle ». C'est pourquoi, une telle approche, qui fait l'économie du comportement et des décisions des individus, s'est vue taxée par M. Friedman (1968 / 1976) de « *caricature* » tant la dichotomie poussée dans ses dernières conséquences refuse au monétaire toute forme d'influence autre que « nominale », et partant à l'étude des phénomènes monétaires toute forme d'intérêt scientifique réel.

[107] Cette double dualité se comprend simplement du fait que dans le membre de gauche la monnaie est réelle sous la forme du prix.

4.2 – Les impasses de l'analyse dichotomique

Les réserves que M. Friedman formule quant à la portée de l'équation des échanges, pour légitimes qu'elles soient, ne la questionne que sous l'angle de sa capacité, ou de son incapacité, à retranscrire une séquence économique concrète[108]. C'est sa portée et non sa cohérence interne qui est visée. Notre perspective sera celle d'une critique interne aux écritures d'I. Fisher. Nous entendons porter la critique sur les fondements logiques des concepts retenus et associés dans les membres de gauche et de droite. Ce faisant, nous aboutirons à dégager les impossibilités propre à l'analyse dichotomique et les questions qu'elle laisse sans réponse, questions dont nous nous saisirons par la suite[109].

4.2.1 – La monnaie confondue avec son support

L'ambivalence de la monnaie, sa double nature, est révélée de manière plus explicite encore dans son caractère contradictoire, et donc conceptuellement faux, au moment d'en envisager la vitesse de circulation.

Le concept de circulation de la monnaie tient explicitement à ce que, après avoir pris soin de distinguer les deux sphères, I. Fisher identifie de manière contradictoire la monnaie à son support. Il se focalise d'abord sur la monnaie primaire et fiduciaire pour faire des unités monétaires des unités physiques, c'est le support matériel de la monnaie, la pièce ou le lingot, qui confère à la monnaie son unité économique. Aussi, le stock de monnaie vaut-il immédiatement en tant qu'il est une certaine quantité de métal, et c'est encore en tant qu'objet physique que ce stock peut être mis en mouvement. Si bien que c'est la pièce, et non l'unité de monnaie, qui se trouve pris dans le mouvement qui la voit passer d'une main à l'autre au gré des transactions marchandes. C'est donc bien comme objet-valeur, autrement dit, c'est uniquement si l'on confond le nombre et son support

[108] Ce sera également l'angle d'approche de D. Patinkin, voir **4.4**.
[109] Ce sera l'objet de la seconde partie.

matériel, que l'on est autorisé à parler de circulation, et à plus forte raison de vitesse de circulation, de la monnaie.

En suivant cette option, qui, au moins dans un premier temps, est celle d'I. Fisher, la vitesse de circulation V ne peut se comprendre que comme le nombre d'occurrences nécessaires d'un même ensemble de monnaie matérielle, soit le nombre moyen de fois qu'une même pièce se manifestera dans des échanges distincts. Ainsi comprise, la vitesse de circulation de la monnaie est le nombre de fois qu'une même unité physique de monnaie (pièces), doit se manifester dans les échanges afin d'offrir à chaque marchandise d'être exprimée en monnaie, et d'ainsi être données dans une formulation homogène là où leur dimension économique n'est initialement saisissable qu'en des unités physiques aussi diverses et hétérogènes que le mètre et la tonne. Si l'on s'en tient à cela, ce à quoi par bien des aspects l'analyse de I. Fisher nous conduit, il vient que la dichotomie du monétaire et du réel est réfutée : il n'est de grandeur économique qu'exprimée dans un rapport de marchandise à marchandise, et il n'est aucune place pour une seconde sphère à laquelle la première serait parfaitement hermétique. Autrement dit, si l'on fonde la mesure monétaire sur l'*objectité* de l'étalon – le dollar par exemple –, exactement comme I. Fisher, l'on fonde la mesure économiques des choses sur leurs dimensions physiques, il n'est aucune place laissée à l'abstraction et la « mesure » est vidée de son caractère général, elle n'est « révélée » que ponctuellement et tautologiquement dans le rapport concret entre objets, rapport duquel est attendu la manifestation de leur dimension économique. C'est par la force des choses que la monnaie est réduite à son support, car c'est de par la matérialité de son support qu'elle est valeur d'échange.

C'est donc l'équation des échanges qui est rejetée puisque M n'est plus dès lors qu'un sous-ensemble de Q, et sa « vitesse » n'est que le rapport de l'ensemble au sous-ensemble. Il est donc vide de présenter une relation d'équivalence entre M et V d'une part, et la valeur de l'ensemble marchandise d'autre part, l'équivalence supposant l'indépendance de la détermination des grandeurs, et donc la

possibilité d'un ajustement, ce qui est précisément la substance de la théorie d'I. Fisher.

4.2.2 – Le rejet du concept de circulation de la monnaie

Ce que nous disions plus haut est confirmé lorsqu' I. Fisher traite de la vitesse de circulation de la monnaie à partir cette fois-ci de la somme monétaire moyenne détenue par les individus :

> Under monthly payments the laborer who received and spends an average of $1 a day will have to spread the $30 more or less evenly over the following 30 days. If, at the next pay day, he comes out empty-handed, his average money during the month has been about $15. This makes the turnover about twice a month. Thus the rate of turnover is more rapid under weekly than under monthly payments. (Fisher, 1921 / 1911, p.84)

Si le travailleur est payé toutes les semaines, la vitesse de circulation de sa monnaie sera quatre fois plus élevée que s'il est payé tous les mois, telle est du moins la conclusion à laquelle nous invite I. Fisher. Mais cela suppose que l'on puisse suivre le parcours d'une même unité de monnaie dans la période qui sépare deux versements de salaire. Or, cela n'est pas la signification de la moyenne telle que présentée dans ce passage.

Dire que l'individu commence le mois avec 30 unités de monnaie en poche pour en dépenser une chaque jour, de façon à terminer le mois sans rien en réserve, ne peut avoir pour signification que chacune de ces unités apparaîtra deux fois au sein des transactions. Le montant moyen dont dispose l'individu, 15 unités de monnaie, ne peut signifier que les 15 mêmes unités monétaires permettent en moyenne d'acquérir des biens dont la valeur est de 30 unités de monnaie. En effet, l'individu perçoit un revenu de 30 unités monétaires, il ne reçoit pas 15 unités dont la propriété est de circuler deux fois dans les échanges. Si, comme on pourrait le faire d'abord remarquer, à titre d'objection, rien n'interdit de

concevoir un revenu mensuel de 30$ versé en deux fois, la détermination du revenu serait purement conventionnelle, il serait de 30$ car on se donne le mois comme intervalle de versement des salaires, que 1$ est dépensé chaque jour, et que l'on fait l'hypothèse que le revenu du mois est dépensé intégralement au cours de ce même mois.

Si l'individu percevait son revenu en deux versements de 15$, il faudrait distinguer deux revenus, et chacun se porterait sur une quinzaine et non plus sur le mois. Il serait par exemple de 7$ si l'on se donnait la semaine, et la vitesse de circulation n'en serait pas affectée, contrairement à ce qu'affirme I. Fisher. Dépensant 1$ par jour à partir de son revenu de 7$ perçu en début de semaine, le travailleur disposerait en moyenne de 3.5$, et la vitesse de circulation serait toujours de 2. V ne serait doublée que si, et seulement si, 1$ par jour était dépensé sur un revenu mensuel non plus de 30$ mais de 60$. Car autrement, la vitesse de circulation signifierait la duplication du revenu dans les dépenses, un même revenu de 30$ étant dépensé deux fois dans la même période.

En poursuivant l'analyse, il apparaît rapidement que V ne peut être que de 2 et n'est qu'une propriété statistique qui fait ici que moyenne et médiane sont identiques, et que par conséquent la valeur la plus haute de la série est deux fois la moyenne. Ainsi, et comme le note justement M. Friedman :

> Le contenu exact de cette approche [approche par la théorie quantitative] va d'un truisme définissant le terme « vitesse de circulation », à un rapport prétendu rigide et invariable entre la quantité de monnaie (définie d'une façon ou d'une autre) et le niveau des prix (également défini d'une façon ou d'une autre). (in Thorn, 1971, p.69)

V est bien un rapport qui exige que soit préalablement déterminés M et P. Ce rapport définit une valeur statistique, et suppose une continuité que rien ne permet d'étayer, si ne n'est encore une fois la confusion du physique – entendu de manière grossièrement mécanique – et de l'économique. C'est cette confusion que A.C. Pigou dissipe lorsque, actant du caractère bancaire de la monnaie, il en

infère à raison que : « *It is thus not made up of physical units that are capable of circulating in any literal sense* » (1941, p.13).

À suivre A.C. Pigou, il semble que l'idée de circulation des unités de monnaie soit largement métaphorique, la « circulation » des écritures en compte ne pouvant au mieux s'entendre que comme le nombre d'occurrence des mêmes unités en différents comptes, les paiements correspondant à un transfert et non à un déplacement dans l'espace de la monnaie scripturale. Mais étant par nature indifférenciées, la recherche de l'origine et du « parcours » de telle ou telle unité monétaire est une cause perdue.

Il reste cependant une seconde méthode qu'il semble possible de suivre pour surmonter cette difficulté, et parvenir à trouver, par déduction, la vitesse de circulation de la monnaie, quelle que soit par ailleurs la définition théorique qui lui est reconnue. En connaissant l'agrégat des revenus monétaires d'une période, et connaissant la quantité de monnaie existant (stock de monnaie) en cette période, on peut en déduire la vitesse de circulation. C'est bien la voie suivie par I. Fisher dans l'exemple à l'étude, et la vitesse de circulation est déterminée statistiquement à partir d'un revenu de 30$ qui est abusivement identifié à un stock.

En effet, à y regarder de près, il apparaît que ça n'est pas parce que dans le mois il reste en moyenne 15 unités de revenu à un individu que l'on peut faire comme si chaque jour du mois il disposait de ces 15 unités en poche; de manière à en conclure que la vitesse de circulation de chaque unité monétaire est de 2, puisque le revenu total est de 30.

On ne peut autrement dit distinguer les unités de monnaie d'un côté et les unités de revenu de l'autre pour faire de la vitesse de circulation le coefficient permettant de passer du premier au second. La conséquence immédiate de cela est que si le revenu est payé par quinzaine, celui-ci est seulement de 15$, « 30$ » représente en fait deux revenus.

Il reste bien entendu possible d'additionner les revenus perçus sur une période quelconque, mais chaque revenu est déterminé, dans le cas d'un travailleur, par

le versement du salaire. De cette façon, si le salaire tu travailleur est perçu chaque jours pendant un mois, cela signifie qu'il y a 30 revenus formés dans le mois, et non pas un seul qui serait dilapidé progressivement au rythme de 1$ par jour. À strictement parler, il n'est pas satisfaisant d'un point de vue analytique de dire que le revenu du mois est de 30$, il faut dire que la somme des revenus du mois est de 30$. Ici, 30 est un stock, alors que les flux sont de 1. Cela élimine la possibilité de circulation du revenu, donc de la monnaie, qu'elle se présente sous forme d'or, de pièces ou de billets. Ces conclusions, bien qu'elles ne soient pas saisies par l'auteur, découlent pourtant logiquement du raisonnement même d'I. Fisher pour autant que l'on a mis au jour la vacuité du concept de vitesse de circulation de la monnaie.

En effet, pour I. Fisher lui-même, du moins dans cet exemple, le revenu est monétaire et n'est pas seulement exprimé en monnaie. Et nous avons vu que la notion même de revenu monétaire excluait toute possibilité pour la monnaie de circuler.

En conséquence, l'individu reçoit en monnaie l'intégralité de la demande qu'il pourra formuler, et la teneur de cette monnaie correspond à la valeur des marchandises qu'il pourra acquérir au cours de la période. L'évènement « 15 unités monétaire dans la poche » est indissociable de l'évènement « la moitié du revenu a été détruit ».

On voit donc que le ce concept de vitesse de circulation de la monnaie ne serait fondé que si un revenu de 15 unités monétaires avait le pouvoir, en circulant deux fois – et ce serait une réitération et non une circulation –, de se porter sur des marchandises dont la valeur est de 30.

Mais ça n'est pas cela qu'I. Fisher expose puisqu'un tel énoncé entrerait en contradiction frontale avec le principe fondamental d'équivalence dans les échanges. Un argument serait que l'individu n'ait que pour partie seulement payé en monnaie fiduciaire, disons pour 15 dollars, et pour partie en monnaie de compte, que la première seulement est de la véritable monnaie et non la seconde. Mais d'une part une telle précision n'apparaît pas dans l'extrait, et d'autre part,

elle ne résout aucune difficulté. On dirait alors qu'en tant que promesse, ou que droit à un pouvoir libératoire déterminé, les fonds déposés auraient la propriété d'entrer dans les paiements comme n'importe quelle unité monétaire « véritable ». Mais puisque les relations d'équivalence ne concernent par définition que des marchandises, il suit nécessairement que la propriété des fonds déposés n'est que de mettre à nouveau en circulation des unités de monnaie-marchandise qui ont déjà circulé, sans être eux-mêmes monnaie « réelle ». Les dépôts auraient le pouvoir de réitérer pour une même valeur numérique des unités de monnaie « réelle » ; et en suivant à la trace ces unités « réelles » – donc pour I. Fisher matérielles –, il serait possible de déduire leur vitesse de circulation à l'intérieur d'un même revenu.

Mais il y aurait dès lors un saut du dépôt au pouvoir d'achat, et du nombre à la marchandise, qui demeurerait inexplicable. D'ailleurs I. Fisher n'admet pas ce saut, il n'associe pas dépôts et monnaie primaire, puisque dans l'équation des échanges chacun se voit associer une vitesse de circulation propre[110]. Et l'on retombe à nouveau dans l'impossibilité qu'il y a de concevoir la masse monétaire comme la moyenne de la monnaie détenue multipliée par le nombre d'occurrence de chaque unité de monnaie, cette dernière n'ayant de sens qu'en attribuant à chaque unité de monnaie matérielle la propriété obscure de se répéter à l'identique au sein d'un même revenu. Car enfin, si la vitesse de circulation de la monnaie est finie, c'est bien parce que le membre de gauche de l'équation des échanges est borné par le revenu, or, c'est seulement parce que ce revenu est immédiatement monétaire – qu'il soit individuel ou global –, que l'égalité du monétaire et du « réel », soit du membre de gauche et du membre de droite, est possible. Autrement, V serait déterminé à l'intérieur de la sphère monétaire uniquement, et ne serait pas le nombre d'occurrences d'une même unité de monnaie au sein des échanges marchands. Il serait un simple rapport numérique ne se rapportant à aucun objet économique.

[110] Dans l'écriture $M.V + M'.V' = P.Q + P'.Q'$, V et V' désignent respectivement la vitesse de circulation de la monnaie de la monnaie, et la vitesse de circulation des dépôts.

4.2.3 – Le problème de l'homogénéité dans l'équation des échanges

Il est cependant clair que l'équation des échanges ne peut se comprendre que comme une relation entre marchandises adverses, et il n'est pas plus de raison d'attribuer à la monnaie une vitesse de circulation qu'à n'importe quelle marchandise.

Cela est rendu manifeste lorsque I. Fisher traduit Q par T, c'est-à-dire lorsqu'il traduit une quantité physique en la quantité de transactions réalisées : « *T may be conceived as the sum of all the Q's, and P as the average of all the p's.* » (Fisher, 1921 / 1911, p.192).

La fonction de T est donc d'homogénéiser Q, qui est un ensemble hétérogène puisqu'il est un ensemble d'objets exprimés en des unités aussi diverses que le litre, la tonne ou l'hectare. Cette homogénéisation ne peut être réalisée qu'en monnaie. Mais pour que la moyenne des valeurs économiques des marchandises appliquée à la quantité de ces mêmes marchandises corresponde à la valeur de cet ensemble, il est nécessaire que chacune des marchandises ait d'abord été mesurée individuellement. Or, ces mesures sont hétérogènes ; T est une collection de relations entre grandeurs physiques. T n'est pas à proprement parler une grandeur physique, mais un nombre de relations *a priori*. T est pour cette raison homogène. Il est tel qu'il ne donne prise à aucune combinaison, hormis à l'intérieur des sous-ensembles selon l'unité physique dans lesquelles sont exprimées les marchandises en tant qu'objets.

Mais ça n'est évidemment pas l'option d'I. Fisher puisqu'il faudrait alors distinguer au sein du membre de droite autant de relation entre P et T qu'il existe de sous ensemble de ce type. Dans ce cas, les P et T partiels ne seraient pas une fraction d'un ensemble plus grand qui serait constitué par simple addition. Cela signifie donc qu'il est impossible de dissocier P et T. Il n'y a pas d'un côté une quantité d'objets marchandise et de l'autre leurs valeurs, à la manière du répertoire statistique d'un ensemble. C'est à la double condition de fonder le principe qui confère à chaque marchandise son unité, et que chaque

marchandise entre dans le rapport d'un même étalon, que l'écriture de T comme somme des Q *individuels*, est possible.

En effet, il n'existe pas de prix moyen sans prix individuels, et il n'existe pas de prix individuels sans principe fondant l'unité des marchandises. Pour s'autoriser à associer une valeur à une marchandise, il faut d'abord fixer ce qui permet de parler d'« une » marchandise, et d'envisager par suite de lui appliquer une opération de mesure. Si ce principe est physique, l'étude se heurte immédiatement à l'impossibilité de déterminer de manière analogue des unités aussi diverses qu'« une table » et «du lait ». La première est une unité fonctionnelle qui borne une certaine surface d'une certaine matière – son unité est tirée de sa forme –, la seconde est quant à elle indissociable de l'opération de mesure physique, le lait n'étant jamais échangé qu'en une certaine quantité, en une certaine mesure. Tant et si bien que ce n'est jamais la valeur de la table comme catégorie générique qui est exprimée, mais toujours une certaine quantité de tables dont l'unité n'est pas économique, et qui donc ne donne à la valeur d'une table d'autre portée que la valeur de cette table particulière, et à la valeur de « ces tables », la valeur de cette collection particulière de tables. D'une autre façon, ce n'est jamais la valeur du lait qui est exprimée, mais toujours la valeur de ce lait <u>en ce volume</u>.

Puisqu'il existe autant de prix qu'il y a de couple de marchandises – le prix est un rapport marchand –, tant que l'analyse est fondée comme l'est celle d'I. Fisher sur les seuls critères physiques, toute marchandise est singulière, alors P correspond à l'ensemble des prix réalisés, par conséquent, l'élément T est unitaire et est conceptuellement nul.

Il n'existe pas de catégorie marchande « table » tant qu'il n'est pas établi d'opération économique par laquelle l'ensemble « table » est mesuré en tant qu'ensemble, et non par addition de ses éléments, opération que nous savons impossible car l'économique n'est pas une dimension des objets matériels. Si, à suivre la ligne large de l'orthodoxie, la valeur est un phénomène propre à l'échange, il suit qu'il est parfaitement abusif et faux de parler de la valeur sur le « marché de la table ».

Dans ce cadre, il existe autant de transactions que de prix économiques singuliers. S'il y a $2n$ marchandises, il y a n prix pour n transactions, auxquelles il faut immédiatement ajouter la relation hors marché entre le dollar et l'or qui compose la pièce.

Sauf à suivre le même objet physique dans la succession des échanges qui le voient passer d'une main à l'autre, on se heurte alors aux mêmes difficultés que celles rencontrées pour V. Quelle que soit l'hypothèse retenue, T ne peut pas être associé à une grandeur monétaire telle que P, le niveau moyen des prix suppose une mesure que T ne peut supporter. Aussi, le fait qu'une même marchandise puisse être échangée à plusieurs reprises n'implique en rien que ces échanges soient réalisés au même prix puisque la « mesure » du premier échange ne vaut que pour lui.

De plus, et ce point est plus important encore, chaque transaction détermine non pas un mais deux prix absolus.

Soit deux biens dans l'économie, A et B. A s'échange contre B dans un rapport de 1 pour 1[111]. Il est évident qu'il faut non pas l'équivalent de A, ou identiquement de B, en monnaie pour obtenir les biens, il faut deux fois cette somme, car en achetant A, on n'achète pas B du seul fait qu'ils sont équivalents. Si A correspond à 1kg de blé, et que B correspond à 1kg de riz, en admettant que Q soit homogène en prenant pour unité le kg[112], on aura $Q = 2$, et le nombre de transaction $T = 1$. On aura donc $P.Q = 2A = 2B$, et $P.T = P$.

Si P est le niveau général des prix « réels » calculés comme une moyenne des prix individuels – ce que son association à T impose –, on aura alors $P.T = A = B$.

Autrement dit, il faut $M.V = P.Q$ pour que la sphère monétaire recouvre entièrement la sphère réelle. En revanche, si $M.V = P.T$, seule la moitié des marchandises peut être acquise, car le prix agrégé n'est pas $P.T$ mais $P.Q$.

[111] Mettons de côté ici le problème de la définition de l'unité, de ce que recouvre ce « 1 ».
[112] Cela n'a rien de rigoureux, mais nous faisons une concession à I. Fisher pour montrer que même ainsi le raisonnement conduit à une impasse.

À chaque prix relatif correspond deux prix absolus, et les marchandises ne sont achetées que dans la « rencontre » entre la monnaie et les prix individuels. Ce qui est acheté n'est pas *A* exprimé en *B* ou *B* exprimé en *A*, mais *A* et *B*.

Le principe une marchandise = un prix, n'est pas identique au principe une transaction = un prix, *Q* ne peut être confondu avec *T*. Le « volume des échanges », *T*, est un nombre d'échanges, il ne peut être confondu avec le « volume échangé », qui lui correspond à *Q*. Associés à une même grandeur, *P*, ils ne peuvent pas donner naissance à une même valeur. En passant de *Q* à *T*, I. Fisher passe des prix relatifs à de simples rapports d'échange. Dans *P.Q*, *P* tient compte du prix de chaque marchandise, il est leur valeur « réelle » exprimée en unité d'autres marchandises ; alors que dans *P.T*, il est un rapport d'échange et non une grandeur économique.

Sinon à concevoir que l'auteur a, d'une équation à l'autre, glissé du concept de monnaie-marchandise au concept du dollar abstrait, unité de mesure, le passage de *Q* à *T* ne peut être expliqué. Pour que le nombre de transactions coïncide avec la valeur de l'ensemble des marchandises – condition de la validité de la seconde écriture de l'équation des échanges –, il faut en effet déterminer pour chacune d'elle sa valeur absolue au moyen d'une unité de mesure abstraite. Mais ce principe contredit frontalement la valeur conçue comme rapport d'objets physiques.

Face à la nécessité de parvenir aux valeurs absolues tout en maintenant intacte sa définition de la valeur, I. Fisher s'en remettra finalement à un système d'index.

Ce second temps de l'investigation nous permet de faire un pas de plus dans l'élaboration du concept de mesure en économie puisqu'elle nous fait quitter l'étalon pour envisager l'unité de mesure. Pour nous exprimer autrement, nous disons désormais que ce qui importe n'est pas tant l'étalon que sa graduation. La question est de savoir si I. Fisher parvient ou non à hisser son analyse à ce niveau.

4.3 – Valeur et prix absolus

La question centrale de la dichotomie du réel et du monétaire est celle de la relation entre les sphères. Nous avons vu que la sphère « réelle » ne peut fonctionner en vase clos puisque les prix sont présents dans le membre de gauche de l'équation des échanges. Ces prix sont nécessairement monétaires, les unités de valeurs « réelles » sont des unités de dollars et non des unités d'or. C'est l'information apportée par l'impossibilité du passage de Q à T sans référence aux prix monétaires. Il n'est alors plus possible de traiter le dollar comme une marchandise. Le dollar est d'abord le cadre dans lequel les échanges se déroulent. C'est bien pour cela que les prix absolus existent comme forme des prix relatifs, sans pour autant intervenir dans les rapports d'échange. Il reste que ce sont les prix absolus qui sont la condition des prix relatifs. Mais les échanges ne nous livrent que des relations. La dichotomie, pour être valide, ne doit pas être une rupture radicale, elle ne peut se comprendre que comme l'autonomie relative des prix relatifs à l'intérieur des prix absolus. Prix absolus qui, de leur côté, nécessitent une explication économique.

4.3.1 – Derrière l'offre et de la demande : les prix absolus

Comme nous l'indiquions, I. Fisher insiste sur la distinction entre la détermination des prix relatifs et des prix absolus, ou niveau des prix dans son vocabulaire. Seuls les seconds sont l'objet de sa théorie : « *The equation of exchange determines the latter (the price level) only, and the latter only is the subject of this book* » (*Ibid.,* p.175). Et plus loin, I. Fisher admet que « *It should be clearly recognized that price levels must be studied independently of individual prices* » (*Ibid.,* p.176).

L'auteur semble avoir en vue que le rôle de la monnaie est de transcender le particulier pour accéder au général, ainsi la relation de la monnaie à une

marchandise quelconque, comme le sucre, n'est-elle pas présentée comme une relation de marchandise à marchandise mais, et de manière tautologique : « *The significance of a dollar lies in what it will buy ; and the equivalence between sugar and dollars is at bottom an equivalence between sugar and what dollars will buy* » (*Ibid.*, p.177).

La problématique de la mesure se joue-t-elle dans les échanges relatifs ou absolus – niveau des prix ? À mesure que cette interrogation se fait pressante tout au long des développements d'I. Fisher, celui-ci semble se départir du principe de matérialité de la valeur qu'il a fait initialement sien, et penche pour la seconde option : « *We have seen that the price level is not determined by individual prices, but that, on the contrary, any individual price presupposes a price level* » (*Ibid.*, p.180).

Cela parce que l'auteur a à l'esprit que l'offre et la demande n'ont de sens qu'exprimées en prix, et qu'elles sont insuffisantes, fussent-elles agrégées, à déterminer ce niveau de prix. C'est la différence du micro – prix individuels et relatifs – et du macro – niveau de prix absolus.

Le jeu de l'offre et de la demande joue à la hausse ou à la baisse sur les prix relatifs, et non sur les niveaux absolus, et en dernière analyse, les prix individuels n'ont de signification que relativement à l'ensemble des autres, enfermant le raisonnement dans une parfaite circularité. Seul le niveau de marchandises produit (Q) est à même d'influer sur le niveau des prix, le reste est simple jeu d'offre et de demande qui n'ont d'impacte que sur les prix relatifs.

I. Fisher reconnaît donc implicitement que seule la production importe dans la problématique macroéconomique de la détermination du niveau des prix absolus, soit de l'existence d'une unité économique : « *The Q's are the quantities finally sold by those who supply, and bought by those who demand* » (Ibid., p.180).

La monnaie ne peut jamais être identifiée à une marchandise, car la quantité de monnaie est comparée au niveau général des prix, et non à des niveaux individuels. Le niveau général des prix semble n'être rien d'autre que l'addition des prix individuels pour autant seulement qu'ils évoluent à l'unisson.

L'on retrouve pareille distinction chez J. M. Keynes qui, reprenant S. Jevons, distingue deux types de variation de prix : une variation absolue car nominale et une variation « réelle ». La première est uniquement due au passage du temps et s'applique de la même manière à tous les biens. Ce sont les « *changes on the side of money* ». La seconde, et une variation relative qui concerne les biens particuliers, les : « *changes on the side of things* » (Keynes, 1930, p.81).

Si la valeur et ses variation se jouent « *on the side of things* », il devient impératif de montrer que l'ensemble des « choses » contient en lui-même une dimension économique rendant par cette qualité homogène l'ensemble des choses diverses en en faisant un ensemble économique.

Or, I. Fisher reconnait lui–même le caractère hétérogène de Q et pense le dépasser, à tort comme nous l'avons montré, en passant de Q à T :

> It must be remembered that the various Q's are measured in different units. Coal is sold by the ton, sugar by the pound, wheat by the bushel, etc. If we now add together these *tons*, *pounds*, *bushels*, *etc.* and calls this grand total so many "units" of commodity, we shall have a very arbitrary summation. It will make a difference, for instance, whether we measure coal by the tons or hundredweights. The system becomes less arbitrary if we use, as the unit for measuring any goods, not the unit in which it is commonly sold, but the amount which constitutes a "dollar's worth" at some particular year called the base year. (*Ibid.*, p.196)

Cet extrait appelle deux remarques:

1) La somme des marchandises individuelles qui composent l'ensemble Q qu'I. Fisher envisage dans cet extrait, n'est pas seulement arbitraire, elle est purement et simplement impossible. Cela fait une grande différence. L'affirmation selon laquelle « *Even with a small number of commodities, barter exchange produces myriad bilateral barter exchange ratios based upon subjective preferences* » (Ingham, 2004, p.25), est déjà excessive.

En effet, l'échange n'est pas économique tant que les objets échangés ne sont pas eux même économiquement définis, autrement dit, tant qu'ils ne sont pas mesurés comme valeurs.

2) L'homogénéisation se fait par le prix, ou la valeur monétaire « *dollar's worth* », cela signifie que dans la nouvelle équation $M.V = P.T$, T est la quantité de marchandises contenue dans un dollar pris comme base. Mais la différence de nature qu'I. Fisher parvient à saisir entre les prix individuels, relatifs, et le niveau général des prix, absolu, n'est pas suivi d'explication conséquente. Le niveau général des prix n'est que le dollar de l'année de base, « *Then every price in the base year is one dollar* » (Fisher, 1911 / 1921, p.196).

   Pour toutes les autres années, P est un index de nombres correspondant au prix moyen. Ce prix moyen est, en « année de base », égal à 1.

De ces deux remarques, il ressort que La fonction de P est d'abord d'homogénéiser Q, sans toutefois mesurer l'ensemble qu'il constitue. P est « saupoudré » de manière arbitraire sur l'ensemble Q. Les prix absolus ne sont pas expliqués par la théorie, ils sont donnés.

L'auteur fait par suite comme si la détermination de P comme prix moyen – ce qui ne peut l'être que par l'hypothèse de prix individuels tous égaux à 1 l'année de base – faisait exister une marchandise moyenne, disons Q_R, qui serait représentative de l'ensemble Q. La question de l'homogénéité serait ainsi résolue. Elle n'est en fait qu'escamotée.

Si P est une moyenne des prix individuels, il est nécessaire que chaque marchandise ait reçue individuellement une mesure, et une mesure monétaire. Mais il est possible de montrer que l'ensemble P et l'ensemble T se confondent. Soit en effet il y a dichotomie à l'intérieur même du membre de droite – P est monétaire alors que T est un volume « réel », somme des Q –, si bien que les grandeurs P et T ne peuvent êtres combinées, soit T est monétaire, et P et T sont identiques.

4.3.2 – L'ensemble des prix absolus comme index

L'avantage du recours à l'indice est de ne pas faire de la monnaie l'unité de mesure de la valeur. Celle-ci reste « réelle » en son essence, et doit en conséquence recevoir une mesure « réelle ». Autrement dit, T doit demeurer indépendant de P. Il est ainsi une valeur « idéale » ou « idéelle », dans le sens où il ne reçoit aucune expression comme grandeur en dehors de son association avec P, puisqu'il n'est pas possible d'exprimer une grandeur sans en exprimer la valeur, et que cette grandeur, I. Fisher semble en convenir, passe inévitablement dans les prix, et est donc monétaire.

Que vaut cette « solution » ? Elle n'est qu'une fuite en avant, car le même problème de dichotomie, qui ne semble plus se poser en t_1, se pose maintenant en t_0 et rejaillit inévitablement sur t_1. On ne peut en effet traiter P comme un indice en repoussant perpétuellement le moment de la détermination des valeurs en prix, moment nécessaire. Si l'index n'est qu'un ensemble de nombres, la variation des grandeurs économiques ne peut être exprimée numériquement que si ces grandeurs sont elles-mêmes exprimées numériquement. Une nouvelle fois, cela ne se peut que si la monnaie entre en relation d'équivalence avec l'ensemble des marchandises, c'est-à-dire si elle est une marchandise – et alors toute valeur est contenue en T, et P est une fraction de T –, ou bien si la valeur des marchandises est mesurée, et non seulement exprimée, en monnaie.

Puisque dans le cadre théorique d'I. Fisher toute opération économique est régie par le principe d'équivalence, il n'existe, comme nous l'avons dit, aucune opération économique à même d'associer un nombre ou un ensemble de nombre devenu index, à une marchandise ou à un ensemble de marchandises.

Ainsi, l'année de base qui permet d'associer le nombre 1 à chacune des marchandises est héroïque dans le sens où, « tombant du ciel », elle échappe à toute détermination économique, et en constitue pourtant la base. Ce caractère arbitraire est souligné par D. Robertson:

> We thus get completely different results according to the year which we take as the starting-point of our calculations or as the experts say as *our base*: and from the point of view of the historian there is obviously nothing particularly sacred about one year more than another. (1932, p.21)

C'est que la marchandise composite, ou panier de biens, n'est en rien transposable d'une année à l'autre, car elle n'est pas une allocation de revenu. La continuité économique ne se confond pas avec le fait que le même type de marchandise soit produit d'une année sur l'autre. En tant que produit, la marchandise n'est pas « transportée » d'une période à l'autre, elle est comme assignée à demeure dans la période: « *A little reflection will show that the reason why we reached divergent results according to the year which we took as our base was that we were really comparing different things in the two cases* » (*Ibid.*, p.24).

Dans l'index, le prix agrégé est la somme de prix absolus, alors qu'à partir du revenu, les prix sont pondérés par leur poids relatif à l'intérieur de celui-ci. Par conséquent, alors que les prix agrégés ont augmentés de la période t à la période t_{+1}, il se peut qu'une même répartition du revenu donne accès à une consommation, en termes de quantités physiques, supérieure en t_1.

Aucune des deux options qui demeurent envisageables ne respecte le principe de la dichotomie, aucune des deux ne peut donc trouver place dans la théorie d'I. Fisher, et le recours à un indice plutôt qu'à une valeur absolue en prix n'est qu'une fuite en avant, qui loin de sauver les fondements de la théorie en désigne les failles.

Le recours à cette notion d'index, qui est au demeurant antérieure aux écrits de I. Fisher, sera largement reprise et trouvera chez J.M Keynes, pourtant ardant adversaire de la théorie quantitative de la monnaie, une occurrence intéressante au moment d'expliquer le pouvoir d'achat des unités de compte : « *The Index–Number of the price of the composite commodity representative of consumption is the standard by which units of purchasing power are measured* » (Keynes, 1930, p.56).

C'est l'index des prix, compris comme le prix d'une marchandise composite représentative de la consommation globale, qui assure la transition des unités de monnaie abstraites en unités de pouvoir d'achat. Alors que le prix de la marchandise composite mesure le pouvoir d'achat de chacune des unités monétaires, la monnaie doit quant à elle contenir l'ensemble des biens consommés pondérés par leur poids respectif dans la dépense du revenu.

J.M Keynes rejette à raison F.Y. Edgeworth, pour la raison qu'il n'y a pas de centre objectif des variations de la valeur, et il n'y a donc pas de bien composite universel dont les variations indiqueraient les variations générales: *« Thus our quaesitum, namely a measure of the "intrinsic" value of money, has no separate existence, but is merely one of the Currency Index-numbers over again »* (*Ibid.*, p.87)

L'erreur des tenants du quantitativisme classique est d'assurer que le niveau des prix a un sens comme mesure de la valeur de la monnaie elle-même. Lorsque l'ensemble des prix change, sa valeur resterait inaltérée. Mais c'est oublier que dans les économies monétaires, la monnaie est d'emblée intégrée aux échanges, elle ne leur est pas extérieure: « *the price-level is itself a function of relative prices and liable to change its value whenever, and merely because, relative prices have changed* » (*Ibid.*, p.87).

J. M. Keynes conclut que les index pondérés de manière hasardeuse par S. Jevons et F.Y Edgeworth sont creux, et que la distinction des changements du côté de la monnaie ou du côté du niveau général des prix n'a pas sa place : « *There is nothing left of the conception under criticism under and above one of the Currency Index-Numbers already defined, which, like all other price indexes, the price of a composite commodity* » (*Ibid.*, p.88).

C'est en raison de la grande difficulté de construire un index synthétique satisfaisant, car trop hétérogène et fondé sur des bases friables, que J. M. Keynes en vient à accepter comme standard de mesure le rapport entre les unités monétaires – revenu monétaire – et les unités de travail :

> This standard aims at measuring the purchasing power over units of human effort as contrasted with units of commodity, so that the purchasing power of money divided by its labour power furnishes an index of real earning power and hence of the standard of life. (*Ibid*., p.63)

Toute la lumière ne sera pas faite par l'auteur sur la nature de cette relation entre les unités de monnaie et les unités de travail, obstacle qui tient principalement à la difficulté de définir des unités de travail en dehors des unités de salaire. Ce sera le salaire horaire qui sera retenu comme moyen pour « *comparer les efforts humains* », et fournir l'unité de mesure fondamentale des grandeurs économiques. La dichotomie est surmontée, et la question de la détermination du niveau des prix trouve une toute autre formulation :

> The equation for the price level as a whole is :
>
> $$\prod = \frac{E}{O} + \frac{I-S}{O}$$
>
> Where I is the market price of investment goods. The stability of the price level as a whole depends on saving being equal to both the cost and value of investment. Thus changes in price levels are directly related to the disequilibrium between saving and investment. If the market price of investment (I) rises above the cost of producing investment goods (I') there is a boom, if it falls below there is a depression. (Skidelsky, 1995, p.92)

Précisons que le rapport $\frac{E}{O}$ correspond au salaire d'efficience, soit la rémunération unitaire « normale » des facteurs de production par unité de produit. Le niveau des prix dépend donc du circuit des revenus, et notamment de l'existence d'un profit formé sur le marché des biens d'investissement. J. M. Keynes pose alors le problème des prix et de leur évolution dans les termes du revenu et de sa composition. On distingue derrière cette interrogation, celle toute aussi profonde de l'additivité ou non des profits aux salaires dans la constitution du revenu global[113].

[113] Cette question ne sera traitée que plus tard. Voir **8.1**

4.3.3 – Le divorce classique entre théorie de la valeur et théorie de la monnaie

Nous l'avons vu à travers la théorie fisherienne des échanges monétaires, il est logiquement impossible de concevoir la sphère valeur et la sphère monétaire, ou sphère nominale, comme séparées au moment d'envisager une théorie de la valeur en monnaie. C'est que la dichotomie, poussée dans ses dernières conséquences interdit d'admettre un quelconque point de rencontre entre ces sphères. Formulé au point de vue de la mesure et de la définition des grandeurs économiques, cela signifie que des grandeurs déterminées de manière hétérologue, dans les échanges relatifs pour la première et dans un rapport absolu pour la seconde – ou, et ce sera l'option de D. Patinkin, de manière purement conventionnelle –, ne peuvent définir que des grandeurs hétérogènes ; et il n'est nul point de contact entre éléments qui n'ont pas la nature en partage.

Pour autant, certains théoriciens entendent lever cette difficulté et parvenir à une théorie de la valeur monétaire cohérente – qu'il faut entendre comme théorie de la valeur en monnaie plutôt que comme théorie de la valeur de la monnaie –, en identifiant un mécanisme de transmission partant de la monnaie et aboutissant à la sphère des échanges. C'est en effet là une faiblesse de la théorie néoclassique fondée sur la loi de Walras. Il n'y a aucun mécanisme, qui, de la détermination de l'équilibre monétaire, affecte les équilibres réels, car avec cette loi, le maintient des équilibres réels doit emporter la réalisation de l'équilibre sur le marché de la monnaie. Il n'y a donc à proprement parler aucun mécanisme en jeu, et donc aucune détermination des grandeurs nominales. C'est l'aporie pointée par D. Patinkin (1956 / 1972), qui, le premier, indique la contradiction entre la théorie dite classique de la valeur au sens large, et la théorie quantitative qui en est pourtant le pendant monétaire :

> Dans sa forme finale à cette étape de la controverse, la critique portée par Patinkin contre la dichotomie classique était qu'il y avait une contradiction logique entre la théorie classique de la valeur, dans laquelle les demandes

> et les offres de biens dépendant uniquement des prix relatifs et non de la valeur réelle des encaisses liquides des individus, et la théorie quantitative de la monnaie, dans laquelle, c'est le fait que la dépense dépend de la valeur réelle des encaisses monétaires qui fournit le mécanisme par lequel la quantité de monnaie détermine un niveau absolu d'équilibre stable des prix ; contradiction qu'on ne pouvait résoudre ni en recourant à la loi de Say, ni en abandonnant la théorie quantitative en faveur de quelque autre théorie monétaire. (Johnson, cited in Thorn 1971, p.9)

L'impossibilité réside au plus profond en ce que les encaisses ne peuvent jamais être traitées à la manière d'un revenu, revenu qui est pourtant le seul concept à même de satisfaire l'ambition d'une théorie des prix absolus. C'est ce que nous entendons montrer.

4.4 – Une tentative de réconciliation : l'approche par les encaisses

Nous comprendrons ces travaux, dont D. Patinkin (1956 / 1972) est un des plus rigoureux représentants, comme autant de tentatives d'intégration de la valeur dans la monnaie, autrement dit, comme des essais visant à démontrer l'homogénéité du concept de valeur tout en maintenant ferme la distinction du réel et du monétaire. Absolu en monnaie ou relative dans les échanges marchands, la valeur est nécessairement une et doit être comprise comme telle. Il n'est donc pas satisfaisant de considérer la valeur d'une part et la monnaie d'autre part, pour dans un second temps seulement envisager la relation entre monnaie et prix, car il est alors *trop tard*, les valeurs sont déjà jouées indépendamment du niveau des prix :

> L'isolement actuel de la théorie monétaire par rapport au corps principal de la théorie économique générale n'est pas sa conséquence la moins dommageable. Il ne peut en être autrement aussi longtemps que nous utilisons des méthodes différentes pour expliquer d'une part les valeurs telles qu'elles sont supposées exister en dehors de toute influence monétaire, et d'autre part cette influence de la monnaie sur les prix. (Von Hayek, 1938 / 1975, p.62)

C'est à cet isolement que D. Patinkin se propose de mettre un terme en imprimant une orientation nouvelle à la théorie des équilibres: « *Theoretical research has therefore been oriented in either building models where, in addition to non–monetary equilibria, there also exist monetary equilibria* » (Benetti, 1996, p.367).

Nous nous proposons d'interroger le résultat de cette entreprise théorique afin d'en tirer des enseignements quant au rapport entre le « réel » et le monétaire dans un cadre d'échange généralisé.

4.4.1 – A la recherche d'un mécanisme : des prix à la monnaie

Pour mener à bien son projet, D. Patinkin exclue en premier lieu la monnaie du champ des marchandises, ce qui signifie que la valeur est par essence déterminée dans les échanges relatifs, et que par suite seulement, la monnaie vient recouvrir ces échanges pour leur conférer une forme numérique, et en permettre ainsi une expression univoque. Mais, loin de partir de la définition de sphères antagoniques que rien ne peut réconcilier, l'auteur pense la monnaie comme le produit des échanges eux–mêmes. Elle est une émanation des relations marchandes. Elle est appelée par les marchés. Décrivant la problématique de l'intégration de la monnaie dans le cadre analytique dit orthodoxe, G. Ingham souligne ainsi que cette dernière ne peut être pensée de manière satisfaisante par les tenants de cette mouvance, que comme une émanation « naturelle » des marchés : « *Both Money's historical origins and logical conditions of existence are explained as the outcome of economic exchange in the market that evolves as a result of individual utility maximization* » (2004, p.19).

Plus précisément, la monnaie naît du besoin de reporter la consommation dans le temps, elle permet le transport de la valeur d'aujourd'hui à demain. Elle résulte de l'étalement des rapports marchands dans le temps, et n'est initialement pas elle-même partie prenante de ces relations. Cette qualité propre force l'analyse à distinguer soigneusement les marchandises, qui sont autant de dotations, de la monnaie, qui est davantage vue comme la conséquence du développement des relations marchandes dont les déterminations sont, au moins dans un premier temps, relativement autonomes.

Dans la pratique, la monnaie a pour fonction de permettre de faire face à des transactions que D. Patinkin suppose générées aléatoirement au cours d'une période qu'il se donne par convention:

> La dotation initiale en biens de l'individu, le lundi matin, est maintenant supposée se diviser en deux catégories exhaustives s'excluant mutuellement : Les marchandises et la monnaie. Les marchandises lui

> sont parvenues de la façon miraculeuse qui a été décrite au chapitre précédent ; la monnaie résulte d'un report de la semaine précédente. (1956, p.21)

Pour chaque individu, la demande nette de monnaie est égale à l'offre nette de marchandise, ce principe permet l'application de la loi de Walras et donc de déduire l'équilibre sur le marché de la monnaie[114] des équilibres observés pour l'ensemble des *n-1* marchandises.

L'auteur prolonge la réflexion en distinguant trois éléments économiques :

- La monnaie comme unité de compte, qui définit un champ purement abstrait. C'est la sphère nominale de la dichotomie classique. À partir de cette unité, il est possible d'écrire une infinité d'équilibres, car à un seul équilibre monétaire correspond une infinité d'ensemble de prix de compte. Il y a *n* prix de compte d'équilibre et seulement *n-1* équations de demande nette indépendantes.
- Les biens, qui définissent le champ des prix monétaires, et qui pour cette raison incluent la monnaie.
- Les marchandises, qui définissent le champ des prix relatifs, ou réels dans la terminologie classique. La monnaie en est exclue.

La thèse de D. Patinkin est que les biens sont à la jonction de la sphère marchande et de la sphère des nombres abstraits, et que c'est en eux que se joue la possibilité d'une intégration de la monnaie aux grandeurs économiques. Bien qu'elle résulte seulement d'un report des opérations marchandes, la monnaie est au nombre des biens qui constituent les dotations initiales. Conséquence immédiate de cela, la propriété essentielle que la monnaie a en partage avec les autres biens – leur valeur est un prix –, et qui la situe sur le même plan que ces deniers, permet d'envisager des arbitrages entre la monnaie et les marchandises. C'est ce qu'exprime D. Laidler à qui nous empruntons ce long extrait :

[114] La fragilité du raisonnement est d'emblée identifiable : la monnaie n'est pas une marchandise mais sa détermination est marchande.

> Thought it was a controversial matter at one time, it is by now as near to universally accepted as anything in economics ever is that once the relevant object of choice is recognized to be "real balances" (money holdings measured in constant purchasing power terms), and once their durability is taking account of, the individual agent's demand for money can, and indeed should, be analyzed alone with his demand for everything else. The amount of real balances which he will hold will be the outcome of the interaction of his utility function with his budget constraint, just like the quantity of anything else he will demand. It was at one time widely questioned whether it made sense to argue that money yielded "utility" to the individual in the same way as other goods, but it is by now well established that, from the point of view of the individual experiment, the "story" which one tells about this matter makes no critical difference. (1997, p.97)

Alors que les marchandises détenues initialement forment le revenu réel, la monnaie fiduciaire, émise de manière exogène[115], forme les encaisses nominales. Le pouvoir d'achat des unités monétaires constitue les encaisses réelles dont il est question dans l'extrait cité plus haut.

Par les définitions et les distinctions ainsi posées, D. Patinkin entend atteindre l'intégration de la monnaie aux échanges marchands : « *Le fait que la demande nette d'une marchandise donnée d'un individu dépende des encaisses réelles est l'élément crucial de l'analyse qui suit* » (Patinkin, 1956 / 1972, p.36).

Le recours au concept d'encaisse réelle permet à l'auteur d'appréhender l'absence d'illusion monétaire de manière causale, et d'ainsi expliquer, dans une séquence, la neutralité de toute variation de la quantité de monnaie sur l'intérêt – ce à quoi ne peut aboutir la théorie néoclassique instituée –, c'est-à-dire, en dégageant un mécanisme à l'œuvre, et non en se contentant d'une équivalence formelle qui, si elle permet de saisir un principe par ses tenants et aboutissants, laisse les grandeurs sur lesquelles il s'applique dans une pleine indétermination. Car « *En*

[115] Le flou conceptuel entourant cette monnaie miraculeuse expose D. Patinkin aux critiques de F. Hahn, (1965, 1971), critiques reprises par C. Benetti (1996).

l'absence de cet effet [d'encaisses réelles], le niveau absolu des prix monétaires dans une telle économie est indéterminé ; c'est-à-dire qu'il n'existe aucune force de marché pour le stabiliser à un niveau déterminé » (*Ibid.,* p.36).

En théorie néoclassique, l'indépendance des demandes du secteur réel aux variations du niveau absolu des prix monétaires est désignée sous le nom de « postulat d'homogénéité », qui signifie que les grandeurs « réelles » existent comme grandeurs économiques indépendamment de leur relation avec la monnaie; postulat dont une version faible, et nettement appauvrie[116], est l'équiproportionnalité de la variation des prix individuels faisant suite à toute variation de la quantité de monnaie.
La dichotomie ainsi formulée constitue pour les auteurs néoclassiques la condition même de la validité de la théorie quantitative. Or, pour D. Patinkin, loin de la rendre possible, ce type de dichotomie en est une stricte négation :

> Car dire que les fonctions de demande du secteur réel ne sont pas affectées par des variations du niveau absolu des prix, c'est-à-dire affirmer qu'elles satisfont le « postulat d'homogénéité », implique qu'elles ne soient pas affectées par des variations de la valeur réelle des encaisses. (*Ibid*., p.39)

A un second niveau, l'unicité de l'équilibre est également contrariée par la dichotomie ainsi comprise du réel et du monétaire ; « *Par conséquent, si un quelconque ensemble de prix monétaires est un ensemble d'équilibre, tout multiple de cet ensemble doit aussi être un ensemble d'équilibre. Le niveau absolu des prix est indéterminé* » (*Ibid*., p. 204).

La raison en est que le cadre néoclassique n'établit aucune relation de détermination qui, partant de l'équilibre monétaire, affecte les équilibres réels, car en suivant la loi de Walras, le maintient des équilibres réels doit emporter la réalisation de l'équilibre sur le marché de la monnaie. Il n'y a donc à proprement parler aucune séquence causale dévoilée, et donc aucune détermination des grandeurs nominales en tant que telles.

[116] Elle est appauvrie parce qu'elle évacue le problème de la mesure que nous savons pourtant centrale.

En effet, si l'on tient la dichotomie, alors le doublement de la monnaie, qui laisse inchangés les équilibres réels, n'engendre aucune force telle qu'un ajustement se produise relativement au niveau général des prix. La « répercussion » n'est donnée que de manière algébrique via la loi de Walras, elle n'est pas donnée dans une série des effets et des causes économiques concrètes dans les échanges. C'est là toute la problématique de l'intégration de la monnaie telle qu'elle se pose aux tenants du modèle de L. Walras, et que F.H Hahn exprime en ces termes :

> The most serious challenge that the existence of money poses to the theorist is this: the best model of the economy cannot find room for it. The best-developed model is, of course, the Arrow-Debreu version of a Walrasian general equilibrium. A world in which all conceivable contingent future contracts are known neither needs nor wants intrinsically worthless money. (Hahn, cited in Ingham, 2004, p.18)

Le renversement de perspective qui s'opère aux yeux de D. Patinkin par l'étude des allocations individuelles des ressources en monnaie, étude qui mène à l'identification de l'effet d'encaisse réelle, interdit d'affirmer que les prix des marchandises sont déterminés sur le seul marché des marchandises, de même qu'il engage à rejeter l'idée selon laquelle le prix de la monnaie est déterminé sur le seul marché de la monnaie. Théorie monétaire et théorie de la valeur doivent toutes deux considérer tous les marchés simultanément : il y a compénétration.

Ainsi d'une augmentation équiproportionnelle des prix, qui, bien qu'elle laisse les prix relatifs inchangés, provoque une diminution proportionnelle de la valeur des encaisses initiales. S'en suit un effet de richesse négatif qui correspond aux dépenses en marchandises nécessaires à la reconstitution desdites encaisses. Le niveau des encaisses réelles étant à un niveau plus faible que le niveau d'équilibre, et ce, pour un niveau de prix relatifs inchangé, une demande nette se forme. Celle-ci se déverse sur les autres marchés, car toute demande de monnaie est une offre de marchandise, et un nouveau processus de tâtonnement walrasien orientant les prix à la baisse intervient. Que ce tâtonnement haussier sur les prix se fasse de manière équiproportionnelle ou non ne change rien au fond de la

démonstration : D. Patinkin pense dans les deux cas avoir apporté un fondement renouvelé aux égalités quantitatives, à même d'en parfaire la teneur scientifique. L'unicité de l'équilibre général, incluant désormais les grandeurs nominales, ou prix absolus, est préservée.

Pour au moins tempérer ce premier jugement, il est à noter dès maintenant que l'influence admise ici des grandeurs hors équilibre sur les grandeurs d'équilibre, qui est le principe même du tâtonnement, se heurte aux difficultés déjà éprouvées par L. Walras[117] : Dire que hors équilibre il existe des offres et des demandes nettes, c'est oublier qu'à tout prix hors équilibre ces quantités ne sont justement ni offertes ni demandées. On peut simplement dire que, pour tel prix, la quantité offerte ou demandée est inférieure à ce que l'on observe pour une situation davantage satisfaisante pour les parties négociantes. Mais il faut s'empresser d'ajouter que cette insatisfaction reste inaccessible à la mesure tant qu'elle n'est pas manifestée dans un surcroît des quantités effectivement échangées. La « criée » des valeurs avant marché ne peut remplir cette fonction. On ne peut jamais déduire un excès d'offre ni de demande : c'est l'échange effectif lui-même qui définit l'offre comme offre et la demande comme demande, car avant l'échange, grandeurs offertes et grandeurs demandées sont hétérogènes. La logique économique de l'échange relatif est telle que les invendus ne sont pas offerts, car leur prix n'en justifie pas la mise sur le marché. Tout comme la demande excédentaire, qui elle aussi n'existe que dans les souhaits, ceux des acheteurs, n'est pas une grandeur économique car elle n'est pas manifestée dans les échanges. Le tâtonnement en tant que processus continu, sur lequel D. Patinkin s'appuie à la suite de L. Walras, ne peut donc recevoir aucune définition.

Mais laissons ce que D. Patinkin emprunte à L. Walras pour nous préoccuper de ce qu'il considère lui-même comme un ajout fondamental aux théories de l'équilibre. Apres avoir évoqué les répercussions de la variation des prix absolus sur la formation d'une offre ou d'une demande nette de monnaie, le concept d'encaisse réel doit également permettre à son auteur d'établir une relation en

[117] Nous nous y attarderons en détails dans la seconde partie de notre travail. Voir **5.2.**

sens opposé, liant cette fois-ci la quantité de monnaie aux prix absolus, sens que l'analyse retient habituellement.

4.4.2 – L'absence de relation causale entre le monétaire et le réel

Chez D. Patinkin, l'augmentation de la quantité de monnaie se traduit immédiatement par un effet réel dans les encaisses, et à rebours des raisonnements classiques, cet effet n'est corrigé qu'après coup au moment de l'augmentation finale des prix. La transmission se joue dans le rétablissement du niveau des encaisses réelles initial, jusqu'à pousser les prix des marchandises suffisamment à la hausse pour que les liquidités nouvellement détenues sous forme d'encaisses ne fassent que tout juste compenser la hausse des prix.

Voila l'auteur en possession d'un mécanisme capable de rendre compte de l'effet d'une modification de la quantité de monnaie fiduciaire disponible sur le niveau des prix. Bien plus tard dans son exposé, plusieurs applications en sont faites autour de l'équation de Cambridge. Nous ne reprenons ici que celle que nous jugeons la plus significative, celle par le canal de la préférence pour la liquidité :

Soit :

$$M = KPT$$

Avec M la masse monétaire, K le niveau de liquidité, P le niveau général des prix et T le volume des transactions.

L'auteur suppose d'abord un accroissement de K, accroissement qui procède d'une modification des préférences individuelles pour la détention de liquidités, et qui, à suivre la doctrine néo-classique dont D. Patinkin entend ici s'écarter significativement, est neutre du fait du postulat d'homogénéité. L'auteur montre que cette augmentation de la demande de liquidité est identiquement une baisse de la demande de titres et de marchandises (offre nette), dans un jeu d'arbitrage entre dotation en monnaie et dotation en marchandises dont la finalité est le retour à une situation d'allocation optimale. Ce « jeu » va conduire à une baisse

des prix d'équilibre. L'offre nette, initialement formée, ne va en effet disparaître que lorsque les prix auront suffisamment diminués, de façon à ce que la valeur réelle des encaisses liquides retrouve finalement une valeur telle qu'elle satisfasse les préférences accrues des individus pour la liquidité : « *Ainsi, dans un certain sens subjectif, la quantité réelle de monnaie qui influence ce marché est identique à celle qui existait à l'origine* » (*Ibid.*, p.219).

Par conséquent, on doit retrouver un niveau d'équilibre avec des prix absolus plus bas, et un taux d'intérêt inchangé.
On aboutit bien à la conclusion traditionnelle : Une augmentation de K entraine une réduction de P mais laisse T et le taux d'intérêt inchangés, à la différence que c'est ici au moyen d'une chaîne de causes et d'effets qui manquait jusqu'alors.

Il est cependant impératif de remarquer que l'offre de marchandises et de titres définit une demande équivalente de monnaie. Si bien que l'accroissement de la préférence pour la liquidité ne peut que se traduire par une augmentation de la détention de monnaie. Et c'est dans sa relation de rareté avec les marchandises que la monnaie trouve une teneur réelle. Il serait donc faux de dire que c'est la diminution équiproportionnelle des marchandises et titres demandés qui agit en augmentant la teneur réelle d'unités monétaires inchangées en nombre, par une intégration du réel dans la monnaie. La dichotomie n'est rompue qu'en traitant la monnaie comme une marchandise, et en faisant entorse aux catégories posées par l'auteur lui-même. C'est l'accroissement seul de la quantité de monnaie détenue qui peut répondre à l'augmentation de la préférence pour la liquidité – élasticité de la production de monnaie égale à 1. Autrement, l'augmentation de la préférence pour la monnaie étant neutre par ses effets, elle procèderait d'une illusion monétaire, soit d'un déficit de rationalité. Si T reste bien inchangé, c'est donc qu'il y a des offres sans demandes et des demandes sans offres, que le prix des marchandises et titres diminue, alors même que les quantités effectivement vendues n'ont pas diminuées, et que la valeur des encaisses réelles en monnaie augmente, alors même que la quantité de monnaie achetée n'a pas effectivement augmentée.

Revenons quelque peu en arrière et attardons nous sur la nature du mécanisme que D. Patinkin pense avoir mis au jour. Considérant l'influence de la monnaie uniquement sur les prix absolus et non sur les prix relatifs – principe d'absence d'illusion monétaire –, l'auteur s'autorise à traiter l'ensemble des biens comme une seule marchandise composite à laquelle est associé un seul prix macroéconomique. Il neutralise dans cette opération intellectuelle la « compénétration » du marché des marchandises et du marché de la monnaie, intrication dont il fait pourtant le cœur de sa démarche générale, et d'où il tire sa vaste ambition scientifique. Or, c'est bien parce qu'elles sont toutes exprimées en unités de compte abstraites que les marchandises accèdent à l'homogénéité et peuvent être traitées comme un tout composite. Elles ne peuvent l'être « avant » que les prix monétaires ne reçoivent, par décret, un équivalent en unités de compte, puisqu'alors, la valeur ne trouverait à être exprimée qu'en unités de ces objets physiques que sont les marchandises, et non en unités économiques : le caractère relatif de toute valeur interdit qu'elle ne soit fixée par ce moyen dans une unité abstraite (ou absolue), et donc extra-marchande. Aussi peut-on donner à voir, en suivant des écritures algébriques fidèles aux démonstrations de D. Patinkin, la circularité théorique que nous indiquons. En empruntant aux écritures de J-J Friboulet (1988, p.36) nous avons :

$$Q = \sum_{j=1}^{n-1} \frac{p_j}{P} q_j$$

Où, dans une économie à n biens (la monnaie est le énième bien), soit $n-1$ marchandises, Q est une collection composite de l'ensemble des marchandises q_j, p_j le prix respectif de celles-ci et P le prix *global* sanctionnant Q.

L'indice P est construit à partir des prix individuels p_j et permet à son tour la détermination de Q.

La circularité est établie comme suit : « *Q n'existe que grâce aux prix p_j. Q procède de P. Il ne peut donc servir à la détermination de 1 / P. Le pouvoir d'achat de la monnaie reste indéterminé* » (*Ibid.*, p.36).

La détermination du pouvoir d'achat de la monnaie, c'est-à-dire son prix absolu, est ainsi suspendue à un raisonnement fallacieux.

Comme nous l'indiquions, l'unité absolue que D. Patinkin s'épuise à chercher dans les relations d'échange est par nature extra-marchande. En cette matière, le décret est nécessairement premier, et l'ensemble économique « marchandise » second. Ordre logique que D. Patinkin enfreint, lui qui voit l'unité de compte comme ce qui par décision extra-marchande confère une forme numérique à des grandeurs économiques, déjà existantes et homogènes.

À suivre D. Patinkin, l'effet de demande évoqué n'aura dès ce moment qu'un effet sur le niveau du prix de la marchandise composite, et non sur la valeur « réelle » des marchandises particulières. Il semble alors que la demande procédant de l'effet richesse des encaisses réelles se répartisse équiproportionnellement sur l'ensemble des marchandises, d'où il vient que le prix de chacune variera à proportion exacte de la variation initiale de monnaie fiduciaire. Le cœur de l'édifice est cependant laissé dans l'ombre, telle une boîte noire inaccessible à la pensée scientifique : les prix absolus sont déterminés dans leurs variations et non dans leur valeur « initiale », qui est, elle, abandonnée à l'arbitraire d'une autorité quelconque, fixant par convention la valeur en unités de compte du bien-monnaie (monnaie fiduciaire) :

> Ainsi par exemple, si nous connaissons les prix en livres des biens et si l'on nous dit que le prix de compte de la livre de papier est fixé arbitrairement à 20/21, nous pouvons immédiatement déterminer les prix correspondant en guinées de tous les autres biens, en multipliant simplement leurs prix en livres par 20/21. De même, si le prix de compte de la livre devait être arbitrairement doublé et fixé à la place à 40/21 guinées, cela fixerait immédiatement les prix en guinées de tous les autres biens à un niveau qui serait également le double de celui d'origine. Il est clair que les prix monétaires et les prix relatifs seraient dans ces deux cas, respectivement identiques. (Patinkin, 1956 / 1972, p.62)

Le point de départ ne peut en fait être autre chose que ladite fixation arbitraire du prix de compte de la monnaie fiduciaire, et en dernière analyse, l'ensemble des prix est donné à cette occasion. Il est en effet tout autre chose de décrire le mécanisme par lequel la monnaie fiduciaire se trouve transmise des portefeuilles individuels aux prix monétaires, que de parvenir à l'explication de la formation des prix monétaires. Dans le premier cas, ce sont seulement les variations des grandeurs d'équilibre qui sont à l'étude, et l'on passe d'un niveau à l'autre. Tant que l'analyse ne fait pas toute la lumière sur la formation des grandeurs, elle ne peut les envisager dans leurs variations sans les enfermer dans la catégorie de postulat. Ainsi se trouve dans le même temps postulée l'intégration de la monnaie aux grandeurs marchandes. Ce sont les termes mêmes dans lesquels D. Patinkin pose le problème qui induisent nécessairement cette conclusion :

- Soit la valeur est exclusivement marchande, et c'est parce que la monnaie est marchandise (monnaie fiduciaire) que des prix monétaires sont envisageables non en tant que nombres abstraits, mais en tant qu'expression d'une valeur née dans la mise en relation de marchandises. Et se pose alors l'insoluble difficulté de la détermination des grandeurs d'équilibre à partir de grandeurs hors équilibre, qui, elles, ne reçoivent aucune dimension économique et sont condamnées à l'hétérogénéité. Autrement dit, l'équilibre est déterminé par des déséquilibres successifs, qui ne sont eux-mêmes définis économiquement comme déséquilibres qu'au regard de la situation d'équilibre. La circularité est totale.

- Soit il est un « moment » absolu dans la détermination des grandeurs marchandes par nature relatives, mais alors, ce moment est nécessairement premier, et l'économique se trouve expliqué par ce qui lui est extérieur : le projet d'intégration de la monnaie est un échec car il n'est pas possible de faire progresser l'analyse des unités de compte abstraites à la dimension économique, ni davantage à rebours, de partir des grandeur économiques comme immédiatement exprimées en unités abstraites pour en saisir la formation.

> Dans le premier cas, l'on retombe dans les affres de la dichotomie « non correcte », que D. Patinkin associe aux noms de L. Walras, I. Fisher, G. Cassel et A-C. Pigou. Dans le second, la solution est donnée avant d'être cherchée et le postulat tient lieu d'explication.

La première option, celle de la détermination marchande des prix absolus, expose en sus le raisonnement à une aporie que D. Patinkin présente lui-même pour évoquer l'objection pleinement rigoureuse souvent adressée au raisonnement d'A. Marshall :

> Le cercle vicieux consisterait dans le fait que la valeur de la monnaie – c'est-à-dire le niveau des prix – ne pourrait pas être déterminée par son utilité marginale. Car l'utilité d'une quantité nominale donnée de monnaie dépend de sa valeur réelle, et celle-ci ne peut être connue tant que le niveau des prix n'a pas été préalablement déterminé. Par conséquent, en parlant de l'utilité marginale de la monnaie, nous supposerions implicitement ce que nous avons entrepris de démontrer. (*Ibid.*, pp.139–140)

Pour montrer que son raisonnement parvient à surmonter cet argument, D. Patinkin fait remarquer que, bien que l'utilité marginale de la monnaie ne puisse pas être déterminée tant que les prix ne sont pas d'abord spécifiés – et qu'en cela la monnaie est une marchandise différentes des autres biens –, cela n'a que peu de portée, dans la mesure où l'objet de la démonstration ne porte pas sur l'écriture des utilités subjectives, mais sur « *ses implications pour les propriétés des fonctions de demande.* ». Et il conclut que :

> En bref, il y a ici encore une confusion entre les types d'expérimentations. Dans une expérimentation de marché, les prix monétaires sont les variables dont les valeurs doivent être déterminées. Par conséquent, ce serait véritablement un cas de pétition de principe que de supposer que les prix sont déjà déterminés. Alors que dans une expérimentation individuelle, les quantités nettes demandées sont les variables à déterminer, et les prix monétaires sont les variables indépendantes dont

> les valeurs doivent être données afin de faire l'expérimentation.[…] En termes plus familiers, il y a ici une confusion entre la « demande » et la « quantité demandée ». […] Le problème du cercle vicieux est tout simplement une dénégation de cette distinction élémentaire. (*Ibid.*, p.141)

D. Patinkin envisage ainsi la détermination des grandeurs économiques comme des séquences complémentaires, dont la disjonction est une nécessité analytique que l'on ne saurait légitimement reprocher au scientifique. En matière de décisions individuelles et de constitution des fonctions de demande, il serait satisfaisant de se donner les prix comme déterminés, puisque l'objet d'étude serait non pas la demande – quantités multipliées par les prix –, mais les quantités demandées. Mais si les quantités physiques sont, en tant que grandeurs, indépendantes des prix – qui sont eux des grandeurs monétaires –, il reste que les prix ne peuvent pas résulter d'autre chose que de la confrontation des fonctions de demande, qui, en l'absence de détermination des prix, ne reçoivent aucune définition économique. À nouveau, la circularité n'est pas vaincue car elle a trait aux termes mêmes dans lesquels le problème de l'intégration de la monnaie est posé.

4.4.3 – La monnaie ne peut être intégrée en dehors du revenu

La notion d'effet d'encaisses ne pose le problème de l'intégration de la monnaie que sous les auspices de l'allocation et de l « aménagement» des avoirs. L'augmentation ou la diminution des dépenses ne reçoit de définition qu'en rapport à une valeur nette, autrement dit, qu'en rapport au revenu. Ainsi : « *Il* [le paradigme néoclassique] *ne parle pas du pouvoir d'achat des encaisses mais du pouvoir d'achat du revenu monétaire* » (Friboulet, 1988, p.36).

Bien qu'il se saisisse de la problématique sous l'angle du revenu, un auteur comme M. Friedman conserve les œillères de la thématique de son allocation. La difficulté n'est pour cette raison pas davantage vaincue par le père du monétarisme, qui, au moment d'apporter la démonstration de la détermination

des prix et du revenu monétaire à partir de la demande de monnaie, insinue une dualité dans le concept de revenu. Cette dualité n'est pas scientifiquement acceptable, elle renvoie, en dernière analyse aux affres de la dichotomie :

> Bien que frustrée dans son désir de changer la quantité de dollars qu'elle a entre les mains, du moins aurait-elle réussi à réduire le montant de son encaisse exprimé en termes de biens et services, ou, pour employer un terme couramment utilisé, son en caisse « réelle ». En sens inverse, un effort généralisé pour augmenter notre encaisse signifierait que nous essayons tous ensemble de dépenser moins que nous ne gagnons, ce qui aurait tendance à entraîner une baisse du montant total des dépenses et des prix. L'encaisse nominale de la communauté resterait la même mais l'encaisse réelle augmenterait. (Friedman, 1968 / 1976, p.84)

Dans ce passage, est acceptée l'idée qu'une baisse des dépenses constatée sur l'ensemble aura pour conséquence une diminution des prix absolus. Ce lien de causalité admis ne résiste pas à la critique. En effet, la réduction des dépenses ne peut entraîner une baisse des prix absolus, puisqu'au sein du système général d'échanges entre équivalents, toute dépense de revenu monétaire forme un revenu monétaire équivalent. Si tout le monde désire en même temps réduire ses dépenses, on ne peut s'attendre à aucune offre excédentaire, pour la simple raison que, dans ce cadre d'analyse, tout échange est une dépense en vue d'obtenir une valeur-marchandise équivalente. La communauté dans son ensemble ne peut parvenir à réduire son niveau d'encaisses réelles, car il ne peut exister dans le même temps de demande nette d'encaisses sur l'ensemble à même de pousser tous les prix simultanément à la baisse. Les échanges passent et les encaisses demeurent. Il est donc impossible de constater un niveau d'encaisses nominales inchangé auquel ferait face un niveau d'encaisses réelles réduit. Sinon à confondre la diminution des dépenses avec la diminution du revenu réel. D'où cette formulation incertaine « *nous essayons* »[118], mais les propriétés économiques

[118] C.f. citation supra.

ne sont pas affaire de volonté, du moins tant qu'elle ne se traduit pas dans les échanges effectifs.

L'échappatoire semble être de traiter le revenu comme une grandeur nominale qui ne deviendrait « réelle » qu'au contact des marchandises[119], dans l'opération qui voit les unités de revenu monétaire s'échanger contre des biens et services. Mais l'augmentation de la part du revenu global non dépensé ne signifie pas un déficit d'écoulement au plan macroéconomique, ni par conséquent que la baisse des dépenses se traduise par une dilution des marchandises (valeurs réelles) à l'intérieur du revenu, et donc que la teneur « réelle » de chaque unité de revenu s'en trouve réduite. Le revenu non dépensé ne peut être traité comme une grandeur purement nominale, car de deux choses l'une, soit tout revenu est déterminé dans l'instant des échanges, et tout revenu est « réel », soit le revenu est nominal, mais il ne peut dès lors entrer dans des relations d'échange. En tout état de cause, il ne peut être simultanément l'un et l'autre, nominal sur sa fraction non dépensée, et réel sur sa fraction dépensée. Autrement dit, il ne peut être simultanément un stock dans les avoirs nominaux (dotations non mesurées économiquement), et un flux dans l'instant de la « rencontre » avec la marchandise, opération d'échange qui charge la monnaie en pouvoir d'achat.

Le problème est donc bien celui de la mesure, c'est-à-dire, celui de la formation des grandeurs objectives en économie. Il est désormais visible que celle-ci ne peut être donnée dans un équilibre des préférences à la suite d'un ajustement, cet ajustement ne recevant aucune définition économique. Cela signifie qu'appréhender la valeur en monnaie exige de saisir le revenu en sa formation et non dans une illusoire détermination à partir des grandeurs réelles autonomes.

Une autre façon de s'en convaincre est de partir du *zero-price of money,* envisagé par F. Hahn (1965 / 1984) et repris par R. Starr (1974). L'idée est de traiter la monnaie comme issue d'une création *ex-nihilo*. La monnaie exogène de D. Patinkin reçoit une définition plus précise, elle est une *fiat money* au sens où J. M. Keynes l'entendait. Dans la circonstance où le prix de la monnaie est fixé à

[119] Ce mécanisme de « transformation » des grandeurs nominales en grandeurs réelles est déjà présent chez D. Patinkin, le mécanisme en question n'étant autre chose que l'effet d'encaisses réelles lui-même.

zéro[120], il apparaît d'abord que toute économie monétaire « contient » un équilibre réel, celui-ci n'étant pas affecté par l'annulation du prix de la monnaie.
Mais ce faisant, l'on se prive de l'intégration de la monnaie. Elle n'est pas seulement annulée, elle est évacuée. En effet, un prix nul signifie que la monnaie n'a aucune utilité, car, et pour autant que l'on accepte le cadre d'analyse de l'équilibre général, si le prix est une mesure, il est une mesure d'utilité. C'est donc qu'elle ne peut pas même servir pour les transactions, et que par conséquent, le tâtonnement menant à l'équilibre est conçu sans recours à un intermédiaire dans les échanges[121]. A reprendre les catégories posées par D. Patinkin, la monnaie est alors exclue de la sphère des biens, elle est pure unité de compte. Elle échappe donc à toute détermination économique, la dichotomie des prix absolus et des prix relatifs est sans solution du fait même des définitions. L'intégration recherchée est impossible. En d'autres termes, l'équilibre avec monnaie ne se laisse pas comprendre comme un équilibre « réel » augmenté d'une monnaie dont le prix est nul :

> The reason for this result [The absence of equilibria within Patinkin's model] is that, even if we accept the notion of money as a particular commodity, an economy with money cannot be conceived as an extension of an economy without money. These two economies are heterogeneous and therefore no equilibrium in the second economy can be contained in the first one. (Benetti, 1996, p.374)

Ainsi, et dans ce cadre d'analyse, la monnaie ne peut être intégrée qu'en son caractère marchand, caractère dont la définition est l'association d'un prix positif. Autrement dit, la monnaie n'a d'existence dans les échanges que grosse d'un contenu. Si elle est utile en rapport seulement aux marchandises dont elle ne fait pas partie, elle n'est pas intégrée puisqu'elle n'entre pas dans les relations

[120] Pour R. Starr (1974), un prix de la monnaie nul est une norme qui se justifie du fait que toute opération économique se déroule dans un horizon temporel fini, de sorte qu'il n'y a aucun intérêt à conserver la monnaie « *before the end of the world*» (p.45). Seules les taxes seraient à même de conférer à la monnaie un prix positif.
[121] C'est ce que, suivant G. Debreu (1959), C. Benetti (1996) décrit comme une « *w-type economy* ».

d'équivalences avec elles[122]. Si au contraire la monnaie a « en elle-même » un tel contenu, c'est que la théorie ne nous met pas en présence d'unités monétaires exogènes définies par leur fonction d'intermédiaire dans les échanges, mais d'unités de pouvoir d'achat. En un mot, des unités de revenu. Mais le cadre de l'équilibre général interdit pareil interprétation, et il faut se rendre à la première alternative, que nous savons infructueuse.

La raison profonde de l'échec de D. Patinkin dans son entreprise de réconciliation des grandeurs réelles et des grandeurs monétaires est donc que sa théorie est dépourvue de revenu. Et si les efforts de M. Friedman ne sont pas davantage concluant, c'est que le concept de revenu y est « malformé ».

L'effet d'encaisse réel manque son objectif d'intégration de la monnaie à la valeur marchande du fait que la succession des dotations dans le temps ne corresponde à aucun moment à la définition d'un revenu. Lorsque l'auteur analyse par exemple les conséquences d'une augmentation de la préférence des individus pour la liquidité, il conçoit que *« à partir des mêmes encaisses les individus désirent dépenser moins qu'auparavant* » (Patinkin, 1956 / 1972, p.276).

Les individus désirant augmenter la teneur réelle de leurs encaisses vont, à leur niveau, disposer comme moyen de réduire leur demande en marchandises. Mais, et il est ici bon de le rappeler, D. Patinkin raisonne dans un monde de dotations, tant et si bien que l'augmentation des encaisses réelles individuelles est macroéconomiquement impossible, puisque pour que cette variation psychologique se traduise en un phénomène de marché, il faut que l'augmentation de la préférence pour la liquidité des uns soit exactement compensée par le désir des autres de substituer des marchandises à la monnaie. La baisse de la demande pour les marchandises ne peut recevoir d'autre définition qu'une augmentation de l'offre de ces marchandises, et les encaisses réelles ne sont pas affectées tant que cette offre ne trouve pas une demande équivalente. L'effet d'encaisses réelles est donc macroéconomiquement nul :

[122] Cela revient à dire que le numéraire de Walras n'est pas intégré au système des prix relatifs. Nous y reviendrons, voir **5.1.2**.

> First of all the laws of exchange regarding common commodities cannot be extended also to money. Let us take the case of a seller offering commodities on the market: one can safely say he is demanding money; *vice versa* for a buyer. However, one *cannot* affirm that *on the whole* society is demanding or offering a determined pyhisical quantity of money, which in any case is incapable of being the final object of transactions (Chiodi, 1991, p.41)

C'est dire que l'on ne peut, comme le fait D. Patinkin, supposer une augmentation des préférences pour la liquidité pour en inférer la baisse du prix des marchandises, dans la mesure où, du point de vue des marchés, il n'existe aucune variation unilatérale des prix[123]. Pour orienter les prix des marchandises à la baisse, la demande de monnaie doit être effective, elle doit définir une grandeur économique. On observerait la même chose si l'effet d'encaisse était répercuté sur les titres. Aucun effet sur les prix ne peut subsister de cette rencontre de grandeurs équivalentes au signe près. Il s'ensuit donc qu'une théorie des prix ne peut parvenir à démontrer analytiquement l'intégration de la monnaie à la sphère « valeur ».

C'est que la monnaie doit être non pas intégrée dans les échanges, entreprise que nous savons désormais vouée à l'échec, mais elle doit pénétrer l'économique dans la formation des grandeurs. Ne pouvant s'y intégrer de l'extérieur, la monnaie doit nécessairement être présente dans leur naissance, autrement dit, dans leur mesure.

[123] Sauf à faire intervenir une variation de la production, ce que fait systématiquement Wicksell (1898), mais on sort alors du système d'échange, on sort donc de l'équation de Fisher et de la problématique de D. Patinkin.

Conclusion du Chapitre 4.

Interroger le pouvoir d'achat de la monnaie revient à questionner la nature profonde du revenu. S'il est possible de faire dériver le revenu d'un contenu « réel », autrement dit de marchandises s'échangeant les unes contre les autres, c'est au sein des grandeurs « réelles » que réside la clef de compréhension de la valeur.

C'est la perspective de la dichotomie du réel et du monétaire. Dans ce cadre, la valeur est relative, elle naît du rapport d'objets physiques dont les prix sont la mesure. De cette manière se trouverait expliqué le pouvoir d'achat de la monnaie : le contenu de la monnaie est une valeur « réelle », issue de rapports marchands.

Mais pour que le pouvoir de la monnaie, qui est également sa valeur, soit ainsi déterminé, il est nécessaire que les prix soient eux-mêmes monétaires. La monnaie ne pouvant se rapporter qu'à une grandeur de même nature, tant et si bien qu'alors que les prix déterminent la teneur de la monnaie, ils sont, en un sens du moins, déterminés par elles. C'est le problème du fondement des prix relatifs sur les prix absolus. Nous avons pu établir, par l'étude de l'équation des échanges d'I. Fisher, que le passage de l'un à l'autre, bien que strictement nécessaire, était fautif. Il y a une rupture entre les prix relatifs et les prix absolus. Cette rupture est la conséquence des termes de la dichotomie, de sorte que les prix relatifs sont condamnés à *tourner sur eux–mêmes* et à renvoyer les uns aux autres de manière circulaire.

Pour y pallier, un auteur comme D. Patinkin envisage une intégration du monétaire au réel au moyen d'un système d'encaisses. L'enjeu étant la découverte d'un mécanisme joignant la monnaie aux valeurs. Nous avons désigné les lacunes de cette tentative. L'équilibre monétaire n'est pas un équilibre réel augmenté de la monnaie, car il n'existe aucune relation marchande entre monnaie et marchandises, sauf à réduire la monnaie à une marchandise, auquel cas les prix absolus sont indéterminés.

Alors que la théorie classique est viciée du fait qu'elle ne peut assurer à la fois la compréhension de la formation de la valeur et la compréhension de sa répartition, c'est la nature même de la mesure en économie qui reste entière du fait de l'échec de l'analyse dichotomique.

Conclusion de la Partie I.

Notre travail, dont le but est de parvenir à expliquer la formation des grandeurs économiques, a d'abord consisté à jeter un regard sur la surface des phénomènes dans nos économies salariales. Nous avons pu constater que le revenu avait ce caractère d'objectivité que nous recherchions : il est un pouvoir économique objectif, un pouvoir d'achat. Grandeur numérique, il n'est ni un simple jugement sur la valeur, ni un objet au sens étroitement physique du terme. Ce revenu est issu d'une activité singulière, le travail de l'homme dans son entreprise de conformation de son environnement à sa volonté, à ses désirs. Il nous est rapidement apparu que le travail productif ne se laissait pas réduire à une mécanique, un mouvement plat et linéaire dans le temps, il crée. C'est que tout au contraire, la production ne se livre qu'en son aboutissement, ce qui se comprend aisément si l'on retient que produire c'est toujours produire en vue de quelque chose. En ce sens, c'est rendre disponible pour soi-même un objet rendu utile. C'est donc consommer. Ainsi compris, le revenu est l'*union organique* de la production et de la consommation dont le revenu est la sanction objective. Comprendre le revenu suppose donc de rendre compte, aussi rigoureusement qu'il nous est possible, de cette relation qui est celle qu'offre et demande entretiennent l'une envers l'autre.

De là, deux voies radicalement divergentes se sont ouvertes à nous. Devons-nous comprendre l'union de l'offre et de la demande comme un accord ponctuel ? C'est ce que nous désignions par unité de complémentarité ou de correspondance. Pour être vérifiée, elle demande que certaines circonstances et conditions soient observées. C'est la logique de l'ajustement de deux magnitudes autonomes – offre et demande – qui la sous–tend. L'étude de la « loi de Say » nous a convaincu de l'incapacité de cette logique à rendre compte du revenu. C'est qu'il y manque la création de la valeur, elle consacre un monde d'objets donnés et non d'objets produits.

La deuxième alternative est celle d'une identité stricte, elle définit la production et la consommation en leur union même, si bien que toute production est au juste production-consommation, de même que toute consommation est consommation-production. Dans le vocabulaire des économistes, toute offre est offre-demande, toute demande est demande-offre du même objet. Cette identité a une occurrence dans l'histoire de la pensée économique. Elle est énoncée par J. M. Keynes dans le principe de la demande effective. Ce principe à l'avantage décisif de penser la valeur comme une création nette. Il décrit l'économique à la manière d'un circuit, et non comme une égalité de magnitudes opposées. Cette originalité est confirmée dans son caractère irréductible à la logique de l'ajustement. La critique du multiplicateur de revenu a été pour nous l'occasion de le démontrer.

Ce premier enseignement demande à être poursuivi. Après l'avoir caractérisé, il est nécessaire de cerner la nature du revenu. Dans nos économies salariales, il est monétaire. Or, il semble concevable que le revenu ne soit rien d'autre qu'un pouvoir sur des objets, qu'il tire en dernière analyse son contenu, sa délimitation et sa mesure, d'une réalité plus profonde, le monétaire n'étant qu'une surface. C'est la recherche d'une détermination « réelle » de la valeur qui a mobilisé les auteurs classiques et après eux, les tenants de la dichotomie du réel et du monétaire.

Or, le système classique de la valeur, majoritairement fondé sur le travail comme étalon de mesure, ne peut tenir ensemble les « sphères » de la production et de la circulation[124]. La valeur est dédoublée, deux mesures contradictoires s'affrontent, si bien que le revenu est comme disloqué. Un même constat d'échec se présente sous d'autres traits au sein de la dichotomie du réel et du monétaire que nous avons étudié à travers la théorie d'I. Fisher. Il se lit dans la disjonction des prix relatifs et des prix absolus. La logique économique est tronquée, car elle laisse échapper le revenu. Elle ne peut être secourue par l'intégration du monétaire au réel, entreprise que D. Patinkin n'a pu mener à bien. Nous avons là la confirmation que l'union du réel et du monétaire, de la valeur et de son nom, ne peut être établie en dehors du revenu.

[124] Cette question est aussi celle de la valeur en sa formation et en sa répartition.

Ces échecs nous apportent une information de première importance : à la lumière du concept de revenu, il apparaît que, à la condition que la monnaie soit dissociée de la marchandise, la valeur est monétaire. Le revenu n'est donc pas réel dans sa nature et monétaire dans son expression ou sa désignation – c'est le sens de la réduction du monétaire au nominal. Il est réel, dans le sens où il existe vraiment et objectivement, en monnaie La délimitation du champ de l'économique, sa circonscription au monétaire, est le premier résultat de notre étude.

Cependant la question de l'objectivité des grandeurs économiques reste entière tant que nous ne sommes par parvenus à en saisir la mesure. Ce sera l'enjeu de la seconde partie de notre travail.

Partie II : La question de la mesure des grandeurs économiques

Introduction

Derrière les impasses que nous avons constatées, se trouve systématiquement le problème irrésolu de la mesure en économie. Qu'elle soit cherchée du côté de la substance valeur ou dans le rapport d'objets physiques, elle est une question insoluble. L'erreur commune est de faire de la mesure le report d'un étalon. C'est le report d'un objet-valeur sur d'autres objets valeurs qui permet d'en exprimer la teneur économique. Ce qui est supposé, c'est donc l'existence d'une « dimension économique » des corps qui soit est transmise aux objets-valeurs par le travail, soit est présente en eux et est « révélée » dans les échanges.

Cette conception de la mesure ignore que la valeur est nette, elle est créée. Elle n'est pas *déjà présente* sous une forme ou l'autre antérieurement à la production. C'est de là que provient l'impossibilité de saisir le revenu. D'une certaine manière, les auteurs qui se sont intéressés à la question de la mesure indiquent la marche à suivre : il est nécessaire d'identifier une unité de mesure en économie.

Cette unité n'appartient pas au champ « valeur » puisqu'elle en est la condition. Elle est une unité abstraite. La question centrale est donc celle du rapport des nombres au produit, rapport qui ne peut être donné par surcroît – thèse de l'intégration de la monnaie –, mais dans la naissance de la valeur. Le concept de numéraire semble propre à accomplir cette tâche. Il s'agira de fixer la définition du numéraire et d'en montrer la nature d'unité de mesure économique.

Nous retrouverons alors la monnaie de nos économies salariales et vous verrons qu'une réflexion relative à l'unité de mesure est également relative à la monnaie. Il s'agira ainsi, en parallèle, d'en interroger le concept et plus précisément son intégration non plus à la sphère « réelle », mais au circuit économique qui en est l'alternative.

C'est finalement au prix d'une redéfinition des concepts de production et de produit qu'une solution au problème de la mesure, ou identiquement de la valeur monétaire, pourra être trouvée. C'est la théorie des émissions, développée par B.

Schmitt qui nous fournira l'appareil conceptuel pour en apporter la démonstration. En identifiant émission monétaire et émission du produit, la théorie montre que l'espace économique naît dans la mesure du produit.

Il restera alors à exposer les éléments du circuit du revenu, non plus seulement tel que J. M. Keynes pouvait l'avoir à l'esprit, mais à la lumière de la théorie des émissions élaborée par B. Schmitt. Finalement, nous vérifierons que la théorie de la valeur que nous aurons adoptée rend compte, sans contradiction, du revenu et de ses catégories distributives. Autrement dit, sa validité sera confirmée du fait qu'elle explique à la fois la valeur et sa répartition, ce que les théories concurrentes ne peuvent offrir.

Chapitre 5 – Mesure et objets économiques

Introduction

La science économique a besoin, pour se constituer comme science, d'une mesure. Sans mesure, le champ de l'économique est incertain du fait de l'imprécision qui entoure les objets qu'elle considère. Il est possible de dire plus, les objets dont la science traite ne sont au juste constitués comme tels qu'en tant qu'ils ont reçu une mesure. Bien sûr, il existe des objets physiques indépendamment du fait qu'ils soient ou non mesurés[125]. Mais ils n'entrent dans le discours scientifique que débarrassés de ce qui en fait la singularité, la qualité propre, leur « traduction » en chiffres en fait des unités indifférenciées propres à supporter un discours « *sans bruit de fond* » et à portée universelle, ou à tout le moins générale.

Interroger la mesure, c'est interroger les conditions de l'objectivité du discours, c'est rechercher ses soubassements rationnels. C'est comme cela que nous comprenons W. Kelvin lorsqu'il affirme de manière péremptoire que : « *Je dis souvent que lorsqu'on peut mesurer ce dont on parle et l'exprimer en chiffres, on en sait quelque chose ; en revanche, si on ne peut l'exprimer en chiffres, on ne saurait rien concevoir ni rien connaître* » (Kelvin, cited in Perdijon, 1998, p.9).

Ca n'est en effet pas le chiffre en tant que tel ni même sa légitimité dans le discours économique qui est en cause dans les critiques que nous avons pu mener, mais bien l'usage, les combinaisons, qui lui sont appliquées. En un mot, c'est la logique qui sous tend ces combinatoires qui était notre cible. C'est que le chiffre, pour être rattaché à une signification, est tributaire du raisonnement qui le sous-tend. La mathématique n'est pas la logique « en soi », elle en est une branche. La question du statut du chiffre en économie reste entière, elle n'est en

[125] Nous n'avons pas ici à prendre position en faveur de l'opérationalisme ou du réalisme de la mesure.

rien disqualifiée par nos conclusions. Eclairer les termes dans lesquels la valeur peut trouver forme numérique est le premier pas qu'il nous faut faire en direction de la mesure en économie.

5.1 – Les termes de la mesure en économie

Nous sommes parvenus à dégager une conclusion forte : l'économique est un champ distinct de celui des phénomènes physiques, raison pour laquelle il est vain d'espérer tirer du second le moyen pour mesurer les grandeurs économiques. La valeur ne se cache par « derrière les choses ». C'est donc que si les grandeurs économiques sont objectives, elles sont mesurées d'une façon proprement économique. Il convient alors de partir en quête d'une unité de mesure en économie, ce qui présuppose d'apporter quelques précisions sur ce que l'on entend par mesure et de définir, positivement cette-fois, les termes de la mesure en économie.

5.1.1 – Qu'entend-on par mesure ?

Nous prenons ici la notion de mesure en un sens strict d'une expression purement quantitative, d'une réduction de ce qui se donne physiquement sous les traits singuliers de l'objet, à une expression univoque et dénuée de tout contenu d'appréciation, de type jugement de valeur. Sont ainsi exclues de ce cadre les simples échelles discontinues de hiérarchisation qui peuvent servir de support pour exprimer, de manière plus ou moins satisfaisante, certains jugements de valeur. Je peux affirmer que je préfère le rouge au bleu et situer ainsi le rouge au-dessus du bleu sur une échelle imaginaire, mais cette échelle sera constituée d'autant de catégories hétérogènes, de classes, que j'aurai de couleurs à répertorier selon mes préférences. Aussi, l'ordre hiérarchique que représentera mon échelle de préférences sera-t-elle purement ordinale, elle ne formera pas un espace continu me permettant de cerner mon goût pour le rouge comme un dégradé de ma préférence pour le bleu. L'ordre de préférence étant fondé sur un jugement qualitatif, ou axiologique, l'espace physique « couleurs » ne fournit en rien le support objectif de la mesure de mes préférences. Le fait que le rouge soit obtenu par le mélange de telles quantités de telles couleurs ne m'est d'aucun

secours dans mon projet de classification de mes goûts. Si l'affirmation « je préfère le rouge au bleu » n'est pas dénuée de signification, elle le devient si j'énonce que « j'apprécie deux fois plus le rouge que le bleu ». Cette remarque, que le simple bon sens suffit à saisir, n'est pourtant pas gratuite puisqu'elle rend d'emblée problématique l'évaluation objective, c'est-à-dire la formulation en une même unité de mesure, des préférences subjectives. Or, c'est bien cet obstacle que la théorie économique moderne entend surmonter, nous y reviendrons[126]. En effet, si à la suite de G. Simmel (1900/2009) nous acceptons que l'idée même de valeur procède d'un refus par l'homme d'un rapport « plat » à la nature, un rapport axiologiquement neutre, et qu'évaluer signifie hiérarchiser, briser l'égalité de toutes choses face à la nature, alors, il devient remarquable qu'envisager une mesure de la valeur fondée sur les représentations individuelles suppose, en dernière analyse, d'admettre un espace commun des représentations, un espace valeur qui coiffe l'ensemble des subjectivités. Cela est rendu nécessaire, pour la raison que mesurer ça n'est pas simplement se rendre capable d'un classement qui n'a de valeur que pour celui qui procède à ce classement. La mesure est bien plus contraignante. Elle est la condition *sine qua non* de l'accès des phénomènes à l'objectivité, ce par quoi le mesuré s'impose universellement aux sujets qui lui font face comme détaché. Elle est donc un passage nécessaire si l'objectif est d'appréhender scientifiquement une classe particulière de phénomènes. C'est sur cette dimension d'objet, au sens de ce qui s'impose à l'ensemble des sujets comme extérieur à eux, que G. Simmel insiste : « *La validité de la valeur s'exerce au-delà de l'individu* » (1900 / 2009, p.52).

G. Simmel identifie cependant l'action de la mesure à l'échange, qui aurait la vertu de révéler la valeur-utilité de l'ensemble des marchandises comme rapport quantitatif d'échange. Nous discuterons ultérieurement de cette inconséquence par laquelle seule le « succès » de la théorie moderne de la valeur peut être expliqué. Toute mesure nécessite en effet l'existence d'un espace au sein duquel la mesure fait sens. Un objet n'est mesurable, c'est-à-dire ne se prête à une expression strictement quantitative, que si et seulement s'il est possible d'admettre une unité de mesure au sein de cet espace, qu'elle soit appuyée sur

[126] Cf., **5.2.**

une unité élémentaire – unités de mesure en physique – ou appuyées sur une unité purement conventionnelle – le nombre, dans l'acte de dénombrer. L'erreur des théories substantialistes de la valeur est de se livrer à une recherche d'un quantum-valeur intrinsèque aux objets-marchandises, alors même que, parler de dimension intrinsèque, c'est immanquablement se référer à un objet physique, qui, en tant que tel, ne dévoile rien de sa valeur.

Sous l'angle de la question de la mesure, les théories classiques acceptent tacitement ce que K. Marx expose dès le premier chapitre du *livre I du Capital* :

> Prenons encore deux marchandises, soit du froment et du fer. Quel que soit leur rapport d'échange, il peut toujours être représenté par une équation dans laquelle une quantité donnée de froment est réputée égale à une quantité quelconque de fer, par exemple : 1 quarteron de froment = a kilogrammes de fer. Que signifie cette équation ? C'est que dans deux objets différents, dans 1 quarteron de froment et dans a kilogrammes de fer, il existe quelque chose de commun. Les deux objets sont donc égaux à un troisième qui par lui-même n'est ni l'un ni l'autre. (Marx, 1867 / 1963, p.112)

La relation tripolaire, dans laquelle seule peut naître l'objectivité de la valeur, explique à elle seule l'emploi récurant par K. Marx de la notion de quantum, conformément à la définition qu'en formule Hegel : *« Il est la grandeur en tant qu'indifférente pour elle-même et simple, mais de telle sorte qu'elle a purement et simplement hors d'elle, dans d'autres grandeurs, la déterminité qui en fait un quantum* » (1817 / 1970, p.156).

La valeur se donne en son objectivité comme quantum et non directement comme quantité, et cela suppose d'élever le travail concret au rang d'étalon de mesure, ce que K. Marx pensera réaliser au moyen du temps de travail socialement nécessaire. Ce sera l'erreur qui lui coûtera la cohérence de son système.

Le troisième membre étant, dans le système de K. Marx, le travail défini comme « force moyenne socialement nécessaire », qui comme substance n'est pas marchandise, et en cette qualité est à même d'homogénéiser l'ensemble des biens

en tant qu'ensemble « marchandises » exprimé en une même unité. Cela est nécessaire car le rapport quantitatif des objets physiques n'est d'aucun secours. La quantité de froment étant exprimée dans une autre unité que le fer, et K. Marx a pleinement raison d'exprimer ces quantités en des unités hétérogènes, pour éviter toute confusion et tout raccourci[127], qui permettrait certes de solutionner définitivement le problème de la mesure dans le cadre des échanges relatifs, mais serait logiquement intenable. Cette confusion sera le socle même de la théorie moderne de la valeur dont les tenants passeront outre cet obstacle logique.

La valeur d'échange permet ainsi d'exprimer en termes quantitatifs, ce qui ne se donne aux sens que sous les traits qualitatifs des biens distincts, et appréciés différemment selon leur capacité à satisfaire tels ou tels besoins. L'ensemble des errements des théories classiques de la valeur s'explique au prisme exclusif de la confusion suivante : elles traitent la valeur comme s'il s'agissait d'une propriété attachée aux biens – K. Marx affirme que les biens ont « *quelque chose de commun* » et non pas seulement qu'ils partagent une même dimension – et que l'esprit d'analyse serait capable de circonscrire et de quantifier, alors même que la valeur est une dimension, qui, si elle se rapporte à un objet, ne lui est pas associée à la manière d'une propriété physique, comme c'est le cas des objets qu'appréhendent les sciences de la nature. Nous avons vu que cette impasse pousse, tant A. Smith que K. Marx, à basculer du côté d'un relativisme de la valeur – recours ultime pour résoudre la problématique hétérogénéité de l'unité de mesure « travail » –, soit en consacrant le caractère subjectif de l'effort et de la peine comme fondant la valeur, soit en s'en remettant aux mécanismes de marché pour évacuer le problème de la circularité de la réduction du travail complexe en travail simple.

Pourtant, K. Marx avait ouvert une alternative, avant que de la refermer à l'occasion de certaines inconséquences logiques : ce qui rend les marchandises commensurables, c'est que les biens physiques acquièrent une dimension particulière, et sont ainsi définis comme marchandises du fait qu'ils sont produits

[127] Nous avons eu l'occasion de voir qu'I. Fisher ne prenait pas de telles précautions.

par l'activité des travailleurs. Cela aurait dû épargner à K. Marx la vaine recherche d'une « propriété », ou d'une qualité intrinsèque commune à l'ensemble des marchandises. Le travail ouvre donc la dimension valeur comme dimension autonome des propriétés physiques des biens ; travail productif et valeur sont concomitants. En cela, l'enseignement de K. Marx est extrêmement précieux. C'est, à sa suite, tout le statut de l'objectivité de la valeur qu'il convient de critiquer et de définir positivement. Les réflexions suscitées par une telle ambition peuvent être ramassées en deux questions nodales : La mesure de la valeur au sens strict d'une quantification, d'une expression numérique au sein d'un même espace homogène, est-elle possible? Est-ce l'échange ou la production qui est le « moment » de l'objectivité de la valeur ?

L'enjeu étant finalement de parvenir à une définition de la valeur comme dimension, c'est-à-dire comme espace de mesure des objets économiques – marchandises et non biens –, et non comme expression de propriétés physiques, ni comme simple rapport quantitatif d'objets dont le principe d'identité est exclusivement assis sur une délimitation spatiale.

5.1.2 – La mesure au moyen d'un étalon et la notion de productivité

Il existe deux façons distinctes d'appréhender la mesure, l'une au moyen du report d'une unité dimensionnelle, la seconde dans une relation de correspondance d'un objet, physique ou conceptuel, à un nombre pur, une unité adimensionnelle[128]. La première option consiste au report d'une unité dimensionnelle sur un objet selon le caractère de l'objet dont il est question de formuler la mesure, c'est-à-dire l'expression quantitative objective. Nous nous attarderons d'abord sur cette conception de la mesure, afin d'en cerner les limites en économie, avant que de nous attacher à la seconde.

[128] Nous verrons que la mesure-étalon est assise sur la définition d'une unité de mesure. La question est davantage de savoir si, en économie, une unité de mesure peut « *passer dans* » un étalon.

L'unité dimensionnelle de mesure est appelée étalon de mesure, nous l'avons rencontrée dans les théories qui distinguent le « réel » du monétaire. Par exemple, la mesure de la longueur d'un objet physique s'obtient par le report d'une unité dimensionnelle, qu'elle qu'en soit l'échelle : mètre, centimètre millimètre, etc. Elle sera formulée comme étant égale à x fois l'unité dimensionnelle retenue, x étant le nombre de fois que l'étalon aura été reporté pour « parcourir » la totalité du caractère dont on entend formuler la mesure (longueur, hauteur, largeur etc.). Dire d'un objet qu'il a une longueur de 5 mètres, c'est dire qu'il est nécessaire de reporter 5 fois une unité dimensionnelle à laquelle a été conférée, par convention, l'unité de référence, 1 mètre, pour en parcourir la longueur. La même logique s'applique à la mesure de la masse ou du volume d'un corps. Ce qu'il est intéressant de noter, c'est qu'avec une telle conception de la mesure, la dimension objective du mesuré n'est pas influencée par le mesurant, seule l'unité dans laquelle sa mesure sera formulée en sera affectée et non sa dimension objective. La raison en est que l'étalon et l'objet mesuré partagent la même dimensionnalité, condition *sine qua non* du report de l'étalon sur l'objet, afin d'en formuler la mesure. La mesure ne fait qu'exprimer une équivalence, le mesuré préexiste donc en sa dimension propre, en l'occurrence comme objet physique, indépendamment de son rapport avec l'étalon mesurant. Mesurant et mesuré appartiennent au même espace de définition, c'est là précisément la condition de la mesure à partir d'un étalon. Ainsi, la mesure de la valeur économique ne peut-elle être envisagée à partir d'un étalon que si l'on admet que l'espace « valeur » existe, soit comme incorporé dans les biens, soit au sein des systèmes subjectifs de représentation, mais en toute circonstance, indépendamment de l'opération de mesure qui s'y exerce.

Il faut ici constater que la détermination d'un étalon satisfaisant de la valeur, présuppose la détermination d'une unité de mesure, soit d'une unité en laquelle est exprimé l'étalon en question, et par laquelle il est mesurant. C'est que la relation de mesure exprimée à partir d'un étalon est assise, et même rendue possible, par une unité de mesure absolue. L'étalon doit être fait unité absolue de mesure et les objets mesurés ne recevoir la mesure que par transitivité ou report, du moment qu'ils partagent avec lui une même dimension. Pour le montrer, nous

empruntons à S. Jevons un long extrait qui, nous le verrons notamment au moment d'apprécier la mesure dans le système d'échange généralisé[129], s'avèrera être d'une grande portée :

> Instruments of measurement are only means of comparison between one magnitude and another, and as general rule we must assume some on arbitrary magnitude in terms of which all units of measurements are to be expressed. More ratios between any series of objects will never tell us their absolute magnitude; we must have at least one ratio for each, and we must have one absolute magnitude. The number of ratios are expressed in n equations which will contain at least n_{+1} quantities, so that if we employ them to make known n magnitudes we must have one magnitude known. (Jevons, 1883, p.305)

On peut ainsi arbitrairement définir l'étalon par une grandeur quelconque – un nombre concret et non un objet – de référence à partir de laquelle, les objets rapportés à l'étalon seront mesurés. En prenant par convention une grandeur de référence, un dix millionième de quart de méridien terrestre, le mètre est défini comme un nombre concret, non pas seulement 1, mais 1 mètre, c'est-à-dire, une certaine étendue déterminée associée au nombre un. En tant qu'objet porteur du nombre 1, le mètre concret mesure, dans sa propre unité, l'ensemble des objets étendus. L'unité de mesure est objective et l'étalon la « supporte », de sorte à pouvoir être utilisé comme instrument pratique de mesure. En physique donc, l'unité de mesure fixée par convention « passe » dans un étalon, objet concret qui devient instrument de mesure.

Comme nous le disions, mais ce point est important, cette mesure suppose que l'étalon partage avec les objets dont il formule la mesure, la même dimension : ainsi du mètre étalon (instrument) qui mesure les objets en tant qu'ils sont étendus, du kilogramme étalon (instrument) en tant qu'ils ont une masse etc. C'est alors qu'ils sont mesurés dans leur rapport d'équivalence avec l'étalon. Mais pour entrer dans un tel rapport, ils doivent préalablement partager avec l'étalon

[129] Nous y reconnaîtrons aisément le problème du numéraire et de la réduction du nombre d'inconnus.

le même espace de définition, ou comme nous le disions, une dimension commune.

En économie, ce procédé implique d'identifier une masse économique avant que d'envisager de définir une marchandise comme étalon. Cela a été le projet des théoriciens classiques, mais est également ce que supposent certaines conceptions, encore largement admises, de la mesure économique des choses.

Aussi chez les classiques, et plus particulièrement chez K . Marx, l'unité de mesure est-elle à chercher du côté de l'unité temporelle. Mais le temps ne mesure que du temps, il est une unité abstraite, et ça n'est que dans le rapport des unités de temps à des unités d'espace que peut être obtenue la mesure du mouvement. Or, le travail est spatialement non homogène et ne saurait en cette qualité constituer un invariant fixe. Le temps n'en est pas l'unité de mesure idoine car le travail est une activité, un mouvement défini dans le temps et dans l'espace. C'est donc que rien ne permet d'assurer la transition de l'unité de mesure supposée – le temps –, à celle d'étalon – le temps de travail socialement nécessaire –, or, précisément, la conception substantielle, ou réaliste, d'une valeur incorporée dans un objet physique impose, à K. Marx et à bien d'autres, de ne pouvoir concevoir la mesure de la valeur qu'à partir du report d'un étalon, sans jamais pouvoir fonder le caractère mesurant de l'étalon, ou l'étalon comme tel. La mesure nécessite un moment absolu sur lequel l'étalon est fondé et qu'il ne peut en toute logique fonder lui-même.

Cette remarque s'applique à l'ensemble des théories qui entendent fonder la détermination de la valeur de façon strictement technique, à la manière de la fonction de production[130]. La définition de la productivité des facteurs n'a en effet de sens que comprise comme rapport entre une quantité d'unités de facteurs et une quantité de « production ». C'est ce que laisse entendre « *la "Terminologie de la productivité" publiée par l'OECE en décembre 1950 […] La productivité est le quotient d'une production par l'un des facteurs de cette production* » (Schaller, 1975, p.27).

[130] Le plus souvent à partir des travaux de R. Solow (1957).

Mais cette définition ne dit rien tant que le terme de production n'a pas été fixé. La production est-elle son résultat, un produit physique, auquel cas la productivité ne peut être établie qu'à partir de lui du fait de son antériorité logique ? Ou bien, est-elle seulement le mouvement qui amène le produit, auquel cas la productivité a un pouvoir explicatif véritable puisqu'elle permet de mesurer le résultat de la production ? Ou encore, le produit est-il par nature monétaire, auquel cas la productivité se ramène à la capacité des facteurs à générer un revenu ?

Toutes les interprétations divergentes, et tous les malentendus sur le concept de productivité découlent selon Böhm-Bawerk, de cette obscurité relative aux concepts fondamentaux: « *Unhappily, the most important conceptions connected with the Productivity theories suffer in an unusual degree from "indistinctness" and ambiguity; and this has been the abundant source of obscurity, mistakes, confusion, and fallacious conclusions of every kind* » (Böhm–Bawerk, 1903 / 1922, p.111).

Cependant, le calcul de la productivité, entendu dans le rapport entre la production et la quantité mobilisée d'un ou plusieurs facteurs, ne peut laisser entendre qu'une seule chose : le produit est physique puisqu'il entre en rapport avec des quantités physiques, et par conséquent, la productivité est elle-même physique. C'est d'ailleurs le sens général des écritures de R. Solow : « *If Q represents output and K and L represents capital and labor inputs in 'physical' units, the the aggregate production function can be written: Q = F (K,L;t)* » (Solow, 1957, p.312)

Si donc la productivité détermine la valeur, celle-ci ne peut s'entendre que comme une entité physique. Si tel n'est pas le cas, la productivité est sans pouvoir explicatif, elle n'existe que dans le discours.

Si, par exemple, le capital peut être dit, dans cette logique, producteur d'intérêts, c'est alors que l'intérêt est vu comme une chose, ou à tout le moins une donnée déjà présente physiquement dans le facteur capital. Ainsi plus généralement de la mesure de la productivité des facteurs, qui, pour être univoque, ne traduit pas

autre chose que la transmission physique d'une substance valeur au rythme de l'activité des facteurs. La valeur serait de cette manière déterminée quantitativement à travers la contribution des facteurs de production, facteurs qui partagent avec le produit, la même dimension-valeur, dimension qui se trouve être physique. Ils appartiennent d'emblée tous deux au même espace, indépendamment de l'action effective de la mesure du produit par les facteurs.

Mais la « mesure » qui en découle est pour le moins incertaine[131] puisque :

> Malgré l'utilisation de coefficients de conversion, le champ d'application des mesures physiques reste restreint. Dès que la différence de qualité entre le produit modèle et les autres produits augmentent, au fur et à mesure que le nombre de produits à convertir s'accroît, cette méthode devient de plus en plus difficile à pratiquer. (BIT, in Schaller, 1975, p.39)

Même à concevoir la mesure comme une approximation, la proximité estimée entre les différents produits doit être interrogée dans sa nature et ses critères. Est-ce la matière dont-ils sont faits ? Leur commune longueur, leur commune masse ? Ou encore leur commune fonction utilitaire ? Ou bien n'est-ce pas plutôt un mélange de ces critères ? Autrement dit, peut-on convertir en degrés une différence qui est de nature qualitative et non quantitative ?

Autant de questions qui confèrent à ces informations un caractère éminemment arbitraire, et qui pousse le scientifique à envisager une autre définition de la productivité, en valeur cette-fois.

Il peut cependant être montré que la distinction de la productivité physique et de la productivité en valeur[132], telle que Böhm-Bawerk (1903 / 1922) l'avait à l'esprit, n'apporte pas de solution satisfaisante. En effet, la productivité en valeur a un caractère circulaire : alors que la productivité est une qualité du facteur de production dans son concours à la formation du produit, elle n'est objective qu'en

[131] Au juste, elle n'est pas du tout une mesure.

[132] C'est la distinction entre productivité brute « *qui se réfère implicitement ou explicitement à une unité de production spécifique* » (Schreyer et Pilat, 2001, p.140), et la productivité en valeur ajoutée.

ce qu'elle détermine cette valeur. Or, il est besoin de connaître cette valeur pour en déduire en retour la productivité en valeur du facteur[133].

Ainsi de la mesure de la productivité du capital à partir d'un intérêt qui revient à expliquer une contribution à la valeur à partir d'un flux de revenus, flux qui, comme fraction du produit, est supposément mesuré par l'apport dudit facteur. Dans ce cadre, c'est bien l'intérêt qui mesure la productivité du capital et non l'inverse, ce qu'une détermination du produit par les facteurs impose pourtant. De la même façon, l'idée d'une productivité en valeur des travailleurs ne peut trouver pour seule mesure que la part des travailleurs dans la valeur ajoutée. Il est clairement visible que le revenu est premier, la productivité n'intervient que de manière *ad-hoc* pour nommer le coefficient de répartition de la valeur, respectivement en salaires et en intérêts. Pour J. Fourastier (1957, p.44), la productivité n'est ainsi rien d'autre qu'un « *pouvoir d'achat* ». Ce pouvoir d'achat est défini en unités de revenu, si bien que l'on en revienne à notre première conclusion : produire c'est produire un revenu.

Si la mesure de la valeur traitée à la manière d'une substance réclame un étalon par définition indéterminable, il paraît tout à fait légitime d'outrepasser la contrainte « étalon » en abandonnant la conception substantielle de la valeur, pour la raison que l'homogénéité de l'espace « valeur » ne peut être établie à partir d'un critère spatial ou temporel. La série « valeur » étant en effet étrangère, et partant hétérogène, à la série des phénomènes physiques, définis dans l'espace et dans le temps. Si formation de la valeur et formation physique du produit ne sont pas données par un même vecteur, c'est que la production n'est pas décomposable dans le temps et dans l'espace. Avant que d'envisager une solution positive au problème de la mesure en économie, il est ainsi nécessaire de fixer le rapport que la production entretient avec les notions d'espace et de temps. Par là, c'est toute la question de la mesure qui trouvera à être reformulée.

[133] A ce titre, J. M. Keynes préfère la notion d'efficacité du capital plutôt que celle de productivité. La circularité est alors évitée puisque le terme d'efficacité ne suppose aucune détermination causale de l'intérêt par le capital.

5.1.2 – Mouvement et production : pour redéfinition des termes de la mesure.

La définition de l'unité de mesure est, pour les raisons que nous avons évoquées plus haut, plus large que le seul concept d'étalon de mesure, celui-ci étant une unité de mesure particulière, partageant avec l'objet mesuré certaines caractéristiques physiques. De cette manière, si l'on conçoit la monnaie comme une marchandise dont la valeur est déterminée au gré des échanges relatifs, alors la valeur des autres marchandises, exprimée en monnaie, l'est par *x* fois le report d'une même entité-valeur, la monnaie, *x* étant la valeur de la marchandise exprimée en monnaie dont la valeur est fixée à 1. La monnaie s'échange contre elle-même dans un rapport de 1 pour 1, telle est la justification que L. Walras donne à la possibilité de se donner le numéraire comme étant immédiatement le nombre 1. Or, et ce point est central, ici, exprimer ne signifie pas mesurer, sauf à retomber subrepticement dans une conception substantialiste de la valeur, l'étalon n'étant mesurant que pour autant seulement qu'il puisse être reporté « le long de la dimension valeur » de la marchandise, en d'autres termes, de sa substance valeur, substance que toute marchandise à en partage, à l'inclusion de la monnaie. Si, comme l'entend la théorie néoclassique, l'ensemble « valeur économique » se confond avec l'ensemble « marchandises », c'est qu'aucune mesure ne peut être effective, les relations d'équivalence ne sont pas données dans une relation de mesurant à mesuré, relation qui impliquerait trois termes[134], mais immédiatement dans l'échange, comme rapport quantitatif. C'est dire que la science économique moderne est dénuée de théorie de la valeur dérivée de la production, dans le sens où elle ne peut penser de rapport de mesurant à mesuré et se limite à une équivalence tautologique, de type : si 2 unités d'une marchandise A s'échangent contre 3 unités de B, alors la marchandise B sera dite équivaloir à 3/2 de A, sans que jamais A et B n'entrent dans une relation de mesurant à mesuré, et que ne soit ramenées à l'homogénéité deux entités physiques distinctes, et imperméables à une mesure économique

[134] Les termes sont : le mesurant, le mesuré et l'unité de mesure qui institue le premier comme tel.

commune, sans l'intervention d'un troisième membre inscrivant les deux premiers au sein de l'espace « valeur »[135].

Nous anticipons quelques peu sur des développements qui nous retiendront par la suite, mais il est utile d'insister dès maintenant sur la distinction entre la mesure et la simple expression d'équivalence, qui, pour être consistante présuppose que la mesure a déjà été réalisée. Si la monnaie n'est pas étalon de mesure alors même qu'elle est marchandise, et donc qu'elle partage la même « propriété valeur » que l'ensemble des autres marchandises, c'est que la valeur en théorie moderne est « déterminée », alors même qu'aucune unité de mesure n'est définie ni même définissable.

La clef de compréhension nous est livrée par le simple constat que, contrairement à l'ensemble des mesures réalisées dans les sciences de la nature, l'espace valeur ne préexiste pas au produit, c'est-à-dire au résultat de l'opération, il lui est concomitant, si bien que produire, c'est faire naître l'espace-valeur à l'instant même de l'achèvement du produit. C'est ce que montre avec une grande précision B. Schmitt :

> Toutes les erreurs logiques généralement commises au sujet de la production tiennent à une confusion que nous avions annoncée. Il est entendu que la production est un mouvement dans le temps. Dès lors, on la conçoit tout naturellement comme un mouvement porté par le temps-continuum, un déplacement dans un espace. L'erreur est fondamentale pour une raison dont l'évidence s'impose dès qu'elle est énoncée : les mouvements dans un espace quelconque « réinventent » l'espace déjà donné ; la production est au contraire créatrice d'espace, l'espace-produit étant non le « milieu » dans lequel la production est définie, mais, bien entendu, le résultat même de la production. (Schmitt, 1984, p.49)

Bien qu'une telle remarque ne suffise pas à jeter les fondements d'une théorie positive de la mesure de la valeur, elle est décisive pour ce qui est du rejet des théories traditionnelles de la valeur, qu'elles soient explicitement

[135] Ce sera, nous le verrons, tout l'enjeu de l'introduction du numéraire.

substantialistes, ou qu'elles le soient insidieusement sous les atours d'une approche techniciste gonflée de formalisme mathématique. Toute conception mécaniste de la valeur ne peut en effet concevoir l'espace-valeur que comme un flux indéfiniment décomposable, c'est-à-dire comme une transmission, soit directement à travers le facteur travail qui « projette » la valeur comme contenu de la marchandise – projection qui fait simultanément naître la valeur d'échange et la valeur d'usage –, soit de manière *a priori* plus fine et plus indirecte, par le truchement de la productivité des facteurs travail et capital, productivité définie en amont du produit, c'est-à-dire, encore une fois, à l'exacte manière de la substance classique qui permet de concevoir l'espace valeur le long d'un mouvement continu.

Finalement, il découle de ce qui vient d'être dit que le dépassement de la conception substantielle de la valeur implique de ne plus appréhender la mesure de la valeur à partir d'un étalon.

Toutes les possibilités ne sont pas pour autant épuisées, et la question de la mesure de la valeur n'est pas définitivement écartée comme devant demeurer sans réponse. En effet, si le dépassement de la conception substantialiste de la valeur passe nécessairement par l'abandon de la recherche d'un étalon de mesure, une seconde voie a été ouverte par le marginalisme walrasien, dont la grande originalité est que la mesure y est traitée à partir d'un nombre pur, qui, une fois entré dans les échanges par le truchement de la marchandise, opère comme équivalent général. La valeur ne s'y donne jamais à voir en cours de réalisation mais au seul instant de l'échange.

Cette intuition est remarquable car elle promet d'éviter l'écueil de la substance. Elle prend en effet acte de la nécessité d'une mesure adimensionnelle de la valeur, que le rejet à raison de la valeur comme substance force à envisager. C'est ainsi la spécificité du champ valeur, son irréductibilité à l'espace de définition des phénomènes physiques, qui est affirmée et à laquelle est cherché un fondement rationnel. Cela de telle sorte que si le système walrasien résiste à l'épreuve de l'examen critique, la « victoire » des économistes s'y référant sera claire et définitive. Si associer des nombres à des relations quantitatives d'échange suffit à

réaliser une mesure, alors le système néoclassique est inattaquable et le problème de la mesure est définitivement résolu.

C'est de cela dont nous devons nous assurer. Il apparaît en effet de première importance que de porter la réflexion non plus seulement sur la production mais sur l'ensemble du système walrasien comme système généralisé d'échanges entre équivalents, mesurés soit en unités d'utilité soit en unités de numéraire[136], afin d'établir si les mêmes impasses logiques s'y retrouvent, auquel cas, le chantier de la détermination scientifique de la valeur resterait grand ouvert.

Dans un tel système, est évacuée la question de la donation de valeur car l'ensemble valeur est donné, à travers ce qu'il est convenu de nommer des dotations initiales. Par conséquent, mener une critique à l'endroit de la théorie moderne de la valeur passe par un examen plus systématique des fondements logiques du système des valeurs relatives.

L'enjeu étant alors de déterminer s'il est logiquement possible d'atteindre à une quantification objective de la valeur, à partir des représentations individuelles. La question est finalement de savoir s'il est possible de conférer une quelconque portée à l'assertion de S. Jevons selon laquelle une science psychico-mathématique est possible, conviction que L. Walras partage largement :

> Les [faits mathématiques] autres [que les faits physiques] sont intimes ; ils se passent en nous, notre for intérieur en est le théâtre. D'où il résulte qu'ils n'apparaissent pas aux autres comme à nous et que si chacun d'entre nous peut les comparer entre eux sous le rapport de la grandeur, soit de l'intensité, les estimer plus grands ou plus intenses, les uns que les autres, en un mot les apprécier, cette appréciation demeure subjective et individuelle. Nous les appellerons faits psychiques ; et ils seront l'objet des sciences psychico-mathématiques. (Walras, 1909, p.2)

C'est à cette étape nécessaire à notre progression qu'il nous faut désormais nous atteler.

[136] Nous verrons que cette distinction renvoie à la dualité rareté-utilité, rareté-quantité.

5.1 – L'utilité est-elle économiquement mesurée ?

De ce qui a été dit précédemment, il est entendu que la valeur ne saurait être une dimension des choses. La pensée économique ne s'est pas arrêtée à pareille considération. Les théories de la valeur-travail ont été taxées de verser dans la métaphysique du fait notamment du recours à la notion de substance[137]. Si bien que, à partir du tournant dit marginaliste associé aux noms de l. Walras (1874), S. Jevons (1871) et C. Menger (1870), la valeur et sa mesure ne seront plus cherchées du côté de la production, mais du côté de l'échange[138]. La valeur d'usage écartée par les auteurs classiques y occupera le devant de la scène. La mesure en économie sera dès ce moment conçue non pas comme la mesure de choses, mais comme la mesure de l'utilité ou de la satisfaction qu'il est possible d'en retirer. Puisqu'il importe de savoir si ce tournant marque un progrès définitif de la pensée, il est nécessaire d'interroger les théories fondées sur un système d'échange généralisé sur leur capacité à atteindre une définition objective de la valeur comme mesure d'utilité. La question que nous poserons sera la suivante : L'utilité est-elle économiquement mesurée dans les échanges ? C'est au regard de l'étude systématique menée par L. Walras et son projet d'une *physique du social* qu'une réponse pourra être apportée.

5.1.1 – La dualité rareté-utilité, rareté-quantité

Il est possible de voir en J-S. Mill (1891 / 1988), disciple de J. Bentham (1811 / 1826), un des premiers économistes à faire dériver systématiquement la notion de valeur de celle de bien-être, par le biais d'une arithmétique des plaisirs et des peines qu'il emprunte explicitement à Épicure. L'appréciation subjective

[137] Ce substantialisme des théoriciens classiques est souligné par Orléan, A. (2001).
[138] Un auteur comme Böhm–Bawerk en héritier de C. Menger va jusqu'à affirmer que la valeur est totalement étrangère à la production. La production « *no more creates value than the bleacher creates the sunshine.* » (1903 / 1922, p.135). La production étant un simple agencement de matière qui n'ajoute ni ne retranche rien.

constitue ainsi le seul tribunal apte à délibérer sur la valeur véritable de l'ensemble des marchandises qui lui sont proposées. Du point de vue de la philosophie politique le bien-être collectif, fin de tout gouvernement légitime selon la doctrine utilitariste, s'obtient simplement au moyen de la maximisation du bien-être de chacun. Ce que J-S. Mill apporte de remarquable est la possibilité d'un rapport purement quantitatif à la notion de bien-être, à laquelle les théoriciens modernes identifient l'utilité subjective. La perspective utilitariste offre ainsi de penser la possibilité théorique d'une échelle des représentations individuelles formulées en termes de satisfaction ressentie, ou d'utilité, et dont l'addition permettrait d'évaluer quantitativement le bien-être collectif. Le pas supplémentaire dans la direction d'une quantification de ces représentations, que franchira L. Walras, consistera à identifier la valeur objective à leur confluent, confluent que l'échange effectif permet de rendre manifeste. L'originalité de la démarche walrasienne consiste ainsi à s'émanciper de la substance comme condition de l'homogénéité de l'espace valeur, en admettant, que cette homogénéité est réalisée du fait de l'existence d'un caractère commun à tout acte d'évaluation : d'abord acte subjectif, ensuite ordonnancement des représentations à même de rendre admissible un classement sur une échelle continue, de sorte à permettre d'associer des valeurs numériques à ces représentations. Cette position est celle de S. Jevons (1871 / 1888), qui, après avoir présenté l'économique comme étant de nature psycho-mathématique, fait reposer la valeur sur deux éléments de nature différente : la rareté et l'utilité.

Ainsi, si aux dire de S. Jevons « *our science must be mathematical, simply because it deals with quantities* » (p.3), les quantités dont il est question sont des unités de valeur. Or, la valeur est d'une part quantité[139] du fait que la science économique « *treat[s] entirely of quantities of commodity* » (*Ibid.*, p.4), alors qu'elle l'est d'autre part du fait que « *there can be no doubt that pleasure, pain, labour, utility, value […] depends on comparing quantities of advantage or disadvantage* » (*Ibid.*, p. 10)

[139] S. Jevons insiste sur le fait que la valeur est une quantité sans dimension. Nous verrons les difficultés que cela soulève.

Il n'y a pas de principe unique de la valeur, il est encore nécessaire de ramener l'un à l'autre.

Une autre question demeurant en suspend étant de savoir si ces valeurs numériques peuvent ou non avoir une validité au-delà de l'individu.

Deux options permettant d'assumer ce relativisme de la valeur, aboutissant néanmoins à une pleine objectivité, apparaissent immédiatement :

1° Soit la théorie admet l'existence d'un continuum intersubjectif des représentations, qui rend de fait homogène l'ensemble des « systèmes » subjectifs d'évaluation. Une telle hypothèse à l'immense avantage de rendre mutuellement comparables n'importe quelles représentations quantifiées, car elle consiste à admettre que l'unité de mesure de ces représentations, que nous appellerons unité d'utilité, est donnée a priori et s'impose à l'ensemble des individus. L'ensemble des représentations est immédiatement homogène, celles-ci se déploient toutes sur la même échelle quantitative. Outre le caractère irréaliste d'une telle hypothèse, et le fait qu'elle sacrifie largement à une entité métaphysique obscure échappant à toute expérience, du fait même de sa nature – hypothèse bien plus lourde que l'idée de substance-valeur dont L. Walras promet le dépassement –, cette option consiste à se donner comme résolu un problème auquel la démarche scientifique a pour but d'apporter une solution : la valeur est toujours objective car l'existence d'un espace intersubjectif des représentations traduit toute représentation, formulée en termes d'utilité, en une valeur numérique immédiatement comparable à n'importe quelle autre, et qui, en tant que telle, s'impose à l'ensemble des autres individus. Puisqu'il existe un espace supra-individuel des utilités numériquement exprimées, la valeur n'est jamais déterminée comme objective, elle l'est toujours immédiatement. Cette option n'est donc pas scientifiquement recevable, elle se donne la solution qu'elle prétend chercher.

2° La seconde option, plus subtile et plus élégante dans sa forme et dans l'économie des hypothèses, consiste au contraire à rejeter l'existence d'un espace intersubjectif, à l'exclusion d'un point précis : celui auquel les préférences

individuelles deviennent manifestes et aboutissent, après confrontation, à un équilibre, cet équilibre ayant pour vertu de révéler la valeur objective, dans le sens où elle s'impose à chaque individu comme émanation de la « rencontre » des préférences. La détermination scientifique de la valeur est ainsi rendue possible par l'analyse de ce point d'équilibre, à la manière de l'étude physique de forces antagoniques dont la mesure permet de rigoureusement déterminer la valeur, les coordonnées, de leur point d'équilibre. Elle se résout ainsi en une étude de la confrontation de l'offre et de la demande sur l'ensemble des marchés. C'est alors la nature de cette confrontation, si toutefois confrontation il y a, qui doit être interrogée.

C'est ainsi l'échange qui doit apporter à la fois la solution au problème de la réduction du double principe de la valeur à un seul, et une solution au problème de l'objectivité, du caractère supra-individuel, de la valeur. C'est dans ce sillon que les développements de L. Walras s'inscrivent.

Selon ce dernier, la science de la valeur est ainsi science des échanges. Si les faits économiques ne sont pas naturels mais « *humanitaires* », la volonté de l'homme qui y préside est assimilée à une force : « *À côté de tant de forces aveugles et fatales, il y a dans l'univers une force qui se connaît et qui se possède : c'est la volonté de l'homme* » (Walras, 1874 / 1988, p.41).

L'auteur assigne donc aux représentations formulées en termes d'utilité, des propriétés analogues à celles des corps physiques. Il y a confrontation de ces représentations comme il y a choc et équilibre à l'occasion de la rencontre de deux corps mus par des forces exercées en sens opposé. Il est singulier de noter que l'auteur qui entend montrer la spécificité du champ de l'économique et en formuler un fondement scientifique, en vienne, dès le préambule de son maître ouvrage, à assimiler ce champ aux propriétés observables dans le domaine des phénomènes physiques, non au titre d'une simple métaphore, mais à celui d'une véritable analogie. Le postulat d'homogénéité des unités d'utilité subjectives est insinué du fait même de l'analogie admise entre penchants psychologiques et forces physiques. Une telle analogie permet, ni plus ni moins, que de voir dans le rapport quantitatif des marchandises échangées, l'expression d'un même rapport

établi en amont, et identifiable dans les représentations individuelles. C'est ce qu'exprime S. Jevons à travers la définition de l'équilibre comme coïncidence[140] du rapport des quantités échangés et du rapport des utilités :

> The Keystone of the whole Theory of Exchange, and of the principal problems of Economics lies in this proposition – The ratio of exchange of any two commodities will be the reciprocal of the ratio of the final degrees of utility of the quantities of commodity available for consumption after the exchange is completed. (Jevons, 1888 / 1871, p.95)

L'échange effectif n'est ici que l'attestation dans l'espace physique concret de la relation psychologique de l'individu à une chose.

En ce sens, L. Walras affirme dans un premier temps que la rareté doit être comprise à la fois comme utilité pratique, satisfaction, puis, en parfaite contradiction avec la première assertion, il fait de la rareté une simple fonction de la pénurie relative des marchandises considérées. Le critère d'utilité, d'abord affiché comme déterminant de la valeur, est balayé pour laisser place à un critère quantitatif, celui du rapport d'échange entre objets physiques, en parfaite déconnexion avec les évaluations subjectives. De ce double critère, avec lequel L. Walras s'escrime, et qui est irréductible à un seul qui permettrait de les coiffer et de les rendre commensurables dans le concours à la détermination de la valeur, l'auteur des *principes d'économie politique purs* tire la nécessité d'un point de départ psychologique dans la détermination de la valeur. Or, quelques pages plus loin, L. Walras écarte complètement le critère d'utilité pratique, ou de satisfaction, pour s'en remettre exclusivement au critère de rareté entendu comme quantité relative : « *On voit, d'après cela, quel est ici le sens des mots rare et rareté. C'est un sens scientifique, comme celui des mots de vitesse en mécanique et de chaleur en physique* » (*1874 / 1988,* p.46).

Et plus loin, contraint qu'il est de se justifier de l'impossibilité de tenir le double critère – rareté et utilité – sans évacuer purement et simplement la détermination utilitariste de la valeur, L. Walras repousse à plus tard la

[140] C'est là, en réalité, une identité qui est visée.

résolution de cet épineux problème. Mais il restera un point crucial sur lequel ne sera finalement apportée aucune précision, et que l'auteur évacuera purement et simplement :

> Est-ce à dire que la rareté soit le rapport de l'utilité à la quantité, ou de l'utilité contenue dans l'unité de quantité, comme on dit que la vitesse est le rapport de l'espace parcouru au temps employé à le parcourir, ou l'espace parcouru dans l'unité de temps ? C'est un point sur lequel nous ne nous prononcerons pas pour le moment, devant plus tard y revenir. (*Ibid.*, p.47)

Une telle révision des principes que L. Walras s'était proposé pour point d'appui, témoigne de manière éclatante, que l'auteur s'en remet en dernier recours à l'espace physique comme moyen pour résoudre le problème de l'homogénéisation des valeurs, qui, rappelons-le, n'ont d'abord de définition que subjective. Le rapport quantitatif des marchandises physiques échangées sera ainsi pris comme la mesure objective des représentations subjectives qui ont motivées l'échange, L. Walras se rendant ainsi coupable d'un saut logiquement illicite d'un espace à l'autre, les espaces en question étant parfaitement hétérogènes.

De cette ornière L. Walras ne parviendra jamais à se défaire, tout son système y prend racine, et toute la finesse du théoricien sera de jouer systématiquement sur l'ambiguïté de ses concepts de rareté et d'utilité, tantôt pris en leur dimension subjective – lorsqu'il s'agit d'expliquer la détermination de la valeur – tantôt, et sans qu'aucune transition ne puisse être apportée, en leur dimension objective – lorsqu'il s'agit de déterminer l'équilibre, qui n'a d'existence que comme rapport quantitatif d'objets physiques.

L'unité de mesure que L. Walras se propose de déterminer, au cœur même des représentations subjectives, est finalement, en jouant sur l'ambivalence de la notion de rareté, et pour ne pas retomber dans l'option 1°, celle de l'hypothèse du continuum intersubjectif, identifié dans l'unité physique des biens échangés. L'identité entre unité d'utilité et unité physique des biens échangés – unité dont il serait par ailleurs difficile de préciser la nature : mètres ? Kilogrammes ? –, est

purement supposée, et la question de cette équivalence est habilement évacuée. En dernière analyse, l'utilité n'accède à l'objectivité que sous un rapport d'objets physiques, or, représentations et objets physiques appartiennent à des champs de définition disjoints, l'utilité n'accède donc jamais à proprement parler à l'objectivité puisque L. Walras, et à sa suite l'ensemble des économistes dits néoclassiques, n'envisagent l'objectivité de la valeur que par la médiation d'objets physiques qui n'entretiennent aucun rapport de mesurant à mesuré avec les préférences subjectives.

C'est ainsi du caractère logiquement illicite de ce saut de la rareté comme rapport d'utilité – précieux lorsqu'il s'agit de donner des atours explicatifs au raisonnement –, à la rareté comme rapport quantitatif – précieux lorsqu'il s'agit de déterminer numériquement le point d'équilibre, soit la valeur en sa dimension objective –, dont il nous reste à apporter la preuve.

5.1.2 – L'équilibre général traite-t-il d'objets économiques ?

L'existence formelle de l'équilibre général est toute entière contenue dans les prémisses dont L. Walras a besoin comme point d'appui méthodologique, et que nous avons soulignées plus haut[141]. A partir du moment où les préférences individuelles se voient assigner des propriétés analogues aux forces physiques, il s'ensuit que l'offre et la demande, figurées comme agissant en sens contraire, font nécessairement émerger un équilibre. Exactement comme dans le champ des phénomènes physiques, la rencontre de deux forces antagoniques fait naître un équilibre stable auquel ces forces contraires, et de même intensité, se neutralisent. L'analogie est fragile, car ces forces physiques, auxquelles L. Walras fait allusion, sont homogènes en tout point de l'espace et du temps et non seulement en leur point de rencontre, alors que l'espace « marchandise » n'est homogène, autrement dit l'ensemble des valeurs ne sont exprimées en une même unité, qu'au point précis de leur rencontre, au point d'équilibre :

[141] Pour une étude approfondie de la pensée de Walras sur la question de l'objectivité de la valeur, voir Rebeyrol, A., (1999).

l'homogénéisation n'est pas garantie par une mesure, comme c'est le cas des forces physiques, mais par une équivalence qui fait entrer, en un point seulement, les marchandises dans un même espace homogène. C'est donc que l'enjeu central de l'échafaudage walrasien n'est pas tant l'existence d'un équilibre entre offre et demande, que de définir la nature exacte de cet équilibre, et si oui ou non, sa seule existence suffit à clore définitivement le chapitre de la mesure en économie.

La démonstration apportée, notamment par G. Debreu (1959), de l'existence mathématique du point d'équilibre n'a qu'abusivement été considérée comme la contribution la plus importante à la science économique moderne. Cette démonstration n'apporte en effet rien en ce qui concerne l'interprétation de cet équilibre, ou pour le dire autrement, rien dans la démarche microéconomique ne permet de justifier, par la démonstration, le caractère proprement économique de l'équilibre général. Que l'équilibre existe en tant que point physique de balance entre offre et demande identifiées à deux forces exercées en sens contraire, voila qui est indiscutable car tautologique, mais en déduire que l'équilibre révèle la valeur en son objectivité est hautement discutable, car cela suppose que l'équilibre réalise une mesure de l'ensemble des valeurs, qu'il introduit l'espace « marchandise » dans l'espace objectif « valeurs ».

Toute la question réside donc dans la validité ou dans la fausseté de l'assertion de L. Walras :

> On a des instruments pour déterminer la chute des astres les uns vers les autres. On n'en a pas pour mesurer les intensités des besoins chez les échangeurs. Mais qu'importe puisque chaque échangeur se charge d'opérer lui-même consciemment ou inconsciemment, cette mesure et de décider en son for intérieur si ses derniers besoins satisfaits sont ou non proportionnels aux valeurs des marchandises ? (Walras, cited in Passet, 2009)

Nous entendons montrer que, formulée en ces termes, la problématique de la détermination scientifique de la valeur est insoluble.

Le cœur de notre critique, que nous empruntons largement aux travaux de J. Fradin (1976) et de B. Schmitt (1996a, 2003, 2012), consiste à montrer que les théories fondées sur l'équilibre généralisé ne peuvent accéder au concept de valeur. Ce qui est comparé n'est jamais mesuré, et la science économique moderne considère toujours des objets physiques, jamais des objets économiques. L'apparente scientificité de la construction walrasienne réside en ce qu'elle fait passer un rapport d'objets physiques – aboutissant naturellement à un équilibre –, pour un rapport de mesurant à mesuré dans l'espace économique.

Pour reprendre l'image employée par J. Fradin (1976), l'identification de l'espace des marchandises à l'espace « valeur », à laquelle procède la théorie néoclassique, est problématique car l'ensemble « marchandises » se présente comme un catalogue d'objets qu'il est impossible de rendre homogène par le recours à un critère unique. Pour cette raison évidente, une fois l'échange réalisé, le prix est un simple rapport quantitatif d'objets physiques dont l'unité est impossible à fonder. Il nous met en présence de deux quantités incommensurables, et il est tout à fait abusif de voir dans le prix une quelconque mesure de la valeur de ces quantités : *X1* / *X2* est par définition de la dimension unité (1) / unité (2).

Mais il est immédiatement exclu que le prix puisse être identifié à une mesure, ne serait-ce que parce que l'unité (1) et l'unité (2) sont parfaitement hétérogènes, rien ne les lie l'une à l'autre. Ainsi, si 3kg de poire s'échange contre 75m de ruban, peut-on dire que le rapport d'échange est de 3 / 75 ? Pourquoi pas 3 / 75 000 si l'unité retenue pour exprimer la quantité de ruban est le millimètre, et non plus le mètre, alors que celle exprimant les poires demeure inchangée ?

Il est possible de dire que le rapport d'échange de la poire et du ruban est de 3 pour 75 mais c'est un rapport adimensionnel dont on ne connait pas les unités.

Tout ceci s'explique fort simplement : aucune unité de mesure physique ne saurait constituer un principe d'identité pour l'objet économique, l'objet-valeur. Le problème est donc reconduit, le rapport quantitatif ne constitue pas la mesure de la valeur car il est dénué de dimension, il n'est pas formulé en termes d'unités de valeur.

Dans le même ordre d'idée, J. Fradin s'appuie, pour les besoins de sa démonstration, sur un second exemple, en cas discret cette fois-ci : 30 montres s'échangent contre 1 voiture. Peut-on dire que le rapport d'échange est de 30 pour 1 ? « *Mais ce faisant nous déclarons que le rapport de deux nombres naturels est un nombre réel alors qu'il n'est qu'un nombre relatif. Que devient alors la mesure réelle de la valeur ?* » (Fradin, 1976, p.15).

A strictement parler, on échange 30 contre 1, et on obtient une voiture. Inversement, on échange 1 contre 30, et on obtient une montre. Si est éludée la question de la mesure avant l'échange, alors ce sont bien des nombres qui s'échangent, non des objets économiques ou objets-valeurs. Cette conclusion sans portée est la simple conséquence de la confusion entre nombre relatif – la mesure a déjà eu lieu car le rapport n'a de sens qu'une fois les membres rendus homogènes – et nombre réel (nombre-mesure).

Pour le formuler en des termes plus rigoureux, le rapport quantitatif de deux nombres réels est un nombre sans dimension. Or, dans l'appareil conceptuel de L. Walras, la valeur étant « réelle », sa mesure est celle d'une « masse numérique » des biens : « *Besides its physical mass, which is irrelevant to economics, each good belongs, axiomatilically at least, in the set of real numbers. In that sense, we shall say that each good has a numerical mass* » (Schmitt, 1996a, p.106).

Cette conception de la mesure mène à une impasse, son succès apparent tient à une généralisation abusive. Par exemple, du fait que deux chaises s'échangent contre une table, on ne peut rien conclure d'autre que le rapport quantitatif entre la chaise et la table est de 1/2, ce qui ne signifie pas que la valeur de la chaise soit 1/2 celle de la table. Cela en effet supposerait que la table mesure la chaise et réciproquement, c'est-à-dire que le rapport 1/2 serait traité non pas comme un nombre adimensionnel, ce qu'en toute logique il est, mais comme une unité de valeur, ce qu'il ne peut être.

C'est à ce moment que L. Walras introduit le numéraire qu'il définit comme un équivalent général et qui, s'il peut être choisi parmi toutes les marchandises, a pour propriété définitionnelle de pouvoir exprimer quantitativement, en une

relation d'équivalence, la valeur de chacune des marchandises. En d'autres termes, le numéraire à le pouvoir de traduire l'espace « marchandises », en un espace « valeurs ».

L'ambition de L. Walras est, à partir du numéraire, d'établir un pont logique entre un espace purement abstrait, par lequel la valeur marchande trouve une expression numérique, et l'espace concret des marchandises. Ce pont réclamant de faire pénétrer des unités d'utilité dans l'espace « marchandises », en les identifiant aux unités physiques en lesquelles sont exprimées ces marchandises, et par lesquelles leur rapport quantitatif peut être établi. Voila pourquoi, « *The core question can now be formulated as follow: in logic, can a pure number attached to a physical commodity provide the "metric" that is needed in economics?* » (Schmitt, 2012, p.22).

Comme nous l'indiquions, c'est l'échange lui-même qui doit répondre à cette difficile question. Il sera ainsi le lieu exclusif de l'intégration des nombres aux objets physiques. Puisque la valeur révélée comme rapport quantitatif ne peut être admissible qu'à la condition que les membres de ce rapport soient préalablement rendus homogènes, il est nécessaire de faire passer ce rapport physique pour la simple expression d'un rapport d'utilité déterminé préalablement. Mais de nouveau, ces représentations ne sont homogènes qu'à l' instant où l'échange est effectif, c'est-à-dire, à l'instant où les unités d'utilité sont transmuées en unités physiques, alors même que le caractère mesurant de l'échange est sensé reposer entièrement sur le caractère homogène des « unités d'utilité ».

Il est impossible d'associer des nombres aux marchandises pour la raison qu'il n'existe aucune homogénéité entre les unités d'utilité et les unités physiques, en lesquelles sont exprimées les marchandises, l'échange ne réalise donc aucune forme de mesure. D'où le caractère purement tautologique de l'équivalence dans les échanges, et d'où, par suite, l'échec logique à faire du numéraire, équivalent général, une unité de mesure de la valeur. Échec d'autant plus préjudiciable à l'ensemble de la théorie que le numéraire a pour fonction de rendre algébriquement valide le système d'équilibre général.

Ce point est développé par B. Schmitt (1984, 2003, 2012) qui ne fait que dévoiler la nature véritable du numéraire à partir des failles logiques que nous avons déjà mises en lumière. Cette critique montre le caractère strictement empirique de l'approche « scientifique » moderne de la valeur. Toute conclusion à laquelle il est logiquement possible d'aboutir se réduit à la simple observation : Je peux dire qu'à tel instant et en tel lieu l'individu *A* estime une table comme équivalant à deux chaises, si, et seulement si, j'observe qu'il échange effectivement en tel lieu et à tel instant une table contre deux chaises ou inversement. Je ne peux en dire davantage sans verser dans un discours fait d'extrapolations.

Cette rigueur propre au domaine du quantitatif, dont L. Walras s'est fait le chantre, notamment auprès des mathématiciens auprès desquels il a semblé espérer l'onction scientifique, est facilement contestable dans la forme même dans laquelle l'auteur présente l'homologie du physique et de l'économique[142].

L. Walras considère deux biens qu'il nomme (A) et (B).

Il note les fonctions d'utilité relatives à ces biens respectivement :

$$u_a = \varphi_a(q_a) \text{ et } u_b = \varphi_b(q_b).$$

De l'utilité L. Walras passe à la rareté, qu'il note r_a, et qu'il définit comme « intensité du dernier besoin satisfait » :

$$r_a = \delta\varphi(q_a) / \delta(q_a) \text{ et } r_b = \delta\varphi(q_b) / \delta(q_b)$$

A l'optimum d'utilité, il obtient l'équation de demande ou d'offre :

$$\delta\varphi(q_a) / \delta(q_a).\ \delta q_a + \delta\varphi(q_b) / \delta(q_b).\delta q_b = 0$$

Soit :

$$r_a.\delta(q_a) + r_b.\delta(q_b) = 0$$

C'est ce que l'auteur nomme « *équation différentielle fondamentale de l'économique pure* ».

[142] Les références algébriques qui suivent sont tirées de L. WALRAS (1909).

Il ajoute : *« Or, les marchandises (A) et (B) étant supposées s'échanger suivant les valeurs respectives v_a et v_b ».*

On a donc dans l'échange relatif :

$$v_a.\ \delta q_q + v_b.\ \delta q_b = 0$$

D'où est tiré:

$$r_a / r_b = v_b / v_a$$

Mais les rapports r_a / r_b et v_b / v_a sont logiquement licites pour la seule et unique raison qu'ils appartiennent au champ des représentations d'un seul et même individu, raison pour laquelle ce rapport ne peut en aucun cas fonder un quelconque rapport d'échange.

Il est en revanche abusif de transformer $r_a.\delta(q_a) + r_b.\delta(q_b) = 0$, en $v_a.\ \delta q_q + v_b.\ \delta q_b = 0$, comme le fait l'auteur des *éléments d'économie politique pure*, car v_a et r_a ne peuvent être considérés comme identiques qu'au sein d'un même système, d'une même échelle des préférences. Il est en effet raisonnable d'identifier le rapport d'utilité qu'un même individu associe à deux marchandises distinctes avec le rapport inverse en lequel il est prêt à échanger l'une contre l'autre. Mais la conclusion ne saurait porter au-delà de la sphère de l'individu sans commettre de faute.

Aucun objet économique ne peut être extrait de l'individu et de ses représentations. En effet, pour « recevoir » des objets, l'espace économique doit être homogène, il ne peut donc rassembler des espaces mutuellement hétérogènes.

Une étape supplémentaire peut être franchie pour montrer de manière décisive le caractère insatisfaisant de l'édifice algébrique qu'est l'équilibre général, en montrant notamment que la loi de L. Walras, nécessaire à l'écriture des équations en un système à une solution unique, est vide.

5.1.3 – L'équilibre général est-il une mesure?

L'édifice scientifique de L. Walras repose sur deux piliers, sans lesquels l'élégance formelle de son œuvre relèverait d'un vain exercice intellectuel. Ces deux piliers sont très tôt présentés par L. Walras lui-même comme la double condition à l'élaboration d'une science économique exacte :

1) Que le système est bien composé d'autant d'équations que d'inconnues
2) Qu'il se résolve par tâtonnement, soit par ajustement des fonctions d'offre et de demandes individuelles.

Nous avons déjà pointé la différence de nature existant entre ces deux conditions : alors que la première est formulée au moyen d'unités physiques – X unités de bien a = Y unités de bien b etc. –, la seconde, qui est pourtant amenée logiquement par la détermination de l'équilibre résolue en 1), est quant à elle formulée en unités d'utilités, quand bien même il existe autant d'espaces « utilité », et donc autant d'unités d'utilité mutuellement hétérogènes, qu'il existe d'individus pour se les représenter.

Cela semble suffisant pour écarter toute possibilité d'un ajustement par tâtonnement, puisqu'équilibre – défini à l'instant de l'échange effectif – et préférences à l'origine du tâtonnement – définies dans le temps continu au sein des représentations individuelles –, appartiennent à deux espaces distincts et hermétiques.

Ce hiatus doit pourtant se résorber par le recours au numéraire, qui a pour fonction de faire du rapport d'équivalence dans l'échange, la réalisation d'une mesure. Algébriquement, cela se traduit par la suppression de la double détermination des relations d'équivalence, ce que l'on nomme *la loi de Walras*.

A l'origine la résolution du système walrasien se présente comme suit :

1) Oa = Da
2) Ob = Db
3) Oa = Db

Pour les biens *a* et *b*, O et D représentant respectivement des quantités d'offre et des quantités de demande.

Il y a ainsi trois équations sensées déterminer une seule relation d'équivalence, celle réalisée dans l'échange entre *a* et *b,* soit le prix de *a* en *b*. Il y a donc double surdétermination.

Comme nous le savons, le numéraire sera le moyen trouvé par L. Walras afin de faire passer une condition d'équilibre pour une identité, et de résoudre ainsi la surdétermination. Pour ce faire, il faut prouver qu'une demande pour le bien *a* détermine une offre formulée en bien *b*. L'introduction du numéraire, qui en tant qu'équivalent général est souvent abusivement assimilé à une monnaie, ne change rien car, quand bien même celui-ci serait utilisé comme intermédiaire dans les échanges, il ne suscite aucune demande ni offre finale. Les équations, formulées directement en termes de biens *a* et de biens *b,* demeurent les seules que la démarche scientifique doit retenir. Cela veut simplement dire que les unités de compte, soit la possibilité pour les marchandises d'exprimer, dans leur rapport d'échange, leur dimension valeur, sont présentes dans les biens eux-mêmes. En formulant le prix de *a* en *b,* on aurait directement la mesure d'une valeur dont l'équivalent général serait le reflet univoque, en ce qu'il en permettrait une formulation numérique.

Il reste que par l'introduction du numéraire L. Walras s'autorise à poser un nombre pur comme mesurant dans les relations d'équivalence, à partir d'une marchandise ayant pour valeur 1, pour la raison qu'elle s'échange contre elle-même dans un rapport de 1 pour 1[143]. Comme cela, n'importe quelle marchandise peut être « transformée » en nombres, nombres que Walras identifie immédiatement à une unité de mesure, ce qui lui permet d'affirmer que si *X* unités de bien *a* s'échangent contre *Y* unités de bien *b*, alors, la valeur du bien *a* est de *X*/*Y* unités de bien *b,* et celle du bien *b* de *Y*/*X* unités de bien *a*. L'introduction du numéraire confère à une marchandise la propriété de mesurer

[143] On retrouve là l'unité première, la grandeur absolue de S. Jevons. La question est donc de savoir si le nombre abstrait 1 – issu du rapport d'échange d'une marchandise avec elle-même – peut être prise pour unité de mesure, au même titre qu'1 mètre, ou 1 kilogramme.

celle contre laquelle elle est échangée. Ainsi, deux biens appellent un seul prix. La loi de Walras, assise sur la propriété du numéraire, permet d'affirmer que l'égalité $Oa = Da$ implique nécessairement $Ob = Db$.

Est ainsi premièrement posé un principe d'identité : $Oa = Db$, qui est condition d'équilibre, devient une identité $Oa \equiv Db$, puisque O*a* mesure D*b* ou inversement, selon que l'on a retenu *a* ou *b* pour numéraire. Cette réduction d'une relation d'ajustement à une identité, est permise aux yeux de L. Walras, pour la raison que *Db* n'est définie comme demande que dans son équivalence à *Oa*[144], il n'est ainsi possible d'écrire Oa = D*b* qu'à l'équilibre, et non dans un processus de tâtonnement. D'où l'identité posée d'emblée, et le fait que L. Walras en tire le caractère mesurant de *Oa* et mesuré de *Db*. *Db* n'étant définie comme demande que mesurée en unités de *a*, donc comme identique à *Oa*.

Il est important de noter le caractère double de la loi de Walras, car s'il est possible d'admettre que *Oa* mesure *Db*, la loi peut être validée à partir de la prémisse inverse, soit que *Db* mesure *Oa*. La relation de mesurant à mesuré est parfaitement interchangeable, conformément au fait que le numéraire est une marchandise-unité de mesure, indépendamment des caractères physiques de la marchandise retenue arbitrairement comme numéraire. La relation n'est plus une condition d'équilibre, mais une identité ; elle n'entre plus dans la détermination du prix.

Il reste alors deux équations pour un seul prix :

$$Da = Oa \text{ et } Db = Ob$$

Mais cette réduction est problématique car des nombres abstraits ne peuvent en aucun cas être échangés contre des marchandises, et dire que l'unité de mesure est comme intégrée dans la marchandise, c'est simplement dire que le rapport d'échange, établi nécessairement à partir d'unités physiques permettant d'attribuer une identité quantitative aux biens, est identiquement l'unité de mesure de la valeur de ces biens. Le bien *a* ne mesure plus seulement le bien *b* en

[144] C'est là la preuve irréfutable que L. Walras tient pour identiques valeur objective et valeur d'équilibre. Le tâtonnement est donc extérieur au domaine de la science.

rapport à sa dimension physique, mais le rapport, quantité sans dimension, accède indument au statut de mesure réelle. Le nombre sans dimension devient, dans la même opération, unité de valeur.

Si l'on raisonne en cas discret, le caractère physique de la mesure apparaît plus clairement encore. Dire de l'offre de pommes qu'elle est égale à la demande d'oranges, c'est dire que l'offre de pomme mesure la demande d'oranges et que par conséquent, la demande d'oranges est mesurée, non pas en nombres abstraits, mais en unités de pommes. Or, on voit immédiatement que si la mesure est physique, chaque bien doit être mesuré en unités qui lui sont propres, et que c'est toujours abusivement qu'un nombre sans dimension – rapport quantitatif d'échange – est identifié à une unité de mesure.

Si nous avons pour seule connaissance que le rapport d'échange d'oranges contre pommes est de 5, nous n'avons aucune information concernant le nombre d'oranges qui seront échangées contre 5 pommes. C'est bien qu'aucune mesure n'a été réalisée. Un nombre abstrait ne peut être, dans le système de marchandises à la L. Walras, une unité de mesure, le monde des objets physique n'admettant pour unités de mesure que des unités dimensionnelles, unités auxquelles l'espace valeur est précisément étranger.

Si nous mettons de côté ces remarques, cette première réduction admise, la loi de Walras consiste dans un second temps à montrer le caractère redondant des deux équations restantes.

En effet, puisque, Oa ≡ Db et Ob ≡ Da, il suffit alors d'observer Oa = Da pour obtenir Ob = Db.

Les trois équations de départ sont ainsi réduites à une seule: Oa = Da, ou de manière strictement équivalente, à Ob = Db.

L. Walras est ainsi en apparence parvenu à ses fins. Il a réduit le système à autant d'équations – détermination des quantités d'échange – qu'il existe d'inconnues – valeurs des marchandises.

Mais il est possible de montrer la loi de Walras est vide[145] car elle implique, du fait de son caractère double, 4 conditions distinctes :

1) Que *Db* soit mesurée en unités physiques de *a*.
2) Que *Oa* soit mesurée en unités physiques de *b*.
3) Que *Da* soit mesurée en unités physiques de *b*
4) Que *Ob* soit mesurée en unités physiques de *a*.

En logique, l'identité $Oa \equiv Db$ n'apporte aucune connaissance au sujet de la grandeur recherchée : le prix de *b* en *a*. Il faut que la mesure de *b* par *a,* ou de *a* par *b,* soit possible pour donner un contenu à cette loi, de sorte qu'une seule mesure formulée en unités d'un des biens réalise la mesure de la valeur de chacun des biens. Cela étant impossible, les trois équations de départ sont indépendantes. Il y a bien double surdétermination puisque le système de L. Walras apporte pour deux biens, trois prix au lieu d'un seul : « *The equations are not consistent. The system is 2-times over-determined. The relative price* P^1/P^2 (p^2/p^1) *cannot be determined* » (Schmitt et De Gottardi, 2003, p.282).

Les auteurs de la citation précédente parviennent à cette conclusion en mettant en évidence l'inconsistance de tout système fondé sur une définition « réelle » de la valeur à travers l'équilibre des échanges. Cette faiblesse tient au fait que les prix sont « affichés » et déterminés en unités de numéraire, alors qu'ils ne reçoivent de définition que comme unités physiques. Elle tient ainsi au divorce des grandeurs absolues, exprimées en numéraire, et des grandeurs relatives, et qui seules renseignent sur la valeur des biens.

Ainsi, lorsque le commissaire priseur annonce en numéraire $Pa = 1$ et $Pb = 2$, il n'annonce pas des valeurs. En effet, *Va,* la valeur du bien *a*, ne peut être donnée qu'en unités de *b* et *Vb,* valeur du bien *b,* en unités de *a*. Aussi, le couple de prix *P* (1, 2) n'est pas comme tel un couple de valeurs et « *It is clear that the price vector considered by the agents has to take into account both variations of the unit 'physical' prices* » (*Ibid.*, p.278).

[145] Selon Schmitt, B., « *Nothing is implied in Walra's law that is in the least objectionable; but it takes us nowhere* » (1996a, p.115).

L'information dont les agents ont besoin pour prendre leurs décisions est contenue dans les prix relatifs, et non dans les prix en numéraire. Si le commissaire priseur annonce pour les biens *a* et *b*, respectivement des prix en numéraire $Pa = 2$ et $Pb = 5$, soit un vecteur de prix $P_n = (2, 5)$, les agents ne peuvent s'y fier puisqu'ils sont motivés par la valeur marchande, et non par la valeur-numéraire, qui n'a en tant que telle aucune *efficace* dans le processus d'ajustement.

Ainsi, ils interprètent $P_n = (2, 5)$, comme étant $Va = 0.4b$ et $Vb = 2.5$a. Le vecteur de prix retenu sera donc $P_r = (0.4, 2.5)$[146].

Pour autant, le passage des prix annoncés aux prix retenus n'est pas simplement affaire d'interprétation, et l'on ne peut dire que les prix en numéraires, P_n, ont simplement à être « traduits » en prix réels, P_r, pour mener à bien le tâtonnement conduisant à l'équilibre généralisé. Le problème est plus profond, il questionne la possibilité de détermination des prix objectifs.

Pour que cette détermination se fasse, il est nécessaire que le tâtonnement soit un processus convergent. Mais nous savons désormais qu'il n'est pas possible de « crier » un nouveau prix, par exemple $Pa_n' = 4$, pour voir les quantités offertes et demandées des biens 1 et 2 s'ajuster autour d'un point fixe, et pour en déterminer par suite les excès d'offre et de demande. En effet, le nouveau prix $Pa' = 4$ n'est pas une annonce du type : « Le commissaire priseur propose un prix absolu de 4 pour le bien *a,* et enregistre les offres et les demandes des biens *a* et *b* à partir de cette donnée ». Or, la valeur du bien *a* n'est justement pas de 4, elle est, si le prix-numéraire du bien *b* n'a pas varié, de 0.8 unités de bien *b*. « 4 » est une étiquette numérique accolée au bien *a*, un nombre sans dimension, pour reprendre la terminologie précédente.

Mais le problème n'est pas encore soulevé, la difficulté est encore de l'ordre de la « traduction » du prix-numéraire, valeur absolue, en prix-réel, valeur relative, et aucun divorce[147] ne s'est encore manifesté.

[146] Comme le soulignent Schmitt, B. et De Gottardi, C. (2003, p.278), seul ce vecteur de prix vérifie la loi selon laquelle, pour n biens, $P^1.P^2...P^n = 1$, qui est le principe même de la valeur relative et donc des prix relatifs.

Considérons simultanément le prix-réel des deux biens. Nous aurons, $Pa_r = 0.8b$ et $Pb_r = 1.25a$. Le vecteur appliqué de prix est P_r (0.8, 1.25). La question est alors de savoir si le tâtonnement, à partir des vecteurs de prix-réels, nous conduit ou non à l'équilibre.

Nous savons que l'annonce P_n = (2, 5) est identique à l'annonce P_n = (1, 2.5), car en ce qui concerne le vecteur de prix, « *Since only relative prices matter, only the direction matters* ». En effet, le vecteur de prix-numéraire a pour fonction d'exprimer les valeurs relatives. La « longueur » du vecteur, sa valeur absolue, peut alors être donnée par convention, tant que les valeurs relatives sont conservées à l'identique.

Par ailleurs, nous savons que ce vecteur est interprété par les agents comme P_r = (0.4, 2.5), car Pn ne donne qu'un seul prix relatif, Pb/Pa.

La question qui se pose alors est la suivante : peut-il y avoir équivalence, c'est-à-dire correspondance des prix relatifs, de sorte que le vecteur Pr n'ajoute rien qui ne soit déjà « contenu » dans le vecteur Pn?

Concernant le vecteur de prix Pr = (Pr_a, Pr_b), le même principe s'applique, et il est identique d'écrire Pr = (0.4, 2.5) et Pr = (1, 6.25).

On constate ainsi qu'un écart[148] entre les vecteur P_n et P_r se fait jour même lorsque les variations de prix annoncés sont infinitésimales : « *even in this limit case, he [the auctioneer] would not be able to avoid the 'gap' in the exchange rates* » (*Ibid.*, pp.281–282).

Or, « *Clearly, the exchange between commodities 1 and 2 [a and b] is possible only if the relative prices determined for the two unit relative price series is the same* » (*Ibid.*, p.282).

En tout autre cas, les annonces du commissaire priseur seraient une collection de chiffres sans signification, et les agents n'en tiendraient aucun compte. Offres et

[147] Les auteurs cités emploient le terme de « gap » pour signaler ce faussé.

[148] Le divorce entre prix absolus, ici Pn, et prix relatifs, ici Pr, est soulignée par B. Schmitt : « GET is in no capacity to determine n equilibrium prices unless it goes against its own grain ; in marginalism, of all theories, an exchange between 2 pens and 1 ream of paper can never be taken as being identical to an exchange of 4 pens for 2 reams of paper. » (1996, p.119)

demandes ne pourraient dès lors s'établir que de manière aléatoire et l'édifice ne pourrait être construit.

Sans point fixe, puisque le commissaire priseur ne peut établir un prix de manière unilatéral, il y a double détermination d'une même grandeur à l'intérieur du système d'ajustement, en raison de ce que $Pa \equiv 1/Pb$, et de ce que $Pb \equiv 1/Pa$. Autrement dit, un seul prix relatif est déterminé par deux équations, $Da\ (Pa,1) = Oa\ (Pa,\ 1)$ et $Db\ (1,\ Pb) = Ob\ (1,\ Pb)$[149].

Un dernier artifice semble devoir être considéré. Pour éviter la codétermination, ne peut-on pas imaginer que tout vecteur de prix apporte deux informations qui seraient interprétées séparément ? Ainsi, le vecteur P_r (0.4, 2.5) pourrait être décomposé entre d'une part :

$$Da = Da\ (0.4,\ 1) \text{ et } Da = Da\ (1,\ 2.5)$$

Et d'autre part :

$$Db = Db\ (2.5\ ;\ 1) \text{ et } Db = Db\ (0.4\ ;\ 1)$$

Il suffirait d'observer pour tout bien i, l'égalité $Di\ (Pi,\ 1) = Di\ (1,\ Pi)$ pour établir le point fixe dont le système à besoin et pour redonner à la voix du commissaire sa valeur de déterminant.

Mais c'est alors que pour atteindre l'équilibre, trois conditions pèsent sur un seul prix relatif Pa/Pb (Pb/Pa):

$$Da\ (Pa,\ 1) = Da\ (1,\ Pa)$$

$$Da\ (Pa,\ 1) = Oa\ (Pa,\ 1)$$

$$Db\ (1,\ Pb) = Ob\ (1,\ Pb)$$

On retrouve ainsi la conclusion à laquelle nous avons abouti précédemment en empruntant un chemin parallèle.

[149] Dans Schmitt, B. et De Gottardi, C. (2003), ces égalités apparaissent à travers l'annulation des demandes excédentaires.

Finalement, les identités de L. Walras n'apportent rien qui ne soit déjà contenu dans le seul postulat des échanges relatifs. Les ajustements sont nécessaires – trois équations –, mais sont impossibles, car le prix n'est valeur qu'à la condition de l'unicité. La valeur n'apparaît comme dimension de l'espace « marchandise » qu'au moment précis où la valeur est donnée, et non déterminée, puisqu'aucun ajustement, donc aucune détermination, n'est possible dans un espace inexistant.

A l'équilibre, se trouvent miraculeusement associés des biens physiques et des nombres abstraits, car cette association ne peut être justifiée par la réalisation d'une mesure proprement économique des biens. L'homogénéité et la continuité de l'espace « valeur » est illicitement empruntée à la série des nombres réels positifs.[150]

La raison en est désormais claire : dans le système de l'équilibre général, le numéraire n'est pas une unité de mesure. Par conséquent, la valeur absolue, prix-numéraire, n'est pas une valeur, il n'est aucun point fixe à l'intérieur du système, il est en « mouvement perpétuel » et ne connaît aucun équilibre, aucun état de repos.

L'édifice walrasien n'est ainsi pas seulement tautologique : le système de prix est révélé aux équilibres et non déterminé car l'espace du « tâtonnement » est impossible à définir, il est également vide car il ne traite à aucun moment de la valeur, mais uniquement de nombres sans dimensions, de rapport quantitatifs.

Les impossibilités logiques de la théorie walrasienne de la valeur tiennent toutes au fait simple et crucial de l'absence d'une stricte détermination de l'objet économique. Cherché du côté des représentations individuelles et dans la philosophie utilitariste empruntée à J. Bentham (1811/1826) et à J-S. Mill (1871/1998), pour les besoins d'une justification anthropologique de la démarche, et du côté de l'espace physique au moment de la détermination quantitative des rapports d'échange, la valeur est comme disloquée dans cette dualité et aucun espace « économique » homogène ne peut être établi à partir des prémisses walrasiennes. Si le champ de l'économique n'est pas circonscrit pas la substance-

[150] Nous avons constaté ce même « emprunt » chez I. Fisher, cf. **Chapitre 4.**

valeur, il ne l'est pas d'avantage par l'espace des marchandises comme reflet des représentations individuelles.

Plus fondamentalement encore, les prix relatifs ne sont pas une mesure économique. Ainsi, « *the importance of GET [General Equilibrium Theory] is fundamental because it definitively shows that relative prices cannot exist in theory and in the real world* » (*Ibid.*, p.288).

C'est donc que la mesure en économie n'est pas donnée dans les échanges relatifs. En effet, l'erreur ne tient pas à l'association de nombres aux biens, qui peut être donnée par convention, mais à ce que la mesure définit des grandeurs relatives. La mesure est réalisée dans les équivalences, en violation de la primauté logique de la mesure, qui « fait valoir », sur l'équivalence – qui elle ne fait que constater l'égalité des valeurs.

Si elle ne peut être relative, la mesure est nécessairement absolue : « *Classical economists, who get short shrift from the authors of GET [General Equilibrium Theory], had it right after all: only an absolute reference is capable of providing the logical foundation of price determination* » (Schmitt, 1996a, p.112).

C'est un premier enseignement précieux pour mener à bien notre étude. L'autre enseignement que nous pouvons tirer de l'étude critique de l'échafaudage walrasien – qui n'est que la conséquence du premier – est que la valeur n'est pas un prix. Celui-ci apparaît désormais pour ce qu'il est : un coefficient sans dimension propre. Il se porte donc sur un objet mesuré antérieurement à son application et en tire l'unité dans laquelle il est exprimé. De plus, nous savons que la valeur n'est pas « réelle », elle n'est pas donnée par la mesure d'une masse économique attachée aux biens. Si la référence est le monde des phénomènes physiques, nous devons alors reconnaître que la mesure est adimensionnelle, elle ne saisit pas une *dimension* des biens :

> Léon Walras intuited the fact that money units are pure numbers. However, in themselves, goods are distinct from numbers. It was overambitious to search for a theory purported to provide a linkage between goods and the set of pure numbers. The only logical way to

> introduce pure numbers into the economy as well as into the body of economics is to allow, on a temporary basis, the newly produced goods to be replaced by a number of monetary units. (*Ibid.*, p.133)

Si la mesure n'est pas réelle, c'est-à-dire si l'unité de mesure ne partage pas de *dimension* avec les objets mesurés, c'est qu'elle est purement monétaire. La solution envisagée par B. Schmitt interroge donc la monnaie et, nous le verrons, plus particulièrement le lien entre monnaie et nombre. Les phénomènes monétaires ne sont pas l'apparence d'une réalité plus profonde et cachée, en un sens, les phénomènes économiques sont bien tels qu'ils apparaissent : en monnaie.

Par ailleurs, puisqu'il est vain d'entendre intégrer le monétaire au réel, il ne peut être que plus fructueux de procéder à rebours, et de retrouver ainsi l'esprit initial de notre démarche en y apportant une justification que nous ne pouvions formuler d'emblée. Il nous faut déterminer en quels termes une théorie de la valeur peut s'émanciper d'une théorie des prix. Pour ce faire, il convient de reléguer pour un temps au second plan la question de la mesure, sans pour autant la perdre de vue, et de nous appesantir sur la définition de la monnaie au sein non pas des échanges relatifs – qui prévoient toujours la primauté du « réel » sur le monétaire –, mais du principe de la demande effective qui, lui, décrit un circuit monétaire.

Conclusion du Chapitre 5.

Après avoir apporté quelques précisions sur la nature de la mesure qui peut être attendue en économie, nous avons conclu au nécessaire rejet de la mesure au moyen d'un étalon. Ce procédé est pourtant présent et largement accepté, il se retrouve notamment au cœur de la fonction de production et des notions de productivité des facteurs. C'est la nature de la production, qui, si elle est une activité chronophage ne se laisse pas décomposer le long de l'axe du temps, qui nous a menés à cette conclusion. C'est qu'aucun espace économique ne préexiste au produit, résultat de la production. Il n'y a pas de substance valeur comme ont pu se le figurer certains auteurs dans l'histoire de notre science. Si donc la valeur économique des choses ne se donne à voir que dans l'instant de son jaillissement, c'est que sa mesure ne peut être réalisée qu'au moyen d'une unité adimensionnelle.

Parvenir à une mesure économique par le recours aux nombres fut précisément l'ambition de L. Walras. En entendant mesurer les utilités en unités de numéraire aux points des équilibres marchands, le système de l'équilibre général porte la promesse d'une évolution scientifique remarquable. Cependant, nous avons montré que la promesse n'est pas tenue, et que subsiste la dualité de la valeur comme rapport quantitatif et la valeur comme rapport d'utilité, l'une et l'autre ne concordant qu'à l'équilibre. Il n'est aucun ajustement concevable, puisqu'ajustement – subjectivement mu par les utilités –, et équilibre – rapport de quantités physiques –, sont situés sur deux plans distincts.

Plus grave, l'équilibre walrasien est surdéterminé, et l'on retrouve le même couperet du divorce entre les valeurs relatives et les valeurs absolues que nous avions identifié chez I. Fisher. Chez ce dernier déjà, le nombre de transactions et le nombre de prix divergent, de la même manière, chez L. Walras, alors que l'échange détermine un seul prix relatif, les marchandises échangées en réclament deux, absolus.

C'est donc que le numéraire ne peut trouver de place au sein d'un système d'échange entre équivalents, soit au sein de la logique des ajustements. Il reste que dans nos économies salariales le numéraire est la monnaie, c'est par elle que la valeur existe en nombres. Il est donc nécessaire d'en revenir à la logique concurrente qui est celle du circuit monétaire décrit dans le principe de la demande effective – identité de définition –, par une réflexion sur la nature de la monnaie. Nous savons qu'il est vain d'attendre de la monnaie qu'elle s'intègre à la sphère « réelle », comme le prouve notamment l'échec de D. Patinkin. Il reste à réinvestir le projet de Keynes dont « *la radicalité…réside dans sa volonté de situer sa rupture au niveau le plus fondamental […] Dès lors, l'intégration de la monnaie nécessite une reconstruction du corpus analytique au détriment de l'analyse traditionnelle en termes de marchés et de prix.* » (Le Héron et Lévy, 1995, p.222)

Nous verrons que cette question de l'intégration nous conduira à cerner au plus près la nature de la monnaie. C'est alors la mesure en tant que telle qui pourra être envisagée sous un jour nouveau.

Chapitre 6 – Éléments pour cerner la nature de la monnaie

Introduction

Nous savons désormais qu'aucune mesure économique ne peut être attendue de l'échange seul, c'est-à-dire, de la relation entre équivalents. L'équivalence réclame que la valeur ait été antérieurement déterminée et donc, qu'une opération de mesure hors échange ait été réalisée**.** Le contenu proprement « révolutionnaire » de la théorie keynésienne tient ainsi essentiellement à ce que, se refusant **à** chercher la mesure de la valeur dans le prix, J. M. Keynes se propose de remonter la chaîne des causes jusqu'à atteindre la problématique de la valeur telle qu'elle se pose aux yeux de l'entrepreneur. Cette problématique ne peut trouver de formulation autre que monétaire.

La perspective offre un avantage immédiat en ce qu'elle permet d'émanciper la valeur de la particularité de la marchandise – dont sont prisonnières les théories de la valeur-prix – pour lui reconnaître un caractère immédiatement général : « *The advantage of dealing with the expectations of proceeds rather than price is that the former, being identical money-value units, can be aggregated over all industries, while the latter are product-specific* » (Asimakopulos, 1991, p.42).

Le « moment » logiquement premier du circuit est celui de la formation du revenu monétaire, l'échange est second et demande à être interprété en relation rétrospective avec le moment de la « création de la valeur ». Cet ordre logique admis, il vient que le secret de la valeur n'est pas, contrairement à ce qu'affirmait K. Marx, contenu dans sa forme marchandise. La marchandise n'est telle qu'au regard d'un revenu déjà formé, autrement dit, le « réel » n'est un réel économique qu'en tant qu'il est défini en relation avec une opération primordiale. Cette

opération est monétaire, tant et si bien que la problématique de l'association du monétaire et du « réel » s'en trouve radicalement changée, voir inversée. Si nous voulions conserver la formule de l'intégration du réel et du monétaire, nous dirions désormais que, du moment que le circuit s'ouvre avec la monnaie, c'est aux marchandises d'y trouver place et de s'y « intégrer », et non à la monnaie d'y être ajoutée par suite, pour recouvrir les marchandises à la manière d'un voile.

Ceci établi, si le circuit s'ouvre avec le versement de revenus monétaires, il importe de percevoir par l'analyse la nature de l'opération par laquelle le résultat de la production se trouve saisi en monnaie : « *Keynes's circuit illustrates how monetary incomes are paid to the factors of production and then spent on buying goods. Consequently, payments constitute the fundamental operation that defines the circuit.* » (Bradley, 2012, p.4)

Par voie de conséquence, la démarche scientifique, dont l'objet d'étude est la valeur et sa mesure, a pour impératif premier l'analyse de l'opération économique qui inscrit les produits dans la monnaie.

Nous montrerons néanmoins que le terme d'intégration n'est pas tout à fait propre à rendre compte de la nature de la relation qui se noue dans le versement des salaires monétaires, car pour qu'il y ait intégration, il doit y avoir, dans un premier temps, disjonction de la valeur et de la monnaie. Une telle disjonction n'est pas cohérente.

6.1 – De la monnaie-dette à la monnaie-promesse

Le problème que nous soulevons désormais est celui de l'articulation logique entre monnaie et circuit monétaire. Il semble que la monnaie est première et qu'avec elle s'ouvre et se ferme un circuit économique dont elle détermine à la fois les contours ainsi que le point d' « entrée » et le point de « sortie ». Une tentative pour comprendre le circuit monétaire consiste alors à identifier le mouvement d'aller-retour, propre au circuit, comme étant la conséquence d'un « débit monétaire »[151]de sorte que « *first, money is debt* » (Wray, 1996, p.441). La monnaie est, dans cette perspective, vue comme une dette dont l'échéance fixe le temps pendant lequel le circuit économique se déploie.

6.1.1 – Aux origines de la monnaie-crédit : la monnaie-dette

Les théories que nous désignerons ici par théories de la monnaie-dette sont nées d'une entreprise visant à conférer à l'économique une dimension sociale et politique, en dehors du cadre strictement individualiste des échanges relatifs qui postule des échangistes autonomes et coupés de toute attache supra-individuelle. C'est ainsi par une réflexion relative à la nature de la monnaie, c'est-à-dire à ce qui confère aux échanges une forme unique dans un même espace économique, que ces théories, qu'il est possible de faire remonter aux travaux de F. Knapp (1924 / 2013) sont assises. Bien qu'ayant eu une influence notable sur le J. M. Keynes du *traité de la monnaie*[152], elles ne seront véritablement reprises que tardivement par le mouvement dit « néo-chartaliste » sous la houlette notamment de R.Wray (1998). L'idée force de la mouvance initiée par F. Knapp repose sur deux piliers : D'une part la distinction nette entre la monnaie et son support matériel – bien que Knapp n'en tire aucunement argument contre le recours au

[151] Le départ entre le monétaire et le financier ne sera clairement établi que plus tard.
[152] Chez J. M. Keynes, (1930), la monnaie au sens fort, « money-proper », est une « State-money », la monnaie bancaire n'étant quant à elle qu'une reconnaissance de dette et non un moyen de paiement en soi, universel.

support métallique[153] –, et d'autre part les prérogatives de la puissance publique, de l'État en matière monétaire. Le premier pilier est établi par F. Knapp en ces termes : « *In the interest of the universality of our theory we are compelled to say that the validity of our means of payment is not bound to its material content, and that the unit of value is only defined historically* » (Knapp, 1924 / 2013 , p.24).

Ainsi, les grandeurs monétaires ne peuvent être appréhendées au travers des rapports marchands, la matérialité de la monnaie n'étant que l'occasion pour elle de se manifester en tant que moyen de paiement; elle n'est pas ce qui la détermine. Ce qui importe n'est pas le métal lui-même mais le fait que lui soit apposé le sceau d'une autorité politique. Ainsi, ces grandeurs ne résultent ni d'un rapport d'objets, ni d'un rapport d'utilité, puisque, selon la thèse défendue par F. Knapp, la monnaie procède d'un décret unilatéral. C'est le second pilier.

Celui-ci se donne à voir le long d'un raisonnement « fonctionnel » : il ne s'agit pas de pénétrer la nature de la monnaie mais de dégager une hiérarchie technique des différents types de monnaie. C'est ce que préfigurait déjà l'idée, exposée plus haut, d'une monnaie qui n'est saisissable qu'à travers les épisodes historiques relatifs aux pratiques monétaires. Le critère retenu étant celui de l'acceptation par l'État dans les paiements réalisés à son bénéfice:

> On this basis it is not the issue but the acceptation, as we call it, which is decisive. State acceptation delimits the monetary system. [...] The easiest way to reach our goal, which is the functional classification of kinds of money. (*Ibid*., p.95)

Loin que d'être appelée par le marché, la monnaie lui est imposé de manière unilatérale par l'autorité qui en a la gestion. Tant et si bien que le problème de l'intégration du monétaire s'en trouve renversé. La question est de savoir comment des marchandises hétérogènes se trouvent fondues en une forme

[153] L'auteur affirme même d'une manière qui tranche avec la lecture nominialiste qui est parfois faite de son oeuvre que : « *Hence the concept, means of payment, is freed from the actual nature of the material, e.g. is indifferently copper or silver, but remains bound to the condition that there should be some material.* » (Op.cit, p.25).

numérique telle que leur cession soit acceptée en paiement par l'État[154]. L'objet du fondateur du mouvement chartaliste n'est pas d'établir une théorie de la valeur mais, plus modestement, de rendre compte de la dimension politique de la monnaie et des formes en lesquelles se déroulent les opérations marchandes[155]. Cette articulation nécessaire entre la forme monétaire de la valeur et la nature profonde de celle-ci ne seront soulevées que plus tard, par des auteurs qui entendront prolonger les conclusions de F. Knapp.

Au-delà de cette impasse, liée à la focalisation de la réflexion sur la fonction d'intermédiaire d'échange de la monnaie, qui réduit cette dernière à n'être que le « véhicule » de la valeur et à reconduire la réflexion dans le cadre précédemment rejeté de la dichotomie, la pensée marque sous l'impulsion chartaliste un progrès notable : la monnaie y est définitivement débarrassée de sa gangue matérielle, et les grandeurs monétaires ne sont plus comprises comme résultant de simples relations d'échange, qui, nous l'avons vu, ne permettent pas d'inclure la monnaie. Se pose alors, sous un jour nouveau, la question de l'origine de la teneur de la monnaie.

Cette avancée semble d'abord avoir conduit certains théoriciens à identifier moyen de paiement et reconnaissance de dette. C'est le cas de la thèse dite néo-chartaliste sur laquelle se porte désormais notre attention. Du fait que l'État n'ait pas besoin de la monnaie du public pour payer alors que le public a lui besoin de la monnaie d'État pour s'acquitter des divers impôts et taxes, il est déduit que le paiement originel est « sans douleur »[156] pour celui qui, pour toute contrepartie, déverse dans l'économie une monnaie par lui-même frappée; monnaie par ailleurs destinée à revenir à lui à l'occasion des rentrées fiscales qui ne manquent pas de peser sur le revenu du public. La monnaie est ainsi comprise comme une dette primordiale. Cette monnaie est émise par un agent de

[154] La monnaie à strictement parler étant alors indissociable de l'obligation légale de l'accepter comme moyen de paiement: « *We will define current money to be that kind of money which is obligatory per se* » (*Ibid*., p.101).
[155] Voir à ce sujet Aglietta, M. et Orléan, A., (2002), selon qui la monnaie doit être analysée au point de vue historique et pour qui, étant toujours « inachevée », elle n'apparaît comme unanimement reconnue qu'au moyen d'un « *principe médiateur de souveraineté* » qui apaise pour un temps la violence des rapports de force marchands.
[156] C'est justement parce que cette dette initiale est sans conséquence et sans risque que Forstater, M. et Mosler, W. (2005), peuvent établir que le taux d'intérêt naturel est nul.

premier rang, l'État, qui tire cette prérogative de son pouvoir de contrainte sur le public, pouvoir indissociablement politique et économique.

Le paiement initial est ainsi réalisé dans l'opération qui voit une dette se former dans les comptes de l'État. L'autorité et la puissance coercitive de ce dernier auraient ainsi une conséquence singulière : celle de conférer à celui-ci la faculté exclusive de pouvoir payer avec sa propre dette[157]. Cette monnaie-dette est immédiatement moyen de paiement accepté dans les relations d'échange, conséquence de quoi, les taxes ne financent pas à proprement parler les dépenses publiques, et la causalité doit être lue en sens inverse : l'État paye en concédant une dette. Par les taxes, il ne fait que recouvrer tout ou partie du montant des dépenses, et donc de sa propre dette, formée à l'origine du circuit. De cette façon, « *Instead, taxes are required to give value to money, while bond sales are part of monetary or interest rate policy* » (Wray, 1998, p.ix).

La valeur de la monnaie devant ici s'entendre comme le contenu en marchandises, ou plus justement, en quantité de travail nécessaire à la production des marchandises permettant au public de s'acquitter de leurs obligations vis-à-vis de l'État. De cette façon, on comprend que la valeur est intégrée à la monnaie via le circuit formé par le flux-reflux des dépenses et recettes, dans cet ordre, de l'État. Et c'est parce que l'État est un échangiste ayant la faculté de payer avec sa propre dette que la monnaie est « intégrée » à l'ordre marchand, ou plus justement, que l'ordre marchand se met au diapason de la forme en laquelle sont réalisées les dépenses de premier ordre, celles de l'État.

Mais cette identification du moyen de paiement et de la dette étatique vide cette dernière de sa teneur économique. Une dette qui ne constitue pas une obligation de paiement ultérieur ne répond plus à la définition de la dette, elle n'est plus la contrainte pesant sur le débiteur de produire, c'est-à-dire de créer une valeur, pour se libérer de l'emprise de son créancier. En effet, du moment que ça n'est pas dans sa fonction de producteur que l'État émet une monnaie qui est immédiatement moyen de paiement, il suit que création monétaire et création d'actifs financiers sont fondues en une seule et même opération, et sont

[157] Cf Aglietta, M. et Orléan, A. (2002).

analytiquement indissociables : « [Money] *is an asset for someone without being a debt for anyone else* » (Johnson, cited in Cencini, 1988, p.58).

La question de la mesure des grandeurs économiques est ainsi définitivement perdue puisque la valeur est conçue comme un fait politique, elle naît avec l'émission monétaire dont la source est une autorité politique. Or, cette émission est déconnectée de tout lien avec l'opération économique créatrice de valeur, à savoir la production. La valeur est une pure quantité à la discrétion des autorités politiques, et il n'y a, économiquement parlant, rien à en dire.

Il est notable qu'issue de l'ordre politique, et non générée dans et par l'ordre économique, la monnaie retrouve ce caractère inouïe qui est le propre des théories de la monnaie exogène, et qui ont toutes en commun de l'écarter, en l'excluant de la sphère des déterminations économiques – dite sphère réelle.

Les conséquences au point de vue pratique de ce glissement de l'économique au politique sont formulées par la thèse dite de la finance fonctionnelle élaborée par A. Lerner (1943, 1947), et dont l'idée directrice est exprimée comme « *An interesting, and to many shocking, corollary is that taxing is never to be undertaken merely because the government needs to make money payments* » (Lerner, 1943, p.3).

De par sa capacité à émettre des moyens de paiement sans contrepartie au sein de l'économie, la responsabilité du gouvernement est d'assurer le niveau de dépense permettant l'écoulement de la totalité des marchandises à leur prix courant de vente. C'est parce que l'État est supposément situé au sommet de la hiérarchie économique que sa pratique de la taxation est fonctionnelle, et doit être comprise comme telle[158]. Il s'agit pour lui d' « imprimer »[159] de la monnaie lorsque les dépenses sont insuffisantes à assurer l'écoulement des marchandises, ou au contraire, d'augmenter les taxes et exiger le reflux de la monnaie en sa direction lorsqu'une tendance inflationniste est identifiée. L'émission de bons du

[158] Cette conception du rôle économique de l'Etat trouve un large écho dans les thèses de l'Etat employeur en dernier ressort. Sujet qui déborde le cadre de notre étude. Voir Wray, R. (1998) et les contributions de Forstater, M. et Wray, R. (2004), Mosler, W. (1997) ainsi que Mitchell, W. et Wray, R. (2005).

[159] A.Lerner (1943) emploie à plusieurs reprises l'expression « *printing new money* » (p.41).

trésor ayant un effet analogue puisqu'il retire de la circulation une fraction de la monnaie du public. Ces bons, l'État ne les honorera que lorsqu'il aura jugé opportun d'augmenter à nouveau la quantité de monnaie en circulation. Dans tous les cas de figure, aucune contrainte économique de la nature de celle que le créancier exerce sur son débiteur ne pèse sur l'État en tant qu'émetteur de monnaie, puisque la monnaie est, dès sa naissance, identifiée à un moyen de paiement. L'intérêt analytique que revêt la théorie monétaire est donc d'abord d'ordre technique, puisqu'il s'agit de déterminer les moyens pratiques permettant une juste balance de la quantité de moyens de paiement en circulation dans l'économie, balance qu'il incombe à l'État de maintenir à l'équilibre par un jeu de tâtonnement fait d'ajouts et de retraits d'une monnaie circulatoire. Cette idée d'une monnaie injectée par l'Etat, pour circuler dans les transactions, se heurte cependant à de nombreuses difficultés.

6.1.2 – La monnaie étatique et ses impossibilités

Le raisonnement exposé plus haut est insuffisant à la démonstration du circuit économique car il ne le fait reposer que sur la diffusion d'une monnaie étatique venant tracer le cadre de ce circuit sans en affecter le contenu : « *The general case today is one in which fiat money is a state 'liability' only in the sense that the state agrees to accept it at state pay offices* » (Wray, 2003, p.90).

En effet, le pouvoir libératoire de la monnaie d'État est sous-tendu par l'obligation implicite pour l'ensemble des agents de s'acquitter envers lui d'un certain montant de charges. Car c'est bien en raison de son obligation de régler ses charges en une certaine monnaie que le public accepte de recevoir en paiement la monnaie d'État qui vaut pour lui extinction des charges à payer : « *Why does one accept the state's liability ? Because one is indebted to the sate as a result of imposition of tax liabilities…*» (*Ibid*., p. 90).

Mais à aucun moment la monnaie utilisée dans l'opération de paiement impliquant l'État et un individu ne quitte cette relation bilatérale ponctuelle pour circuler librement, et pourvoir l'économie en moyens de paiement. Ne pas voir cela revient à confondre les moyens et leur application avec l'explication théorique de l'applicabilité de ces moyens. Comme cela, du pouvoir pratique qu'a l'État de contraindre le public à verser un certain montant au titre de l'impôt est abusivement conclue sa primauté dans l'ordre économique, primauté qui réside dans sa capacité à émettre de manière unilatérale des moyens de paiement. Or, cette contrainte n'est un pouvoir effectif que pour autant qu'un revenu ait déjà été constitué au sein du public. D'où l'on voit que si l'État a la primauté dans l'ordre politique, il n'en n'est pas de même dans l'ordre économique, et l'impôt n'est qu'une contrainte vide tant qu'aucune valeur n'est née et mesurée dans l'économie : « *Money is created as one independent agent delivers something of value today to another independent agent who promises to deliver a well defined value tomorrow* » (Wray, 1996, p.441).

Sauf à concevoir que dans la même opération l'État, ou tout autre organisme, sécrète la monnaie et décrète la valeur – de tout bien –, celle-ci est donc mesurée indépendamment de lui. C'est le point essentiel.

De la même façon, et pour les mêmes raisons, la thèse néo-chartaliste[160] commet l'erreur de superposer les deux ordres et de calquer la hiérarchie du politique sur l'économique, et en retour, d'attribuer à l'action de l'État une teneur économique qui n'est pas la sienne. Ainsi, à partir de cette transposition, tout se passe comme si se trouvait d'emblée une dette implicite du public trouvant sa contrepartie dans une créance implicite de l'État envers lui. Et c'est ainsi bien parce qu'elle est formée à partir de ce double versant dette-créance implicite, que la monnaie d'État est moyen de paiement. Mais le raisonnement laisse échapper le moment crucial : celui de la formation économique de la créance-dette. Il ne s'attarde que sur un seul de ces versants, et impute à la capacité de l'État de contracter une dette vis-à-vis du public, la capacité de créer ex-nihilo un pouvoir d'achat, car il occulte le fait que ce pouvoir d'achat est assis sur une créance implicite que la

[160] Nous raisonnons principalement à partir des travaux de Wray, R. (1990, 96, 98, 2003), de Forstater, M. (2004) et Mosler, W. (2005).

théorie ne peut parvenir à saisir ; la créance résultant d'une opération économique, et non de l'exercice d'un pouvoir coercitif. C'est ici un glissement fautif qui autorise à ouvrir une relation créance-dette, en traitant le premier dans l'ordre politique – l'État a le pouvoir de contraindre le public à lui verser une partie de son revenu –, et la seconde seulement dans l'ordre économique. Dans celle-ci, l'État fait naître une dette dans une dépense auprès du public, opération économique à l'occasion de laquelle des unités monétaires sont « injectées » dans l'économie pour y circuler dans l'attente d'être finalement détruites, en tout ou partie, dans un reflux ultérieur (taxes). Mais cette relation au plan économique est par définition close sur elle-même et la logique du circuit s'impose avec la force de la nécessité : toute dette a pour corolaire une créance d'un même montant et inversement; il n'est aucune dette nette ni aucune créance nette, au plan macroéconomique, circulant à la manière d'un électron libre pour servir comme moyen de paiement :

> As a matter of fact, it is plain that no agent whatsoever can really pay by acknowledging his/her debt to another agent. This logical problem does not relate to any kind of (legal tender) laws.[…] As recent monetary research has shown, the emission of modern money is never a purchase for the issuer (nor it is a sale). (Rossi, 1999, p.484)

Une telle remarque interdit le développement d'une séquence que la théorie néo-chartaliste prend pourtant fautivement pour objet d'étude. Elle est ainsi inapte à observer le précepte que nous avons fait notre et selon lequel : « *La monnaie est première en ce qu'elle est ce par quoi la valeur marchande accède à l'existence* » (Orléan, 2011, p.13).

En effet, est abusivement ouverte une chaîne qui se trouve en vérité ramassée en un point, du fait de la solidarité et de l'indissociabilité de ses deux pôles. La réflexion se perd alors dans la poursuite d'une dette qui se multiplie et se diffuse en tant que moyen universel de paiement, et ce, conformément aux

enseignements quantitativistes. C'est réduire la monnaie à ce qu'elle n'est pas, à savoir un actif net émis « *sans douleur* » par une autorité centrale[161].

Au plan pratique, cette vision d'une monnaie émise hors banque, et qui ne réside au sein du système bancaire qu'à titre transitoire, expose la théorie à d'importantes critiques qui tiennent essentiellement à ce que nous signalions concernant la solidarité de la dette et de la créance. Contrairement à ce qui est avancé, la création monétaire par une institution publique, comme le trésor, ne se fait pas de manière unilatérale et hors système bancaire[162]. L'autorité qui a la charge de l'impression des billets ou de la frappe des pièces n'est pas un faux monnayeur ayant la prérogative de payer avec sa propre dette, sans rien produire. Si le trésor dispose de son propre réseau bancaire, chacune de ses agences se comporte comme n'importe quelle banque privée. À la demande des clients, de la monnaie est bien créée, et comme pour n'importe quelle autre banque commerciale, la banque du trésor s'expose à des « fuites » hors de son réseau, fuites qui la contraignent à s'adresser à la banque centrale pour trouver à se refinancer :

> This is because, as confirmed by double-entry bookkeeping, the central bank cannot credit the treasury's creditor (at least in the case of net expenses), which means that it grants credit to the latter, just as any bank does when granting credit to its private clients. In this latter case, the treasury does not issue its money, it simply borrows from the central bank (Gnos et Rochon, 2002, p.54).

Que l'opération de création monétaire permette en dernière instance de payer un client d'une autre banque ou du même réseau, c'est une écriture double, à l'actif et au passif de la banque, qui est passée, et non une reconnaissance de dette libre de circuler. C'est donc dire que le trésor n'a pas payé en accordant un crédit via son réseau bancaire : au moment ou le client paye à partir du crédit obtenu, la

[161] Nous sommes ici proches de l'idée de « planche à billet » et de multiplication des avoirs au bon vouloir des autorités monétaires.

[162] Gnos, C. et Rochon, L-P. (2002), montrent que banque centrale et trésor sont des entités économiques fonctionnellement distinctes.

banque est encore engagée, soit directement vis-à-vis du payé – si celui-ci est client du réseau – soit vis-à-vis de la banque centrale.

La monnaie étatique ne peut donc pas être traitée comme une monnaie de premier rang échappant aux principes qui régissent la monnaie bancaire.

Les arguments mobilisés par C. Gnos et L-P. Rochon (2002) ne sont pas purement techniques. Ils tirent leur force de ce que manque à l'analyse qu'ils critiquent l'élément pourtant central qu'est le revenu. L'analyse de la monnaie se trouve viciée car elle passe uniquement par la lorgnette de la finalité politique qui est associée à la maîtrise de la monnaie.

Dans la visée qui est la notre, il est par ailleurs notable que la dichotomie du réel et du monétaire[163] n'est en rien dépassée, preuve en est, R. Wray en vient à faire sienne une théorie de la valeur travail[164] dont nous avons eu l'occasion de faire la critique. Le renversement de perspective et l'effort fourni en direction d'une intégration du réel au monétaire sont insuffisants ; ils ne font que présenter une même impasse, la dichotomie, sous un jour différent. Il est par conséquent impuissant à fournir une théorie cohérente de la valeur.

Attendu que la monnaie en tant que moyen de paiement, c'est-à-dire comme pouvoir d'achat, n'est pas émise dans un décret des autorités en charge de la gestion de la monnaie, est-il néanmoins possible de cerner la nature de la monnaie à travers une relation sociale hors production ? Peut-on en ce sens concevoir la monnaie à travers la notion d'intervalle temporel comme ce qui garantit la possibilité d'un paiement à venir ? C'est sur cette « garantie » qu'il convient désormais de porter notre réflexion.

---

[163] La validation de la théorie quantitative au sein du circuit de la monnaie étatique en est une nette confirmation : la monnaie d'État « *high-powered money* » circule de sorte à pourvoir l'ensemble des échangistes en une quantité idoine de moyen de paiement. De la même manière que la masse monétaire est aux dires de I. Fisher mécaniquement lié à la hausse du niveau général des prix, le déficit de l'État est ici mécaniquement lié à l'inflation.

[164] R. Wray adopte une théorie de la valeur de même nature que ce que l'on trouve chez les auteurs classiques, et s'expose donc à la même réfutation : « *More generally, the 'real' value of the dollar will be determined by the 'effort' involved in obtaining it, that is, the labour services or basket of commodities one must provide to obtain a fiat money dollar* » (2003, p.91). Voir également Wray, R. (1998).

6.1.3 – La confiance est-elle au fondement de la monnaie ?

Certains auteurs[165] pensent surmonter les impasses de la monnaie-dette en fondant la valeur de la monnaie sur la robustesse de la parole du débiteur aux yeux de son créancier. Un engagement certain à payer valant moyen effectif de payer. Cette vision des choses fait écho à la définition de la monnaie comme objet de consensus. Cette acception renvoie elle-même à une autre définition première qui est celle de la richesse comme valeur reconnue par l'ensemble, comme jugement « *des autres* ». C'est, à la suite de F. Simian[166], la notion de confiance, à travers l'idée d'une monnaie de tout temps et en toutes formes fiduciaire – au sens étymologique –, qui est mise en avant. Dans cette optique, c'est la confiance qu'il suscite qui institut un bien comme monnaie, et non le décret d'une autorité centrale dont l'institution et l'action présuppose, plutôt qu'elle n'induit, le consensus, soit l'unanimité dans la confiance réciproque et dans l'harmonie sociale. La foi accordée à la monnaie est elle-même issue d'un processus mêlant concurrence, adhésion mimétique[167] et acte de souveraineté garant de la pacification des relations marchandes. La monnaie est interrogée à tout instant, dans tout paiement, sous l'angle de sa légitimité, plutôt que sous celui, toujours fuyant, de sa teneur en valeur.

Envisageant la création monétaire comme monétisation de dettes et de droits, il est reconnu à la banque centrale un pouvoir d'émission :

> Dans les systèmes à unité de compte abstraite, il en est tout autrement [que dans les systèmes d'étalon-or] puisque le passif de la banque centrale est directement libellé en unités de compte. La création monétaire est alors, d'un point de vue technique, aux mains de cet organisme. Il s'agit de spécifier qui a accès à la monnaie et selon quelles procédures. » (Aglietta et Orléan, 2002, p.115)

[165] Voir notamment Aglietta M. (1998, 2002), et Orléan A., (1998, 2002, 2011).
[166] Voir Simian F., (1934).
[167] Est fait référence à R. Girard, voir entre autres, Girard R.,(1972).

Forte de ce pouvoir, la banque centrale, par la monétisation, permet la circulation de moyens de paiement adossés à son propre passif. La création monétaire rompt avec le « tout marchandise », car c'est comme forme universelle de la valeur que la monnaie est créée. Mais en tant qu'elle suscite un désir partagé de possession, qu'elle concentre les aspirations du désir mimétique, la monnaie est d'emblée transit de valeur. Elle a donc tous les attributs de la marchandise, attendu que la valeur n'est rien autre chose qu'un faisceau de croyances, et que, pour valoir, il suffit, pour tout bien, d'inspirer foi en sa valeur. Dans cette optique, la monnaie semble d'entre tous, le bien le plus à même de susciter pareille adhésion. C'est bien là la raison pour laquelle elle est moyen de paiement circulant au rythme des transactions monétaires.

Si la dette initiale vaut formation d'une « *monnaie chargée en pouvoir d'achat* » acceptée en paiement par les travailleurs, c'est en effet que la monnaie est elle-même réduite à une promesse, et que, comme le signal G. Ingham : « *Money consists exclusively in a promess to pay* » (2004, p.77).

On retrouve ici la même erreur que celle pointée précédemment à l'occasion de la critique de la distinction des grandeurs *ex-ante* et *ex-post* dans le principe de la demande effective, et qui consiste à situer sur le même plan des grandeurs qui n'ont cours que dans les représentations des individus et des grandeurs économiques objectives.

Ici, la promesse ne peut en aucun cas se substituer au moyen de paiement, car, ladite promesse n'est que la surface des choses, elle n'en rend compte que d'un aspect, et toute demi-vérité demeure une erreur. Ce n'est pas parce que promesse est faite d'un remboursement ultérieur que le paiement est réalisé, mais bien parce que cet engagement correspond au plan économique au couple créance-dette, qui suppose que le revenu nécessaire ait été avancé pour réaliser le paiement à la période T_0. Le bénéficiaire de l'avance ne pouvant s'acquitter de la dette ainsi formée sur lui qu'en versant en T_1 la partie correspondante du revenu qu'il aura produit au bénéfice de son créancier. Il y a ici un effet de substitution microéconomique qui reste sans influence sur le montant des paiements enregistrés au niveau de l'ensemble. Mais il est important de noter que la

relation n'est pas simplement bilatérale, et que c'est un manquement théorique important que de reconnaître au système bancaire – comme précédemment à l'État –, ni davantage à aucun autre agent économique, le pouvoir de payer avec sa propre dette, et d'élever une promesse crédible au rang de moyen de paiement. L'engagement est bien plutôt la conséquence morale et juridique – engageant la responsabilité de l'individu –, de l'opération économique par laquelle il se trouve endetté, que le fondement économique de cette opération. Et il est bien clair que l'opération ainsi décrite est de nature financière[168] et par définition macroéconomiquement nulle, si bien que la réflexion ne se porte pas au-delà du déplacement d'un pouvoir d'achat qui est supposé, et non expliqué.

Toutefois, par un certain côté, il est vrai que le système bancaire enregistre des créances et des dettes nettes :

> L'émission de monnaie fiduciaire ou scripturale est endettement spontané du système bancaire face à l'économie productive. Dire de la dette qu'elle est spontanée ne signifie pas qu'elle soit imposée à l'économie. Elle est au contraire demandée. Mais elle est spontanée en ce sens précis qu'elle n'est prélevée sur aucune monnaie préalable. (Schmitt, 1975, p.243).

Mais, et la citation en apporte la raison fondamentale, il est abusif d'en conclure un pouvoir de création monétaire dont la seule limite serait la confiance que l'établissement ou l'institution émetteur inspire. C'est en effet en rapport à ce que B. Schmitt désigne par « *économie productive* » que les grandeurs financières sont formées, et non en raison d'un pouvoir supposé autonome du système bancaire. C'est donc que la création monétaire et l'intermédiation financières sont à comprendre dans leur nature, et partant dans leur détermination, à partir de l'activité de production. C'est cette dernière qui confère à la monnaie sa teneur, et par conséquent, le contenu objectif des grandeurs financières, et non une simple confiance dont le contenu ne peut être que subjectif et insaisissable pour l'économiste.

[168] Nous verrons par la suite que les grandeurs financières sont formées de manière nette sur l'ensemble. Ici, nous sommes au niveau des relations financières, soit de transferts (opérations microéconomiques fondées sur les grandeurs macroéconomiques dont la naissance est éludée).

D'autre part, l'émission monétaire ne porte pas atteinte à la pleine validité du concept de paiement dans la compréhension des opérations économiques. En effet, nous ne pouvons souscrire au verdict de M. Aglietta et A. Orléan selon lequel : « *Comme on le voit, l'endettement a pour effet de transgresser, transitoirement, la contrainte de paiement* N_0 » (2002, p.114).

La contrainte de paiement N_0 étant simplement comprise ici comme l'obligation de remboursement qui pèse sur le débiteur. La monnaie bancaire aurait ainsi le pouvoir de dilater le paiement dans une loi distinguant, dans le temps, les grandeurs du flux et du reflux. Nous nous inscrivons en faux contre cette affirmation qui consiste à faire valoir une promesse de paiement comme un paiement effectif, celui-ci n'étant que l'effet retardé et auto-réalisant de ce qui n'est initialement qu'une promesse fondé uniquement sur la confiance.

Ce type de raisonnement est en effet entaché d'une profonde circularité[169] : la confiance institut la monnaie comme moyen de paiement *en soi*, or, elle n'est moyen de paiement que dans les paiements effectifs. Il y a plus, la monnaie n'est telle que comme moyen de paiement, donc l'émission monétaire ne peut être interprétée que comme une promesse d'acceptation dans un paiement à venir. Or, de cette acceptation, qui vaut validation de la monnaie, nous n'avons information que dans le paiement lui-même, et non antérieurement à lui. C'est donc le paiement qui institut la monnaie comme monnaie, et non une quelconque promesse. Aussi, la monnaie ne peut être comprise que dans l'unité du concept de paiement, elle ne saurait en constituer une exception.

À reprendre l'essentiel de notre argumentation, nous dirions que l'erreur qui conduit à identifier monnaie et confiance est toujours de fondre en une seule deux opérations de nature distincte, l'une monétaire, qui saisit la valeur, l'autre, financière, et assise sur la première, qui donne à en voir les « déplacements » ou transferts. Car le crédit est une opération financière qui s'impute sur un revenu macroéconomique déjà formé. Et une nouvelle fois, la formation des grandeurs économiques échappe au regard du scientifique.

---

[169] Cette circularité attachée au caractère conventionnel de la monnaie est pointée par R. Wray : « *There is an obvious logical, infinite regress problem that should make this unappealing, as it is difficult to see how such a convention became established* » (1996, p.86).

Cette insuffisance analytique apparaît le plus nettement au moment du paiement des services producteurs, opération que le concept de monnaie-dette réduit à une avance, un simple transfert. La voie est alors ouverte aux théories qui, reconnaissant au système bancaire l'initiative de la création monétaire, fondent leur analyse du circuit sur l'identification de la monnaie au crédit. C'est ce que nous entendrons par le concept de monnaie-crédit.

6.1.4 – Monnaie, crédit et avances

Il était précédemment question du monétaire comme la forme en laquelle la valeur économique est « prise », et ce dès l'ouverture du circuit. Il reste encore à faire toute la lumière sur la nature de cette monnaie. Si elle ne peut être mise sur le plan de la marchandise, selon les conclusions auxquelles nous avons jusqu'à présent abouti, elle semble à première réflexion être saisissable dans le cadre généralement admis des échanges relatifs : il s'agirait désormais non plus d'un échange entre équivalents d'une même période, mais d'une avance concédée par un agent quelconque, via le système bancaire, au bénéfice temporaire des entreprises, avance permettant à celles-ci de verser les salaires dus à leurs travailleurs.

Confirmant ce que nous indiquions concernant la nécessité de comprendre la valeur en monnaie, et partant de ne concevoir les avances que comme monétaires, J. A. Schumpeter assoit de cette manière sa conception du crédit sur de puissants arguments:

> L'entrepreneur ne peut pas non plus emprunter de moyens de production fabriqués. Car, dans le circuit, il n'y a ni de réserves disponibles ni de stocks de ces réserves de prêts même pour les besoins de l'entrepreneur. Si par hasard il y a dans une économie des moyens de production fabriqués tels que ceux dont l'entrepreneur a besoin, il peut alors les acheter, mais pour ce faire celui-ci a besoin à nouveau d'un pouvoir d'achat. Il ne peut

> pas les emprunter sans plus, car ils sont affectés aux fins pour lesquelles on les a produits; leur possesseur ne veut ni ne peut obtenir le rendement, que l'entrepreneur pourrait évidemment lui donner, mais seulement plus tard, ni supporter aucun risque. […] Enfin l'entrepreneur ne peut pas non plus« faire des avances » aux travailleurs et aux propriétaires fonciers des biens de consommation, parce qu'il ne les a pas. S'il les achetait, il aurait besoin pour cela d'un pouvoir d'achat. Nous ne sortirons pas de ce cercle, car il s'agit toujours là d'un prélèvement de biens sur le circuit. (Schumpeter, 1911 / 1999, p. 94)

Si la valeur est créée, si elle est nette sur l'ensemble, alors il n'est pas concevable que les avances prennent la forme de marchandises déjà existantes venant alimenter un fond des salaires. L'analyse se perdrait dans une fuite en avant qui manquerait inévitablement l'explication de la naissance de la valeur. L'auteur précise par la suite la fonction que remplissent les avances monétaires en des termes qui, nous le verrons, ne seront jamais véritablement dépassés par les tenants de la monnaie-crédit, évoquant un simple « déplacement » du pouvoir d'achat existant dans l'économie : « *Dans notre hypothèse l'emploi différent des forces productives de l'économie nationale ne peut être obtenu que par un déplacement dans le pouvoir d'achat des agents économiques* » (*ibid*., p.94).

L'écoulement des marchandises permettant aux entreprises d'honorer leur engagement dans le mouvement qui voit les marchandises « quitter » l'entreprise et la monnaie refluer en sa direction, de manière à définitivement effacer la dette initialement contractée. Ainsi comprise, la monnaie apparaît dans une opération de crédit, une avance faisant intervenir un agent extérieur à la relation bilatérale traditionnellement admise en définition de l'échange : « *Debt is issued as means of payment to an anonymous third party: A's IOU held by B is used to pay C* » (Ingham, 2004, p.39).

Mais le troisième intervenant, A, suppose qu'une opération analogue se soit antérieurement déroulée entre A et B, faisant du premier le débiteur du second. Le fait que l'analyse tienne compte de l'agent A n'apporte rien de

conceptuellement original, et la relation bilatérale admise dans le cadre des échanges relatifs est ici reconduite. Preuve de cela, C n'a pas été payé puisqu'il ne reçoit de B qu'une promesse de paiement de A, et non un paiement effectif. Il est ainsi manifeste que seule la notion de temps chronologique a été ainsi introduite. Mais celle-ci n'offre qu'une fuite en avant puisque les mêmes difficultés se posent pour la période antérieure. Le concept de monnaie-crédit ne peut offrir davantage. En effet, suivant son principe, il n'y a qu'un simple transfert de pouvoir d'achat, celui-ci est assuré par le système bancaire dans sa fonction de prêteur des dépôts.

À appréhender les choses de manière séquentielle, le concept de monnaie-crédit semble ainsi permettre d'établir que : « *First, loans make deposits, second, deposits make reserves, and third, money demand induces money supply* » (Wray, 1990, p.73).

Mais le premier moment de la chaîne est une avance, car pour que les prêts puissent constituer les dépôts, il est nécessaire que les dépôts aient d'abord constitué les prêts. Les prêts ne reçoivent en effet d'autre définition que celle d'un transfert. Il est donc en ce sens transitoire et n'initie nullement un circuit. Il s'agit bien là d'un déplacement de valeur, et affirmer que les prêts font les dépôts, c'est signifier que le système bancaire enregistre ce déplacement, et que l'avance n'est pas première puisqu'elle suppose qu'un dépôt antérieur ait été formé. Autrement dit, ça n'est pas parce que le dépôt formé au bénéfice de l'emprunteur est concomitant à l'avance accordée par l'intermédiaire du système bancaire que le raisonnement a saisi l'intégralité de l'opération, en établissant un lien de causalité du type « *les crédits font les dépôts* ». Si le flux semble premier vis-à-vis du stock c'est parce que la séquence est arbitrairement découpée.

En fait, si le crédit est la condition de possibilité du dépôt sur lequel est finalement assise une offre, cela n'implique pas que le dépôt, ou stock, soit de la nature du crédit, ou flux, en somme, que le stock soit la cristallisation du flux. Plus simplement, s'il est possible de mettre sur le même plan la demande de monnaie formulée par les entreprises et les réserves formées par les dépôts des détenteurs de revenu, c'est de deux choses l'une, soit que la demande initiale de

monnaie est une demande d'avance des réserves déjà formées, mais alors la demande qui est sensée induire l'offre suppose elle-même une offre antérieure, soit que la demande est absolument première, mais il faut alors conclure que le système bancaire crée du pouvoir d'achat en monnaie à la demande des entreprises, et ce, antérieurement à toute opération de production. Ce serait commettre une confusion que les auteurs classiques savaient funeste : « *The classical economists had already distinguished nominal from real money, where the second term stands for income and the first for money proper* » (Cencini, 1995b, p.13).

C'est dire que s'il peut être reconnu au système bancaire un pouvoir de création monétaire, il ne peut lui être attribué un pouvoir de création de revenu. En effet, le système bancaire se verrait alors reconnaître un pouvoir singulier, et si contraire à la rectitude scientifique, que de faire naître de manière unilatérale quelque chose de positif, de net, à partir de rien. Ce serait ainsi oublier qu'il ne peut avancer ce qu'il ne détient pas, et que l'avance est, par conséquent, nécessairement assise sur un dépôt formé à l'issue d'une production.

La solution ne peut donc venir que de l'exclusion du système bancaire de la détermination du pouvoir d'achat de la monnaie, en tenant compte de ce que « *Banks themselves cannot provide the "content" of payments…* » (Rossi, 2009, p.38).

Et s'il peut être dit que la demande de monnaie induit l'offre de monnaie[170], il faut immédiatement ajouter que l'offre de monnaie induit, dans la même mesure, la demande de monnaie, puisque pour être effectifs, les prêts ont pour corolaire une demande équivalente de monnaie, un emprunt.

Une nouvelle fois, l'identité, et non l'ajustement, l'emporte. Le point aveugle de l'analyse demeurant toujours le premier moment de la séquence, celui de la naissance du pouvoir d'achat initial dont les transferts successifs ne peuvent être logiquement étudiés que dans un second temps. Il y a alors confusion entre la forme dans laquelle se nouent les relations de débiteur à créancier avec, ce qui, à

[170] Selon la formule de Lavoie, M. « *Les prêts font les dépôts et les dépôts font les réserves* » (Lavoie, 1985, p.71, cited in Descamps, 1993, p.1.

l'origine de cette relation, octroie un pouvoir économique au détenteur de la créance. Et c'est en tirer faussement que le pouvoir de créer de la monnaie bancaire est un pouvoir de faire naître la teneur économique de cette monnaie.

6.2 – La monnaie-crédit et le retour à la dichotomie

Après avoir successivement écarté l'autorité politique et le lien social subjectif – la confiance – comme impropres à fonder la monnaie, l'introduction de la monnaie en tant que crédit au sein du circuit économique permet d'envisager une relation entre monnaie et produit, de sorte que le pouvoir d'achat de la monnaie puisse trouver une explication satisfaisante. Cependant, l'explication avorte du fait que l'identification de la monnaie au crédit conduit à envisager une opération de paiement – le versement des salaires – antérieurement à la formation du produit. Si un crédit est bien nécessaire en ouverture du circuit, les difficultés liées au système d'échange généralisé ne sont pas pour autant vaincues. Nous montrons au contraire qu'elles survivent et se présentent sous un nouveau jour.

6.2.1– La monnaie-crédit porte la confusion du monétaire et du financier

Selon la conception circuitiste de la ligne théorique de A. Parguez (1979, 81, 96) la nature monétaire du circuit se pose dans les termes d'une intégration dans un paiement initial. Ce paiement est un achat, celui des services productifs par les entreprises.

> On en déduit que la Monnaie doit être émise en dehors des entreprises par le système bancaire B. Les entreprises formulent auprès de B une demande de monnaie égale à la valeur du travail qu'elles doivent acheter pour réaliser leurs anticipations. (Parguez, 1979, p.22)

En ce sens, l'analyse est dite endogène[171] dans la mesure où la production, création nette, a pour corollaire une autre création nette, monétaire celle-ci. Si nos économies sont monétaires, elles le sont par nature, les opérations

[171] L'endogénéité de la monnaie est ici prise au sens fort, elle ne l'est pas pour des raisons purement institutionnelles, mais elle l'est de par la nature même de l'économique. Sur cette conception « forte » de l'endogénéité comme distinguant le courant postkeynésien des tenants de l'approche circuitiste, voir Rochon, L-P. (2003).

économiques se déroulent en monnaie depuis l'acte originel de production qui est répété de période en période. De cette façon, « *production cannot be separated from the discussion over credit* » (Rochon, 2003, p.123).

La monnaie ne procède pas d'un décret des autorités monétaires. Par ailleurs, le système bancaire semble ici jouer le rôle dévolu à l'Etat dans la thèse chartaliste et ses héritières pour ce qui touche la création monétaire. Cependant cette redistribution des rôles n'est pas en soi suffisante à résoudre les difficultés rencontrées jusqu'à présent.

En effet, à suivre les termes de la citation de A.Parguez, un obstacle se dresse rapidement. Bien que son auteur apporte rapidement d'importantes précisions, l'idée que l'opération qui ouvre le circuit est un achat des services productifs des travailleurs par les entreprises semble imposer l'existence d'un pouvoir d'achat préexistant. Autrement dit, la relation entre travailleurs et entreprises demeure de la nature d'un échange, d'un achat-vente. Pour accéder à la consommation, qui est la finalité de toute opération économique aux yeux des ménages, ceux-ci sont dans l'obligation d'obtenir en échange de leurs services productifs une rémunération leur permettant d'accéder à la production réalisée en entreprise : « *Les ménages sont donc contraints de vendre aux entreprises l'usage de leur force de travail pour une valeur globale V* » (Parguez, 1979, p.19).

Présentée sous ces traits, cette relation est bien une relation d'échange classique, valeur contre valeur, et notre recherche ne semble pas avoir progressée puisqu'un fonds des salaires doit nécessairement être constitué dans l'économie, tant et si bien que le crédit bancaire est l'avance d'une partie de ce fonds déposé à la demande d'une entreprise. L'achat impose d'identifier l'opération bancaire de crédit à une avance, et partant, de faire de l'émission monétaire une opération de nature financière. Et l'on retombe alors sur le concept de monnaie-crédit et dans ses impasses. Si de cette façon la monnaie naît d'une relation de crédit, cela suppose une reconduite du cadre analytique des échanges relatifs. Tant que la monnaie est identifiée au crédit et que par conséquent le paiement des facteurs de production est assis sur une valeur préexistante, le cadre des échanges relatifs triomphe, et c'est toujours le travail qui est échangé contre son équivalent

monétaire sous forme de revenu. Le revenu n'est dès lors pas le tout de la valeur, il est une valeur qui fait face à celle des services producteurs qui existe par conséquent indépendamment de lui. Il est important d'insister sur le terme d'équivalence qui présuppose des valeurs égales se faisant face et donc déterminées l'une indépendamment de l'autre. La valeur est toujours supposée, elle n'est jamais expliquée. Ainsi le travail ne peut-il être mesuré en monnaie puisque monnaie et travail sont des valeurs se faisant face, ils demeurent disjoints. L'intégration de la monnaie n'est pas réalisée parce que la valeur des facteurs n'est pas mesurée en monnaie :

> Si la monnaie et le travail sont confrontés dans un échange, la mesure du travail par la monnaie n'est pas trouvée, en ce sens que la mesure n'est qu'une expression du rapport de l'échange. Le problème que l'on doit résoudre est alors celui de la détermination de ce rapport. Par la même, on doit reconnaître que l'injection de la monnaie dans l'économie n'est pas une condition suffisante de la détermination du "système de mesure " ; la détermination de la monnaie – en termes des différents travaux ou des marchandises – est préalable à son "intégration". (Gnos et Rasera, 1985, pp.45–46)

En effet, si le travail est acheté, il l'est nécessairement par la dépense d'un avoir net préalable. Or, la condition de la naissance d'un avoir net est une production, fruit d'une activité de travail.

Aussi, le produit, création nette, échappe-t-il aux catégories monétaires qui elles répondent au principe de conservation dans les échanges relatifs. Conséquence de quoi, la monnaie ne fait que « transporter » une valeur qui existe indépendamment d'elle dans le temps. Le rôle de la monnaie n'est que de déplacer des valeurs préexistantes, de transmettre un stock. La conséquence logique de la relation causale qui sous-tend l'endogénéité de la monnaie ainsi comprise, est que cette dernière, médium de la valeur, se maintien dans les transferts, alors que la valeur nette qu'elle charrie est successivement créée puis détruite. Les sphères de détermination du réel et du monétaire sont une nouvelle

fois nettement distinguées, sans pouvoir être réconciliées. C'est donc le revenu lui-même comme grandeur monétaire nette qui ne peut qu'échapper à l'analyse.

Il est par ailleurs important de noter que la thèse soutenue par l'auteur de la citation est plus fine que ce que nous en avons à dessein extrait pour en mettre en exergue les manquements. Dans un premier temps présenté sous le jour de l'équivalence, la relation monétaire qui unit l'entreprise au travailleur est dans un second temps envisagée sous l'angle plus riche de la mesure:

> Si la monnaie confère au résultat de l'achat de travail la nature de marchandises, c'est parce que dans (I) [phase de transformation par les ménages de la force de travail en consommation] sous sa forme revenu elle mesure la valeur de la force de travail. (Parguez, 1979, p.20)

On comprend ainsi que la force de travail n'est pas valeur *en soi*, mais est déterminée comme telle dans le versement des salaires qui constitue le revenu monétaire des ménages. Conçu à la manière de K. Marx comme travail coagulé, le produit en sa forme marchandise, c'est-à-dire monétaire, se trouve par là même mesuré. Le travail n'est en ce sens que rétrospectivement défini comme grandeur économique à l'instant où il est « traduit » en monnaie. Tant et si bien qu'il est impossible à l'entrepreneur de procéder à un quelconque ajustement entre la quantité de monnaie dont il entend disposer et la valeur du travail qu'il entend mobiliser. Mais alors, la première citation est infirmée, et trois conclusions importantes peuvent être dégagées :

- L'entreprise ne saurait acheter la force de travail ou le service productif du travail dans la mesure où celui-ci n'est économiquement défini qu'à partir du versement des salaires. Il faut donc distinguer l'opération d'échange ou d'achat-vente de l'opération de mesure.
- La mesure doit être celle d'une grandeur nouvelle, une création nette, elle doit faire naître l'espace économique. Or, la mesure du service producteur du travail laisse échapper la singularité du résultat de ce travail, le produit. Celui-ci n'étant vu que comme une forme particulière d'un travail ayant valeur *en soi* ; l'économique préexiste au monétaire, la dichotomie

n'est pas surmontée. C'est ce que confirme l'idée suivant laquelle la demande en monnaie formulée par les entreprises est égale à la valeur du travail qu'elles achètent. Or, le même auteur nous apprend que la valeur du travail n'existe que dans sa rémunération, la valeur n'existant qu'en monnaie.

- Sauf à admettre le concept inopérant de monnaie-crédit, l'opération qui initie le circuit, n'est donc pas un échange de services producteurs contre équivalent monétaire, mais concerne exclusivement le produit et sa forme numérique.

Ces trois conclusion restrictives nous accompagneront jusqu'à la fin de notre étude. Si par un côté la thèse développée par A.Parguez prête le flanc à la critique, elle respecte par un autre côté une rigueur et une profondeur telles que nous y feront encore quelques références dans notre quête de solution positive au problème de la mesure.

6.2.2 – Emission monétaire et émission de revenu : le rôle du système bancaire

Dans la veine de la théorie du circuit monétaire étudiée précédemment, les travaux de B .Rizzo (1980) établissent que le circuit monétaire perdure entre le moment du versement des salaires et l'écoulement final des biens. La monnaie circule durant ce laps de temps selon quatre phases qui ponctuent la durée d'existence du circuit :

1) N'ayant aucune valeur en soi, la monnaie est une simple écriture sans contrepartie « réelle ».
2) La monnaie est intégrée dans le paiement des services producteurs. Dans cette opération naît une créance du système bancaire sur l'ensemble Entreprises.

3) Dans les dépenses, le « support monétaire » est comme récupéré par les entreprisses qui pourront dès lors honorer leur dette auprès du système bancaire.
4) Le crédit vient à échéance et peut être finalement remboursé, bouclant ainsi le cycle du crédit. De cette manière, plus la période d'écoulement des biens produits sera longue, plus l'entreprise s'exposera à payer des intérêts élevés.

Suivant le premier point, il est remarquable que, simple écriture, la monnaie est strictement nominale dans le sens où elle n'est pas en elle-même chargée en valeur. Elle tire sa teneur en pouvoir d'achat non d'elle-même, mais de son « intégration » aux services producteurs.

Mais il est non moins immédiatement visible que si le système bancaire dispose d'une créance sur les entreprises dans l'avance de la monnaie permettant d'uniformiser la production dans le versement des salaires, c'est que la création monétaire vaut immédiatement création de revenu. Ainsi, bien que selon l'auteur « *La transformation de la monnaie en pouvoir d'achat intervient au moment de la rémunération des facteurs de productions* » (*Ibid.*, p.7), l'opération ainsi décrite ne concerne les travailleurs que par capillarité, en vertu du caractère circulatoire de la monnaie. En effet, bien que l'avance monétaire soit, aux dires de l'auteur, purement nominale, elle n'en fait pas moins naître une relation de créancier à débiteur ; le système bancaire étant originellement créancier de l'ensemble entreprise en raison des avances monétaires consenties. Bien que cette relation ne se réalise que dans le versement des salaires, elle exclue le facteur de production qu'est le travail : sa valeur, ou plus rigoureusement la valeur du résultat de son activité, n'est pas économiquement saisie puisque la relation monétaire est établie entre les entreprises et le système bancaire. Ca n'est que parce que la monnaie circule en passant des entreprises aux travailleurs que ces derniers détiennent, pour un temps, une monnaie destinée à refluer auprès du système bancaire. La monnaie-dette, ou monnaie négative, constitue ainsi une masse monétaire qui circule librement à l'intérieur d'un même circuit en passant d'une main à l'autre. C'est le principe du circuit-circulation sur lequel nous

reviendrons[172]. Celui-ci s'impose parce que le rôle de tiers du système bancaire dans la relation entre travailleurs et entreprises n'est pas convenablement circonscrit. On assiste en fait à une première relation bilatérale entre le système bancaire et l'ensemble Entreprises, le premier étant créancier du second, puis, en vertu du caractère circulatoire de la monnaie, d'une seconde relation bilatérale entre les entreprises et les travailleurs, les premières transmettant tout ou partie de la monnaie positive avancée par les banques aux travailleurs dans le versement des salaires. L'échange n'est donc pas révisé dans sa nature, il demeure relatif car fruit d'un simple vis-à-vis.

En effet, selon l'auteur, le système bancaire ne fait pas qu'avancer la forme monnaie du revenu, il avance le revenu lui-même, et partant, la valeur elle-même. Ce qui est décrit n'est donc autre chose qu'un système d'avances qui permet de nourrir un fonds des salaires, avances nécessairement assises sur une valeur déjà formée. L'analyse n'a pas progressée. Monnaie et crédit sont bel et bien confondus et avec cette confusion c'est le cadre des échanges relatifs, qui s'impose. D'où l'on voit que pour prolonger l'originalité d'une théorie du circuit au point de vue de la mesure de la valeur, il est nécessaire de dissocier l'émission monétaire, rôle du système bancaire, de l'émission des revenus monétaires, qui sanctionne quant à elle une production.

Sur ce point, le circuit tel que décrit par A.Parguez (1979) montre une plus grande cohérence. Un élément remarquable de celui-ci est que l'opération fondamentale ne met pas seulement en scène l'entreprise et les travailleurs qui procéderaient à un échange entre équivalents sur le marché des services producteurs, mais introduit un troisième intervenant, à savoir le système bancaire.

C'est ici que l'affirmation du caractère bancaire de la monnaie se montre grosse d'une avancée pour l'analyse de la valeur : la naissance de la valeur économique n'est plus éludée par un pouvoir de création *ex nihilo* se confondant avec le pouvoir de création monétaire. La création de la valeur et la création de la forme monétaire ne sont plus identiques mais seulement concomitantes, car la valeur

[172] Nous employons cette expression en référence à C.GNOS, J-B. Rasera, 1985.

n'existe dans sa réalisation monétaire que grâce aux avances bancaires en direction des entreprises. Est ainsi recherché le fondement analytique de la production – création de valeur –, et de la forme monétaire de la valeur. La démarche surmonte les impossibilités liées à la dichotomie et plus généralement au cadre des échanges relatifs, et la solution au problème de la mesure est suspendue à la rigueur qui la conduit.

Outre les problèmes que nous soulevions relativement à l'emploi des termes d'achat et de vente pour désigner la relation des entreprises aux ménages dans l'opération de création de la valeur, il est rigoureusement établi que la relation de créance-dette, ou encore de monnaie-positive, monnaie-négative, lie économiquement l'ensemble Entreprises à l'ensemble Ménages, le système bancaire étant un tiers dont le rôle est de fournir la forme dans laquelle cette relation existe, la forme monnaie. Il ne fournit toutefois pas le fonds de cette relation, et en cette matière :

> When one considers that money proper is the means of payment, that is to say, the form in which payments are made, one notices that the object (or content) of any payment is not money as such, but output in the form of a bank deposit (a liquid store of wealth). In short, a distinction has to be drawn between form and substance. *(*Rossi, 2001, p.7).

Autrement dit, le système bancaire apporte la forme monnaie et non le revenu lui-même puisque ce dernier « embrasse » une valeur, il est valeur en monnaie. Or, c'est par un simple jeu d'écritures, respectant le principe de la comptabilité en partie double, que le système bancaire « génère » la forme monnaie, et non par une opération de production. Nous pourrions aller jusqu'à dire que l'écriture concrète est elle-même purement accidentelle et inessentielle au regard de la nature profonde de la monnaie si justement décrite par A. Parguez, à la suite de J.M. Keynes, comme la propriété qu'a le flux de revenu d'être identique à son reflux. Mais ce, non en vertu du déplacement du revenu dans ses transferts[173], mais des propriétés de la forme en laquelle ce revenu existe.

[173] Voir à ce sujet la distinction soulignée par C. Gnos et J-B. Rasera, 1985.

Par cette distinction seule, qu'il conviendra de suivre dans ses dernières conséquences, la confusion de la monnaie et du revenu pointée précédemment est surmontée. Confusion entre monnaie et revenu dont un des symptômes est l'impossibilité de comprendre le profit.

6.2.1 – La monnaie-crédit et le problème du profit

La confusion que nous signalions est le fond des impossibilités liées à la détermination du profit comme catégorie monétaire. Les développements de H. Denis (1999) s'inscrivent dans cette impasse qui se manifeste dans le problème de réalisation d'un profit macroéconomique. Pour éviter l'écueil d'un système généralisé d'échanges entre équivalents, contradictoire par essence avec la formation d'un surplus au bénéfice des entreprises, et fort de la distinction analytique entre profit payé – l'avance aux entreprises est par définition un profit « en gestation » et donc déjà subsumée par la catégorie de profit – et profit réalisé dans le différentiel entre coûts de production et prix réalisés, l'auteur en vient à fonder la réalisation du profit sur son avance :

> Cela tient à ce que l'on a toujours oublié de tenir compte du fait que des profits ne peuvent être réalisés, dans une économie, par l'ensemble des entreprises que si des profits ont été préalablement payés ou si des investissements non financés par l'épargne des ménages ont été préalablement réalisés. (Denis, 1999, p.4)

Suivant ce schéma de compréhension, à l'origine est une dette des entreprises vis-à-vis des banques correspondant aux profits qu'elles espèrent. La question n'étant plus alors de savoir si un déséquilibre peut se former à l'intérieur du circuit, mais si les sommes qui refluent auprès des entreprises sont suffisantes pour boucler ce dernier. L'explication proposée tient au fait que la relation de départ n'est pas symétrique entre deux agents disjoints, mais fait suite à des avances accordées par le système bancaire. L'originalité de l'analyse, et le point à partir duquel l'auteur entend surmonter le principe de conservation dans les

échanges, est qu'une partie de ces avances n'est pas adossée à une épargne des ménages. De surcroît, la totalité du profit « payé », c'est-à-dire dans un premier temps avancé, n'est pas dépensée, une fraction étant conservée en entreprise pour l'autofinancement. Partant, le produit ne se forme pas dans un rapport symétrique entre entreprises et travailleurs, les dettes des premières n'ayant pas pour vis-à-vis les créances des seconds. Aussi peut-on expliquer que l'épargne des ménages ne puisse se former que dans un défaut d'écoulement du produit, et étant désolidarisée de la dette initiale, peut se fixer à un niveau tel que le revenu qui reflue dans les dépenses de consommation soit trop faible pour permettre aux entreprises d'honorer leurs engagements. Dans le cas où elles ne parviennent pas à capter une épargne suffisante auprès des ménages, ce qui au plan macroéconomique devient nécessaire du fait de l'existence d'un profit non distribué qui correspond exactement à la dette macroéconomique des entreprises, soit à la dette non financée dès l'entrée du circuit. Il y a finalement bien un écart entre épargne et investissement, puisque celui-ci ne la mobilise pas nécessairement.

Or, le paiement des services producteurs est, semble-t-il, traité par l'auteur à la manière de pareil investissement. Preuve de l'incohérence du raisonnement, l'investissement est tantôt une formation, tantôt une dépense de revenu – consommation plus épargne des ménages. L'écart entre I et S correspond à une dette irrécouvrable des entreprises, et donc à un déséquilibre macroéconomique dont l'existence contrevient aux principes du circuit.

En effet, nul déséquilibre ne peut être admis entre l'épargne et l'investissement, et cette impossibilité rend nulle et non avenue toute idée de procédure d'ajustement. Il est ainsi bon de rappeler avec F. Poulon que :

> Cette nécessaire égalité globale de l'épargne et de l'investissement que J.M. Keynes analyse dans les très importants chapitres 6 et 7 de la Théorie générale, est due, en fait, à ce que l'investissement et l'épargne constituent les deux côtés d'une même transaction. L'achat, par une entreprise, d'une machine destinée à accroître sa capacité de production est un investissement, en face duquel s'inscrit l'épargne du fabricant de la

> machine, aussi longtemps qu'il conserve, en dépôt, la monnaie reçue en paiement. Lorsque celui-ci utilise cette monnaie pour ses dépenses de coût d'usage ou l'achat de force de travail, il réalise une désépargne dont la contrepartie immédiate est une épargne d'autres entreprises ou de ménages…Ainsi, tout au long de la chaîne des transactions dont chaque maillon correspond à une relation investissement-épargne, ou bien désépargne-épargne, on voit que l'égalité de l'épargne et de l'investissement est préservée. (1982, p.305)

Si nous verrons plus loin que cette chaîne est comme ramassée en un seul maillon, et qu'elle ne peut en rien assumer les propriétés que l'auteur de la citation lui assigne[174], il reste que le déséquilibre, sans lequel le profit macroéconomique demeure inexplicable dans le cadre de la monnaie-crédit, est une impossibilité propre au circuit du revenu. Le concept de monnaie-crédit est ainsi rigoureusement incompatible avec l'existence d'un profit macroéconomique. Or, tant que la valeur et ses catégories distributives ne sont pas déterminées dans le même mouvement, notre objectif se dérobe.

Pour renouer avec lui, il apparaît nécessaire de rejeter l'identification de la monnaie au crédit. Celle-ci fait de la monnaie une grandeur immédiatement financière, et l'emprisonne dans le principe d'équivalence, principe que nous savons impropre à prendre en charge la valeur comme création nette. Il reste néanmoins que la monnaie se manifeste dans un crédit, nous proposons alors de distinguer la monnaie-crédit, de la monnaie de crédit, et nous entendons montrer qu'il n'est pas ici question de nuance mais bien d'un impératif d'ordre logique et conceptuel.

---

[174] Selon F. Poulon, toute transaction où il y a épargne des ménages augmente le revenu global de par son égalité nécessaire avec l'investissement. On est en présence d'une circulation qui fait grossir le revenu, soit d'une valeur qui est révisée par sa distribution en épargne et en consommation. Raisonnement que la circularité nous force à rejeter. D'autre part, l'auteur reste de plein pied dans la monnaie-crédit puisqu'il assimile la monnaie à un actif émis par « *cette catégorie particulière d'entreprises que sont les banques* » dans « *l'achat d'une dette des entreprises* » *Ibid*., p.305. Les banques investissent par création monétaire, et les entreprises épargnent dans l'acquisition de l'actif qu'est la monnaie.

6.3 – De la monnaie-crédit à la monnaie de crédit

Pour nous défaire de la confusion identifiée précédemment, il nous faut marquer analytiquement la séparation du monétaire et du financier. Dans cette optique, A. Parguez (1979) marque une nette distinction entre la monnaie pure et la monnaie-revenu, c'est-à-dire entre la monnaie comme forme numérique et la monnaie grosse d'un pouvoir d'achat. Cette distinction doit engager l'auteur à rejeter l'idée selon laquelle, dans le versement des salaires – moment de la formation de la monnaie-revenu à partir d'une monnaie purement bancaire et « formelle » –, s'opère un échange entre salaire monétaire et service productif, pour la simple raison que le revenu ne peut faire face aux services productifs et entrer avec eux dans une relation d'équivalence. Cette distinction fondamentale entre monnaie forme, ou monnaie nominale, et monnaie « chargée » en valeur, marque également le passage du concept de monnaie-crédit à celui de monnaie de crédit.

6.3.1 – La monnaie de crédit à travers le « motif de finance » de J. M. Keynes

Selon le concept de monnaie de crédit, la monnaie n'est que la forme dans laquelle une opération de crédit se déroule et non le crédit lui-même. Cette forme contraint l'entrepreneur à retrouver dans ses ventes la monnaie émise dans le paiement des services producteurs, sans être toutefois le fonds ou l'objet ultime de cette contrainte : « *En économie positive, la monnaie est de crédit car la monnaie qui forme la dépense nette des entreprises est grevée d'une contrainte d'annulation dont toutes les entreprises sont informées* » (Parguez, 1979, p.29).

La monnaie en tant que telle est réduite à la propriété qu'ont les grandeurs monétaires d'être prises dans le principe du flux et du reflux. Au plus profond, la monnaie n'est pas autre chose que la contrainte d'annulation elle-même.

Par conséquent, et contrairement au schéma smithien de la roue de la circulation, le circuit décrit par A. Parguez est un ensemble de propriétés qui contraignent et définissent le circuit en son caractère fermé :

> Les entreprises formulent auprès de B [système bancaire], une demande de monnaie égale à la valeur du travail qu'elles doivent acheter pour réaliser leurs anticipations. En réponse B crée de la monnaie qui prend la forme de monnaie pure qui n'est pas encore intégrée au circuit mais qui a pour finalité de l'être en suivant le cycle revenu-dépense. A l'issue de ce cycle, la monnaie retrouve sa forme de monnaie pure alors qu'elle a épuisé sa finalité, elle doit donc disparaître par annulation opérée par B. Créée pour que puisse fonctionner le cycle revenu-dépense, la monnaie n'a pour durée d'existence qu'un cycle, donc un seul circuit. (*Ibid*., p.22)

Il est alors nécessaire d'expliquer comment le monétaire constitue une telle contrainte, et partant, à définir le rôle exact du système bancaire vis-à-vis de la relation de production établie entre l'ensemble Travailleurs et l'ensemble Entreprises. C'est la problématique fondamentale du « motif de finance » telle que présenté par J. M. Keynes dans des articles de 1937 et 1939.

La compréhension de la nature et du rôle de la monnaie dans le circuit keynésien, s'enracine dans la controverse opposant J. M. Keynes à B. Ohlin (1937) et à J. Hicks. Selon J. M. Keynes, le taux de l'intérêt doit être entendu comme la valeur positive de la liquidité, autrement dit, la valeur des services associés à la détention de « cash ». C'est l'état des préférences subjectives pour la liquidité combiné au montant de liquidités disponibles qui fixent ce taux.

Mais, contrairement aux trois motifs de liquidité développés au sein de la *Théorie Générale*, qui interviennent dans les allocations individuelles de revenus déjà formés de sorte que « *la demande de monnaie pour les trois grands motifs, de transaction, de précaution*[175] *et de spéculation*, *ne suscite aucune création*

[175] J-F. Goux propose, à la suite de H. Minsky (1975) et de V. Chick (1983), propose de rattacher le motif de finance à celui de précaution. « *La ''finance'' de ce point de vue est une garantie contre les risques d'insolvabilité ou de cessation de paiement…* » (1990, p.673). Nous remarquerons que la ligne de crédit peut constituer une précaution mais tant qu'elle n'est qu'une précaution elle n'est qu'une possibilité, non une opération économique au sens plein.

monétaire » (Bailly, 1992, p. 107), le quatrième motif, exposé dans des articles postérieurs, intervient *ex-ante*. C'est ce que M. Lavoie exprime de la manière suivante : « *La demande de monnaie pour motif de « finance » ne dépend pas du revenu effectif versé, elle dépend du revenu à distribuer anticipé* » (1986, p.73).

C'est dire que le motif de finance est antérieur à la mise en œuvre de la production, et donc à la formation du revenu global, là où, les trois motifs qui bénéficient d'une plus grande notoriété, interviennent dans les allocations individuelles du revenu disponible. Cela rejaillit, comme nous l'avons évoqué, sur la conception du taux d'intérêt:

> Broadly speaking, therefore, the rate of interest relevant to *ex-ante* investment is the rate of interest determined by the current stock of money and the current state of liquidity preferences at the date when the finance required by the investment decisions has to be arranged (Keynes, 1937b, p. 665).

L'accès de l'entrepreneur à la liquidité au moyen du crédit est la condition de la mise en œuvre effective d'un investissement, et, précise J. M. Keynes, ce dernier est à comprendre en un sens élargi, dans la mesure où il n'est pas une simple dépense de la part des entreprises mais détermine de manière directe la production de la période. Ce qui motive le « financement », c'est la mise en œuvre d'une production: « *It is not necessary to write 'investment', since the same is true of any output which has to be planned ahead* » (*Ibid.*, p.667).

L'investissement est ainsi l'opération qui met en branle le principe de la demande effective, tant et si bien que le terme d'investissement reçoit ici une acception relativement incertaine, et qui a été prétexte à d'importantes discussions.

En effet, la question de l'objet véritable du motif de finance[176] chez J. M. Keynes soulève un débat théorique et conceptuel. C'est le nœud de la controverse qui oppose les tenants d'un financement « global », recouvrant salaires et

[176] Les termes de finance et de financement seront pris dans le sens tout particulier que J. M. Keynes lui attribuait. Sens que nous nous efforcerons de préciser au long des développements à venir.

investissement *stricto sensu*, et les tenants d'un financement « étroit », dont l'unique objet est la rémunération des travailleurs[177].

Sans entrer jusque dans les détails de cette opposition, la force des arguments en présence nous amène à inscrire nos développements dans la perspective d'un financement de la production entendu uniquement à travers le versement des salaires. Deux arguments de fond permettent d'étayer cette position. Le premier ne fait que suivre le principe de la demande effective, et en est une implication immédiate: « *La production courante est financée à partir de la production courante. Cette règle résulte du principe de la demande effective* » (Bailly, 1993, p.6).

Nous savons en effet que le principe de la demande effective est comme suffisant à lui-même, et présente l'avantage de n'être assis sur aucune grandeur formée dans les périodes antérieures, grandeurs qui à leur tour demanderaient à être fondées. Toute période consacre par définition une séquence économique complète, et toute fuite dans une course aux causes sans fin est évitée. C'est donc dire que le financement de la période doit impérativement être expliqué à partir des revenus formés dans la même période. Or, et c'est le second argument que nous mobilisons, ces revenus ont une seule et unique source, car : « *Si l'on retient que pour Keynes, le travail est le seul facteur de production, alors on peut concevoir avec lui que les travailleurs reçoivent initialement la totalité du produit en monnaie, sous forme de salaires*. » (*Ibid*., p.6)

Si la totalité du produit de la période est, initialement du moins, détenue en salaires, une conclusion s'impose : le motif de finance ne peut avoir pour seul objet que le versement des salaires.

L'investissement est quant à lui une dépense dans l'acquisition par les entreprises d'une fraction de la production, et, par inférence, d'un revenu déjà formé. Il est donc une dépense qui ne révise en aucun cas les grandeurs

[177] Les tenants de la première alternative sont notamment M. Seccareccia (1996, 1997), A. Parguez (1979, 1981), et L-P. ROCHON (1999, 2009), alors que la seconde alternative est portée par A. Graziani (1990, 1994) ou encore J-L. Bailly (1992, 1993), E. J. Nell (1998) et B. Vallageas (1988).

déterminées pour la période : « *Only at the end of the production process firms buy capital goods to be used in the following period* » (Graziani, 1990, p.24).

Ainsi donc, la production, qui motive un « financement », implique le versement de revenus aux travailleurs, revenus qui seront dépensés en consommation et en épargne. Du point de vue de l'entreprise, le couple consommation, épargne, correspond au couple écoulement définitif, investissement. L'investissement au sens de la formation de stocks, et de l'acquisition de moyens de production, est donc formé dans une dépense de revenu. Il ne saurait pour cette raison être l'objet de la finance d'entreprise, celui-ci étant la formation et non la dépense du revenu macroéconomique.

La structure logique de la séquence décrite précédemment, pour ne pas tomber dans une circularité, implique que la finance d'entreprise[178]n'est pas assise sur une épargne préalable, puisque celle-ci n'est pas encore formée dans l'économie au moment où l'entrepreneur obtient un financement bancaire. Ce financement est à entendre comme une ligne de crédit ouverte au bénéfice de l'entreprise, et non comme un stock préexistant du type « fonds prêtables ». Le simple fait que toute grandeur financière procède d'un revenu, qui au moment de l'ouverture de la ligne de crédit est encore inexistant, suffit à apporter la preuve que le motif de finance ne saurait être satisfait qu'au moyen d'une création monétaire.

Dans cette perspective, la monnaie n'est pas l'entité économique que la tradition scientifique définit à partir de ses fonctions, notamment celles d'intermédiaire dans les échanges et de réserve de valeur. En effet, comment pourrait-elle l'être alors même qu'elle intervient antérieurement à la détermination d'une valeur dont elle serait tantôt le véhicule tantôt la réserve dans la formation d'un stock? La monnaie est, par l'opération de crédit permettant le financement de l'activité de l'entreprise, sollicitée « avant »[179] la production, laquelle est la raison de la demande de crédit formulée par l'entrepreneur.

[178] L'expression est empruntée à J-F. Goux (1989).
[179] Les notions d'antériorité et de postériorité vis-à-vis de la production se fondent sur la question de l'accès à la monnaie. Elles aboutissent à la distinction déjà rencontrée entre les grandeurs *ex-ante* et les grandeurs *ex-post*.

Pour cette raison, au sein du motif de finance, la monnaie est comme dépouillée de tout contenu : si les banques ont le pouvoir de créer de la monnaie[180] *ex nihilo* dans les opérations de crédit, elles n'ont pas la faculté de créer sa teneur en produit, son pouvoir d'achat. Le crédit est alors une avance en un sens tout particulier : il n'est pas l'avance d'un produit déjà formé, mais uniquement des avantages que procure la forme monnaie, autrement dit, de la liquidité elle-même:

> It is, for the community as a whole, only a book-keeping transaction. As soon as it is 'used' in the sense of being expended, the lack of liquidity is automatically made good and the readiness to become temporarily unliquid is available to be used over again. (Keynes, 1937b, p.666)

C'est pour souligner cette particularité que J. M. Keynes insiste tant sur la différence de nature entre le crédit, pourvoyeur de liquidités, et l'épargne, réserve financière. Et aussi estime-t-il que les arguments qui sont mobilisés contre sa théorie de l'intérêt sont nourris par l'incapacité de leurs auteurs à saisir l'importance conceptuelle de cette distinction.

Pour appuyer la singularité du concept de liquidité, J. M. Keynes le désigne par l'expression « *a provision of cash* » De cette façon, l'entrepreneur formule en premier lieu une demande de monnaie-liquidité, et non une demande de fonds par l'émission de titres : « *For 'finance' constitutes, as we have seen, an additional demand for liquid cash in exchange for a deferred claim* » (Keynes, 1937b, p.248).

La discussion relative à la nature de l'intérêt est l'occasion pour J. M. Keynes de réaffirmer l'égalité nécessaire de l'investissement et de l'épargne. Cette nécessité, qui nous l'avons vu est au juste une identité[181], rend creuse la conception classique du taux d'intérêt : il n'est pas la variable permettant l'égalisation de

[180] Le terme de monnaie est ici repris dans la logique d'auteurs comme A. Graziani (1990, 1994), A. Parguez (1975, 1979) ou encore M. Lavoie (1986). Nous verrons par la suite que ce qui est créé *ex-nihilo* n'est pas la monnaie, car celle-ci n'existe pas en dehors de la production, mais des nombres purs.

[181] Dans l'article précédemment cité, J. M. Keynes rejette catégoriquement l'idée d'une identité entre épargne et investissement en réfutant Hawtrey. Mais cela n'affaiblit en rien notre argumentation et la solidité de nos conclusions. L'argument que J. M. Keynes oppose à R-G Hawtrey est relativement faible et ne tient qu'à ce que les agents qui forment l'épargne ne sont pas les mêmes que ceux qui forment l'investissement. Or, la nécessité en économie n'est en rien suspendue à une bien incertaine coordination interindividuelle.

l'épargne et de l'investissement (demande d'épargne), leur égalité étant réalisée indépendamment de cette variable.

L'intérêt est alors non pas le prix résultant de la confrontation de l'offre et de la demande de monnaie, mais le prix des avantages que procure la liquidité, à savoir qu'elle permet à l'entrepreneur d'envisager la mise en œuvre d'un investissement productif. Il est insuffisant de comprendre celui-ci comme une simple dépense dans l'acquisition de moyens de production supplémentaires, ou dans la constitution de stocks d'invendus, puisqu'il est la condition, et non le résultat, d'une production, qui elle, suscite la rémunération des facteurs de production.

La distinction entre le crédit ainsi défini et l'avance telle que l'entend la théorie admise semble à première vue ténue. Elle n'en est pas moins essentielle, à tel point que J. M. Keynes prend grand soin de dissiper la confusion commise par des auteurs pourtant proches de sa ligne théorique[182] entre l'intérêt comme prix de la liquidité et l'intérêt comme résultant de la confrontation d'une offre et d'une demande de crédit. La seconde formulation conduisant inévitablement à traiter l'offre et la demande de crédit comme respectivement l'offre et la demande de fonds disponibles. Fonds qui, rappelons le, ne sont formés qu'à l'issue du circuit, et ne peuvent être donnés à l'entrée, à la manière de dotations. Il s'ensuit que « *'finance' has nothing to do with saving* » (Keynes, 1937a, p.247). Finance et épargne sont distinctes et appartiennent non pas à deux moments séparés d'un même circuit mais à deux « espaces » distincts. La finance, selon la lettre de J. M. Keynes, est, en tant que ligne de crédit ou liquidité pure, de l'ordre seulement de l'engagement contractuel, alors que l'épargne est, elle, une opération économique.

[182] Notamment J. Hicks, B. Ohlin et D. Robertson (Op.cit).

6.3.2 – La distinction du flux et du stock

Á suivre le raisonnement de J. M. Keynes, la planification de l'investissement impose que soit sécurisée une provision financière avant qu'il ne soit effectivement réalisé, c'est-à-dire, avant que ne se soit formés dans l'économie les revenus nécessaires à alimenter une épargne. La finance sollicitée en prévision d'un paiement à venir est ainsi le moyen de jeter un pont entre la décision d'investir et le moment où l'investissement permet la formation d'une épargne.

Par conséquent, le financement qui impulse le circuit réclame une originalité conceptuelle que la pensée « classique » ne peut supporter.

J. M. Keynes semble chercher cette finesse du concept du côté de la distinction entre le flux, constitué par le crédit satisfaisant le motif de finance, et le stock, constitué par une épargne permettant de nourrir les avances ordinaires en dehors du financement de la production : « *It should be observed that a confusion between the first [credit] and the last [finance] would be one between a flow and a stock* » (*Ibid*., p.247).

Le critère permettant de les distinguer étant que seule la finance d'entreprise « *do not absorb or exhaust any resources* » (*Ibid*., p.247). Ce qui rend la nature du flux particulièrement malaisée à saisir est qu'il ne peut en aucun cas être compris comme le mouvement d'un stock, il est en ce sens un pur mouvement sans teneur en produit. Par extension, l'épargne ne se laisse pas saisir comme le réceptacle des unités monétaires émises dans le financement de l'investissement. En ce sens, investissement et épargne sont d'une nature radicalement différente, de sorte qu'il ne saurait y avoir, sans médiation, de relation unilatérale du premier à la seconde.

Cette ligne est difficile à tenir, si bien que la relation du flux et du stock, ainsi que la nécessité de leur distinction, est souvent appréhendée comme le moyen de saisir l'investissement comme un projet étalé sur une certaine durée. Cette durée

n'est rien d'autre que le temps nécessaire au flux pour constituer le stock. Mais comme le relève X. Bradley:

> Si l'on conçoit les flux comme des déplacements de stocks, aucune des interprétations n'est satisfaisante: il est inexact de soutenir, comme le font les post-Keynésiens, que la liquidité est rétablie après le paiement ; en revanche Asimakopulos ne peut expliquer la formation d'une épargne qui serait seulement déplacée. (1993, p.73)

Il n'est pas davantage satisfaisant de considérer que la finance est transmise dans les paiements – le flux n'est pas la succession des opérations de financement, une épargne en mouvement – que de s'en remettre à une épargne préalable – le flux, monétaire, est nécessairement premier par rapport au stock, financier.

Pour se sortir de cette contradiction, certains auteurs prennent, une nouvelle fois, appui sur la distinction de l'*ex-ante* et de l' *ex–post*. Celle-ci semble trouver une justification dans les écrits de J. M. Keynes lui-même lorsqu'il se réfère à « *la liquidité engagée dans l'intervalle entre planification et exécution* » (Keynes, cited in Bradley, 1993, p.73).

C'est l'approche que propose J-F. Goux (1989). L'auteur rappelle que la théorie générale consacre l'antériorité de l'investissement sur l'épargne, antériorité qui semble autoriser la causalité suivante : l'investissement (flux), finance une production qui génère un revenu, revenu qui forme à son tour une épargne alimentant une demande de monnaie (stock)[183].

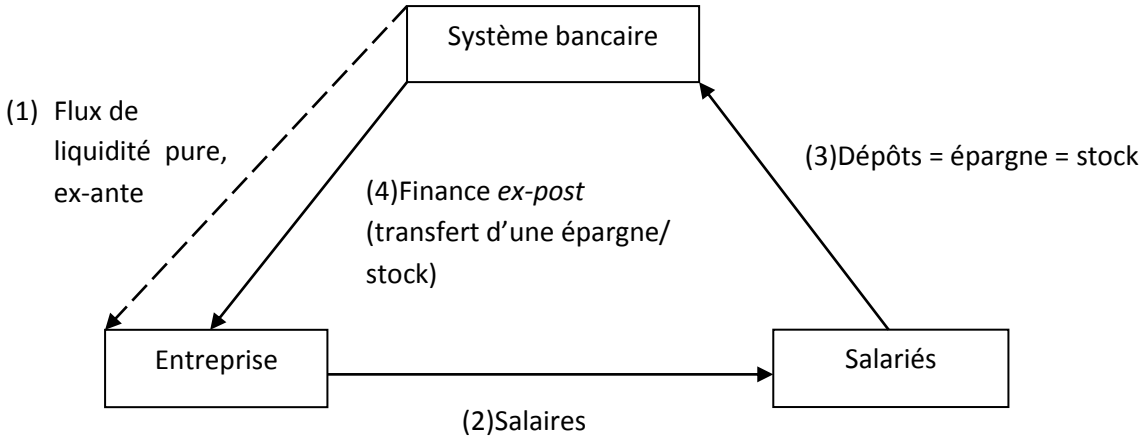
Dans la lecture que J-F. Goux propose de la pensée de J. M. Keynes, le motif de finance est défini comme un flux antérieur à la production : « *À grands traits, il est possible d'assimiler à un flux de crédit à l'origine d'une avance monétaire de production* » (1989, p.173).

Dans ce schéma, la finance requise par la production existe *ex-ante,* c'est à dire antérieurement à l'investissement productif, alors qu'elle n'est « libérée » ou

[183] L'assimilation du stock à un flux en mouvement depuis longtemps présente en toile de fond de nos développements est héritée de D. Roberston (1937).

« déversée » qu'*ex-post,* c'est-à-dire postérieurement à la mise en œuvre de la production. Schématiquement, les choses peuvent être présentées dans une séquence chronologique :

Figure 6.3a



Ce schéma de compréhension consacre des relations binaires, toutes les opérations se déroulent en *vis-à-vis*. Cela est imposé par le déploiement dans le temps du circuit. Le cadre des échanges relatifs est une nouvelle fois accepté, le circuit n'en est qu'une forme rendue nécessaire du fait de la contrainte qui pèse sur les entreprises de rembourser, à l'issue du circuit, les avances bancaires concédées à l'entrée de celui-ci. C'est la loi du reflux exposée plus haut, et celle-ci est inscrite dans le temps chronologique.

Dans cette séquence, si l'effet de retour (4) s'avère finalement suffisant, alors le financement *ex-ante* se trouve comme validé *ex-post* : il n'est que la courroie de transmission temporaire entre investissement et épargne. Ce caractère évanescent de la finance de la production, qui n'a d'existence que dans l'intervalle séparant l'intention d'investir de la réalisation de l'investissement, tient au fait que flux et stock ne coexistent pas. Cette séparation vient du fait que :

> Les phases successives du processus circulatoire mis en œuvre sont alors les suivantes : production anticipée – finance – production effective –

> revenu – consommation et épargne. L'égalité ex post entre épargne et investissement conduit à retenir un schéma ou cet ajustement est complètement déconnecté de la finance. (Goux, 1996, p.78)

Le stock n'est formé qu'à épuisement du flux, et c'est le stock qui, dans ce que J-F Goux nomme *consolidation*, réalise le véritable financement d'une production qui lui est pourtant antérieure. En effet, l'entrepreneur ne s'est pas engagé vis-à-vis de la banque à raison d'un flux, mais d'un stock, et c'est *in fine* l'avance d'un stock *ex-post* par les épargnants, au bénéfice de l'entreprise, qui assure le financement de la production.

De cela, il vient alors que la « finance » est à entendre comme la monétisation de la production ; la production nouvelle n'étant envisageable qu'au moyen, et à strictement parler, par la monnaie. Mais au moment où l'entreprise contracte un crédit, elle n'est pas mise en demeure de simplement restituer une pure liquidité, mais bien une monnaie « chargée » en produit.

Ex-ante, c'est une monnaie vide qui est avancée, *ex-post*, cette monnaie est grosse du produit. Elle est une fraction du revenu, la fraction épargnée, et se trouve être la source véritable du financement de la production. C'est pour le compte final des épargnants que l'entreprise est engagée vis-à-vis du système bancaire, non comme bénéficiaire final du remboursement, mais comme simple intermédiaire. En dernière analyse, ce sont bien les épargnants qui « après-coup », se trouvent avoir financé la production.

L'opération *ex-ante* n'apparaît plus alors que comme « *un préfinancement contractuel, mais il est aussi de l'ordre de l'anticipation* » (Goux, 1989, p.182). À ce niveau, l'investissement n'est nullement limité par l'épargne, il est seulement plafonné par la ligne de crédit obtenue par l'entreprise auprès du système bancaire[184].

Mais il reste que ça n'est finalement que dans un effet de retour que l'épargne doit s'avérer suffisante à financer la production réalisée. C'est précisément le

[184] Sur cette question viennent s'embrancher les discussions relatives à la nature de l'offre de monnaie. Voir notamment Moore, B. (1988), et Wray, R. (2007).

moment de la *consolidation*. Le principe qui préside à celle-ci a été exprimé par J. M. Keynes en ces termes : « *On the other hand, there will always be exactly enough ex-post saving to take up the ex-post investment and so release the finance which the latter had been previously employing* » (1937, p.669).

Ce raisonnement dans son ensemble ne peut être reçu tel quel car il est tributaire de la distinction des grandeurs *ex-ante* et des grandeurs *ex-post* que nous avons déjà eu l'occasion de soumettre à la critique. Dans ce cadre, si le financement de la production n'est adossé à aucune épargne préalable, c'est parce que l'investissement n'est qu'à l'état de prévision, et non pas seulement parce que l'octroi de liquidité concerne le court terme, alors que la consolidation, elle, n'intervient que progressivement.

Il est de première importance de relever qu'une simple prévision n'a aucune existence économique. La finance de production n'est économiquement définie qu'au moment où elle est une avance effective octroyée à l'entreprise. À suivre cette ligne, les fonds ainsi obtenus seraient simplement transmis au bénéfice des travailleurs et en paiement des consommations intermédiaires, pour, par l'effet du multiplicateur[185], se déverser au rythme de transmissions successives en une épargne tout juste suffisante.

Selon cette explication, il apparaît que la finance n'est jamais *ex-ante*, elle est toujours *réalisée*, et c'est le phénomène du multiplicateur par la transmission des revenus dans certaines dépenses – et non dans d'autres – qui sous-tend l'équilibre dit *ex-post*. Mais ce recours, outre les difficultés liées à la vacuité du concept de multiplicateur, offre une solution qui dénature le problème initialement posé : la distinction *ex-ante*, *ex-post* tombe, et avec elle, l'existence d'un intervalle temporel pourtant nécessaire à la constitution d'une épargne à même de financer la production par l'exercice du multiplicateur.

Si le financement de la production est une avance, elle n'est pas une grandeur *ex-ante*, car l'avance n'est pas une simple promesse mais un transfert effectif,

[185] Selon A. Parguez (1980), La temporalité du circuit est précisément celle du multiplicateur.

tout comme la ligne de crédit ne donne lieu à aucune écriture, et partant, aucune monnaie n'est créée tant qu'un paiement n'a pas eu lieu :

> As firms « borrow » on their lines of credit, only the used portion appears as a loan on the bank's asset side of their balance sheets, and only that portion appears as money. One thing is clear, however: until firms use their lines of credit, no money is created. (Rochon, 1999, p.31).

La monnaie n'existe que dans le couple d'une dette et d'une créance, couple lui-même suscité dans une opération de paiement. La monnaie n'existe donc pas en dehors de cette opération et J-F. Goux rappelle à ce titre que chez J. M. Keynes, « *le découvert (inutilisé) est donc considérée comme une monnaie potentielle* » (1990, p.672).

Le crédit inutilisé n'existe que sur la base d'un accord entre l'entreprise et la banque, elle ne donne lieu à aucune écriture monétaire qui ne soit, dans son écriture même, neutralisée – débit-crédit s'annulant mutuellement. Il n'est donc effectif qu'à hauteur du montant effectivement utilisé, et il ne peut l'être que dans un paiement. Autrement dit, s'il n'y a pas de paiement *ex-ante*, il n'y a pas de monnaie *ex-ante*.

Pour les raisons évoquées précédemment, nous savons que ladite opération de paiement est la rémunération des travailleurs. Tant que celle-ci n'a pas eu lieu, le financement est inexistant ; il n'est pas même possible d'affirmer qu'il est nul.

La confusion dissipée, la difficulté est reportée sur la nature de l'avance elle-même : Soit celle-ci est le transfert d'un revenu déjà formé supposant donc un produit déjà constitué, et l'analyse n'a pas progressée puisqu'elle ne porte pas sur la monétisation d'une production nette au plan macroéconomique mais sur un simple transfert, soit le système bancaire dispose du pouvoir unilatéral de création de pouvoir d'achat, et l'on retombe sur la monnaie-crédit et ses impasses, et là encore, la pensée ne marque aucun progrès.

Comme nous l'avons évoqué, la distinction de nature entre le flux et le stock, qui, pour nécessaire qu'elle soit, n'est préservée qu'au moyen de la distinction que

nous avons rejetée de l'*ex-ante* et de l'*ex-post*. On ne comprend en effet pas pourquoi l'avance de liquidité, sans « contenu » en produit, puisqu'elle ne fait que jeter un pont entre les anticipations et la réalisation de l'investissement (flux initial), devrait susciter un remboursement en monnaie « chargée » en produit. D'autre part, la distinction du court terme – séquence des flux aller-retour de liquidité – et du long terme – séquence de la consolidation par l'épargne –, ne permet pas de précision conceptuelle.

En effet, l'opération cruciale est le paiement, or, le paiement, qu'il soit permis – ou plus exactement formé –, par un crédit dont le remboursement est exigé sur un horizon temporel court ou long, ne s'étale pas dans le temps. Pour cette raison, il est tout au long du raisonnement question d'une période durant laquelle aucune opération économique n'a lieu :

> Pendant la période de transition — et pendant cette période seulement — entre la date où l'entrepreneur met en place son financement et la date où il investit réellement, il y a une demande additionnelle de liquidité sans qu'aucune offre additionnelle ne survienne nécessairement. (Goux, 1990, p. 193).

Cette période est vide d'un point de vue économique, elle n'existe que dans les représentations et dans les préoccupations de l'entrepreneur. Autrement dit, la décision d'investir ainsi que la projection de la constitution d'une épargne – moment subjectif pour reprendre J. M. Keynes –, existent économiquement parlant uniquement par leurs effets – moment objectif. Elles n'apportent rien à l'analyse car « *If a bank's finance, while guaranteed, has not yet been used, the corresponding liquidity has not yet been created, and it is not possible to talk of the existence of liquidity* » (Graziani, 1985, p.164, cited in Rochon, 1999, p.15).

La ligne de crédit accordée par la banque n'est qu'un accord pour une opération à venir, elle n'est pas l'opération elle-même. La liquidité dont parle J. M. Keynes au sein du motif de finance n'est pas flottante, elle n'existe pas dans l'attente d'être utilisée, mais uniquement dans une opération de paiement.

Aussi, le financement de la production et la consolidation qui la relaie, doivent tous deux répondre du même concept de paiement et ne peuvent être pour le premier de la nature du flux, et pour le second de la nature du stock – formé par une épargne.

Or, semble-t-on pouvoir objecter, la production prend du temps, tant et si bien que son financement *ex-ante,* par le biais du crédit bancaire, et son financement *ex-post,* appartiennent à deux moments distincts, et partant, à deux opérations distinctes :

> Of course, even in a stationary economy, as long as production takes time, firms may be required to make payments to resources owners before sales revenues are received. The financing of these factor payments could be accomplished via short-term loans from banks. When, at the end of the production period, sales expectations are met, ten sales revenues will be sufficient to repay the firms' short–term obligations to the banks and to yield a normal profit. Under these conditions, the volume of available short-term credit facilities is a 'revolving fund' of a more or less constant amount available to finance the working capital expenditures of the next period. (Davidson, 1972, p.22)

Lorsque la totalité des revenus distribués par les firmes ne refluent pas sous la forme d'une consommation finale, alors les dépôts des épargnants correspondent au financement des invendus, et la propriété qu'a le circuit de ne tolérer aucune fuite s'impose. A cela, il est nécessaire d'ajouter que le circuit ne tolère aucun ajustement. Nous ne pouvons affirmer, comme semblent le faire les partisans de la circulation du revenu[186], que, dans une économie basée sur le crédit, le financement résulte d'un processus continu d'allocation de ressources par les détenteurs de revenus. Il suffit en effet de faire remarquer qu'au moment où les dépenses de production sont engagées, elles sont comme immédiatement financées par les dépôts formés au bénéfice des détenteurs de revenu. D'où l'on voit que la question du financement n'est pas affaire de préférences individuelles

[186] Voir Wray, R. (1996), Seccareccia, M. (1996).

dans l'allocation des revenus distribués, et si les anticipations de profit formulées par les entreprises, et qui ont fourni le prétexte à la mise en œuvre de la production, demandent à être confirmées ou infirmées dans les ventes finales, il n'en est pas de même pour son financement. La *consolidation*, dont il était question précédemment, concerne seulement les modalités de financement auxquelles l'entreprise souscrit à plus ou moins longue échéance.

La focalisation de la réflexion sur la distinction du court et du long terme est biaisée du fait qu'elle admet une périodicité étrangère au circuit et à sa logique. Elle à trait à cette erreur de raisonnement qui voit dans le système bancaire lui-même le créancier ultime des entreprises. Dans cette perspective, le temps nécessaire aux entreprises pour retrouver dans les dépenses des ménages les revenus qu'elles ont distribués, leur permettant ainsi d'honorer leurs engagements vis-à-vis du système bancaire, est un *interregnum* [187], pendant lequel, c'est vis-à-vis du système bancaire lui-même – du fait des liquidités accordées dans le cadre d'un « financement de court terme » – que les entreprises sont endettées :

> At the beginning of the production cycle, business enterprises require short-term (or initial) finance that will allow them to purchase the necessary circulation capital, largely in the form of wages and raw materials, needed to undertake production. Once this priori liquidity is provide […] the household patterns of expenditures will determine the volume and composition of the monetary reflux to the banking system. (Seccareccia, 2003, p.175)

La finance de court-terme, adossée au crédit, se distinguerait ainsi de la finance de long terme, adossée à l'épargne (consolidation), et cette distinction fournirait le fondement analytique de la distinction entre investissement *ex-ante* et investissement *ex–post*.

Ce raisonnement comporte une faille importante. Si J. M. Keynes s'efforce de cerner au plus près la nature de la liquidité c'est parce qu'il s'interdit, à raison,

[187] J. M. KEYNES (1973, p.207).

d'envisager le financement de la production comme une simple avance de nature financière. Pour cette raison, le crédit est une avance certes, mais il est une avance de liquidités et non une avance de fonds prêtables.

Comme nous l'avons souligné, si le système bancaire n'avance à proprement parler aucune valeur, on ne saurait expliquer pourquoi les entreprises doivent aux banques ce qu'elles ne leur on pas avancé, à savoir le revenu, qui n'est formé qu'à l'issue d'une production. Dès lors, il ne peut être admis que le système bancaire soit le créancier de l'entreprise.

En effet, la véritable relation qui se noue à l'instant où les entreprises rémunèrent les travailleurs n'est pas binaire mais *trinaire*[188]. La relation que travailleurs et entreprises nouent entre eux n'existe que par la médiation du système bancaire, médiation qui permet à cette relation de trouver forme monétaire. En dehors de cette forme, ladite relation n'existe pas au plan économique. Si le système bancaire n'est pas partie prenante de la transaction, il reste que celle-ci, pour exister comme opération économique, réclame une forme singulière. Cette forme est monétaire, si bien qu'au plan économique, la transaction n'est pas autre chose qu'une écriture bancaire. La distinction analytique de la forme (bancaire), et du contenu – issu du rapport de production noué entre travailleurs et entreprises –, n'est pas creuse, mais il faut immédiatement préciser que, tant l'une que l'autre, n'ont aucune existence séparée, *en soi*[189]. C'est que les travailleurs reçoivent en rémunération un revenu qui constitue immédiatement un dépôt[190] dont le contenu est l'ensemble des biens et services produits dans la période, et qui sont en attente d'un écoulement définitif.

Ce sont, nous le voyons, les titulaires de ces dépôts qui disposent des moyens d'acquérir les marchandises stockés :

> De cela il ressort que la valeur du produit est simultanément détenue, monétairement par les ménages et physiquement par les entreprises. Et la

[188] Plus loin, nous préférerons le terme « triadique » que nous expliciterons.

[189] C'est, nous le savons désormais, ce qui condamne les interrogations relatives à l'intégration du monétaire au réel.

[190] Nous verrons plus loin que la constitution de ce dépôt est la dépense d'un revenu qui ne se maintient pas dans le temps continu.

> correspondance entre monnaie et produit qui résulte de cet échange de droits absolus sur le produit, définit le pouvoir d'achat de la monnaie, donc le revenu. (Bailly, 1993, p.6)

Il faut en déduire que si les entreprises se sont engagées vis-à-vis du système bancaire au moment d'obtenir un financement, c'est, à travers les écritures bancaires, les déposants qui sont les véritables créanciers de l'entreprise : au moment ou les coûts de production sont engagés dans l'émission des salaires, la production est financée par les titulaires de revenu qui ne forment pour eux-mêmes rien autre chose que des dépôts bancaires, qui sont autant de titres au produit. Ces titres au produit sont l'épargne qu'il serait vain de chercher dans un épisode ultérieur à l'émission des revenus.

Dans ce raisonnement, aucune période transitoire séparant une opération *ex-ante* d'une opération *ex-post*, marquant un ajustement dans le financement de la production, ne reçoit de définition économique.
De cette manière, si le profit réalisé peut conduire l'entrepreneur à réviser ses prévisions, et à modifier ses plans d'investissement, cet ajustement ne révise en aucun cas les relations qui ont été établies pour la période. Les décisions individuelles n'ont pas de prise sur le circuit économique une fois que celui-ci est « impulsé » dans la mise en œuvre d'une production :

> Short-period Keynesian analysis should be defined as the time between when entrepreneurs first make their production and investment decisions and when they need to revise these decisions for the next period of production. Implicit in this definition is the notion that entrepreneurs revise their decisions when profits have emerged, and money has been destroyed. The circuit is closed, and a new round of credit demand begins. (Rochon, 1999 p.18).

On comprend ainsi que la finance d'entreprise, qu'elle soit ou non désignée comme une finance de court terme, est comme irrévocable, et qu'il n'est aucun

ajustement nécessaire tel que l'épargne issue des revenus se trouve suffisante pour rétroactivement financer l'investissement initial.
Tout en maintenant la primauté logique du flux sur le stock, le raisonnement établit leur simultanéité : « *Money is simultaneously a stock and a flow* » (Rochon, 2003, p.123).

Il y a bien contemporanéité de l'émission de monnaie dans le paiement des salariés et du financement de la production, par la mise à disposition d'une épargne salariale.
Il est ainsi nettement visible que la distinction du court et du long terme n'est pas économique parce qu'elle n'est pas monétaire.
Si ni la distinction flux, stock, ni davantage la distinction du court et du long terme ne sauraient être déterminantes au premier chef, il est également clair que tant que la production est appréhendée comme un processus continu, son concept ne permet en rien de cerner la profondeur et la cohérence du motif de finance, cohérence qui, il est vrai, n'est pas pleinement établie par celui qui en est le découvreur. Si l'on se borne à étudier la production comme infiniment divisible le long de la flèche du temps, un divorce sans appel se fait jour entre la production et l'opération de paiement, qui, elle, ne s'étale pas dans le temps et dont le produit, résultat de la production, est pourtant l'objet.
Par la suite, nous verrons que le progrès de la pensée nous invite à surmonter ce divorce, et plutôt que d'imposer aux concepts monétaires d'épouser la forme des phénomènes que nous concevons habituellement dans le temps chronologique, il convient au contraire de tirer toutes les conséquences de la nature de ces grandeurs pour mener une réflexion sur ces phénomènes, le premier desquels est la production.
Pour le moment, nous devons revenir à la question de la mesure au sein du circuit du revenu. A l'initiative de l'entrepreneur, se peut-il que les grandeurs qui y sont formées soient comme mesurées dans les projections puis dans les décisions de celui-ci ? Les notions d'équilibre et de déséquilibre ne peuvent-elles ainsi trouver un fondement au sein du circuit du revenu ?

6.3.3 – La mesure dans les anticipations et la circularité du profit

Pour aller à l'encontre du circuit-circulation qui inscrit la monnaie dans un flot continu, il est possible de montrer que la monnaie-dette, ce que nous désignerons par monnaie négative, demeure et qu'elle loge en son creux le produit en attente d'écoulement définitif. En ce sens, la valeur est « engagée » par l'entrepreneur quel que soit le niveau de consommation effectif. Tant que ce principe est rigoureusement suivi, la valeur n'est pas révisée dans sa mesure par la dépense du revenu. C'est le principe auquel doit se tenir la thèse de A.Parguez selon qui, du moment que la valeur est d'abord mesurée par les anticipations, elle doit être nécessairement confirmée dans les dépenses finales, sans quoi, le circuit serait vicié et deux opérations de mesure seraient nécessaires; la première dans la production, dans le versement des salaires, la seconde, dans la sphère des échanges, par le prix : « *Dans une véritable économie monétaire, le système de mesure est entièrement déterminé – pour une période donnée de circuit – par les anticipations des entreprises* » (Parguez, 1979, p.23).

Ainsi, la mesure peut être dite absolue, elle ne résulte pas de la confrontation de grandeurs ou d'objets économiques existants mais fait au contraire naître ces grandeurs et objets. Du moment que la mesure est actée antérieurement à toute relation d'échange de type vis-à-vis commercial et que cette mesure est réalisée en monnaie, la pensée suit une toute autre voie que celle d'une illusoire intégration du monétaire au réel. Cette antériorité de l'opération de mesure en monnaie sur les échanges marchands permet de rejeter la confusion entre monnaie et crédit, le second n'intervenant par définition que dans un second temps, une fois seulement que les grandeurs monétaires ont été formées. Néanmoins, il reste que ces deux notions entretiennent des liens étroits qu'il est délicat de démêler : si la monnaie n'est pas elle-même crédit, si elle n'est pas elle-même valeur, elle est la forme en laquelle toute relation créance-dette naît, initialement entre l'ensemble travailleurs et l'ensemble entreprises ; sans toutefois se confondre avec le fond de cette relation. Sous l'angle de la mesure ; l'expression monnaie de crédit ou *in extenso* « monnaie de pure crédit endogène »

(*Ibid*., p.21), s'avérant dès lors bien plus juste que celle de monnaie-crédit pour cerner la nature de l'opération permettant de saisir la valeur économique des choses. La raison de cette avancée théorique est que la monnaie n'apparaît que dans la relation de créance-dette au moment de la production, relation dont il appartient à l'entrepreneur de fixer le niveau en accord avec ses anticipations. Cette unité créance-dette, qui définit la monnaie pure, est le fruit de la relation entre entrepreneur et travailleurs.

L'apport est donc fondamental mais il ne lève pour autant pas toutes les difficultés. Une interrogation demeure à l'endroit de question de la mesure : si la valeur est de fait mesurée en monnaie dans le versement des salaires, comment expliquer que ce niveau ne soit pas complètement arbitraire et hasardeux et comment s'ancre-t-il concrètement dans les décisions des agents ? Question que l'auteur entend résoudre en se fondant sur les anticipations puisque celles–ci sont la racine véritable du circuit dont les contours sont fixés par le principe de la demande effective de J. M. Keynes :

> Toutes les anticipations sont mesurées en monnaie puisqu'elles mesurent la fraction du revenu monétaire que chaque entreprise veut obtenir en vendant sa production. Toutes les valeurs anticipées des productions (prix de production) qui existent avant II [phase de dépense des revenus par les ménages] sont donc monétaires, ce qui prouve que seule la monnaie homogénéise les productions comme marchandises. (*Ibid*., p.20)

Si l'on rassemble les éléments du raisonnement, d'une part les valeurs sont déterminées par les anticipations, ou plus justement les prévisions[191], des entrepreneurs, prévisions qui sont d'autre part exprimées, plutôt que véritablement mesurées, en unités monétaires. Les anticipations sont, aux dires

[191] L'auteur insiste à plusieurs reprises sur la distinction entre prévisions et anticipations, les secondes impliquant une action, un acte économique et non seulement une représentation. Mais sur la question de la mesure c'est bien d'abord dans l'esprit de l'entrepreneur que naît la mesure, car les prix de production naissent dans les représentations de l'entrepreneur, avant que le revenu ne soit formé c'est–à–dire avant que « les entreprises mettent en œuvre leur stratégie d'anticipation ». Or une anticipation non encore mise en œuvre est bien une simple prévision. Sinon, il faudrait admettre que la mesure de la valeur est donnée dans « l'achat du travail », et tomber dans une circularité puisque cet achat suppose que les grandeurs économiques soient déjà déterminées et exprimées. Si les anticipations incluent la fraction du revenu que chaque entreprise veut obtenir, alors elles sont de simples prévisions.

de l'auteur, mesurantes parce qu'elles sont formulées en monnaie, unités qui homogénéisent la production pour lui attribuer la forme de marchandises. Par ailleurs, l'auteur entretien l'ambiguïté sur le sujet puisqu'il est d'abord question de la monnaie comme d'un « *signe qui valide* »[192] puis comme d'une « *unité mesurante* »[193] – anticipations mesurées en monnaie –, l'entrepreneur tenant son raisonnement dans l'unique perspective de grandeurs monétaires, au premier rang desquelles le profit. Et c'est bien la formation du profit qui est l'opération venant clore le circuit. La circulation de la monnaie perdure quant à elle, comme nous l'indiquions, dans l'intervalle qui sépare les dépenses de production des dépenses finales de consommation, soit le temps d'un circuit : « C*ette monnaie est temporaire ; elle s'annule quand elle a accompli sa finalité, la formation du profit dans la vente du produit final* » (Parguez, 1981, p.29).

Mais enfin, si le circuit a immédiatement forme monétaire, et que ses contours sont tout entier tracés par la contrainte d'annulation qui lie la monnaie positive à la monnaie négative, la mesure semble affectée par une dualité contraire à l'impératif d'unité du concept. Cette dualité réside dans ce que l'identité des grandeurs formées dans la production – dans la rémunération des travailleurs – et de celles manifestées, ou réalisées, sur le marché des biens et services dans les dépenses finales n'est pas tenue. Rupture qui s'avère problématique pour ce qui concerne la question de la mesure : la mesure est une ou elle n'est pas. La césure qui a été l'objet de nos développements antérieurs concernant la mesure de la valeur et l'expression de cette valeur se manifeste une nouvelle fois, et tient plus spécifiquement cette fois ci au caractère additif des profits vis-à-vis des salaires.

Le premier élément de critique de cette thèse est relatif à l'opération par laquelle s' « ouvre » le circuit qui, aux dires de A.Parguez, se déploie le temps nécessaire au reflux des unités monétaires lancées dans la production. Chez l'auteur, cette opération est un achat par les entreprises du travail et non du produit. Ça n'est donc pas le produit qui est mesuré, mais le travail qui, d'une manière tout à fait

[192] Op.cit, in extenso : « *La monnaie est l'ensemble des signes qui valident socialement les créances des ménages sur les entreprises*. » p.12.
[193] Il est dit que « *la monnaie est le système de mesure* », *Ibid*., p.20.

proche d'une notion que l'on trouve chez K. Marx[194], est transformé en marchandise. Les autres marchandises se trouvent alors mesurées par transitivité. En effet, les marchandises n'existent en tant que telles que dans la mesure monétaire, c'est-à-dire en leur forme indifférenciée, la forme marchandise étant elle–même une forme indifférenciée. C'est dans l'accession de l'activité de travail à l'économique que la mesure intervient, et c'est la mesure économique du travail qui fait naître la marchandise comme marchandise, ou plutôt, c'est parce que le travail est mesuré en monnaie que son résultat est économique : la marchandise ; et l'on est dans la métamorphose du travail qui se trouve changé en marchandise, soit un objet physique ayant dimension économique puisque « pris » dans la monnaie et ses propriétés. En ce sens, monnaie et marchandise sont les deux faces d'une même médaille qu'est le travail.

Dans le circuit décrit par A. Parguez, tout se passe comme si la valeur monétaire du profit échappait dès sa formation à la contrainte d'annulation. En effet, si la mesure a lieu dans le versement des salaires[195] deux possibilités se font jour en ce qui concerne la formation et la mesure du profit :

- Soit il est contenu dans le revenu et est mesuré avec lui dans le couple M^+ M^-.
- Soit le profit reçoit une mesure qui lui est propre.

La première option ne peut être retenue car dans le raisonnement de l'auteur, le profit est généré par l'investissement. Si l'investissement appartient au revenu, alors la mesure du profit est comprise dans celle du revenu. Mais tel n'est pas le cas dans l'analyse, et les profits sont bien additifs.

Le profit n'est semble-t-il mesuré que dans une monnaie supplémentaire émise par le système bancaire à la demande des entreprises, monnaie que l'auteur désigne par $M^{++,}$ et dont aucune monnaie M^{--} n'est le revers. C'est un surplus monétaire :

[194] Principe de *métamorphose de la marchandise*, Capital livre I.

[195] C'est une nouvelle fois l'occasion de remarquer que l'emploi du terme anticipation n'est pas toujours univoque : elle semble tantôt impliquer le versement effectif de revenus aux travailleurs, et tantôt être relative à la prévision que l'entrepreneur fait de ses coûts mais également du profit qu'il espère.

> Le profit est une fraction de la monnaie récupérée dans les achats qui ne prend pas la forme monnaie pure et donc qui ne s'annule pas par compensation. Le profit mesure la partie de la quantité de monnaie existante qui prend la forme d'un capital. La monnaie dans sa forme-capital se matérialise au pôle entreprise par un solde créditeur M^+ auquel n'est joint aucun solde débiteur M^-. Ce solde qui apparaît en fin de circuit est donc de la monnaie qui n'est soumise à aucune contrainte d'annulation, écrivons-le M^{++} pour le distinguer des M^+ qui apparaissent au pôle Entreprise grevés de la contrainte. (Parguez, 1981, p.29)

Il semble donc que la monnaie pure, qui est transformée en monnaie-revenu dans l'opération qui transforme le travail en marchandises – opération de mesure dans le sens où elle fait naître les grandeurs économiques –, suive par ailleurs un tout autre circuit, celui des profits. Il est quant à lui déterminé par sa finalité et non par une opération de mesure. A l'intérieur de ce second circuit, la monnaie existe immédiatement comme capital, une monnaie positive chargée en pouvoir d'achat. S'il en est ainsi c'est qu'une fraction de la monnaie avancée par les banques est, dans les prévisions des entrepreneurs, destinée à refluer en tant que profit, c'est–à–dire en tant que surplus par rapport aux coûts de production que sont les salaires versés. Le glissement entre anticipations et prévisions est ici net : alors que les premières impliquent une opération objective qui initie le circuit par le versement des salaires, qui signe le passage de la monnaie pure à la monnaie-revenu, les secondes déterminent une fraction de la monnaie pure comme étant immédiatement chargée en valeur – ce que l'auteur désigne par monnaie-capital – du simple fait que la raison de la naissance du circuit réside en ce que les entrepreneur espèrent un profit, et non en vertu d'une opération économique objective : « *La monnaie-capital M^{++} est donc la monnaie dont la finalité n'est pas encore réalisée; elle dispose d'un pouvoir d'achat pour les entreprises soit sur le travail, soit sur les marchandises* » (*Ibid.*, p.32).

Ainsi, le profit existe en parallèle du circuit des revenus, et c'est la dépense observée au sein du second circuit, celui de la monnaie-capital, qui génère un profit additif aux salaires. Cette dépense, qui se porte sur des marchandises,

définit l'investissement, et de manière circulaire, l'investissement devient la condition *sine qua non* du profit monétaire enregistré par les entreprises. Et c'est ainsi la dépense du profit qui atteste de son existence, mieux, qui le fait naître comme tel : « *L'investissement est la condition permissive de l'épargne comme du profit* » (*Ibid.*, p.37).

L'investissement est ici défini de par sa finalité et n'est pas saisi dans sa nature véritable. Ainsi, une fraction des dépenses, ce que l'auteur note monnaie-dépense, qui correspond à la consommation finale, reflux pour redevenir de la monnaie pure et être annulée – la monnaie positive rencontre à nouveau la monnaie négative à l'issue du circuit. En revanche, la fraction de la monnaie avancée au titre du profit prévu par les entreprises, qui est d'emblée une monnaie-revenu du fait du caractère indifférencié des unités monétaires, constitue dans sa dépense une monnaie-capital sous forme d'actifs de production. Ainsi, bien que le profit soit en principe formé dans les ventes, il est comme « déjà présent » dans la structure initiale des dépenses entre coûts de production et constitution d'un capital. Une nouvelle fois, c'est la dépense du profit qui génère le profit effectif. Le raisonnement est circulaire et le profit suit un circuit autonome vis-à-vis du circuit du revenu qui transforme le travail en marchandise et fait naître les grandeurs économiques dans une opération de mesure. Le profit macroéconomique est d'emblée un surplus intégré aux grandeurs économiques sans jamais répondre à l'impératif de la mesure, c'est–à–dire, être saisi dans sa formation comme grandeur économique dans le couple M^+, M^-. En effet, « M^{++} *admet pour condition d'existence que toute la monnaie créée ne soit pas grevée de la même contrainte d'annulation* » (*Ibid.*, p.33).

Soit le profit est défini à l'intérieur du revenu et est pris dans la contrainte de reflux, donc dans le couple monnaie positive, monnaie négative, auquel cas il est mesuré avec le revenu, mais alors il n'est plus un surplus et le raisonnement semble prisonnier de l'identité ricardienne. Soit, et c'est l'option retenue par A.Parguez, le profit est un surplus qui échappe à la contrainte d'annulation, mais alors, pour qu'un profit macroéconomique existe, celui-ci doit être présent dès « l'entrée » de ce circuit en sus des coûts de production. Le profit n'est des lors un

surplus que parce qu'il échappe à l'opération de mesure dans le revenu, et qu'il est abusivement intégré aux grandeurs monétaires à l'issue du circuit.

Ce principe implique deux nouvelles conséquences mutuellement exclusives :

- Si ce surplus monétaire est constitué par une avance, il est mesuré au sein du revenu de la période antérieure.
- Autrement, cela signifie que le concept de mesure est dual, le monétaire et le financier étant confondus dans l'avance du profit, ce qu'ils ne sont pas dans le paiement des travailleurs, et donc dans la formation-mesure du revenu.

La difficulté est donc liée à la mesure d'un profit additif, et l'auteur semble prendre pour critère le temps et opère ainsi un glissement. Tout se passe en effet comme si M^+ et M^- se trouvaient désolidarisées le temps que dure le « délai » de remboursement. Et tout se passe comme si la temporalité du circuit pouvait être définie en dehors de la relation monétaire entre entreprises et salariés, en étant à la discrétion des banques. Or, les dépenses ne suivent pas la ligne du temps : ça n'est pas parce que le remboursement n'est exigible qu'en T_2 que la monnaie négative, ou la dette, n'intervient qu'en T_2. Elle intervient au moment exact ou le paiement a lieu. Autrement dit, la monnaie négative ne se confond pas avec la contrainte d'annulation qui n'est telle que dans la subjectivité de l'entrepreneur sous la forme d'un impératif pour mener ses affaires.

Il y a derrière cette question de la mesure une difficulté qui est à identifier au cœur du concept de monnaie. Ses carences resurgissent dans l'impossibilité d'intégrer le profit au revenu.

En effet, la monnaie est tantôt définie sur trois pôles dans la formation du revenu : Travailleurs, qui sont les créanciers initiaux des entreprises par l'entremise du système bancaire, le système bancaire, qui est émetteur de monnaie ou de la forme créance-dette, et les entreprises, initialement débitrices à l'endroit des travailleurs par l'intermédiaire du système bancaire. Et elle est tantôt définie sur deux pôles uniquement : système bancaire , par les avances de profit aux entreprises sous la forme M^{++} en contrepartie d'une dette M^- exigible

en T2, et entreprises, qui réalisent un profit le temps de la circulation des unités monétaires M^{++} qui affluent dans le secteur I, profit qui ne sera dépensé que plus tard pour rembourser l'avance bancaire. Dans cette seconde relation, c'est bien l'ensemble bancaire qui avance la monnaie $M^{++,}$ car comme le précise l'auteur : « *Aucun solde M^{++} ayant la nature d'un capital ne peut se former au pôle Entreprise* » (*Ibid*., p.34).

Et l'on retrouve dans ce second cas de figure les impasses que nous avons soulignées concernant la théorie néo-chartaliste. : Une banque ne peut pas avancer ce qu'elle ne détient, si ce n'est à partir des dépôts formés par les titulaires de revenu – mais alors la question de la formation du revenu est abandonnée.

6.3.4 – La distinction des secteurs apporte-t-elle la solution ?

Le circuit ainsi compris est constitué de deux types d'entreprises : celle du secteur I produisent des biens de consommation, celles du secteur II produisent des biens d'équipement, ou d'investissement. Or, comme le rappelle A. Parguez lui–même, « *Il n'y a donc formation d'un profit macro–économique que dans une économie où il y a production et achat de marchandises dont la finalité est d'être intégrée au processus de production qui assure la transformation du travail* » (*Ibid*., p.33).

Cela signifie que l'existence du profit est assise sur l'existence de ce second groupe d'entreprises. Mais elles sont distinguées de cette façon en raison de la finalité des marchandises qu'elles produisent, et non en ce qu'elles définissent une catégorie économique particulière. Autrement dit, l'argument est finaliste et n'a pas de lien avec la question de la mesure. L'existence du profit comme surplus vient frontalement contredire la mesure de la valeur dans le versement des revenus. Si un profit macroéconomique existe, c'est qu'une fraction de la production échappe de par sa nature « utilitaire » – et non économique – à la

consommation des ménages. La monnaie émise dans la production des biens de production serait immédiatement vidée de son contenu pour les ménages, et refluerait auprès des entreprises du secteur *II*, dans la dépense du profit réalisé par les entreprises du premier secteur ayant capté les revenus versés par les entreprises du secteur *II*.

Mais il serait faut d'en déduire la possibilité de l'existence d'un profit macroéconomique puisque le profit du premier secteur n'existe qu'en regard d'un déficit d'écoulement des entreprises du second secteur ; si bien que le profit monétaire n'existe jamais comme catégorie macroéconomique. Celui-ci n'apparaît que dans l'appropriation finale de l'ensemble entreprise d'une fraction de la production, mais cette opération entre en contradiction avec la mesure de la valeur dans le versement des revenus monétaires au bénéfice des travailleurs. Elle n'est possible que parce que deux mesures contradictoires ont lieu au sein du même circuit : une première dans la production par le versement de revenus, une seconde dans la circulation par le prix. A aucun moment une monnaie surplus, notée M^{++} ne peut être dégagée du circuit, son introduction ne peut se faire que sous la forme d'une avance bancaire non soumise à la contrainte d'annulation. Cette avance additionnelle constitue ainsi un second circuit répondant à des règles différentes du premier.

L'impossibilité est bien de doubler le circuit des revenus – versés dans le secteur I – d'un circuit des profits – correspondant dès l'origine aux revenus versés dans le secteur II – sans rejeter définitivement la mesure du produit en monnaie. En effet, le profit suit dès lors un circuit autonome, l'investissement, soit la dépense du profit, devenant, comme le concède l'auteur, la condition de possibilité du profit, ou, comme l'exprime fort clairement B. Rizzo : « *C'est l'investissement qui détermine le profit et non l'inverse* » (1980, p.142).

De cette façon, on se donne le profit dans sa dépense, le raisonnement est circulaire. Au surplus, l'introduction d'un décalage temporel entre les dépenses des deux secteurs n'est qu'une fuite en avant qui masque mal cette difficulté.

La temporalité du circuit de la monnaie émise pour le paiement des revenus versés par les entreprises du secteur *II*, celles qui produisent des biens de production, explique le décalage entre la dépense d'une monnaie pure et de la monnaie-capital: « *La fraction* M^+ *II ne doit s'annuler qu'à l'expiration d'une période beaucoup plus longue, comprenant plusieurs périodes de circuit unitaires, la période de circuit du Capital (I)* » (Parguez, 1981, p.48).

Concernant la notion d'investissement de long terme, une importante objection vient des développements d' A. Parguez. Cette objection est la suivante: Toute opération de versement de revenu définit un circuit puisque prise dans la contrainte d'annulation à travers le couple M^+ M^-. L'horizon temporel ne pèse que sur l'allocation du profit, non sur sa formation. Chaque opération de versement de revenu définit ainsi un circuit complet, fermé. Le profit, compris comme strictement additif, ne peut apparaître que dans un appendice qui échappe à la loi fondamentale du circuit du revenu, selon laquelle toute valeur est formée aux pôles opposés de la créance et de la dette, autrement dit de l'égalité $M^+ = M^-$. Or, le concept de profit surplus, dans ce cadre d'analyse du moins, n'existe que dans la violation de cette contrainte impérieuse.

L'incapacité à tenir ensemble monnaie et valeur a pour symptôme l'étendue temporelle du circuit : le circuit dure le temps nécessaire au retour des unités monétaires émises soit par l'État, soit par le système bancaire. Il dure parce qu'une partie des unités monétaires au moins – notamment celles qui concourent au circuit des profits en transitant par l'investissement – circulent entre les trois pôles que sont les ménages, les entreprises et les banques. Ainsi, le monétaire persiste là ou le produit est détruit, il répond donc à une détermination différente, et une dichotomie se manifeste. La contrainte d'annulation reçoit une définition à l'échelle du circuit, et celui-ci est inscrit dans le temps du fait du caractère circulatoire de la monnaie. Mais précisément, la contrainte d'annulation est rendue nécessaire par le fait que les banques ne disposent pas du pouvoir de créer un actif net. La monnaie n'est formée en banque que pour autant qu'un paiement a été réalisé par l'agent qui se trouve désormais en position de débiteur – et dont on peut supposer qu'il a obtenu de la banque la

garantie de pouvoir s'endetter auprès d'elle, qu'il a en un mot bénéficié d'une « ligne de crédit » –, mais l'agent débiteur trouve immédiatement en face de sa dette une créance enregistrée non au bénéfice de la banque, mais au bénéfice de l'agent payé.

La banque n'est que le moyen terme d'une relation dite triadique au sens des tenants de la pensée de B. Schmitt :

> [...] la distinction de l'émetteur et de l'emprunteur est elle–même insuffisante. Les banques prêtent leur engagement, une simple promesse de payer. Un premier agent économique est ainsi rendu débiteur de la banque, tandis qu'un second agent, son créancier, est rendu créancier de la banque pour un montant égal. L'opération serait « nulle et non avenue » si le crédit et le débit, créance et dette envers la banque, était définie sur un même agent. Aussi les trois pôles – les banques, les entreprises et les salariés – ne peuvent-ils être considérés isolément ou même deux à deux. Le prêt de la monnaie bancaire aux entreprises qui la transfèreraient aux salariés est une représentation erronée de la réalité. La monnaie bancaire apparaît simultanément dans l'avoir des entreprises et dans celui des salariés, négativement sur les unes et positivement sur les autres. (Gnos et Rasera, 1985, p.52)

Triadique, la monnaie n'en est pas pour autant révisée dans son unité. Elle est bancaire, et bien qu'elle n'existe que dans une relation nécessitant trois pôles, elle ne quitte jamais le système bancaire. Au surplus, elle ne circule pas à l'intérieur de celui-ci, son « aspect » positif ne jouissant d'aucun degré de liberté vis-à-vis de son « aspect » négatif.
C'est d'abord en raison de son engagement vis-à-vis de l'agent créancier que la banque est en mesure d'exiger de l'emprunteur le remboursement de la dette qu'il a contracté.

Ainsi la banque n'a-t-elle que le pouvoir de créer simultanément une monnaie positive – au bénéfice du payé – et une monnaie négative – au bénéfice du payeur –, et comme le note justement A.Parguez, c'est cette relation qui constitue le fond

de la contrainte d'annulation. Mais il faut immédiatement préciser que du moment que les grandeurs économiques sont monétaires, cette contrainte est impérieuse et immédiate et ne s'applique pas seulement comme une tendance à l'équilibre réalisée à l'issue d'un circuit, dont la temporalité reste par ailleurs impossible à déterminer :

> La monnaie ne circule pas : elle ne se déplace pas de l'avoir de la banque vers celui de l'emprunteur. Pour la raison que, actif-passif, elle n'est pas définie dans l'avoir de la banque ou dans celui de l'emprunteur considérés isolément. Elle est donc incapable de se déplacer de l'un à l'autre. La simultanéité de l'actif et du passif enlève toute signification à la création de la monnaie dans l'avoir de la banque avant qu'elle soit "cédée" à l'emprunteur ; la banque se rendrait simultanément créditrice et débitrice envers elle–même. (*Ibid*., pp.53-54)

C'est dans l'instant de son effectivité que le paiement définit simultanément un actif et un passif, et non au terme d'un processus inscrit dans le temps. Si le paiement est un flux monétaire, il n'est pas un flot d'unités de monnaie mais le mouvement lui–même :

> Within this framework [The relation involving firms, banks and factors of production], money is properly defined as the circulatory flow payment. Yet, money *stricto sensu* must not be confused with a circulatory flow of money (commodity or asset), precisely because *money is intrinsically the flow of payment*. (Piégay, 2003, p.256)[196]

Les conclusions auxquelles nous sommes déjà parvenu dans la critique du concept de vitesse de circulation à la lumière du concept de revenu sont ici pleinement confirmées.

[196] Dans l'article cité, P. Piégay (2003, p.250), montre que la controverse sur le caractère horizontal ou vertical de l'offre de monnaie se dissout dans la distinction du macro (le crédit monétaire n'est pas puisé dans un stock) et du micro (néanmoins, parce qu'il abouti à la formation de dépôts financiers, l'octroie de crédit expose les banques à des « fuites » à la concurrence). En ce que nous comprenons l'horizontalisme et le verticalisme comme des théories de l'intérêt plutôt que comme des théories de la monnaie, nous estimons qu'elle déborde notre analyse, raison pour laquelle nous ne faisons ici que l'évoquer.

Si la monnaie ne peut circuler, c'est qu'il n'existe aucune opération économique qui déplace le produit. Il n'est que des opérations physiques qui déplacent le bien.

Finalement, toute relation bilatérale nous fait revenir dans l'univers des dotations, duquel nous nous sommes efforcés de nous extirper. Puisque tout se passe comme si le système bancaire, disposant d'une base monétaire, avait la faculté de distribuer un pouvoir d'achat dans l'économie. En effet, la critique conduite à l'endroit de la confusion du monétaire et du financier, qui mène à la confusion du pouvoir de création monétaire et de la création de la valeur, apporte la preuve du caractère purement numérique de la monnaie. Celle-ci est un ensemble de nombres, raison pour laquelle la création de monnaie ne saurait être création de valeur. Le lien de cette monnaie-nombre avec la création de la valeur dans la production doit donc être fermement établi.

Il ne peut s'agir que d'identifier grandeurs monétaires et grandeurs économiques dans l'opération même qui voit naître la valeur, conformément au principe que J. M. Keynes fit sien, sans jamais aller jusqu'à en apporter la pleine démonstration. Pour cela, il est nécessaire de joindre à la réflexion sur la nature de la monnaie, une réflexion plus profonde sur la nature de la valeur. C'est par cette dernière seulement que le monétaire pourra être appréhendé conformément à ses racines véritables, racines qui sont à chercher dans la naissance même de la valeur, c'est-à-dire dans le jaillissement du produit.

Conclusion du Chapitre 6.

De ce qui précède, nous sommes conduis à tirer un enseignement très contraignant pour ce qui concerne la question de la mesure de la valeur. Le dépassement de ces impasses semble donc imposer de concevoir la mesure tout autrement : la solution positive sera de considérer que c'est la mesure qui fait naître l'objet économique comme objet pour le scientifique. Si la valeur ne devient objet que comme forme numérique, encore faut-il parvenir à une justification de l'association d'un nombre à une forme-valeur, ce à quoi les théories du circuit étudiées jusqu'à présent ne parviennent pas tout à fait.

Mesurer en économie doit ainsi s'entendre dans le sens singulier d'une numération, de l'association d'un nombre à une forme, nous le savons désormais. Il nous faut ainsi parvenir à la formulation d'un principe réalisant une identité numérique d'une création nette, le produit. Comme nous l'avons largement entrevu, une telle association reçoit une validité empirique : pareil phénomène associant nombres et produits ne tient aucunement du miracle, il est observable dans le versement des salaires monétaires, dans l'attribution au produit des travailleurs d'une forme numérique au titre de leur rémunération. Manque encore le fondement rationnel de cette association dont les premiers éléments ont été apportés par A.Parguez et la distinction de la monnaie pure et de la monnaie-revenu. Nous avons en effet constaté que les tentatives d'intégration de la monnaie au circuit économique portent la confusion du monétaire et du financier et ne parviennent pas à expliquer ni la formation du revenu ni sa répartition. C'est que le rapport d'extériorité entre valeur et monnaie demeure.

Ces approches sont donc à compléter au moyen d'une réflexion relative au nombre et à la nature du produit.

Chapitre 7 – Du produit à sa mesure

Introduction

Les conclusions auxquelles nous avons jusqu'à présent abouti nous invitent à comprendre la monnaie comme une pure forme numérique, une écriture. J. M. Keynes, déjà, insistait sur l'importance de la monnaie en tant qu'unité de compte, c'est-à-dire en tant que forme dans laquelle est prise la valeur. De surcroit nous avons remarqué, avec A. Parguez, que la monnaie définissait non seulement les contours du circuit, mais plus fondamentalement encore, ses propriétés, au premier rang desquelles l'identité du flux et du reflux. L'idée de monnaie nombre, couplée à l'impératif d'une détermination de la mesure de la valeur en monnaie, nous conduit à interroger la nature du nombre, interrogation qui en retour appellera une réflexion relative à la nature du produit, création nette. Finalement, c'est la possibilité d'une mesure du produit en monnaie qui trouvera à être fondée, et le circuit du revenu à être repensé.

7.1 – Retour sur les concepts de produit et de production

Nous avons eu l'occasion de nous arrêter quelque temps sur la question de la productivité. Sans nous prononcer sur leur véritable définition, nous avons pu remarquer que les concepts de production et de produit étaient d'une appréhension difficile, et que de leur définition dépendait la nature de la mesure. Dans une première estimation, la production peut être tenue pour le mouvement et le produit son résultat mécanique. Mais nous savons que ce serait là aligner l'économique sur le physique, et concevoir la valeur comme suivant passivement le déplacement, ou l'agencement progressif de la matière. Évitant la confusion entre production et fabrication, un jugement davantage fondé serait semble-t-il d'admettre une identité de définition entre production et produit. Ce jugement est étayé du fait que les facteurs de production ne sont définis comme tels qu'à la lumière du produit en monnaie (du revenu), c'est ce que nous avons retenu de la notion de productivité en valeur. Mais n'est-ce pas également négliger que la production est une action positive dans le temps. A concevoir à la manière de K. Marx la valeur comme une relation sociale, ne peut-on pas la comprendre comme étant du « temps d'homme » ?

7.1.1 – Retour sur la définition du produit

Quitter le monde des dotations pour se plonger dans celui de la création sans cesse renouvelée, implique de reconnaître, à l'instar des auteurs classiques, que la production est le moment charnière, elle est le fait économique premier. Ainsi :

> L'alternative est simple : ou bien on limite l'analyse à l'aspect physique de la production en la ramenant à un simple processus de transformation, ce qui implique la nullité de tout produit net ; ou bien on en analyse l'aspect créateur, en définissant le produit non en termes physiques mais en valeur

et en considérant la totalité du produit comme un produit net (Cencini, 1985, p.88).

La première perspective étant, nous l'avons vu, infructueuse, il s'agit de reprendre les termes de l'économique dans ce qu'ils ont de plus fondamental. Ainsi, produire n'est pas conserver à l'identique, c'est créer une valeur nette. En un mot, l'homme crée des formes. La production est une donation de forme dont il est seul capable, et pour cette raison, l'idée classique de l'unicité du facteur travail doit être définitivement retenue. Le produit est le résultat de la production, ce qui s'en dégage, et qui est profondément singulier et irréductible au support matériel qui n'en est que l'occasion – et qui est seul soumis au principe de conservation –, en un mot ce qui est véritablement créé. Cela implique que la valeur en économie est identiquement la mesure du produit. Il importe donc de dégager les conséquences épistémologiques de la définition du produit comme forme-utilité.

La question de la relation de la forme et de la valeur considérée sous l'angle de la mesure, et partant, de l'accès à la définition d'un objet proprement économique, est celle de la relation entre réalité objective et création. Si la valeur peut être créée, c'est qu'elle est en son fond imaginaire, non réelle, cependant, si elle est susceptible d'une mesure, donc d'accéder à l'objectivité, c'est que ce fond imaginaire ne saurait être le déterminant de la valeur dans le sens d'une relation de mesurant à mesuré. Aussi, produire c'est non seulement donner forme, mais c'est dans cette opération créer un espace[197], et cet espace n'est pas abandonné à l'imaginaire, mais reçoit une sanction objective. Il est ici une nouvelle fois fait retour aux problématiques soulevées, mais mal formulées, par K. Marx.
Une de ses conséquences est, qu'en tant que résultat d'une donation de forme, le produit est total ou nul, jamais partiel, il ne suit donc pas linéairement le

[197] Nous avons jusqu'à présent désigné cet espace par le terme d'espace « valeur ».Avant de rejoindre cette notion, la précision de l'analyse et sa progressivité nous engage à préférer pour un temps la notion d' « espace–produit. »

déploiement du fil du temps[198], et *« La production ne s'inscrit pas passivement dans le temps continu »* (Schmitt, 1984b, p.2).

Ce rappel est en lui–même suffisant à écarter l'option classique d'une mesure de la valeur ayant le temps pour unité fondamentale, comme à invalider l'option de la mesure par l'apport marginal des facteurs de production.

La production opère une « distorsion » du continuum temps. Ayant exclu le temps continu comme temporalité de la production, celle-ci, en tant qu'émission ou jaillissement d'une forme-utilité, est donc inscrite soit dans une temporalité discontinue ou discrète, soit dans le temps dit « quantique ». La première option, celle du temps discontinu, consiste à admettre que la production suppose la division du continuum temps en périodes discrètes, à l'intérieur desquelles l'action se produit. L'action de production pourrait alors être nulle de T_n à T_o exclu, et totale en To. La production serait donc continument nulle pour apparaître à l'instant de son achèvement.

Cependant, à l'intérieur d'une temporalité discontinue, les intervalles sont divisibles. Il faudrait donc admettre que le produit, donc une forme, se maintient dans le temps continu à tout instant postérieur à T_o, soit au–delà de l'intervalle « production ». Or, si la production est bien donation de forme, le produit n'est défini comme forme qu'indépendamment de tout contenu matériel. Il est par conséquent impossible d'admettre que le produit puisse se maintenir dans le temps, autrement que comme composé, que comme forme et matière. Puisqu'il est impératif de dissocier la forme du composé ou, pour reprendre les catégories de K. Marx qui gagnent en profondeur à la lumière d'une réflexion sur le temps, forme-valeur – pour nous le produit – et bien physique, nous ne pouvons que nous refuser à admettre que le produit, et partant la valeur, soient saisissables analytiquement en recourant à la notion de temps discontinu.

[198] Les expressions telles « fil du temps » ou « flèche du temps » pour rendre compte du temps chronologique donnent bien à voir le caractère indissociable de l'espace physique et du temps dans la conception linéaire et continu de celui–ci. Selon cette acception, tout mouvement dans le temps est identiquement mouvement dans l'espace physique.

Cela conduit à rejeter, en économie du moins, la conception aristotélicienne du temps définit comme : « *Le nombre d'un mouvement selon l'antérieur et le postérieur* » (Aristote, 2002, IV, 2, 219b2).

Autrement dit, ca n'est pas le déroulé chronologique du mouvement, imprimé à la matière par le travail, qui offre la forme numérique permettant de traduire le produit en pure quantité. Les nombres, pour autant qu'ils recouvrent une forme valeur, c'est-à-dire un produit, ne sont pas des unités de temps.

Au contraire, pour ce qui retourne de la seconde option, le temps quantique consacre des intervalles de temps indivisibles : l'action est non seulement nulle à tout instant antérieur à *To*, mais l'est également à tout moment postérieur à *To*. Elle est définie sur un point du temps[199]. La production ne se maintien pas dans le temps continu. En empruntant à la terminologie de la physique, cela revient à dire que l'inertie de l'action « production » est nulle. Sans cette inertie nulle, la production se prolongerait au–delà de l'instant de l'achèvement du produit, idée qui est dépourvu de sens pour les raisons évoquées plus haut. Production et produit se confondent donc dans la mesure seulement où c'est le produit en tant qu'émission qui définit rétroactivement la période T_n ; T_0, comme durée de production.

Cette réflexion relative à la temporalité de la production éclaire d'une lumière singulière l'ensemble de la critique portant sur les notions de productivité des facteurs de production, que nous avons eu l'occasion d'évoquer. Elle donne la raison de fond de cette inconsistance : la production n'est pas un processus, elle n'est pas définie dans le temps continu. La valeur n'est jamais « en train » de se former, il est donc parfaitement illusoire d'entendre déterminer l'apport individuel des facteurs comme fractions dont l'addition correspondrait au produit. L'apport des facteurs de production et le produit son identiques, le travail n'étant défini comme facteur de production qu'à l'instant de l'émission du produit, et non antérieurement à lui. Le produit est par ailleurs physiquement indécomposable. Il est soit nul soit lui–même, soit zéro soit un.

[199] En économie, les analogies sont souvent périlleuses, mais à vouloir représenter les choses, la distribution de Dirac ou fonction de Dirac, rend compte du phénomène que nous décrivons.

Il n'est cependant pas suffisant de dire que la production est définie dans le temps quantique. Il faut ajouter qu'elle quantise le continuum temps. Autrement dit, si la temporalité de la production en tant qu'activité économique est l'instant, il serait faux, et manifestement absurde, d'en inférer que toute production est instantanée, en somme miraculeuse. Ca n'est qu'en tant que le produit sanctionne une activité physique, définie dans le temps et l'espace, que cette fraction du continuum est rétrospectivement définie comme production.

Le recours à l'exemple est un bon moyen pour fixer le raisonnement et dissoudre les contradictions en simples paradoxes de surface :

Si la réalisation d'une roue me demande une journée de travail, je me trouve à la mi-journée devant une demi-roue. Je ne peux alors me retourner sur le travail accompli en ayant la satisfaction d'avoir réalisé une production. Dire que j'ai produit une demie-roue[200] est un abus de langage, puisque produire c'est conformer la nature à ses visées, or la demie-roue n'est pas ce qui me mobilise, c'est la roue entière que je projette. Qui plus est, la demi-roue n'est pas la « moitié » de mon projet. Je ne peux ainsi pas même affirmer avoir produit la moitié de la forme-utilité « roue »[201], et je peux tout au plus estimer avoir accompli la moitié de la tâche en ayant fabriqué une moitié de roue. Ca n'est qu'en fin de journée que mon activité de travail pourra être dite productive. La production est donc bien cette fraction du continuum temps qui se voit conférer « après-coup », soit à partir de son résultat, un caractère indivisible.

La production est une ou nulle parce qu'elle n'est pas définie le long du continuum temps, mais comme fraction quantisée, rendue homogène et indécomposable, de ce continuum.

[200] Il n'est d'ailleurs pas sans raison que la demi-roue ne soit définie qu'en rapport à la roue entière. Il est également bon de remarquer qu'il se peut que dans un certain état de la division sociale du travail la demi-roue remplisse une certaine utilité, qu'elle soit une forme utile et partant, soit un produit. Cette possibilité requiert une homogénéisation des produits, qui nous le verrons, ne peut être réalisée qu'au moyen du numéraire.

[201] Bien que ma roue soit physiquement définie comme la moitié d'une roue entière, elle ne remplit pas la moitié de l'utilité ou des fonctions attendues d'une roue. La transposition n'est pas permise.

La production est en ce sens seulement concomitante à l'espace valeur car : « *Il reste que la production est un flux dans le temps : elle n'est pas simplement définie à l'instant t mais à tous les instants (réunis en un même tout) de la durée (Tn,T)* ». (Schmitt, 1984)

La définition quantique de la production nous oblige à admettre que celle-ci n'est définie dans le temps continu qu'à partir de son achèvement, soit rétroactivement comme un tout indivisible, qui, en tant qu'activité physique « prend du temps ». Il est ainsi permis d'aller jusqu'à dire que tout bien n'est jamais physiquement « en train d'être réalisé » puisqu'il n'apparaît à « l'espace-produit » qu'à l'instant de son achèvement. Aussi, « *La production ne se déroule pas dans le temps continu ; elle est au contraire définie dans le temps indivisible* » (Schmitt, 1984a, p.36).

Pour cette raison précise, entendre mesurer le résultat, le produit, par la mesure de l'apport des facteurs de production est vain. Résultat attendu de la production, la valeur d'usage est déposée dans le temps continu sous la forme du bien physique, mais la valeur économique, – la seule intéressante économiquement parlant, la valeur d'usage relevant de l'appréciation subjective –, n'a d'existence qu'instantanée. Il reste néanmoins un corps physique doté d'une forme particulière à l'issue de la production, le bien, et ce corps matériel a une certaine inertie – comme tout corps matériel – dans le temps : la production peut en ce sens être dite corpusculaire. L'émission corpusculaire livre un objet utile.

En même temps qu'elle fait naître un bien, la production est un flux qui ouvre le champ « valeur ». L'objet qu'est le bien, soit l'objet « émis » au terme du processus productif est, en tant que corps matériel, « posé là »[202], imperméable à toute mesure autre que physique : mesures de taille, de masse ou de mouvement etc. La nécessité d'une mesure concomitante à l'acte de production, envisagée par les classiques, est pleinement confirmée. En revanche, le bien n'est plus nécessairement revêche à toute mesure puisqu'il résulte d'une production, soit d'un flux, et la mesure du flux, pour autant qu'une telle mesure soit possible,

[202] Le monde des échanges relatifs de la théorie dominante est précisément constitué d'entités « posées là ». C'est la raison de ses impasses.

semble pouvoir apporter la mesure du bien émis dans ce flux. Cette question nous retiendra par la suite.

Par ailleurs, une justification nouvelle et plus profonde que celle fournie par l'argumentaire classique de l'unicité du travail comme facteur de production peut désormais être donnée. Le travail est le seul qui « *quantise le continuum* », le produit n'étant pas autre chose que du temps quantisé soit « *Un morceau indivisible prélevé dans le continuum* » (Schmitt, 1984b, p.4).

Pour cela, la production est donnée en un saut quantique, le produit n'existe que comme totalité ramassée en un point du temps. Cela semble à première vue exclure cette évidence que la production « prend du temps », qu'elle est un processus inscrit dans le temps continu.

Le paradoxe, qui paraît même être une contradiction, est cependant résolu si l'on considère que « *Elle [la production] quantise (dans l'instant) une durée finie* » (*Ibid*., p.5). Cette durée *Tn* ; *To* est quantisée par ce que B. Schmitt nomme une rétroaction ondulatoire : « *Toute production achevée est efficace depuis l'instant où elle fût entreprise* » (*Ibid*., p.7).

Toute émission est donc un flux instantané faisant naître un espace nouveau – celui du temps quantisé ou espace-produit –, que nous avons précédemment désigné en un raccourci sous le nom « espace-valeur ».

7.1.2 – La production et l'espace-produit

Si le temps de l'émission est l'instant, il reste que la production, activité physique, est assise sur une durée et qu'elle existe en son versant le plus immédiatement visible comme une activité. En effet, produire c'est travailler la matière de manière à la conformer à ses désirs, ou à ses projets, elle est donc en tant que telle inscrite dans une durée positive : à une durée nulle ne peut correspondre qu'une production nulle. C'est qu'il faut tirer toutes les

conséquences de la rétroaction propre à l'émission, conséquences que la logique aristotélicienne nous permet déjà d'entrevoir en ce qu'elle indique qu'en matière de création, c'est le résultat qui définit le processus comme créateur, contrairement au schéma auquel la mécanique classique a habitué les scientifiques. Si la production, activité physique inscrite dans une durée, n'est définie comme telle, c'est-à-dire comme créatrice, que dans l'instant du jaillissement du produit, c'est qu'elle est au plus profond une émission. Or toute émission est un mouvement dans le temps. Le produit ne procède donc pas d'un mouvement dans l'espace et toute analogie avec la physique classique est stérile. De cela est logiquement déduite l'équivalence de la production et de son résultat, le produit :

> Pour répondre, il faut se rappeler que la production ne peut pas être assimilée à une vitesse. En d'autres termes, aucune distinction quantitative ne peut être introduite entre production et produit car cause et effet sont équivalents. La production étant définie par son résultat, il s'ensuit qu'aucune production ne peut être déterminée dans un intervalle infiniment divisible du temps fini. Il est vrai que la transformation de la matière se déroule dans le temps continu, mais la production, elle, ne peut être définie que dans le temps quantique (Cencini, 1995a, p.74).

Non défini dans le temps continu, le produit est cependant bien le résultat d'un mouvement positif, un flux instantané qui quantise une durée positive – celle de la production comme activité physique –, et celui-ci est bien analytiquement distinct de la production. Si la production est un mouvement à rebours partant de T_0 pour aboutir à T_n, le produit en est le résultat, il n'est pas donc autre chose que le temps quantisé T_0 ; T_n, mais il demeure comme rétrospectivement égal à la production. Cette égalité est imposée par le fait que la production n'a pas lieu dans un espace préexistant mais, définie par son résultat, elle existe toute entière dans l'espace-produit. Autrement dit, il n'est aucune disjonction possible entre l'espace ainsi créé et son contenu, car l' « espace-produit » est généré par la production.

Puisque le mouvement n'est créateur que dans le temps, il est véritablement une action sur le temps, il en révise la nature en le saisissant rétroactivement comme indivisible, comme unité. L'espace créé est donc un espace-temps, et celui-ci n'existe nullement comme contenant extérieur aux « objets » qu'il accueil puisque c'est précisément l' «objet » qui définit l'espace en l'ouvrant devant-lui.

L'espace s'ouvre et se referme, dans le même mouvement, sur le produit. Contenant et contenu sont coextensifs : le produit est immédiatement temps quantisé par un flux dont l' « impulsion » est donnée par le résultat de la production, soit la conformation pleinement réalisée de la matière au projet de l'homme. La circularité n'apparaît que dans le temps chronologique, elle s'évanouie dans le temps quantique, dans la mesure où l'espace-produit est créé. Le produit se donne d'abord à voir comme forme-utilité, dans le fait que la matière spécifiquement agencée remplit une certaine fonction pour l'homme. Mais cette apparence, qui suit le déroulé linéaire des évènements, laisse échapper l'explication de la création. Celle-ci réside en ceci que la durée de l'activité de production est définie par son résultat comme un quantum indivisible. Cette indivisibilité est tirée de la production elle-même comme mouvement dans le temps qui quantise la durée T_0 ; T_n, dans le flux qui parcours instantanément la « distance temporelle » T_n ; T_0.

Puisque situées en dehors du temps continu, les définitions que nous donnons du produit et de la production ne tombent dans aucune circularité logique, elles ne font que heurter l'esprit habitué à l'enchaînement plat des causes et des effets, en somme, à la neutralité du temps. Aussi, le produit correspond-il parfaitement à son espace selon le principe : à un espace, un produit[203]. Il en épouse les contours et les constitue comme tels. Au plan mathématique il en découle que : « *Puisque le produit est instantanément égal à la production (l'équivalence étant indépendante du temps), quelle que soit la période de référence (finie) choisie, l'intégrale du mouvement dans le temps est égale au mouvement instantané* » (Schmitt, 1984a, p.51).

[203] Cette logique « à un espace, un produit », ruine le projet scientifique dans le cadre de la disjonction du réel et du monétaire. Nous verrons qu'elle ne l'est plus au sein de la théorie des émissions.

Et l'auteur du dernier extrait d'ajouter que cette intégrale est quantique dans le sens où elle n'est pas saisie dans son appartenance au continuum espace-temps, et donc que son résultat n'est pas de l'ordre d'une grandeur telle la distance parcourue par un mobile. Dans la mesure où le temps quantisé (le produit comme résultat du mouvement), est égal au mouvement, ou flux (production), qui quantise une certaine fraction du continuum temps. Le produit n'est ainsi que la forme « coagulée » en un quantum indivisible de temps de ce mouvement, flux instantané, qu'est la production.

En effet, comme il a été dit, dans l'instant de la naissance du produit, la durée qui sépare T_0 et T_n se trouve conférer une absolue indivisibilité, elle se trouve comme ramassée en un point ; sa dimension temps est l'instant. La production n'est distincte de son résultat que dans le temps continu, elle s'y trouve confondue dans une relation d'équivalence, dans le temps quantique, suscitée par l'activité de création, sans laquelle l'économique serait un ensemble vide.

Il reste dans cette optique à déterminer en quoi une telle définition de la production offre de résoudre l'apparente aporie de la mesure de la valeur que nous avons dégagée tantôt de l'impossibilité de retenir une unité de mesure de type étalon physique, tantôt de l'impossibilité d'admettre qu'une unité subjective – unité d'utilité individuelle – soit à même de réaliser la nécessaire homogénéité de l'espace valeur. Notre travail trouvera ainsi son point d'orgue dans la tentative d'une résolution positive de ce problème théorique fondamental.

7.1.3 – Au fondement de l'identité du produire et du consommer

Il faut ajouter à ce qui a été dit précédemment que le flux d'émission est simultanément un reflux, le mouvement est un aller-retour : le flux « aller » fait pour ainsi dire entrer la matière dans le domaine de l'économique, c'est la donation de forme, alors que le flux « retour », qui lui est concomitant, est rendu nécessaire du fait que, dans l'espace physique, l'émission est neutre, dans le sens

où elle n'apporte aucune matière supplémentaire. La matière coulée dans la forme utilité – mouvement positif – en est immédiatement retirée – mouvement négatif : « *Le produit existe uniquement à l'instant t ; l'instant d'après, la matière est déjà sortie de la forme-utilité : l'osier épouse enfin la forme-panier à l'instant t, puis il est la matière sortie de ce « moule » et offerte au monde des valeurs d'usage* » (Schmitt, 1984b, p.10).

Elle ne fait que réinterpréter, rétroactivement, l'activité de travail nécessaire à la réalisation du bien, comme étant une activité de production se déroulant dans l'intervalle temporel positif T_n ; T_0. Autrement dit, c'est seulement au point de vue économique que la création nette reçoit une définition en ouvrant l'espace « valeur ». Mais cet espace valeur n'a d'existence qu'instantanée puisque la production est émission, c'est-à-dire le couple indissociable du flux positif de la donation de forme, et du flux négatif de son évanouissement.

Le produit n'existe qu'à l'instant de son achèvement, raison pour laquelle le flux qui quantise la durée T_n ; T_0, n'est pas unique puisqu'alors, la production serait rétrospectivement positive en tout point de cet intervalle. La production T_n ; T_0 serait donc, à l'encontre de la logique, infinie dans une période finie. Le flux positif a donc nécessairement pour corolaire un flux de sens contraire, et de même « amplitude temporelle », qui maintient le quantum dans une simple unité – quantum indécomposable – au seul instant T_n.

Si le produit n'est défini qu'à l'instant T_n, cela ne peut avoir qu'une seule signification : il est détruit sitôt créé.

Ce double mouvement, positif et négatif, n'est neutre que dans le cours linéaire des évènements. Au point de vue des évènements physiques tels qu'ils se présentent à nous, c'est encore et toujours le principe de conservation qui s'impose. Mais à ce principe nous ne sommes plus astreints puisque le « monde » de l'économique s'ouvre enfin à nous, et avec lui la possibilité de comprendre scientifiquement la valeur en sa formation. Ce « monde » ne saurait épouser les formes des phénomènes physiques inscrits dans le temps continu. En effet, ce qui est créé est une forme-utilité, or seul la matière est douée d'une inertie positive,

elle est la seule à se maintenir dans le temps. Puisque d'une part l'homme ne crée aucune matière, et puisque d'autre part aucune forme ne se maintien en dehors de la matière[204] – pour ainsi dire comme « frontière » de la matière –, il vient que le flux positif, qui quantise une fraction du continuum, définit bien nécessairement dans le même temps un flux négatif en « sens » opposé. Ce flux-reflux est la définition complète de l'émission[205].

L'opération de création est en vérité une opération de création-destruction, ce qui au plan économique implique que toute production est en réalité une production-consommation.

Ainsi, le mouvement négatif, qui est le corolaire du mouvement positif de production est la consommation. Encore une fois, le travailleur n'est pas thaumaturge, il n'est pas en son pouvoir de créer de la matière, sa création ne reçoit aucune acception dans le temps continu, elle ne s'y maintient pas, la production étant un flux instantané. Les deux opérations ramassées en une seule quantisent deux temps inverses mais néanmoins identiques, et la production définit, dans l'instant, une consommation qui lui est strictement identique.

Sans doute est-il possible de rendre ce phénomène plus directement accessible à la représentation au moyen d'un exemple. Me rendant en forêt pour cueillir une fleur pour mon usage personnel, je me livre à une opération de production-consommation, les deux moments étant confondus. En effet, la fleur est produite au moment exact où elle est en ma possession, ou plus exactement, au moment où je la présente à moi-même pour mon propre usage, autrement dit, au moment exact où je la consomme.

---

[204] Il est important pour un raisonnement à visée scientifique de retenir pour lui-même les éléments de la critique qu'il adresse aux systèmes théoriques qu'il entend dépasser. Le premier de ces éléments est le caractère dualiste de la conception des choses que l'on retrouve sous les traits de la dichotomie.

[205] Nous avons ainsi saisi la production en son double aspect : le plus immédiat est son aspect corpusculaire, la production dépose un bien utile dans le temps. Son second aspect, dit ondulatoire définit la production dans son instantanéité, en ce qu'elle est pure création. Ce double aspect achève de résoudre le caractère apparemment contradictoire d'une production nécessitant une durée positive, et néanmoins instantanée.

Il est à ce titre notable que l'un des sens que le dictionnaire[206] reconnaît au terme produire est l'activité de présenter, de rendre disponible. La fleur est ainsi produite pour mon propre avantage, et le mouvement, certes dérisoire, par lequel celle-ci est offerte à mon usage est à strictement parler une production. Ca n'est qu'en tant qu'elle est produite que la fleur est un bien – On retrouve le caractère corpusculaire de la production dans ce que la fleur est désormais présentée ou formée d'une certaine manière « pour moi ». C'est parce que je conforme la matière à mes désirs, qu'elle peut recevoir une acception économique. Produite, la fleur ne subsiste jamais dans un entre-deux, et en la produisant, je la fais entrer en mon usage, je la consomme. Mais elle ne porte pas physiquement la marque de la création, bien que l'activité physique au moyen de laquelle je l'ai produite est physiquement déterminée, et est une action positive sur l'objet physique qu'est la fleur – j'agis sur elle en la coupant, je l'annexe à mon projet en entrant dans une relation physique avec elle. Ca n'est pas en tant qu'elle pénètre le domaine de mon usage qu'elle se trouve physiquement modifiée. La production est comme évanouie, elle est un flux qui ne persiste pas, et la fleur qui est désormais en ma possession n'en garde aucune trace – et l'on retrouve le caractère ondulatoire de la production. Le flux, mouvement positif de production de la fleur comme bien pour mon propre usage, a pour revers un reflux, qui soustrait l'objet physique qu'est la fleur du giron de mon appréciation : elle appartient toute entière à l'espace physique et y retourne instantanément. Le reflux « neutralise » au plan physique l'émission qui définit la fleur comme utile pour moi. Ce qui est net, ce qui est véritablement créé, c'est la forme-utilité, c'est que désormais la fleur est « disposée » pour mon usage. La forme-utilité est néanmoins une création économique, malgré le fait que cette création soit immédiatement destruction.

> La production est constamment nulle ainsi que la consommation ; ces deux actions, prises séparément, sont néanmoins non nulles, car elles sont données en un même tout : toute production positive définit immédiatement une consommation positive égale. L'objet de l'analyse économique n'est pas la production suivie de la consommation mais une

[206] Le Petit Larousse donne en quatrième définition du terme produire : « *Provoquer, causer, permettre d'obtenir, II, Montrer, présenter à l'appui de …* ».

> seule réalité à double face, la production-consommation. (Schmitt, 1984b, p.12).

La matière n'appartenant pas au domaine de la valeur, elle en est immédiatement retirée, laissant la forme-utilité se « signaler » comme jaillissement, comme création pure. Ce « signal » correspond à une production-consommation, évènement positif au plan économique. Evènement que l'on dira même constitutif de l'économique.

Ainsi affirme-t-on que produite, la fleur est consommée. Il n'est pas d'espace transitoire de l'un à l'autre. La production rend nécessaire la consommation, dans notre exemple, il la rend nécessaire immédiatement.

Il est, semble-t-il, possible d'objecter que par cet exemple est seulement dépliée une relation à soi, relation impropre à rendre compte de la nature de l'opération économique du moment qu'elle n'implique qu'un seul individu, et qu'aucun échange n'a véritablement eu lieu. Cette explication semble ainsi consacrer un hyper-individualisme inopérant. De surcroît, alors que nous n'avons eu de cesse que affirmer la primauté du monétaire, la monnaie est absente.

À cela nous répondons que le monétaire est incontestablement la forme en laquelle une opération économique singulière en laquelle se déroule, le paiement. Mais nous remarquons qu'en monnaie, l'émission est l'unité de la production-dépense, ce qu'elle est déjà en son absence sous la forme première de la production-consommation. Le raisonnement ne doit donc pas être révisé pour étudier nos économies concrètes, il doit être prolongé. Car si nous pensons ainsi avoir saisi la production dans sa nature, nous ne nous sommes pas donné par la même occasion la mesure du produit. C'est dire que la production, et partant le produit, n'a pas encore reçu d'explication complète dans nos économies salariales. Or, ce n'est que dans sa mesure que le produit est objectif, dans le sens où c'est comme mesuré qu'il s'impose, en tant que valeur, à l'ensemble des individus qui partagent le même espace économique, ou, et c'est dire la même chose, le même espace monétaire.

Même dans un tel cadre, les données fondamentales de la définition de la production-consommation ne sont pas bouleversées, puisqu'alors, la relation à autrui est l'occasion d'un rapport à soi analogue à celui que nous avons décrit par notre exemple : « *J'utilise la société pour assouvir mes besoins et l'autre utilise cette même société pour assouvir ses propres besoins* » (Primat, 2015, p.101), et ainsi, *« L'être égoïste pour n'avoir besoin que de lui, a besoin des autres »* (*Ibid.*, p.109).

D'autre part, il est remarquable que la monnaie est formée dans la production, et qu'ainsi le monétaire « recouvre » le produit. De cette façon, la demande ne saurait être différente de la valeur produite, que cette demande se porte sur une consommation finale ou sur la constitution d'une épargne qui, nous le savons désormais, définit un investissement de même montant[207]. D'où l'on voit que les identités économiques précédemment étudiées expriment l'identité primordiale du produire et du consommer. Les deux moments sont bien identiques, ils ne sont distingués que chronologiquement, dans le temps continu. Or, l'analyse montre que la temporalité de l'économique ne suit pas passivement la flèche du temps mais est activité effective dans l'instant. L'introduction du temps continu dans l'analyse ne nous contraint pas à réviser nos conclusions. Ainsi la distinction chronologique du produire et du consommer, qui est un fait d'évidence dans nos économies salariales, ne vient en rien contester le caractère absolu de leur identité. Elle impose seulement au résultat de la production d'être associé à la monnaie pour trouver une forme numérique objective, et par là même, d'être mesuré.

[207] Voir *supra* les développements relatifs à la relation de l'épargne et de l'investissement. Nous suivons donc Bailly, J-L (2009, p.78):
« It ensues that the relationship between saving and investment cannot be one of cause and effect. The one cannot be determined independently of the other, and saving and investment are invariably observed to be equal not as a result of any adjustment but because the principle connecting them is one of identity ».

7.2 – Du nombre à la monnaie : le numéraire comme unité de mesure

A partir des conclusions précédentes, nous ne pouvons plus envisager la question de la mesure au moyen d'un étalon. Au plan économique, tout bien et service est produit. Ça n'est pas à travers ses caractéristiques physiques qu'il peut être économiquement appréhendé, mais uniquement en tant qu'il est créé. L'espace économique est coextensif au produit, il ne lui préexiste pas. Cela signifie donc que le produit ne peut être mesuré qu'en unités adimensionnelles. La possibilité d'une telle mesure interroge la nature du nombre : recouvre-t-il par nature des objets matériels, et l'unité ne trouve-t-elle de critères que physiques ? Si tel est le cas notre projet de mesure du produit et d'explication de l'objectivité de la valeur serait ruiné. Il importe donc de s'assurer que tel n'est pas le cas.

7.2.1 – Nombre et numération

L'assertion selon laquelle le nombre n'est pas rivé aux objets physiques, et partant, pris dans le principe de conservation de la matière, est logiquement consistante car le nombre n'est pas, comme l'affirme S. Jevons (1883), une entité conceptuelle associée à un objet en tant que symbole de ce qui en fait l'unité.

Le caractère erroné de cette définition tient à ce que seules les propriétés physiques des objets sont tenues pour critères de définition de la distinction, faisant par là même naître le nombre de la simple division du continu. Le nombre serait ainsi la résultante de la fragmentation d'éléments corporels, assurant tout à la fois l'unité – dans la participation à l'ensemble –, et la distinction – selon des critères physiques d'espace et de temps, chaque fragment unitaire étant distinguable. La contradiction que semble porter en lui-même le concept de nombre, à savoir le double principe d'unité et de différenciation, tient à ce qu'il permet d'attribuer une valeur univoque à un objet, tout en maintenant la distinction de celui-ci avec d'autres objets de même nature, et avec lesquels il

peut être combiné. Ces combinaisons possibles trouvent dans l'arithmétique leur traduction numérique. Cette posture théorique est clairement exposée par C. J. Thomae :

> Si on se représente un ensemble d'individus ou d'unités dans l'espace, et si on les compte l'un après l'autre, toute abstraction à laquelle on soumettra les unités leur laissera un caractère différentiel : leur différente position dans l'espace et leur ordre dans le temps. (in Frege, 1884 / 1969, p.169)

Le manquement d'une telle définition est qu'elle méprise le concept de forme, elle confond nombrer et compter. Si la contradiction interne à la notion de nombre peut être levée au moyen d'une autre définition, alors rien ne justifiera plus de se limiter à celle ainsi exposée. Or, le principe de différenciation est bien davantage lié à la reconnaissance de qualités différentes qu'à la notion d'unité spatiale, si bien que le nombre puisse intégrer la reconnaissance d'une pluralité, sans que celle-ci soit fondée uniquement sur les dimensions spatiales ou temporelles. La forme-utilité étant dénuée de toute caractéristique spatiale et ayant pour dimension temps l'instant, tous les produits sont à cette aune rigoureusement identiques, et si le principe d'unité est conceptuellement fondé, il demeure à asseoir celui de la distinction. Ce second principe est nécessaire, car il apparaît clairement que chaque travailleur ne reçoit pas le même produit et que par conséquent, l'identité numérique du produit de chacun n'est pas identique, quand bien même, le produit étant comme flux, aucun critère spatial ou temporel ne permet de distinguer les produits des travailleurs.

G. Frege, vis-à-vis duquel notre propre interprétation prend certaines libertés puisqu'elle est en grande partie étrangère à la visée de ses propos ; avant de proposer une solution que nous reprendrons largement, revient sur les impasses des conceptions classiques du nombre comme signe se référant à un objet physiquement déterminé :

> Passons en revue ce que nous avons pu établir, et les questions restées sans réponse. Le nombre n'est pas abstrait des choses comme le sont les couleurs, le poids, la dureté ; il n'est pas une propriété des choses au sens

où les qualités le sont. La question dès lors demeure : quand on donne un nombre, sur quoi porte notre énoncé ? Le nombre n'est pas un être physique mais il n'est pas non plus subjectif, il n'est pas une représentation. Le nombre ne naît pas de l'addition d'une chose à une autre et l'attribution d'un nom nouveau après chacune de ces adjonctions ne fait rien à l'affaire [….]. Il faut distinguer un et unité. Le mot « un », en tant qu'il est le nom propre d'un objet des mathématiques, ne peut pas être mis au pluriel. Il est donc dépourvu de sens de vouloir faire naître les nombres par la réunion de plusieurs uns. Le signe + dans 1+1=2 ne peut pas signifier une telle réunion. (Frege, 1884 / 1969, p.175)

Il ne peut y avoir plusieurs « un ». Cela n'est en rien contradictoire avec le fait qu'il existe plusieurs unités numériques individuellement identiques. La forme nombre, mettons x unités, permet d'attribuer une valeur numérique au produit sans ce que celle-ci ne procède d'une quelconque addition de parties. La valeur en nombres peut ainsi être fixée à x unités, sans que x ne contienne dans l'objet auquel il est associé de parties additives – par exemple $2y = x –$; x est le nombre d'un objet indécomposable.

Poursuivant, G. Frege oppose à la définition du nombre comme signe représentant un objet au sens physique, celui d'énoncé relatif à un concept : « *Et nous approchons ainsi de la réponse à la première question du paragraphe précédent : à savoir que donner un nombre c'est énoncer quelque chose d'un concept* » (*Ibid.,* p.176).

Comme le note justement G. Frege, le « suppôt » du nombre n'est pas l'objet au sens d'unité dans l'espace, mais le concept, qui n'en subsume pas moins des objets au sens large de réalités déterminées. Les concepts sont des « *porteurs de nombres* » de sorte que, à la manière d'un nom propre, le concept sous lequel tombe x objets porte le nombre x.

Pour arguer en ce sens, en tant que formes, le nombre ne se soutient pas lui-même, il ne peut que formaliser. Mais si la numération est une opération sur un objet existant extérieurement au nombre, il ne suit pas que cet objet doive

nécessairement être palpable ou empirique, dans le sens des doctrines de D. Hume ou de J. Locke par exemple. Est objectif ce qui est indépendant des représentations, autrement dit, ce qui reçoit une détermination et partant une définition et une délimitation stricte. L'objet est plein de lui-même, il est au sens de G. Frege saturé car fermé, il n'est pas fonction de quelque chose d'autre.

Voila pourquoi le nombre ne saurait accueillir le bien en son acception strictement physique, puisque tout objet matériel porte une singularité *a minima.* Là où la forme saisie en pensée comme détachée de son support matériel est d'emblée indifférenciée, elle ne porte pas la marque de la singularité de l'objet matériel, « *Et de même que le nombre ne comporte ni plus ni moins, la substance selon la forme n'en n'a pas non plus, sauf si elle est accompagnée de matière* » (Aristote, 2008, p.289).

Le décomposable est le matériel, la forme elle est indivisible, elle est une ou nulle, comme nous le disions.

Il pourrait alors sembler que la valeur naisse dans une opération de la pensée[208], et que son rapport au nombre est fondamentalement une relation entre deux opérations de la pensée. Mais ce serait oublier que la production est positive dans l'espace et dans le temps, bien qu'elle ne soit définie qu'à l'instant de son achèvement. Aussi, produire c'est donner forme, mais l'opération n'est pas abstraite, elle est immédiatement concrète puisqu'elle est travail de la matière. De cette manière, si concevoir le produit comme une forme abstraite, dissociée de la matière, et qui serait saisie en nombres, a l'avantage de prémunir le scientifique contre l'option stérile de la réduction de la valeur à une collection d'objets matériels, cette option risque de nous mener tout droit dans une seconde ornière : celle de faire des objets économiques des objets de la pensée, et de leur mesure, une association de nature psychologique. La définition induirait l'existence, et en matière de valeur, l'étiquette, le nom, suffirait à faire venir la chose.

[208] Nous pouvons rappeler ici que dans l'exemple retenu par Aristote, la maison n'est tel ensemble matériel qu'accidentellement au regard de la forme-utilité qu'elle revêt. La maison abrite et remplit d'autres fonctions, et c'est la pensée qui saisit l'ensemble de pierres et de briques comme étant une maison.

Pour cette raison, J-P. Belna (1996) rappelle que, selon G. Frege, si le nombre n'est pas une représentation de la place d'un objet dans une suite – opinion que l'auteur associe à O. Schloemlich –, qu'il n'est pas uniquement une abstraction à partir des objets extérieurs (G. Cantor), ni une propriété des choses (E. Schröder), il n'est pas pour autant dépendant de notre manière de voir et de comprendre les choses. C'est dire que le nombre n'est pas une simple abstraction psychologique, cela parce que l'objectif « *n'a pas chez Frege de lien quelconque avec l'intersubjectif ou avec les processus d'objectivation* » (Belna, 1996, p.224). Or, le nombre est lui–même un objet, il est un objet logique qui appartient à un concept. Si je dis « il y a deux roses », cela revient à dire que le concept de rose subsume deux objets. Son identité numérique est deux, c'est son extension et non pas sa spécification, car 2 n'est pas un attribut de la rose : « *Le nombre n'est pas obtenu par un processus d'abstraction psychologique à partir des sensibles. Il n'est pas la propriété d'un agrégat, d'une collection* » (*Ibid.*, p.281).

Dans le cas des nombres, ce que G. Frege nomme des contenus jugeables, c'est-à-dire des énoncés en attente de recevoir une valeur de vérité ou de fausseté, sont des identités, « *Car seules celles–ci donnent le moyen de reconnaître des objets* ». L'identité numérique est la reconnaissance en une autre forme, d'un même objet. Si le nombre est un jugement sur un concept, il est un jugement de recognition

Une telle perspective laisse envisager que la relation du produit avec le nombre constitue une opération de numération, autrement dit, de « traduction » en nombres. En ce sens, le produit, qui est une forme, se trouve constituer le fond de cette forme pure qu'est le nombre. « *Plus généralement, la définition du nombre vient de l'identité numérique, laquelle concerne des "objets logiques"* ». Ces objets logiques sont des objets *réels*.

Nous montrerons, à la lumière de ces considérations, que le produit trouve en monnaie une identité numérique qui vaut mesure. De cette manière nous aurons fait du monétaire davantage que « *un nombre qui s'impose à tous et auquel tous se soumettent…* » (Aglietta et Orélan, 2004, p.32), car alors, c'est de l'objet dont il est la mesure, à savoir le produit, que le monétaire tire son objectivité, et non d'une autorité dont l'irruption héroïque pousse à rapporter l'objectivité, au sens plein

de grandeur nécessairement déterminée, au seul fait qu'elle s'impose aux individus. La « contrainte » qu'exerce l'objet sur le sujet tient à ce que l'arbitraire, la volonté libre, est sans prise sur lui, et non à ce qu'elle émanerait d'une force sociale et institutionnelle supérieure, exerçant un pouvoir de contrainte.

7.2.2 – Le numéraire dans nos économies salariales

Ayant montré que le nombre n'est pas défini dans un rapport à l'objet spatialement déterminé, et qu'en ce sens il n'est pas rivé à la matérialité des objets qu'il embrasse, le problème de l'origine logique de l'existence des grandeurs numériques en économie semble pouvoir trouver une solution. Il existe une entité depuis longtemps connue de notre science dont la propriété est de « traduire » les procuits en nombres, d'ouvrir un passage du qualitatif dans le quantitatif. Cette entité est le numéraire, nombre pur. Cependant, nous ne pouvons plus désormais traiter le numéraire comme le résultat d'un rapport d'objets économiques. Nous le savons, le numéraire ne saurait en aucun cas être le nombre – en l'occurrence le nombre 1 – issu de l'échange d'un bien avec lui-même. Il nous faut reconnaître que le numéraire n'intervient ni avant – en l'absence d'objet avec lequel entrer en relation, le numéraire s'évanoui dans le domaine des nombres abstraits –, ni après – il n'est pas le résultat d'un rapport de grandeurs définies indépendamment de lui –, la formation des objets économiques. Il lui est concomitant et inscrit dans le même mouvement que celui de l'acte de création originel : la production.

Pour identifier le moment ou les nombres interviennent au sein même de la production, il est nécessaire de rappeler l'unité précédemment établie entre la production et le produit. La production n'est pas le déplacement d'un mobile dans un espace qui lui est extérieur, mais au contraire l'opération qui ouvre l'espace *devant-elle*. Il n'est aucun moyen d'observer une quelconque variation de l'intensité de la production pour en mesurer les effets sur la valeur de la grandeur *produit*. C'est l'indivisibilité de la production qui définit le produit

comme temps quantisé, et il n'est aucune relation d'extériorité entre le mouvement et l'espace de définition de ce mouvement.

Si je produis deux paires de chaussures dans la semaine, je peux estimer que ma production est au global sur cette période de deux unités de produit. Si je me donne après cela l'horizon du mois, j'affirmerai avoir généré 4 unités de produit. Mais toujours l'indivisibilité de la production et avec celle du produit, rend impossible que ce nombre ne soit pas un entier. Par ailleurs toute production définit un et un seul produit. C'est donc que la production est dans un rapport de proportionnalité de 1 avec le produit.

Autrement dit, du moment que la production est la seule unité de temps consistante en économie, à une période économique donnée ne correspond qu'un produit, et ça n'est que la multiplication des périodes indivisibles de production qui apporte la multiplication du produit. Et c'est parce que la production définit des périodes indivisibles que le temps continu est comme étranger à la détermination du produit. La production en tant qu'émission impose d'assimiler le temps à l'ensemble des entiers. Dans une représentation graphique, l'indivisibilité du produit trouve ainsi un « étalonnage » à l'intérieur des entiers naturels :

> On sait que la correspondance entre la production et le temps est une relation point-segment. Cependant, où se situe le point pour une période donnée ? On ne saurait le dire, à moins que la production ne soit, sur l'axe des y, portée par une échelle de mesures. Il faut « étalonner » l'axe. Seul le numéraire répond à cette fin. (Schmitt, 1984b, p.22)

C'est en raison de ce que la production est homogène à l'ensemble des entiers naturels que les nombres sont introduits en étant « superposés » au temps, en en épousant la forme. L'introduction des nombres n'est donc pas une opération venant saisir les biens, ils y sont comme déjà présents dans leur constitution comme biens, c'est–à–dire en tant que produits[209].

[209] Nous voyons par là que la monnaie est endogène au sens fort puisque l'économique est monétaire.

De cela, il est possible de tirer une conséquence importante : étant parfaitement homogènes et homologues, l'espace des nombres entiers positifs, qui est l'espace du numéraire, et l'espace temps de la production, sont parfaitement interchangeables, substituables l'un à l'autre. Dans nos économies salariales, tout se passe effectivement comme si le numéraire *prenait la place* du continuum temps, au sein de la production.

Mais le concept de numéraire en lui-même demeure abstrait, il n'est que la possibilité pour le produit d'être saisi en nombres, d'être autrement dit seulement numérés : « *Yet for the numbers to be transformed into money an operation is necessary to bring them into a close relationship with current output. In the absence of any such operation, money could not even exist* » (Cencini, 1988, p.22).

Le numéraire quantisé est l'identité numérique du produit. C'est en ce sens qu'il en est la mesure, la distanciation admise en physique entre mesurant et mesuré n'est pas observée en économie. Dans nos économies, le numéraire n'existe pas comme forme abstraite, il n'est pas une forme numérique pure, il n'existe que dans la monnaie et il convient de se saisir à nouveau de la question de la nature de la monnaie à travers sa qualité de numéraire, et dans la perspective nouvelle dont nous avons tracé les grandes lignes.

La monnaie reçoit alors une définition renouvelée : elle est le numéraire émis par le système bancaire en tant qu'ensemble, la forme numérique appliquée uniformément à l'ensemble qu'il recouvre. C'est la division du travail qui impose que les produits soient rendus homogènes, ce qu'ils peuvent être à condition que le numéraire, dont ils sont autant de quantas, soit lui-même une émanation de l'ensemble, et qu'il ne soit pas établi seulement au regard des référentiels subjectifs de chacun. C'est parce que la production-consommation prise dans la division du travail est une activité sociale que son résultat, le produit, doit être coulé en une forme sociale. Cette forme est monétaire.

Nous le montrons, la monnaie n'existe pas en dehors de son identité avec le produit, pas plus que le produit n'existe, dans le régime salarial, en dehors de la monnaie.

La monnaie, en ce qu'elle trace elle-même les contours de l'espace-valeur, partage avec le produit la même dimension temps, l'instant. Produit et monnaie sont homogènes. Elle est ainsi émise à l'instant de l'émission du produit pour en constituer l'identité numérique. Dans le même temps qu'il donne naissance au produit « réel », le travailleur produit son salaire, en d'autres termes, son produit en monnaie. C'est donc que la monnaie ne mesure pas le produit au sens où la valeur préexisterait à la monnaie et à la mesure qu'elle permet de formuler, mais qu'espace-valeur et mesure de la valeur sont concomitants : l'espace-valeur n'existe qu'à l'instant de l'émission monétaire, la monnaie étant seule à même de « capter », en une expression purement numérique, une forme qui jaillit comme aboutissement de l'activité des travailleurs, le produit, et qui se perd immédiatement dans le bien physique déposé dans le temps continu.

La monnaie, en sa qualité de numéraire, est ainsi le seul moyen pour parler objectivement de la valeur, Il n'est ainsi possible d'atteindre à une véritable théorie de la valeur, au moyen d'une théorie de la mesure, qu'à la condition stricte de ne concevoir la monnaie que comme une collection de nombres et la mesure comme la numération du produit : la monnaie est pure unité de compte. En effet, la numération – opération permise par le numéraire – est par la monnaie un dénombrement ou un compte :

> Il est vrai que la monnaie est « dénombrable » car on peut compter le nombre d'unités de monnaie créées en telle période. Le dénombrement de la monnaie suppose simplement que l'on soit convenu d'une numération arithmétique comme système décimal. […] En disant qu'il y a trois créances, on n'attribue aucune dimension à ces créances. Compter les créances c'est leur donner une mesure-dénombrement et non une mesure-dimension. Pour pouvoir dénombrer les créances, il suffit de leur donner une valeur arithmétique : il en résultera qu'une créance de x unités arithmétiques est égale à x créances d'une unité arithmétique » (Schmitt, 1975, p.14).

Et l'auteur d'ajouter que la dénomination de ces unités, Franc, Mark ou autre, ne change strictement rien au fait que les unités monétaires sont, en tant qu'unités de comptes, des unités purement arithmétiques.

Il n'y a ainsi aucune relation d'équivalence possible entre forme numérique ou forme monétaire d'une part, et forme valeur ou marchandises d'autre part, il y a une relation d'identité, la forme valeur étant insaisissable en dehors de la forme numérique monétaire.

La solution au problème de la mesure peut être entrevue car, en monnaie, la production n'est plus un simple quantum de temps, elle est un quantum de numéraire. Ce tournant est décisif pour l'analyse économique, et l'on peut dire que « *L'utilité n'est mesurante que dans l'enveloppe-utilité ; encore faut-il que cette enveloppe soit monétaire* » (Schmitt, 1984b, p.17).

Cette opération est effectivement réalisée dans le versement des salaires qui impose de considérer analytiquement que : « *Non seulement les salaires sont le produit, qui plus est, aucun produit n'existerait dans le temps, donc n'existerait aux yeux du scientifique si les produits naissaient directement réels, en dehors de la monnaie.* » (*Ibid.*, p.19).

La monnaie rend possible le « transport » dans le temps du produit. Mais ce « transport » doit être pensé conformément au principe de l'émission : la production et la consommation sont maintenues dans leur identité mais leur indépendance temporelle se concrétise, à travers la monnaie, par la possibilité de différer dans le temps l'acte de consommation finale ; acte correspondant à la destruction du produit en monnaie dans l'accès au bien. Loin de s'intercaler entre les échangistes en tant que support transitoire de la valeur, la monnaie s'intercale entre le produire et le consommer. En produisant son salaire, son produit en monnaie, le travailleur dilate les deux actes qui, en dehors de la monnaie, sont concomitants : en formant son salaire, le travailleur trouve en vis-à-vis son produit physique déposé en entreprise, il a comme substitué pour lui le produit monétaire au produit physique, soit deux mouvements, deux émissions, analogues : la quantisation du temps et la quantisation de la monnaie-numéraire.

L'onde définissant le flux-reflux instantané de la production, qui en l'absence de numéraire parcourt uniquement le temps, parcourt désormais la monnaie-numéraire, et se trouve, dans l' « espace » ou « ensemble » des nombres entiers, mesurée. Suivant la formule d'A. Cencini (1985, p.76), l'émission réelle se trouve « convertie » en cette émission monétaire qu'est le salaire.

Son salaire en poche, le travailleur ne retrouvera son produit sous sa forme physique qu'au moment de la destruction des unités monétaires, c'est-à-dire, de son produit en monnaie. Dans la destruction du quantum de numéraire, l'onde « passe » à nouveau dans le quantum de temps ou sein duquel elle est émise en son reflux. Restitué dans l'unité du flux et du reflux, le produit est désormais « libéré » en tant que bien pour l'usage du consommateur. Les deux moments monétaires de la production et de la consommation ne contestent en rien l'identité de la production-consommation, et, point d'une importance capitale, ils ne contestent en rien l'unicité de la mesure du produit au moyen de la monnaie-numéraire. Bien au contraire, le fait que les dépenses finales soient contraintes de manière absolue par la production monétaire, que nous comprenons comme quantisation de la monnaie-numéraire, confirme cette unicité.

Tout se passe comme si toute émission monétaire venait saisir un sens seulement du mouvement ondulatoire qui sous-tend la production réelle :

> *L'introduction de la monnaie dite matérielle dans l'acte de la production est profondément identique à la « circulation » de n'importe quelle monnaie, même entièrement dématérialisée (comme la monnaie de banque) : elle conduit à la bipartition de l'émission réelle, le travail de l'homme. Émission monétaire complète, le paiement des salaires est une demi-émission réelle.* (Cencini, 1985, p.76)

Les dépenses finales sont en quelques sortes le revers d'une pièce dont l'avers est la production en monnaie. La pièce est la production-consommation, la définition même du produit, de ce qui est économiquement créé. C'est la pièce, et non ses faces, qui est évidemment première, celles-ci n'étant définies que relativement à la pièce dans son indivisibilité.

Une des conséquences immédiates, et qui confirme singulièrement l'intuition marxienne d'une métamorphose de la marchandise, est que les échanges sont non pas relatifs, mettant face à face deux éléments de l'ensemble « valeur », mais absolus. Un même produit est monétaire et réel (corpusculaire) : « *We must say not only that goods "are represented" by numbers, but that goods become numbers* » (Tobar–Arbulu, 2002, p.8).

La numération signifie qu'une forme trouve une identité numérique, le produit physique « passe » dans le nombre pour en devenir le contenu, au « contact » des unités de monnaie. C'est alors seulement que le produit est objectivement saisissable, qu'il est en un mot un objet économique. À *contrario*, à l'instant de la destruction des unités de monnaie dans l'acquisition du bien, le produit cesse d'être un objet économique, il est à nouveau définitivement « perdu » dans l'objet physique. Il est écoulé.

Ce qui rend produit et monnaie homogènes, c'est un principe d'identité et non un principe d'équivalence : ils sont suscités par une même opération : le produit naît dans la monnaie, et produire en régime de salariat c'est à la fois se livrer à une activité de donation de forme, et dans le même temps produire des unités monétaires en tant qu'unités de valeur. Ces unités définissent l'espace « valeur », car un même mouvement, une même onde, parcourt indifféremment deux espaces homogènes, le continuum temps et les nombres entiers. C'est donc la même onde qui quantise la monnaie-numéraire (nombres purs) et qui en monnaie est ainsi « captée » numériquement de par son résultat : un quantum de numéraire. Le produit existe donc immédiatement comme quantité, en cela il est mesuré, et cette mesure est unique, elle n'est aucunement révisée par les phénomènes dits de marché.

Nous avons désormais connaissance de l'objet du circuit du revenu. Il est à présent possible de le réinvestir pour lui donner une définition satisfaisante.

7.3 – Les éléments du circuit du revenu

Dénué d'inertie, le produit, même en son aspect monétaire, est incapable de circuler. Il n'y a aucune extériorité entre le circuit et son contenu. Le circuit n'est que la transcription figurée de l'émission-destruction du produit en monnaie. Autrement dit, c'est l'identité de la production et de la consommation qui forme un circuit logique au sein duquel il est possible de distinguer par l'analyse les différentes opérations qui s'y déroulent. Il n'est rien d'économique en dehors de cette identité. En ce sens, le circuit est la propriété qu'a le flux de refluer instantanément. Émis dans les salaires, le produit naît dans un flux-reflux, un mouvement aller-retour sans durée, d'unités de salaire. C'est dire que le revenu salarial est le tout du circuit, il est donc le tout de l'analyse économique dans le sens où toute grandeur économique dérive des unités de salaire et s'y rapporte.

7.3.1 – Le revenu salarial est le tout de l'analyse économique

Comme nous l'avons montré précédemment, la monnaie ne circule pas, elle n'existe que dans les paiements. Elle est pour cette raison instantanée, chose attendue puisqu'elle épouse la forme du produit. Elle est une émission. La monnaie ne saurait en effet être le « véhicule », dans la durée, d'un objet qui n'existe que dans l'instant. Elle n'est pour ainsi dire que dans son annulation, elle se signale comme immédiatement annulée. S'il est possible d'entendre la monnaie comme l'enveloppe du produit, à la condition de ne pas se laisser conduire par la métaphore et se figurer une monnaie charriant dans ses mouvements le produit, – précisément du fait que ce transport invite l'imaginaire à se figurer un mouvement dans un continuum espace-temps –, il est nécessaire

de toujours en saisir les deux faces : manifestée exclusivement dans les écritures, la monnaie est simultanément positive et négative, elle est un actif-passif[210] :

> In this framework, therefore, money creation may be seen as the application of banks' double-entry bookkeeping to express, and record, payments in their numerical form, that is, in the form of an 'asset-liability' entered on a bank's balance sheet (see, for example, Schmitt, 1996a; Cencini, 2001). 'It is because money is at once an asset (credit) and a liability (debt) that it is treated as a balance sheet operation' (Bell, 2001, p.150). To put it in Schmitt's own words, 'the meaning of money creation [is that] the bank creates +x and –x units of money in one and the same "impulse". (Schmitt, 1996a, p.134)

Elle ne peut être l'un ou l'autre, puisqu'elle serait alors créance ou dette, valeur positive ou valeur négative ; alternatives stériles comme nous l'avons montré plus haut[211]. Comme forme numérique, la monnaie peut ainsi être dite « axiologiquement neutre », elle n'a pas en elle-même de teneur économique. Pour cette raison, lorsqu'il crée de la monnaie, le système bancaire ne crée de lui-même aucune valeur mais seulement la possibilité pour le produit de se « transformer » en nombres, ou mieux, de se former en nombres. Au plus peut-on dire que le système bancaire crée simultanément une valeur positive et une valeur négative de mêmes montants, et dans la même opération. Aussi le rôle du système bancaire est-il de « fournir » la forme numérique du couple créance-dette, et non son contenu véritable. Il émet des nombres, et non leur teneur économique.

Si aucune valeur nette n'est ainsi dégagée, c'est que la monnaie n'est pas le doublon du produit, elle n'est pas son expression numérique, son ombre nominale.

[210] La monnaie n'est ni un actif, ni un passif, elle est la forme actif-passif, le lien solidaire qui fait qu'actif et passif sont l'avers et le revers d'une même médaille, d'un même objet. C'est pour cela qu'avec A.Parguez, la monnaie est d'abord la forme qui contraint le flux à être identique au reflux et qu'elle se manifeste dans la psychologie de l'entrepreneur dans la contrainte d'annulation.

[211] Voir la critique du concept de monnaie-dette ainsi que celle de l'identification de l'émission monétaire à l'émission de revenu. **6.1**

Pour cette raison également, bien que la monnaie soit *nominalement* émise par un agent unique, toute opération monétaire ne peut être définie sur deux pôles seulement. En effet, toute relation bipolaire est implicitement une relation d'équivalence, or, l'agent qui crée la monnaie n'est pas en mesure de proposer une valeur en échange d'un bien ou service proposé à la vente par un second agent. Comme nous le disions, il crée la monnaie, non son pouvoir d'achat. Nous savons désormais que cela est imposé par le fait que la rémunération des facteurs de production n'est pas un achat entendu dans le cadre classique de l'échange relatif. Celle-ci est néanmoins une dépense car en versant des salaires, les entreprises assument un coût de production. Mais elle n'est pas la dépense d'un revenu préformé:

> La rémunération des producteurs n'est pas elle-même un achat. Tout est là. Or par définition chaque dépense de pouvoir d'achat est une acquisition de bien. Ainsi la rémunération des facteurs est-elle la dépense d'une monnaie sans pouvoir. (Schmitt, 1960, p.90)

Se reprenant et affinant sa pensée, l'auteur de la citation nous permet d'affirmer que si la rémunération des producteurs n'est pas l'achat de services producteurs, elle est néanmoins un *achat intermédiaire* du produit sur le marché des services producteurs. Cet achat n'est pas définitif puisque l'émission des salaires confère aux salariés le pouvoir d'achat – monnaie positive – leur permettant d'obtenir tout ou partie du produit sur le marché des biens et services à l'occasion des dépenses de consommation[212]. Il reste que le versement des salaires est un paiement réalisé au moyen d'une monnaie « chargée »[213] en produit dans son émission. La monnaie n'est pas émise comme un contenant vide demandant à être comblé.

En effet, c'est seulement dans son identité avec le produit que la monnaie définit un double flux à somme nulle dont la teneur est néanmoins positive : la monnaie positive est le produit en un aspect. Et c'est dans cette identité que la monnaie

[212] Nous verrons, **8.2** que c'est achat n'est définitif que dans la dépense d'un profit.
[213] Les rapports de contenant à contenu sont désormais à prendre en un sens imagé. Il est plus juste de dire que la monnaie est, dans son émission, le produit en son aspect numérique.

est pleinement unité de compte de la valeur. La mesure dans nos économies est un compte et ce compte est réalisé en monnaie. C'est le point focal de l'analyse de J. M. Keynes, et c'est à cette source que celle-ci puise son originalité et sa richesse scientifique. Nous ajoutons désormais que la monnaie n'est mesurante qu'en ce qu'elle s'identifie à l'objet mesuré.

Pour être mesurante, la monnaie réclame trois pôles, mieux, elle réclame l'interdépendance et la réunion de ces trois pôles en un même acte, la production. Ces pôles sont : le travailleur, l'entreprise dont le travailleur est salarié, et le système bancaire qui médiatise la relation du salarié à l'entreprise et qui n'intervient qu'à la demande des entreprises. Cela parce que, comme nous l'indiquions, dans les économies fondées sur le salariat, le numéraire est monnaie et que celle-ci rend possible la séparation dans le temps chronologique du produire et du consommer. Ne pouvant être saisie dans la rivalité duale des échanges relatifs, la monnaie est toujours définie sur les trois pôles consubstantiels au régime du salariat[214].

C'est affirmer que monnaie et produit naissent d'un rapport social trinitaire, et que la valeur sanctionne ce rapport. Le progrès ainsi marqué était déjà au cœur des critiques des auteurs qui conçoivent la constitution d'une créance du système bancaire sur les entreprises dans l'opération de rémunération des travailleurs. Au juste, du moment qu'il ne produit pas en tant qu'émetteur de monnaie, le système bancaire ne peut que constituer un intermédiaire neutre entre l'ensemble « Entreprises » et l'ensemble « Travailleurs ». Il médiatise la relation qui se noue, pour les besoins matériels que requiert la production, entre ces deux catégories d'agents.

Il est donc important de noter que le versement des salaires n'est pas un échange valeur contre valeur puisqu'aucune valeur n'existe avant l'opération. Il est un paiement qui signe l'association de la monnaie et du produit : « *Through the payment of wages, money is thus associated with output in the most rigorous form: identity* » (Cencini, 1988, p.98).

[214] Cf. Le concept de monnaie triadique évoqué en **6.3.4**.

De cela nous avons fourni l'explication : dans le régime du salariat, en informant la matière, les travailleurs informent également le numéraire, autrement dit, ils donnent substance aux nombres qu'ils reçoivent en salaires et qui sont émis par les banques à la demande des entreprises[215]. Le revenu trouve donc pour catégorie première le salaire. Le salaire est le produit en monnaie.

Tout comme le travail est l'unique facteur de production, et du fait de cette unicité, le salaire, qui en est la rémunération, est l'unique source de laquelle est puisée toute autre forme de revenu.

Mais nous savons par ailleurs que le produit n'est pas livré comme un objet doué d'inertie, il est contraint par les règles strictes de l'émission, l'équivalence instantanée du flux et du reflux, de la création et de la destruction. Cependant, ce principe ne doit pas emporter l'annulation du produit sous peine de rendre définitivement vaine toute opération économique, et par là même anéantir notre propre champ d'investigation. Seule la monnaie tire le scientifique de cette ornière.

La nature du produit-monnaie est telle que le numéraire quantisé doit trouver en vis-à-vis une grandeur de signe contraire qui en creux loge un objet équivalent. Nous savons que cet objet ne peut être un autre objet, puisque le produit est une création nette mesurée dans le couple de la monnaie positive et de la monnaie négative. C'est donc le produit, en son aspect corpusculaire, qui est le contenu de la monnaie négative : « *Les salariés reçoivent donc la monnaie positive contenant le produit ; simultanément les objets de ce pouvoir sont absorbés par la monnaie négative formée en entreprise* » (Bradley, 1991, p.80).

Le revenu n'est pas uniquement formé dans la monnaie positive, dans les nombres positifs reçus en rémunération, il ne peut être compris que dans sa totalité, à la fois ondulatoire et corpusculaire. Or, il est en son aspect corpusculaire « déposé » en entreprise. Si les nombres qui constituent le salaire ont une teneur économique, s'ils définissent une valeur, c'est qu'ils délivrent dans leur destruction le corps du produit, le bien dont le travailleur entend jouir en

[215] En ce sens, c'est davantage le produit qui est intégré à la monnaie que la monnaie au produit, comme cela est souvent envisagé.

rétribution ultime de son labeur. C'est donc sans surprise affirmer que le revenu est une grandeur instantanée, il est immédiatement non pas annulé – comme l'est la monnaie en tant que nombres purs – mais détruit, car pour autant, il loge une grandeur réelle qui se manifestera à nouveau au moment de la dépense finale du revenu. Le revenu trace tout à la fois le contour du circuit de par son caractère monétaire, et en définit le contenu. Chaque émission de revenu constitue un circuit autonome et clos sur lui-même. Le revenu est ainsi la grandeur objective, au sens qu'il est une grandeur mesurée qui s'impose une fois formée à l'ensemble des individus. D'où l'on voit, enseignement de première importance, que la science économique n'est pas en tant que telle affaire de comportements, de décisions individuelles. Non pas qu'elle admette l'existence de forces supra-individuelles déterminant les individus à leur insu, tout en les entretenant dans l'illusion de leur libre arbitre, mais en ce qu'elle est la science des grandeurs monétaires, grandeurs qui plongent toutes leurs racines dans le salaire, sanction objective d'une production. Grandeur objective, le revenu n'est pas révisable dans sa nature, et ce, quelques soit les décisions prises à son endroit, il impose avec la force de la nécessité les « lois » ou propriétés économiques – qui ne sont pas des lois de comportement – à l'ensemble des agents entretenant des relations dans le même espace économique.

Tout revenu étant l'identité numérique du produit, et en tant que telle sa mesure, et étant le tout du circuit, il vient que le circuit est lui-même instantané. Il n'est l'espace d'aucune grandeur douée d'inertie dont il serait possible d'observer les déplacements. Comme nous le montrions, la distinction dans le temps du produire et du consommer n'établit qu'en surface une telle séparation. Nous savons désormais que cette distinction est inconsistante. Formé dans sa création-destruction, le produit « impose » sa nature à l'économique. Le revenu, produit en son aspect monétaire, suit donc le phénomène de l'émission : il est détruit à l'instant de sa création. Cette particularité se donne à voir dans les écritures monétaires. Constituant les avoirs des travailleurs, le salaire est la première manifestation du revenu. Grandeur monétaire, le salaire est immédiatement « transformé» en un stock, un titre de créance, vis-à-vis du système bancaire dont l'objet véritable est le produit physique déposé en entreprise. Tout se passe donc

comme si le flux, émission du salaire monétaire, abondait dans la constitution d'un stock, les titres financiers dont les travailleurs sont titulaires à l'instant de la perception du salaire. Mais c'est oublier que le flux n'est pas de la nature du stock. Il n'est aucun pont reliant deux grandeurs appartenant à deux espaces distincts. Ce n'est que dans un « saut » que le monétaire engendre le financier. Si la créance a une « efficacité » c'est toujours du fait de l'identité de la production-consommation, elle rend autrement dit possible la réitération de l'émission. Le produit n'est ainsi « avancé » par les travailleurs à l'ensemble « Entreprises » que dans la destruction-transformation de celui-ci. Cette destruction est une dépense du salaire dans l'acquisition de titres de créance, mais cette dépense n'est pas finale. Elle consacre le moment « destruction » de l'émission monétaire qu'est le salaire et qui, rappelons le, n'est qu'une demi-émission réelle. Aussi est-il nécessaire de distinguer deux types de dépense, de sorte à faire le départ entre la destruction du revenu et son annulation :

> La solution réside dans ce que l'on peut distinguer deux types de dépenses. Dépenses positives, formation, et dépenses négatives, destruction. Les dépenses qui président à la formation du revenu sont positives en ce sens qu'elles donnent naissance à une grandeur nette. De l'autre côté les dépenses de disposition du revenu ne provoquent la naissance d'aucune grandeur nouvelle, et renvoient nécessairement à la période de formation du produit. Néanmoins, dans le temps chronologique, dépenses de formation et dépenses de disposition du revenu ne peuvent être confondues dans le même instant. (Bailly, 1990, p.252)

Cela signifie qu'il n'y a aucune contradiction à considérer les coûts de production comme la mesure du produit, puisque qu'ils sont comme « liés » l'un à l'autre non du fait d'une équivalence mais d'une identité. Nous avons ainsi confirmation, à un niveau fondamental, que la perspective que J. M. Keynes fait sienne est non seulement cohérente mais est la seule à satisfaire aux exigences de la mesure de la valeur. La nécessité du passage de l'unité de travail à l'unité monétaire, au moyen du taux de salaire, identifiée par J. M. Keynes en raison de l'impératif

d'homogénéité des grandeurs économiques, trouve désormais un fondement au cœur même de l'opération de mesure de ces grandeurs.

Et nous ajoutons désormais que :

> Likewise, labour (or the force involved) has no economic existence until it is embodied in some utility form. The utility form is itself economically undetermined or even non-existent until embodied in some abstract numerical form. From it is inferred that no relative exchange of labour against money, nor of labour against manufactured good can be observed. (Bailly, 2003, p.367)

C'est parce que le revenu est la mesure du produit, et non son équivalent, que la circularité classique est définitivement dépassée, la dépense qui initie le circuit ne présuppose aucune valeur antérieure mais au contraire « loge » cette valeur. De cette manière, « *Les entreprises ne transfèrent pas un produit (ou un revenu) quand elles paient les salariés à partir de leurs fonds propres. Et le fait même qu'elles ne puissent effectuer un tel transfert permet de concevoir la formation du produit des salariés* » (Gnos et Rasera, 1985, p.54).

L'identité des coûts de production et du produit n'emporte en rien l'annulation de ce dernier. Il est le contenu positif d'une « enveloppe »[216] nominale. Cette « enveloppe » est numérique et sa neutralité axiologique est contenue dans l'équivalence toujours vérifiée des nombres positifs et des nombres négatifs. La monnaie n'existant que dans le couple créance-dette.

D'autre part, puisqu'aucune opération économique n'est à même de réviser les grandeurs formées dans l'émission des salaires, et puisque toute opération monétaire est un paiement, il suit que l'intégralité de tout circuit économique est définie dans une seule et unique opération : l'émission de salaires.

[216] Cette métaphore didactique ne doit pas être tenue pour pleinement rigoureuse : nous savons que la distinction du fond et de la forme est purement analytique et non existentielle, le produit n'existant pas en dehors de son enveloppe monétaire.

7.3.2 – L'émission des salaires définit un circuit complet

Les dépenses positives, dans la terminologie empruntée à J-L. Bailly, ne s'étalent pas dans le temps. Elles sont instantanées et sont de la nature d'une émission. Du fait qu'elles sont à l'origine de tout circuit économique, la logique impose une conclusion à première vue absconse : le circuit économique est défini tout entier par cette seule opération, il est comme ramassé en un point du temps.

De cela nous avons désormais l'explication. Les travailleurs reçoivent l'intégralité du produit dans les salaires qu'ils perçoivent. Mais le revenu salarial n'est pas seulement équivalent au produit, il lui est identique, il est autrement dit un « aspect » du produit. Or, nous le savons, à l'instant de son émission, le produit est détruit, il est consommé. Par conséquent, le revenu est également détruit à l'instant de son émission. Cela est rendu manifeste par les écritures bancaires : tout revenu est défini dans le couple formé par la monnaie positive et la monnaie négative, et l'émission monétaire est comme annulée dans l'instant. Cependant, il est bien clair que les travailleurs ne jouissent pas dans l'instant de la valeur d'usage qu'ils ont fait naître par leur travail. La destruction du revenu ne signifie pas sa dépense définitive car la monnaie permet de séparer, dans le temps chronologique, le produire du consommer.

Ce pont temporel est permis par la constitution d'un capital. L'émission-destruction du revenu n'est pas nulle, elle a un contenu « positif » : le produit. Elle donne pour cette raison naissance à des dépôts bancaires qui sont autant de titres sur le produit stocké en entreprise. Autrement dit, le produit n'échappe pas aux salariés du fait qu'ils ne le consomment pas dans l'instant. Ils en sont les titulaires à travers les dépôts que leurs salaires ont nourris. À proprement parler, les dépôts sont formés dans la dépense du revenu des travailleurs. À travers ces dépôts, ils détiennent une créance sur le système bancaire, et au plan macroéconomique, c'est en fait sur l'entreprise, et par le truchement seulement du système bancaire, que les travailleurs détiennent une créance.

Ces dépôts sont la définition exacte d'une autre grandeur qu'est l'investissement. En effet, les dépôts sont immédiatement prêtés à l'entreprise, ils financent les biens non définitivement écoulés. Les entreprises sont comme contraintes à « acheter » temporairement les marchandises qu'elles doivent ultimement aux travailleurs qui ne feront valoir ce droit, économiquement parlant leur pouvoir d'achat, que dans l'acquisition finale de ces biens au titre de leur consommation.

Ainsi sont éclairées d'un jour nouveau les égalités macroéconomiques mises en évidence par J. M. Keynes, de même que le principe de la demande effective ainsi que le motif de finance. Pour parfaire l'interprétation qu'il convient de donner à ce dernier, il est désormais manifeste que la finance de la production est partout et toujours assurée par l'épargne des travailleurs qui trouvent en vis-à-vis de leurs dépôts une dette de l'entreprise. Néanmoins, ce qui est initialement sollicité par l'entrepreneur, n'est pas l'épargne elle-même mais la forme monétaire – une pure « liquidité » pour reprendre les termes de J. M. Keynes –, sans laquelle la mise en œuvre de la production est inenvisageable. L'appareil conceptuel élaboré par B. Schmitt, et la distinction du crédit quantique et du crédit ordinaire, permet une compréhension de la monétisation et de la finance de la production que J. M. Keynes n'a fait qu'entrouvrir.

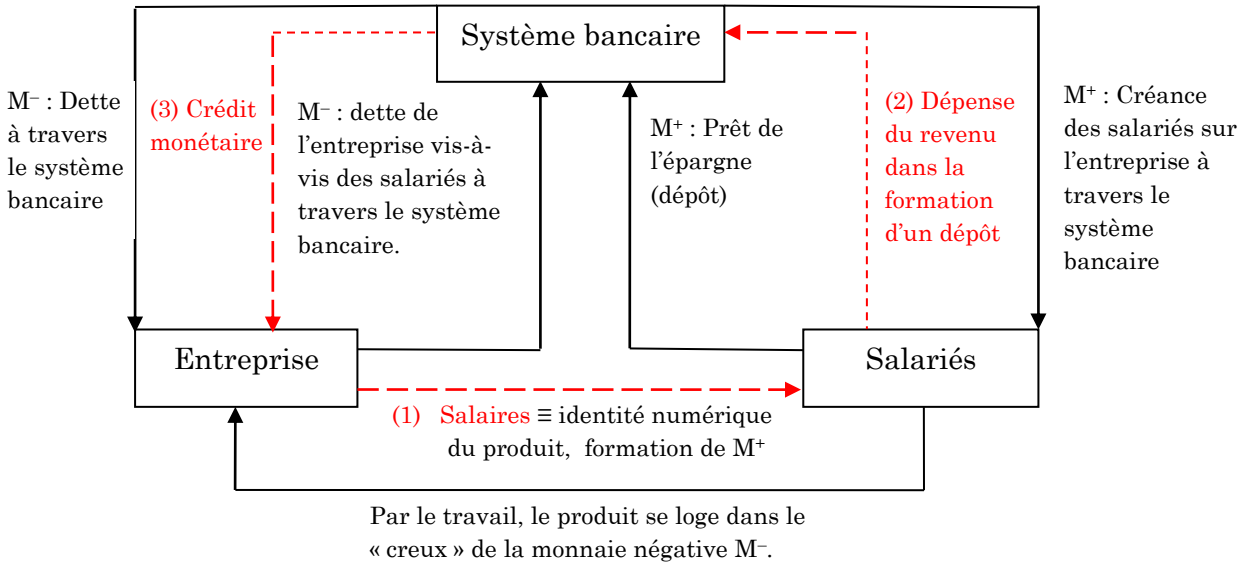
Le crédit quantique est l'émission en monnaie du produit, la monétisation de la production. C'est l'identité des deux demi-émissions réelles et monétaires. Il est un paiement qui consacre un échange du travailleur avec lui-même : celui-ci échange, ou plus justement, il change, son produit en monnaie. Le crédit quantique naît dans le versement des salaires et se résorbe immédiatement dans la constitution de dépôts : les travailleurs sont rémunérés par les dépôts bancaires qu'ils constituent immédiatement à « réception » de leur revenu ; pour autant, ces dépôts ne sont pas le revenu lui-même mais sont formés par sa dépense.

Ainsi, l'existence du revenu ne se prolonge pas au-delà de celle du produit. Il est instantané et n'est plus lorsque l'épargne constituée par les ménages est immédiatement prêtée aux entreprises dans l'attente de l'écoulement de leurs stocks. Il est le flux instantané d'émission et de reprise de la monnaie.

Bien qu'insaisissable autrement que par l'analyse, le crédit quantique n'est pas par nature subjectif et antérieur à la mise en œuvre de la production, et la distinction des grandeurs *ex-ante* et *ex-post* n'est ici aucunement mobilisée. Le circuit et les grandeurs qui affectent les titulaires de salaires sont formés dans le même instant. Le schéma triangulaire constitué de relations binaires, illustrant la conception circulationniste du flux et du reflux de la monnaie, est ici donné d'un seul et même « jet ». Il ne peut être compris dans une séquence chronologique, mais uniquement dans une séquence logique.

Nous en proposons la représentation suivante:

Figure 7.3a[217]



Comme nous le savons désormais, la monnaie est un actif-passif. Le propre de toute créance et de toute dette est d'avoir pour objet un produit, si bien que l'une ne renvoie pas uniquement à l'autre mais à un contenu. Or, ce contenu est déterminé dans la production, dans l'activité des travailleurs à laquelle le système bancaire n'est pas partie prenante. Le système bancaire met à

[217] Dans la suite des représentations que nous proposons, les flux monétaires ou flux de revenu sont en pointillés et les grandeurs financières (qui sont au juste des stocks) sont représentées par des traits pleins dont le sens n'indique pas un mouvement mais une détermination de la relation.

disposition de l'entreprise – mais également des travailleurs –, des nombres purs. Il est vrai que ces nombres n'intéressent l'économiste que comme monnaie, autrement dit, comme dénombrement du produit. C'est également dire qu'ils entrent dans le giron de l'étude économique à l'instant du paiement des salariés, raison pour laquelle la séquence, dont le schéma ci-dessus est une représentation, est logiquement « initiée » dans la relation entre entreprises et salariés. Mais, et nous insistons sur ce point, l'ordre logique ne signifie pas ici un ordre chronologique, le temps continu n'étant pas la temporalité des opérations économiques.

Reprenons la séquence logique et soulignons ce que l'analyse permet de distinguer malgré que les évènements soient coextensifs :

- (1) Le produit est émis en monnaie dans le versement des salaires.
- (2) Les salaires sont immédiatement dépensés dans la formation d'un dépôt au sein du système bancaire. Au juste, les salariés sont rémunérés par l'obtention d'un dépôt, billets et pièces ne valant que par le nombre qui y est inscrit, en somme, de par l'écriture bancaire qu'ils rendent manifeste.
- (3) Ainsi, la dépense temporaire des revenus salariaux émet et éteint aussitôt un crédit monétaire via le système bancaire, crédit qui est au juste concédé par les salariés au bénéfice de l'entreprise. De cette façon, la demande de crédit formulée par l'entreprise à l'endroit du système bancaire, rendant possible l'évènement (1), est en fait satisfaite, non par le système bancaire lui-même, mais par les salariés via les dépôts dont ils sont titulaires.

Pour parfaire l'explication, il est possible d'ajouter que l'émission de salaires, à l'occasion de la production de biens qui seront stockés en attente d'écoulement dans les ventes en direction des ménages, définit dans l'instant une épargne, et partant, un investissement, d'un montant équivalent aux salaires émis. Parce qu'elle est l'acquisition de titres, l'épargne est une demande sur les biens non définitivement écoulés. Ceux-ci sont comme demandés en tant que stocks. L' objet de l"investissement est ce même produit logé dans la monnaie négative – dans le « creux » de la dette –, autrement dit les stocks, dont l'identité monétaires est une

dette des entreprises et une créance des salariés. En effet, la monnaie bancaire est, dès sa formation, prêtée, si bien que le crédit quantique est indissociable du crédit ordinaire. L'émission monétaire serait une simple production-consommation en nature si elle ne formait pas immédiatement les grandeurs financières permettant un transfert :

> Il est bien évident que l'opération émettrice des salaires ne prête pas le revenu puisqu'elle le fait naître. Cependant, le crédit quantique est tellement « instable », qu'il est immédiatement transformé en crédit ordinaire. Les revenus nouveaux sont immédiatement projetés par le marché des services producteurs sur le marché des titres, où ils définissent la formation d'un capital-temps net dans la société. (Schmitt, 1984, p.279)

Par ce raisonnement, il est visible que les banques sont des intermédiaires financiers à l'instant de l'émission des salaires. Elles n'émettent pas de la monnaie dans un premier temps pour dans un second temps seulement assurer le transfert financier de l'épargne. De cette manière : « *les banques créent dans leur rôle général d'intermédiation financière* » (*Ibid.*, p.408), et partant, « *il est indubitable que les créations monétaires appartiennent à la classe logique des intermédiations financières* » (*Ibid.*, p.409).

Le système bancaire ne crée donc pas de la monnaie, lorsqu'une entreprise sollicite un crédit, la question à laquelle le système bancaire répond par l'affirmative ou la négative est la suivante : « Etes vous prêt à assumer l'intermédiation, c'est-à-dire à enregistrer dans vos comptes (en votre monnaie) la relation entre prêteur et l'emprunteur, que sont respectivement mes salariés et mon entreprise ? » et non « Etes-vous prêt à avancer les fonds dont j'ai besoin ? ».

En effet, ces fonds sont bien, en dernière analyse, avancés par les titulaires de salaires et non par les banques. La monnaie est immédiatement grosse du produit, et les écritures monétaires sont en réalité financières, car le pouvoir d'achat des salariés n'existe que comme titre au produit à travers une créance bancaire dont le corolaire est une dette de l'entreprise, dette dont les stocks sont le corps.

Puisque la monnaie est créée dans l'émission des salaires, il vient que les grandeurs financières sont d'abord formées par la dépense des revenus salariaux. On comprend ainsi que les dépôts ne sont pas autre chose que le produit en sa forme financière. Par conséquent, l'identité du produire et du consommer, que nous nous sommes efforcés de démontrer, est de nouveau confirmée : les produits, bien que non définitivement écoulés, sont néanmoins détenus par les titulaires de salaires, désormais titulaires de dépôts en banque. Il est ainsi visible que le rôle de la finance est bien de fournir un pont permettant de séparer, dans le temps continu, l'acte de produire et l'acte de consommer par la dépense du revenu salarial, dépense qui signe l'acquisition de titres. Ces titres n'ont d'autre devenir que de libérer le revenu dont ils sont issus dans l'acte de consommer, cela dit, l'unité organique et proprement économique de ces deux flux est parfaitement maintenue : c'est le même produit qui sera émis dans la dépense future d'un revenu formé dans la période actuelle.

À ce stade, le fait que les sommes déposées soient prêtées, tantôt aux ménages, tantôt aux entreprises, ne constitue en rien une objection. Dans les deux cas, c'est uniquement une opération de crédit ordinaire, soit un simple transfert réalisé à partir d'un revenu déjà formé, qui a lieu. Dans le premier cas de figure, il y a substitution dans la consommation finale du produit de la période. Un salarié, ou groupe de salariés, avance le revenu qu'il détient au bénéfice d'un autre groupe qui ne dispose pas des revenus suffisants pour sa consommation. C'est donc une créance sur ce second groupe dont le premier dispose à travers le système bancaire, et le contenu de cette créance est le produit futur que les salariés du premier groupe devront réaliser pour honorer leur engagement. Le phénomène est purement microéconomique et n'impacte pas les grandeurs formées dans le circuit de la période : le premier groupe consomme aujourd'hui ce qu'il produira demain, là où le second a produit aujourd'hui ce qu'il ne consommera que demain. Au plan macroéconomique donc, cette épargne est nulle. En effet, les salariés qui empruntent ne peuvent le faire que pour satisfaire une seule fin : la consommation.

Si, en revanche, un salarié emprunte pour acquérir des titres financiers, l'opération ne peut plus être comptabilisée dans la catégorie des prêts aux salariés, pour la simple raison que son bénéficiaire appartient à l'ensemble Entreprises et non à l'ensemble Salariés. A travers elle, il y a eu une simple substitution. Un salarié initialement créancier de l'entreprise, à travers le système bancaire, laisse sa place à un autre, en contrepartie, il obtient une créance sur ce dernier, mais l'objet de l'opération est bien le financement de l'entreprise. Macroéconomiquement parlant, l'opération est neutre, elle est sans conséquence.

Cette opération tombe donc dans la catégorie des prêts octroyés aux entreprises, c'est le second cas de figure. Nous savons désormais qu'en entretenant un dépôt bancaire, les travailleurs sont titulaires du bien stocké en entreprise. Nous confirmons alors que ce titre ne peut, à plus ou moins longue échéance, que libérer le revenu dans un « second » paiement: la dépense et la destruction définitive du revenu dans la consommation.

Il convient désormais de nous pencher sur la dépense-destruction du revenu.

7.3.3 – La dépense du revenu dans l'identité de sa formation

La dépense présente à première vue une relative autonomie vis-à-vis de la formation du revenu. Il est loisible à chacun d'user de son revenu comme il l'entend. Or, les liens logiques que nous établissons ne suppriment en rien cette dimension de l'action individuelle, néanmoins, celle-ci ne serait outrepasser le principe de l'émission. Formé dans une première émission, dont le fruit est la constitution d'un titre au produit – grandeur financière –, le revenu ne peut être définitivement détruit que dans une seconde émission, qui est, elle, définitive, dans le sens où elle naît de la destruction de grandeurs financières, qu'elle ne reforme pas puisqu'elle signe l'écoulement définitif du produit:

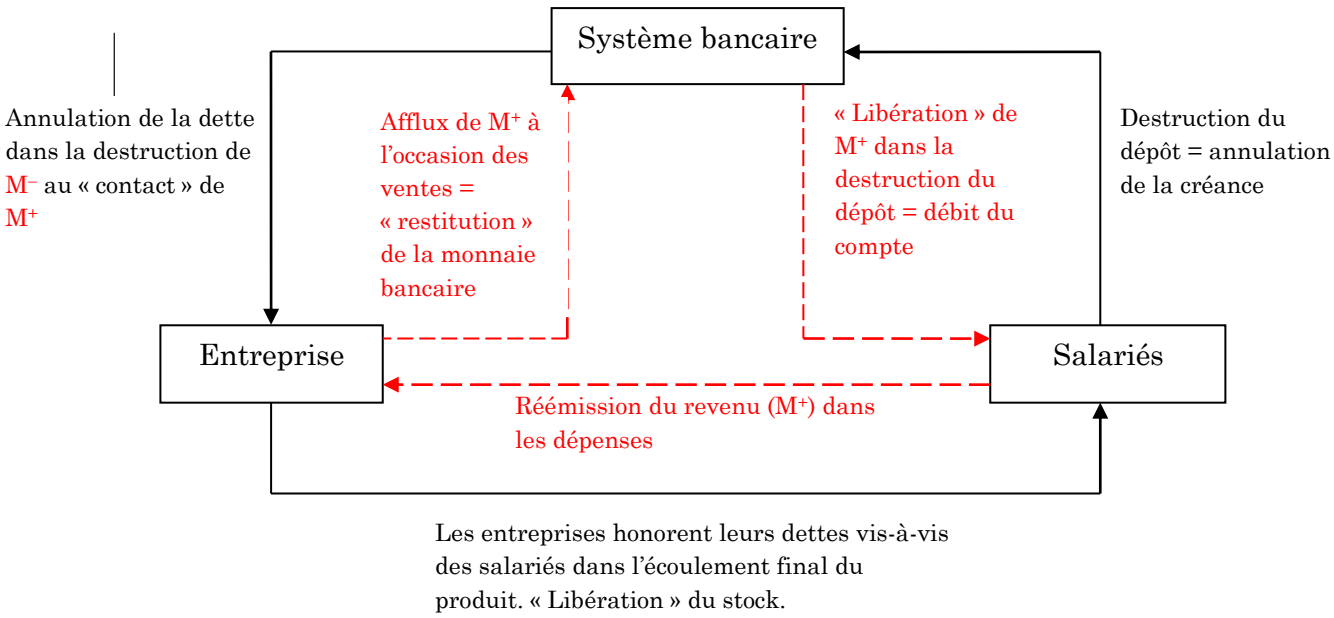
> La dépense des revenus est un circuit, un nouveau circuit complet. Il est évident que les deux circuits sont liés, mais ils ne le sont que par leur objet, le même revenu étant créé par l'un et détruit par l'autre. La représentation du circuit en destruction des revenus reproduit la représentation du premier circuit, dans la permutation des deux pôles, entreprises et ménages. (*Ibid.*, p.430)

Rappelons que toute émission est création-destruction instantanée, c'est sa qualité de flux qui l'impose. Formé, le revenu est immédiatement détruit, mais cela ne signifie pas pour le titulaire de ce revenu la perte de l'objet de ce revenu. Tant que le produit n'est pas consommé, le titulaire de revenu conserve le pouvoir de l'acquérir.

C'est donc qu'une émission « jumelle » est seule à même de réaliser la destruction définitive du revenu, et avec elle, de « libérer » le produit physique que les grandeurs financières conservent au sein de la sphère des objets économiques. Cette émission jumelle est une dépense.

L'émission du revenu, dans sa dépense finale, est bien la « réitération» du circuit de l'émission de ce dernier, à la différence notable que cette fois-ci les pôles Entreprises et Ménages au sein de la triade exposée précédemment sont inversés. Nous en donnons la représentation suivante :

Figure 7.3b



Ce second schéma est à lire en « sens inverse » du premier. Le débit du compte des ménages signe la destruction définitive de leur revenu. Symétriquement, la monnaie « positive », soit le revenu détruit sur les ménages, est émis en direction des entreprises. En entreprise, nous savons que cette émission rencontre une dette issue de la monnaie négative formée dans l'émission initiale des salaires. Alors que les dépôts des ménages libèrent dans leur destruction un flux de revenu positif, la dette des entreprises est détruite dans la rencontre de ce flux à l'occasion des ventes aux ménages. La seconde émission vide ainsi la première de son contenu positif : le produit. Les deux circuits ont donc bien le même objet, le même produit. Ils répondent pour cette raison au principe de la demande effective dont le fond est l'identité de la production et de la consommation.

Le circuit des dépenses n'a pour cette raison aucun degré d'autonomie vis-à-vis du premier, il ne détermine aucune grandeur nouvelle. Ainsi, la création des salaires et leur dépense constituent deux émissions identiques aux signes près. Ils sont deux itérations d'un même échange absolu dans le sens où, dans les deux émissions monétaires, c'est un même objet qui est changé en lui-même. D'abord changé « en monnaie » dans le versement des salaires, le produit retrouve sa forme physique dans leur dépense définitive (destruction) :

> Absolute exchange is a peculiar transaction in which a given object is exchanged against itself. The first example of such a transaction is the payment of wages, where current output is literally changed into money. […]. The second example of absolute exchange is the exact reverse of the first, money being changed into physical output as soon as it is spent. (Cencini, 1988, p.90)

S'il signe la réémission d'un même revenu, le circuit des dépenses n'assigne pas la consommation du salarié à un bien particulier – le bien produit par le titulaire d'un revenu salarial. Cela parce que le produit n'est pas le bien, et qu'en monnaie, le produit est une fraction indifférenciée, sans qualité propre, du produit global. Dans un même espace monétaire, la dépense du revenu salarial peut donc se porter sur n'importe quel bien disponible à la vente quelle que soit sa période et son lieu de réalisation :

> Répartie aux travailleurs, la monnaie est enrichie du pouvoir d'acheter leurs produits ; ce qui, notons-le, n'exclut pas les glissements dans le temps ; ainsi l'achat d'un produit ancien « dégage » un bien actuel, stocké, et qui sera lui-même acheté par un revenu futur. (Schmitt, 1980, p.286)

Ce second circuit a cependant un effet rétroactif : l'émission de salaire, qui concourt initialement à la formation d'une épargne recouvrant la totalité du produit, est désormais distinguée dans sa composition, en consommation et en investissement. La totalité des salaires émis est dans un premier temps investi en stocks, puis dans la dépense finale des revenus, en vertu de l'interpénétration du flux et du reflux, le reflux de salaires s'avère être un flux de consommation finale qui emporte sa destruction définitive.

En l'absence d'investissement net[218], l'investissement est un stock en attente d'écoulement. Ce qui signifie que le flux d'émission de salaires a pour seul et unique objet un produit destiné à la consommation finale – des biens-salaires. L'émission du revenu dans le circuit des dépenses ne peut aller à l'encontre de

[218] Nous verrons rapidement que l'investissement net est une dépense de profit. Pour le moment l'analyse élude le profit pour ne s'y arrêter que plus tard.

cette identité[219], il n'est émis que dans un paiement au titre de la consommation finale des ménages. Il est définitivement détruit dans la rencontre de la monnaie positive et de la monnaie négative définies sur les deux pôles des ménages et des entreprises, et sa destruction permet au bien produit de quitter le domaine de l'économique pour n'être plus que valeur d'usage à la jouissance des salariés.

En montrant que les profits sont puisés à l'intérieur même des salaires[220], nous terminerons de démontrer que toute émission monétaire est une émission de salaires. De cela nous avons déjà pu rassembler quelques éléments probants :

- Le travail étant le seul et unique facteur de production, la logique impose que le revenu salarial définisse la totalité du produit, et ce pour toute période.
- Finalement, nous avons vu que concevoir un circuit autonome des profits revient à se donner les profits dans leur dépense. Les profits forment alors un appendice au circuit des salaires, appendice qui échappe à toute mesure et qui fonctionne en vase clos. En sus de la circularité à laquelle la pensée est abandonnée, c'est le concept profond de profit surplus qui est nié, celui-ci étant prisonnier de l'équivalence des dépenses et des recettes qui est imposé par le cadre inadapté des échanges relatifs.
- Les profits surplus ne peuvent être formés dans la production et susciter ainsi un circuit de l'émission des profits au sein de la production :

> La plus-value n'est véritablement intégrée comme catégorie économique que sous forme de profit. Si la plus-value n'est pas réalisée sur le marché, le travail aura été gaspillé car la valeur n'est pas définie socialement. Ainsi la plus-value n'est réellement appréhendée que lors des ventes et non dans l'opération de production. (Bradley, 1991, p.118)

C'est l'insoluble problème de la réalisation de la plus-value qui découle de l'impossibilité de sa mesure.

[219] Cette identité est également celle de l'épargne et de l'investissement brut.
[220] Cf. **8.2**

Il reste à apporter la démonstration positive de l'inclusion des profits dans les salaires. La difficulté restant à surmonter étant de parvenir à la définition des catégories distributives du revenu comme catégories monétaires, et d'ainsi vaincre le principe de l'équivalence généralisé qui rend impossible la formation d'un profit surplus.

Dans notre perspective, le principe est d'autant plus contraignant que les égalités classiques sont désormais connues comme étant des identités. Cependant, nous disposons à notre avantage de l'appareil conceptuel à même de réduire les contradictions apparentes en obstacles qu'il est désormais possible de surmonter.

Conclusion du Chapitre 7.

C'est au prix d'une redéfinition des concepts de produit et de monnaie que nous sommes parvenus à atteindre une théorie de la valeur au sens où les auteurs classiques l'avaient envisagée, c'est-à-dire, une théorie de la valeur comme grandeur mesurée. Ce que la théorie maintient habituellement distincts, à savoir la monnaie et le produit, se trouvent en vérité unis dans leur définition même. Dans nos économies salariales, produire c'est identiquement se livrer à une activité physique, dont la finalité est de donner une forme-utilité aux objets, et produire un salaire. Le concept schmittien d'émission rend parfaitement compte de cette identité : à l'occasion du versement des salaires, les nombres se « superposent » au continuum temps, et par la même onde qui quantise une fraction de ce continuum, se trouve quantisé un ensemble de nombres. Le produit est de cette façon identiquement émis de manière « réel » et en salaires. Nous confirmons ainsi que l'offre-demande, qui est au cœur du revenu, est offre-demande d'un seul et unique objet, le produit. Celui-ci existe en un aspect corpusculaire et en un aspect ondulatoire. Pour employer une image, nous disons que, tout comme l'onde émise par une pierre jetée dans un lac parcours une étendue d'eau en halos successifs, dans le régime du salariat, l'onde émise par le produit – qui est à proprement parler le produit lui-même – parcours des nombres. Dans son parcours l'onde constitue l'ensemble des nombres qu'elle « traverse » comme un bloc indécomposable. C'est que désormais le produit est en nombres, son aspect ondulatoire a été capté à la manière d'un signal. Ce produit en nombre n'est pas autre chose que le revenu, c'est-à-dire un ensemble de nombres chargés en produit. Ces nombres chargés sont des unités de monnaie.

C'est dans son identité numérique que le produit est mesuré. Plus précisément, c'est comme monétaire, et non au contact d'une monnaie qui existerait « à côté » de lui, que le produit est mesuré, qu'il est objectif dans le giron social.

C'est à partir de là notre compréhension du circuit du revenu, comme tout entier ramassé dans la seule émission des salaires, qui en est changée. L'intrication du

circuit en formation du revenu et du circuit des dépenses en tant qu'émissions « jumelles », nous a permis d'assoir les identités keynésiennes sur des principes fermes et bien établis :

> The identities between global demand and global supply, and between savings and investment acquire their full meaning only once it has been proven that production is a creation whose result is simultaneously monetary and real, and which defines the same time dimension as the time dimension defined by the final expenditure of the money income it generates. (Cencini, 2003, p.310)

La réponse à la question de la mesure en économie s'articule sur le principe de rétroaction décrit par A. Cencini. La valeur déterminée dans ce qu'elle a d'objective, il reste à confronter le principe de l'émission à une épreuve dont les théories classiques n'ont pu triompher : la valeur doit être déterminée dans sa formation et dans sa répartition, sans que les deux moments logiquement distincts n'entrent en contradiction. Autrement dit, leur distinction ne doit pas contredire l'unicité de la mesure. Or, la distinction analytique du circuit en formation et du circuit en destruction du revenu, dans le plein respect de leur identité, semble apporter une perspective nouvelle en s'émancipant d'un cadre d'analyse strictement chronologique.

Du moment que la dépense en destruction « révise » la dépense en formation sans l'invalider, ne se peut-il pas que la dépense forme une catégorie de revenu non présente dans l'émission des salaires, et néanmoins apportée par leur dépense ?

C'est ce que, pour considérer notre but atteint, nous devons vérifier.

Chapitre 8 - De la mesure à la répartition

Introduction

De ce que nous avons montré précédemment, deux enseignements majeurs peuvent être tirés au moment d'aborder la question du profit. Le premier est qu'il n'y a pas de détermination unilatérale de la valeur et de la répartition dans la production. La thèse classique pose en effet le problème insoluble de la dualité du concept de valeur, tantôt déterminé dans la production – travail incorporé – tantôt dans la circulation – travail commandé. La seconde est qu'il n'y a pas davantage codétermination de la valeur et de sa répartition dans l'instant de l'échange, thèse néoclassique qui prend fautivement les prix relatifs pour mesure de la valeur. A partir de la théorie des émissions, et du circuit du revenu qu'elle prévoit, nous nous sommes doté d'un appareil conceptuel nouveau à même de surmonter la contradiction de la double mesure – dans la production puis sur le marché des biens et services –, tout en rendant compte de la distinction logique de la formation et de la répartition de la valeur. En rejetant toute forme de raisonnement mécaniste, invalide en économie, le profit peut être pensé à la fois comme un surplus et comme un revenu de transfert. L'explication du profit apportera la confirmation de la cohérence et du bien fondé de notre compréhension de la mesure en économie. C'est ce que nous entendons montrer en clôture de notre étude.

8.1 - Le statut des profits dans le revenu global

Le profit est à première vue un revenu qui s'ajoute aux salaires. A tenir le prix pour la mesure de la valeur, les biens auxquels les salariés n'ont pas accès correspondent à ce qu'ils n'ont pas produit, c'est-à-dire à la contribution productive d'autres facteurs. Si l'on rejette cette perspective – ce que nous savons nécessaire –, il semble permis d'envisager les choses autrement. Dans la logique du circuit, les entreprises peuvent espérer vendre leur produit à un prix supérieur aux coûts de production engagés. Le profit est de cette façon formé dans un écart entre prix et coûts, dans un *mark-up*. Or, du moment que, comme nous l'avons montré, la valeur est mesurée en unités de salaires, c'est-à-dire dans les coûts de production, pareille conception du profit implique un écart entre prix et valeur, de sorte que la valeur soit insuffisante à alimenter les profits. Nous montrons en effet que l'additivité des profits aux salaires ne peut être tenue.

8.1.1 - L'additivité du profit et ses conséquences

Le profit est une catégorie positive du revenu qui ne se laisse pas réduire à un simple résidu. C'est un surplus net. C'est qu'il n'y a pas de « place » pour le résidu, car du moment que la mesure du produit est réalisée, elle l'est sur la totalité indivise de l'objet mesuré, et non comme composition ou addition des parties. Traiter le profit à la manière d'un revenu du travail, c'est soit se le donner dès la formation de la valeur et le ramener à la catégorie des salaires, soit concevoir un circuit autonome des profits échappant à la mesure, dans une logique de type ricardienne. C'est de cette manière que le profit est conçu par un large pan de la pensée économique :

> Ainsi, dans l'économie de Marshall, le profit était-il la récompense d'un facteur de production, ou d'un ensemble de ces facteurs, coordonnés sous le nom d'entreprise. Aux côté de la Terre, du Travail et du Capital, il existait

> aussi le besoin de tout ce que représentait le terme d'entreprise : imagination, audace, ambition, énergie, puissance d'organisation, capacités de gestion et patience. (Shackle, 1965, p.102)[221]

Sanction d'un apport productif, la détermination et la question de la constitution du profit rejoindraient celles des salaires. La distinction entre les deux catégories de revenu ne serait plus dès lors que de surface, et la question du profit sans épaisseur. Entrant dans la composition de la valeur du produit, il serait, tout comme le salaire, déterminé dans la production seule, conçue comme un échange de services producteurs contre équivalent monétaire. Il ne procèderait d'aucun transfert.

Sachant désormais que le produit est mesuré en salaires, le profit serait ainsi logé dans une fraction non mesurée du revenu qui échapperait au regard du scientifique, de façon analogue à la plus-value, qui, chez K. Marx, ne peut passer de la valeur « réelle » à la valeur réalisée. Dans les deux cas, le profit, ou la plus-value, est de manière contradictoire une catégorie de la valeur mais non une catégorie du revenu :

> Si l'on définit les profits en ne considérant que les achats et les ventes de biens, la formation des profits est analysée en contradiction avec la règle de l'échange entre équivalents. Si l'on conçoit les profits en termes de revenus d'un facteur de production, on préserve le respect des changes entre équivalents mais ce résultat est obtenu au détriment de l'intégration des revenus monétaires. (Bradley, 1991, p.152)

Or, dans la perspective positive de l'entrepreneur, il apparaît bien plutôt que le profit est un « *revenu de conquête* » (Schmitt, 1980). Il suppose la mise en branle de l'appareil productif, et l'élaboration d'une stratégie commerciale. Cette dimension commerciale, pour un temps reléguée au second plan au moment d'appréhender la valeur dans sa formation-mesure, occupe désormais le devant de la scène. En effet, nous savons que le profit n'est pas déterminé dans la production. L'erreur classique consistant à embrasser l'ensemble des catégories

[221] G. L. S. Shackle *(*1965, p.102).

du revenu à partir d'une mesure-étalon dans la production, conduit immanquablement à traiter le prix comme une seconde mesure. Celle-ci ne fait pas seulement doublon mais invalide la première, le moment de la répartition, dans la circulation, supposant une mesure distincte de celle réalisée dans la production, moment de la formation de la valeur. La solution positive au problème de la mesure nous a quant à elle conduit à identifier le produit global aux salaires émis en sanction de l'activité de production.

C'est donc dans la sphère de la circulation seule que le profit peut être formé. Il est la raison finale du principe de la demande effective et détermine ainsi, par la médiation des anticipations, le niveau d'emploi qui sera finalement mobilisé. C'est, aux yeux de l'entrepreneur, la possibilité de dégager, pour lui-même, un produit suffisant, qui justifie la mise en œuvre d'une production. Celle-ci signifie l'émission d'un revenu pris dans le circuit qu'il définit. Il est alors une incertitude[222] qui pèse sur l'entrepreneur, car les profits ne sont connus qu'en bout de course, après qu'il se soit endetté auprès des travailleurs. La nature du profit est telle qu'elle implique que l'entrepreneur se place dans une situation inconfortable, incertaine car tributaire de la capacité des biens et services produits à capter une demande de consommation suffisante, demande qui, au niveau microéconomique, ne suit aucune loi préétablie, et pour laquelle il n'existe aucune base objective solide pour fonder les prévisions : « *En situation d'incertitude radicale, on ne sait rien. La prévision est de l'ordre du pari* » (Goux, 1996, p.71).

Ce profit incertain réside ainsi dans un écart positif entre recettes et coûts de production, nous le comprenons avec J. M. Keynes comme :

> The excess of the value of the resulting output over the sum of its factor cost and its user cost is the profit or, as we shall call it, the *income* of the entrepreneur. The factor cost is, of course, the same thing, looked at from

[222] Cette incertitude dite radicale fonde l'originalité d'une partie de la théorie dite postkeynésienne qui à la suite de P. Davidson (1978, 1994) insiste sur le rôle et l'épaisseur de la monnaie, via notamment les contrats, dans un tel environnement. Cette vision fonctionnelle de la monnaie n'est pas pour nous ce qui en fait l'unité de mesure en économie. C'est la raison pour laquelle nous ne l'évoquons qu'à titre de complément.

> the point of view of the entrepreneur, as what the factors of production regard as their income. Thus the factor cost and the entrepreneur's profit make up, between them, what we shall define as the *total income* resulting from the employment given by the entrepreneur. The entrepreneur's profit thus defined is, as it should be, the quantity which he endeavours to maximise when he is deciding what amount of employment to offer. (Keynes, 1936 / 1965, p.23)

Dans ce passage, il apparaît que les profits sont additifs aux coûts de production, et que c'est de part cette caractéristique qu'ils sont des surplus. L'auteur ayant à raison retenu le travail pour seul facteur de production, il en découle que, pour être un surplus, le profit s'ajoute aux salaires au sein du revenu global.

Mais alors que le profit procède d'un phénomène de *mark-up* et est suspendu à la capacité qu'ont les entreprises à vendre leurs marchandises à un prix supérieur aux coûts engagés, il n'est, selon ce principe d'additivité du profit, pas un pur phénomène de répartition. À le suivre, le revenu global intègre en effet la catégorie macroéconomique du profit, et est donné par :

$$R = w + \Pi$$

Avec les salaires w et les profits Π.

La contradiction est la suivante : alors que l'unicité de l'opération de mesure, via les unités de salaires retenues par J. M. Keynes, impose de faire de la production le moment exclusif de la formation de la valeur, et d'identifier en tout instant l'identité du revenu global et du produit global, l'additivité des profits aux salaires implique que la sphère de la circulation, l'échange marchand, ajoute aux revenus salariaux la valeur des profits. La sphère de la circulation signe, par le *mark-up,* l'adjonction d'une valeur non issue de la production, en violation du principe de la demande effective. Une nouvelle fois, les prix sont donc une seconde mesure contradictoire avec la première, réalisée en unités de salaires, si bien que l'auteur ne peut se dégager de l'ornière classique.

Pour autant, ça n'est pas dans cette dualité que se loge l'écart entre les grandeurs, que sont le prix de demande et le prix d'offre, qui reçoivent une détermination autonome et unique dans les anticipations. La difficulté réside non pas dans la formation de grandeurs adverses de l'offre et de la demande, mais dans la détermination des catégories distributives de la valeur.

La conséquence en est l'impossibilité de la formation d'un profit macroéconomique. Elle peut se lire dans les développements de la *Théorie générale*, en ce que J. M. Keynes ne peut envisager le profit qu'en enfreignant la loi de l'identité de l'épargne et de l'investissement. Du moment que c'est l'identité qui s'impose, l'investissement ne peut être compris ni comme une dépense de profit, ni comme la source du profit.

En effet, l'investissement naît de l'écart positif entre coûts de production et dépenses de consommation, il est permis par une avance des titulaires de l'épargne formée dans cet écart. L'identité de l'épargne et de l'investissement est bien vérifiée de par leur objet commun, les invendus. Mais ces invendus sont propriété des salariés, qui, à travers leur épargne, disposent d'un titre au produit non définitivement écoulé. La demande effective se décompose ainsi en dépenses de consommation et en dépenses d'investissement.

Par voie de conséquence, l'investissement n'est pas un produit qui est définitivement accaparé par les entreprises, il leur est seulement avancé. C'est donc que le profit ne peut recevoir de définition que purement microéconomique, il est au mieux un effet de répartition entre entreprises, le profit des unes étant exactement compensé par le déficit des autres. Le profit surplus que J. M. Keynes avait en vue échappe à l'analyse.

Aussi n'est-ce que dans les prévisions que : « *Ce sont la propension à consommer et le montant de l'investissement nouveau qui déterminent conjointement le volume de l'emploi et c'est le volume de l'emploi qui détermine de façon unique le niveau des salaires réels – et non l'inverse* » (*Ibid.*, p.57).

En revanche, pour ce qui concerne les grandeurs réalisées, c'est bien, et de manière unilatérale, le volume d'emploi qui détermine le montant des dépenses.

La notion de propension à consommer n'opérant aucune distinction de nature à l'intérieur du revenu. Elle ne fait naître aucune catégorie distributive.

Cela est confirmé lorsqu'au livre *V* de son maître ouvrage, J. M. Keynes envisage une causalité partant d'une diminution des salaires pour aboutir à un effet négatif sur le niveau d'emploi, et faisant intervenir un transfert de revenu au bénéfice des détenteurs de capitaux. Cette chaîne causale est la suivante[223] :

↓*w* nominaux → ↓*prix* → ↓ *w* réels et rémunération constante du capital → ↓ propension à consommer → ↓ produit anticipé → ↑ chômage

Le transfert est d'abord réalisé entre les salariés et les autres facteurs qui entrent dans la composition du coût marginal, et dont la rémunération n'a pas été réduite. Ce transfert ne peut se comprendre qu'à partir de la composition du revenu global en salaires et profits. C'est que la part des revenus salariaux diminue au sein du revenu global, alors que les profits connaissent l'évolution inverse. J. M. Keynes prévoit en sus qu'une partie croissante du revenu global tombera entre les mains des rentiers qui se sont assurés, par contrat, de la fixité de leur rémunération. Ce second transfert est interne au profit et signifie seulement qu'une part croissante de celui-ci est cédée au bénéfice des rentiers. Il n'affecte donc pas le problème de la détermination du profit.

En suivant la chaîne causale, il est visible que le premier transfert n'est pas une ponction sur les salaires, mais une ponction « réelle » sur le produit global. Cette ponction est par définition à hauteur de l'apport « réel » du capital, puisque la part revenant aux salariés est mesurée par les seuls salaires monétaires. Preuve que le profit n'est pas un transfert mais la mesure d'une contribution productive. Si la rémunération du capital demeure constante, la seule explication qui peut en être donnée est que l'efficacité marginale du capital n'a pas été affectée par la réduction des salaires monétaires

On retombe dans le schéma bien connu, et déjà rencontré chez D. Ricardo, de l'identité des prix et des coûts. La composition des coûts donne la répartition de la valeur. Mais mesuré par la totalité de ces coûts, le produit global est issu des

[223] *Ibid.*, p.262.

facteurs travail et capital. Le capital est productif, ses détenteurs reçoivent en rémunération la contribution du capital à la formation du produit. C'est donc que le travail n'est pas traité comme le seul facteur de production, et que, par conséquent, l'unité de salaire ne peut constituer l'unité de mesure de la valeur. Elle ne mesure que la fraction du produit réalisée par les salariés. De nouveau, la répartition du produit global entre en contradiction avec sa mesure.

La conclusion est que le profit n'est pas la sanction d'une contribution productive. Par conséquent, il ne peut être intégré au revenu global et être traité comme additif aux salaires sans induire d'inextricables difficultés. Il ne reste donc qu'une option à envisager, celle de l'égalité du produit global et des salaires.

8.1.2 – La non additivité du profit et ses difficultés

L'alternative de la non additivité des profits se trouve chez J. M. Keynes lui-même, dans le *Traité de la monnaie*, dont la rédaction est pourtant bien antérieure aux passages considérés plus hauts. Dans son ouvrage de 1930, la contradiction mise en évidence précédemment est évitée :

> We propose to mean identically the same thing by the three expressions: (1) the community's money-income; (2) the earnings of the factors of production; and (3) the cost of production; and we reserve the term profits for the difference between the cost of production of the current output and its actual proceeds, so that profits are not part of the community's income as thus defined. (Keynes, 1930 / 2011, p.111)

C'est dire que, s'il est une catégorie spécifique du revenu, le profit est puisé dans les salaires. Il est un pur revenu de transfert. Le problème de sa mesure trouve par là une solution : il est une fraction du produit mesuré par les salaires. Il est donc une partie des salaires eux-mêmes.

Mais cette assertion n'est-elle pas contradictoire avec la conception du profit comme surplus ?

Répondre à cette question revient à interroger la possibilité pour le profit d'être une grandeur macroéconomique, alors même qu'il n'entre pas dans la composition du revenu global. L'entreprise semble alors ne pas pouvoir entrer en concurrence avec les salariés dans le partage d'une valeur mesurée uniquement en salaires.

Cependant, une échappatoire se présente : les profits, formés dans les ventes, seraient saisissables dans la bipartition du système productif entre le secteur des biens de consommation et le secteur des biens d'investissement[224].

Soit, d'un côté C et C', respectivement les recettes et les coûts de production dans le secteur des biens de consommation, et de l'autre, I et I', respectivement les recettes et les coûts de production dans le secteur des biens d'investissement.

Si le profit macroéconomique est noté Π, on a :

$$\Pi = (C - C') + (I - I')$$

La valeur du profit est rendue nécessairement nulle par l'égalité du revenu global et des salaires. Toute recette supérieure aux coûts dans l'un des secteurs s'accompagne de l'inégalité inverse dans l'autre secteur. Le profit global nul résulte soit de l'addition de deux profits sectoriels nuls, soit de la compensation d'un profit sectoriel positif et d'un profit sectoriel négatif. La cause semble donc être entendue.

Néanmoins, il apparaît qu'un transfert puisse avoir lieu au bénéfice des entreprises du secteur des biens de consommation, du fait de la captation des salaires émis dans l'autre secteur. Cette captation semble définitive et permettre aux entreprises du secteur des biens de consommation d'acquérir les biens d'équipement, assurant, dans un second temps, aux entreprises du secteur des biens de production, des recettes égales à leurs coûts. La séquence serait alors la suivante :

1) Les entreprises versent C'et I' en salaires.

[224] De nombreuses théories postkeynésiennes du profit prennent appui sur cette partition *a priori* des secteurs d'activité. Voir notamment Renaud J-F. (2000), et la discussion que Nell E. J. (2002) en propose, ainsi que Rochon L-P. (2005, 2009).

2) Les salariés des deux secteurs dépensent leurs salaires dans l'achat des biens de consommation.

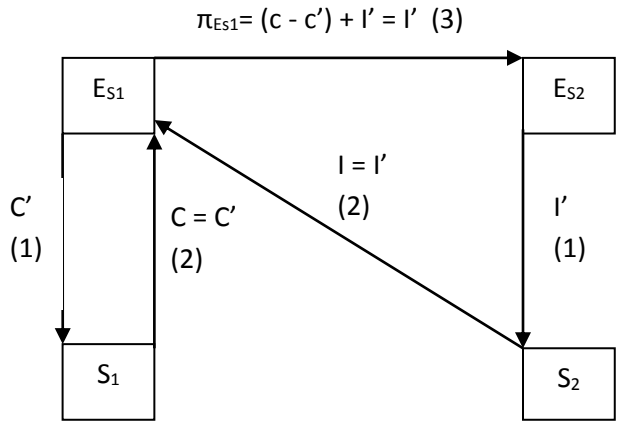
- Les recettes des entreprises du secteur des biens de consommation s'élèvent à *C'+I'*, elles enregistrent ainsi un profit sectoriel $\Pi_1 = (C - C') + I' = I'$.

3) Ces profits sont dépensés dans l'achat des biens d'investissement.

- Une partie du produit global est donc accaparée dans un transfert par les firmes du secteur des biens de consommation. Pour autant, aucun profit négatif ne vient finalement contrebalancer ce transfert, les recettes finales enregistrées par les entreprises du secteur des biens d'investissement venant exactement compenser les coûts engagés.

Nous illustrons cette séquence à l'aide du schéma suivant[225] :

Figure 8.1a



Il important de remarquer que la distinction des secteurs repose sur un critère physique. Il existerait des biens de consommation « en soi » et des biens d'investissement « en soi », du seul fait de leurs caractéristiques[226]. Or, c'est de cette distinction, qui trouve ses critères en dehors du champ économique, que la séquence tire sa validité.

[225] Avec E_{s1} les entreprises du secteur 1 (biens de consommation), S_1 leurs salariés. De même pour le secteur 2 (biens d'investissement).

[226] Cet angle critique est particulièrement développé dans Bradley, X. (1991).

Une première conséquence en est qu'une partie de la production est d'emblée retirée aux salariés, du seul fait qu'elle est impropre à la consommation. Elle échappe à l'identité pourtant démontrée dans le principe de la demande effective, du produire et du consommer. Le corollaire de cette identité est que les salaires ne sont définis que dans leur identité au produit, comme le produit en sa mesure. Cela signifie qu'un salaire sans objet, un salaire qui par nature ne recouvre pas un objet produit-consommé, n'est pas un salaire. La logique qui sous-tend la séquence n'est donc pas conforme à la définition du revenu

Rendons cela plus simplement : le pouvoir d'achat des unités de salaire est le pouvoir d'acquérir les biens ou services dont ils sont la sanction économique. Si les travailleurs reçoivent des salaires qui ne leur permettent pas d'acheter les biens qu'ils produisent, du fait de leurs caractéristiques physiques, ils sont d'emblée vides de tout pouvoir d'achat. Un salaire sans pouvoir d'achat laisse échapper le produit, produit qui lui-même n'existe en régime salarial que dans son identité monétaire, en salaire. Les « salaires » émis dans le secteur des biens d'investissement ne répondent pas à une juste définition ; ils n'ont de salaire que le nom.

Ce qui est émis dans le secteur des biens d'investissements est une simple enveloppe numérique sans contenu. C'est donc que le profit, qui correspond aux biens d'investissement, est sans mesure au sein du revenu. La raison en est que les « salaires » émis dans le secteur des biens d'investissement ne mesurent aucun produit, ils ne participent donc pas au revenu global. L'énigme du profit reste entière, puisqu'il devient alors nécessaire de déterminer le profit à l'intérieur des seuls salaires versés dans le secteur des biens de consommation, ce qui, dans ce cadre d'analyse, ne se peut.

En réalité, la dépense du profit des entreprises du premier secteur réalise une duplication des unités de salaires captées auprès des travailleurs du secteur *II*. Alors que les unités de revenu sont définitivement détruites dans la dépense *C*, elles sont simplement transmises pour une valeur de *I* à $E_{1,}$ pour revenir dans un

second temps à E_2, dans l'écoulement des biens de production. Il y a là deux « lois » du revenu concurrentes et contradictoires[227].

En tout état de cause, ça n'est pas une loi économique qui détermine les salariés du secteur des biens d'investissement à porter leur demande sur les biens de l'autre secteur. Le critère physique mobilisé n'est pas le décalque d'une réalité économique. Une même imprimante peut être un bien de consommation comme elle peut être un bien d'investissement, selon sa détermination économique. Le critère physique n'est donc pas valide, il introduit de l'arbitraire au sein de ce qui se veut être une démonstration. Le profit est en fait donné dans le postulat de salaires sans contenu, sa formation macroéconomique sur le marché des biens et services, au moment des ventes, est une impossibilité.

En est-il de même si les profits, au lieu d'être dépensés en biens d'investissement, se reportent sur les biens de consommation ? Puisque le critère de distinction est physique et non économique, rien ne semble interdire aux entreprises de dépenser leur profit en biens de consommation. Cette dépense, dans la mesure où elle est additive aux coûts engagés, va augmenter d'autant les profits enregistrés par les entreprises du secteur concerné. Le profit serait ainsi conservé dans sa dépense.

Nous avons là les éléments du célèbre « widow's cruse » décrit par J. M. Keynes selon lequel les dépenses de profits forment un profit équivalent. Mais, quand bien même le profit serait transmis dans sa dépense, sa nature microéconomique le rattraperait et ruinerait la tentative d'atteindre le concept de profit-surplus. Cette impossibilité tient au fait, déjà constaté, qu'en économie le macro n'est pas l'extension du micro. Le profit-surplus n'est pas de la nature d'un simple profit d'aubaine fruit d'une répartition entre entreprises[228]:

---

[227] C'est en fait le circuit autonome des profits qui implique cette dualité. Le « widow's cruse » en est la manifestation.

[228] Un exemple de traitement microéconomique du profit est donné par A, Wood. (1975, p.66) : « *The location of the demand-profit margin tradeoff (i.e. the size of the best attainable profit margin which is associated with any particular growth rate of demand) depends in large part on the company's 'efficiency' relative to other companies* [...]». Le profit est traité comme un problème de répartition interne aux entreprises et non comme une catégorie positive du revenu.

> Puisque les profits sont conservés dans les dépenses de profit, ces dépenses ne sont nettes qu'au regard des entreprises individuelles qui les font ; pour les entreprises dans leur ensemble, elles sont compensées : tous les profits dépensés se retrouvent et finalement aucun profit n'est dépensé. (Schmitt, 1971, p.119)

Le problème est inchangé : si $C > C'$ c'est que les profits dépensés en consommation sont seulement avancés par les titulaires des revenus I'. C'est donc autant qui ne peuvent servir à l'écoulement des biens d'investissement. Il y a un déficit d'écoulement se traduisant par un profit négatif des entreprises du secteur.

Comme dans le cas précédent, le profit est en fait donné d'emblée, il n'est pas expliqué. Le monde des dotations n'est pas totalement évacué, il se manifeste à travers le découpage *a priori* des deux secteurs, découpage qui est exactement celui des catégories du revenu. Il est donc lui-même donné *a priori*.

Néanmoins, les éléments que nous avons apportés en réponse à la question de la mesure économique, nous enjoignent bel et bien à accepter la définition restreinte du revenu. Celui-ci ne peut différer des revenus salariaux, le travail étant le seul facteur de production, le produit est mesuré dans la seule rémunération des travailleurs. Les obstacles rencontrés par J. M. Keynes dans son *Traité de la monnaie* sont ceux la mêmes auxquels la théorie économique demeure confrontée.

C'est qu'il est nécessaire de surmonter la contradiction suivante : Le profit n'est pas additif aux salaires au sein du revenu global, néanmoins, il est un surplus qui définit une catégorie positive du revenu. Ce pas décisif, en direction d'une juste conception du profit, ne peut s'effectuer qu'au sein de la théorie des émissions.

8.2 – Le profit comme transfert et surplus

De ce qui a été vu précédemment il ressort une condition extrêmement restrictive quant à la compréhension du profit : celui-ci est une catégorie du revenu global, ce qui revient à dire qu'il est un surplus macroéconomique, néanmoins, il est puisé dans les salaires, ce qui revient à dire qu'il est un revenu de transfert. Dans la logique de la disjonction du marché des services producteurs et du marché des biens et services, qui est également la disjonction habituelle de l'offre et de la demande, il y a contradiction du fait que les dépenses apportent un revenu qui n'est pas formé dans la production, alors même que tout revenu y est mesuré. Nous savons désormais que le raisonnement n'est plus contraint par ce schéma de compréhension. La théorie des émissions de B. Schmitt est la seule à même de ramener cette impossibilité à un simple paradoxe, une difficulté qu'il est possible de vaincre, malgré le pli de la raison accoutumée au principe du tiers exclu.

8.2.1 - Le profit dans la théorie des émissions

L'apparente contradiction semble avoir raison de nos efforts. Cependant, elle n'a jusqu'à présent été observée que dans la dissociation logique du revenu en sa formation et en sa répartition. Le marché des services producteurs, lieu de la formation des revenus salariaux, consacre l'identité des salaires et du produit. Cela en raison de l'unicité du facteur de production. Au contraire, le marché des biens et services fait naître un revenu supplémentaire, le profit, et rend ainsi caduque la logique à l'œuvre dans la formation initiale du revenu. L'enjeu théorique est donc d'unir les « évènements » constatés sur les deux marchés, tout en conservant dans l'analyse leur distinction. Sans cette distinction, la valeur serait, dans la même opération, formée et répartie. Autrement dit, les profits seraient donnés dans la production, et non déterminés à l'issue des ventes.

Le concept d'émission permet-il de tenir en une seule détermination ces deux « moments » logiquement distincts ?

Le circuit de la dépense des revenus nous a permis de constater que, si elles n'invalident pas la grandeur qu'est le revenu en ce qu'elles n'impriment aucune mesure nouvelle, les dépenses y font naître des catégories absentes du circuit de la formation du revenu. Le premier moment logique marque l'identité des salaires et du produit dans le paiement des salariés. Les salaires ne survivent pas au-delà de l'instant de leur versement, ils sont immédiatement détruits dans la formation – dépense provisoire ou intermédiaire – d'un dépôt bancaire. Le revers de l'opération est la constitution d'un stock à mesure exacte des dépôts bancaires dont les salariés sont désormais titulaires. Aussi observe-ton l'égalité suivante :

$$R = S = I \text{ (stocks)}.$$

Celle-ci n'est pas définitive, elle se trouvera révisée lorsque les salariés détruiront leurs dépôts pour réémettre les salaires dans leur dépense de consommation. La réémission des salaires dans le circuit des dépenses, à l'occasion des paiements sur le marché des biens et services, implique la révision de l'égalité précédente. Elle s'écrit alors : $R = C + I' = C + S'$. La grandeur C n'est pas additive à la grandeur initiale I mais à $I' = (I - C)$. La dépense détermine R dans ses parties, mais non dans sa valeur. Ce qui était I est désormais $(C + I')$. Le revenu n'est donc pas mesuré une seconde fois à l'occasion des dépenses, pourtant, la dépense apporte un élément nouveau : l'allocation-destruction du revenu.

Il convient de souligner que la distinction des « moments » n'est pas chronologique, l'émission est instantanée, et affirmer qu'une grandeur est d'abord a puis b reviendrait à joindre deux déterminations différentes et mutuellement exclusives. Le principe du tiers exclu condamnerait toute entreprise visant à résoudre le problème du profit tel que nous l'avons formulé.

Dans le cadre d'analyse que nous retenons, l'épargne n'est pas la conservation d'un même objet, puisque seuls les objets physiques sont doués d'inertie. Si elle jette un pont entre le produire et le consommer, c'est un pont qu'il n'est pas

possible de traverser[229]. La seconde écriture du revenu global est une révision, elle n'oppose pas à la première une grandeur différente et donc contradictoire avec l'unicité du revenu. L'unicité du revenu préservée, c'est en lui l'identité du produire et du consommer, de la formation et de la dépense, qui est confirmée.

Rien n'interdit alors d'envisager que le circuit des dépenses ne révise le revenu dans ses catégories distributives, sans pour autant porter une seconde mesure. Les opérations qui se déroulent sur le marché des biens et service ne sauraient être des opérations de mesure. Elles ne font que répartir une grandeur déterminée antérieurement, dans la production. C'est rappeler que les prix de marché ne sont pas des mesures, ils sont des coefficients de répartition. Ils sont relatifs car ils naissent dans un rapport social, et les prix affichés ne sont pas pris en charge par la logique du revenu. Qu'ils soient libres ou administrés, les prix ont même nature, seule la balance des « forces » sociales entrant en rapport dans le partage de la valeur en est affectée. Le profit est formé dans l'écart entre les coûts de production et les prix pratiqués.

Fruit de la partition des salaires dans leur dépense, les profits prennent la place d'une fraction du produit initialement distribuée aux salariés, ils demeurent ainsi saisis, mesurés, à l'intérieur des revenus salariaux. Ils sont une « *catégorie gigogne* »[230] des salaires. A mesure du différentiel entre prix et coûts, des biens sont soustraits aux salariés, ils sont des biens-profits. Il s'avère alors que les salaires sont le « vêtement » non seulement de biens-salaires mais également des biens-profits. Les biens-profits ne s'ajoutent pas aux biens-salaires, il est plus juste de dire qu'ils s'y substituent.

C'est ainsi au regard seulement de l'émission et de ses propriétés que le profit peut être appréhendé. En son sein, il apparaît que la captation des salaires en profit implique un phénomène de rétroaction des dépenses du revenu sur sa formation :

> Mais la même opération - de la formation des revenus non salariaux – est simultanément présente sur le marché des services producteurs, les biens

[229] Cette image est reprise de Schmitt, B. (1984a).
[230] L'expression est empruntée à B. Schmitt, (1984a), p.480

> non salariaux étant rétroactivement retirés aux travailleurs dès l'émission des salaires. (Schmitt, 1984a, p.124).

Le profit est formé sur le marché des biens et services, pour autant, son objet est une fraction du produit. C'est donc qu'en retour, la naissance du profit renvoie immanquablement au marché des services producteurs, puisque c'est dans la production que les profits sont « alimentés » en produit, c'est là qu'ils trouvent un contenu autre que celui des salaires en « mordant » dans les salaires. La relecture des évènements du marché des services producteurs, à la lumière des évènements du marché des biens et services, est rendu nécessaire du fait que le profit ne peut être compris qu'à l'intérieur de la production :

> Since the realization of monetary profits, within an overall endogenous-money framework, is explained by the production process, then the production process alone should logically be able to explain the existence of profits. (Rochon, 2009, p.62)

Il est ainsi possible de dire que le profit, en son contenu, est uniquement déterminé à l'intérieur de la production, mais il faut immédiatement ajouter qu'il n'en est ainsi qu'en ce que les évènements du marché des biens et services « redéfinissent » l'émission observée sur le marché des services producteurs. Autrement dit, pour autant seulement que la production est comprise comme production-consommation, et la formation des revenus comme formation-dépense. Pour cette raison, la rétroaction est une nécessité logique, elle n'est incongrue que si l'analyse suit la flèche du temps. Or, la distinction chronologique des opérations se déroulant sur l'un et l'autre marché ne force aucune césure analytique. Le reflux s'identifie au flux en s'y superposant ; l'émission monétaire en dépense se confond avec l'émission monétaire en formation, jusqu'à s'identifier à elle. Ce résultat n'a rien d'inattendu, c'est la définition de l'émission « réelle », identité du flux et du reflux, des deux émissions monétaires « jumelles », en dépense de formation – premier circuit d'émission des salaires – et en dépense de destruction – second circuit, réitération du premier aux signes près, dans la dépense définitive du revenu –, qui l'impose.

En effet, ces opérations, biens que distinctes dans le temps et dans l'espace, sont identiques car elles ont le même objet, le même revenu définissant le même produit. Les deux émissions monétaires, en formation puis en destruction définitive du revenu, sont deux demi-émissions « réelles », le produire puis le consommer. Mais il reste que l'unité de l'émission « réelle » dans son entièreté, dont la définition est production-consommation, contraint la seconde émission monétaire à reprendre la première. Le reflux révise le flux en apportant une catégorie nouvelle à l'intérieur même du flux, le profit.

Distincts des salaires, les profits sont pourtant des revenus salariaux car ils mordent dans ceux-ci. S'il en est ainsi, c'est bien que les évènements qui se produisent sur le marché des biens et services ont une répercussion sur les évènements qui se produisent sur le marché des services producteurs. La dépense des revenus étant solidaire de leur formation, aucune addition ne peut être enregistrée sur le marché des biens et services. Le profit ne se loge pas dans un différentiel entre les grandeurs observées sur l'un et l'autre des marchés. C'est, une nouvelle fois, l'identité de la production et de la consommation qui l'impose. C'est que la consommation, dans son identité avec la production, détermine dans la dépense des salaires le produit qui est émis en salaires.

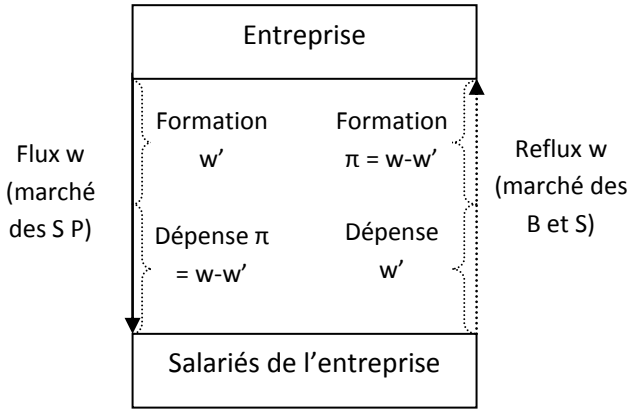
Tout comme je ne produis un bien qu'à mesure de ce que je le consomme, la consommation des salariés donne immédiatement, et rétroactivement, la teneur en biens et services des salaires, et ce, dès leur émission. Conséquence de quoi, les salaires ne sont véritablement détruits, en tant que salaires, que dans la portion des biens auxquels leurs titulaires accèdent finalement : « *La destruction des salaires est leur conversion en biens-salaires* » (Schmitt, 1984a, p.128).

Cet écart entre ce que nous noterons w – salaires formés dans la production –, et w' – destruction de salaires constatée sur le marché des biens et services –, dans lequel se loge le profit, ne saurait être mesuré à travers une collection de biens, objets physiques. Ces biens ne sont pas des dotations, ils sont produits et c'est en tant qu'ils sont produits qu'ils reçoivent une mesure. Une solution se présente donc : les profits sont émis à l'intérieur des salaires, autrement dit, à l'intérieur du produit mesuré. Si les salaires w ne sont détruits qu'à hauteur de w' sur le

marché des biens et services, c'est que l'écart entre prix et coût signifie que les salaires ont été émis dès l'origine, et à hauteur de ($w - w$'), en profits.

Nous représentons l'intrication des deux marchés, celui des Services Producteurs et celui des Biens et Services, et des deux opérations qui s'y déroulent à l'aide du schéma suivant :

Figure 8.2b



Les biens-salaires émis au sein de w' sont vendus à un prix de w. Les accolades en pointillés sont dues à la présence du flux dans le reflux – naissance des profits dans un écart entre coûts et prix des biens salaires –, et à la présence du reflux dans le flux – dépense de profit dans la formation des biens-profits.

L'information qui s'en dégage est que les profits sont formés sur le marché des biens et services, mais sont rétroactivement dépensés sur le marché des services producteurs. On en tire alors que le produit en salaires n'a jamais été que de *w'* et non de *w* – la mesure du produit n'est pas un rapport de contenant à contenu –, l'écart entre *w'* et *w* étant résorbé par la production des biens non salariaux mesurée comme étant une fraction (w - w') des salaires. Le profit apporte ainsi le financement des biens-profits.

Tout comme les salaires sont détruits dans leur conversion en biens-salaires, les profits le sont dans leur conversion en biens-profits. Cette conversion a la particularité de se produire sur le marché des services producteurs, si bien que

les salaires *w* s'avèrent, à proportion de (*w* - *w'*), définir une dépense de profits. Bien que *w*' ne soit connu que sur le marché des biens et services, il suffit de rappeler qu'une seule et même émission, soit le même quantum de temps défini par une même onde, est l'objet identiquement de l'émission et de la destruction des revenus, pour lever la difficulté apparente. Ceux-ci sont donc rétroactivement formés au sein des salaires et, prenant la place d'une partie des biens-salaires, ils sont dès l'émission des salaires retirés aux salariés : « *Si une partie des salaires est transférée sur le marché des produits, une partie égale des salaires est transférée sur le marché des services producteurs.* » (*Ibid.*, p.131)

On voit alors que rien n'assigne de manière définitive les produits à demeure dans les avoirs des salariés. En effet, net, le revenu est formé sur l'ensemble et non sur les seuls titulaires de salaires, bien qu'à ne se référer qu'à la première émission monétaire – ou demi-émission « réelle » – tout le produit tombe dans les avoirs des salariés.

Ce serait oublier que les salaires sont la mesure du produit, mais qu'ils n'en sont qu'une simple distribution et non une répartition définitive : Si les salariés reçoivent la mesure intégrale du produit, il ne s'ensuit pas qu'ils disposeront finalement de la totalité du produit en biens et services :

> La logique de l'émission n'exige nullement que les travailleurs rémunérés soient les seuls agents de l'économie à jeter les salaires positifs dans les salaires négatifs ; cette tâche peut se trouver répartie entre les travailleurs et d'autres personnes, pourvu que l'on explique le transfert à leur bénéfice d'une partie des salaires. (Schmitt, 1984a, p.126)

Les salaires sont objectivement le produit, mais l'interrogation économique ne permet pas de statuer sur sa répartition dès la production, car c'est bien la consommation qui atteste des biens et services dont les salariés disposent pour leur usage. L'existence de revenus de transfert, prévue par le dispositif fiscal, n'est pour cette raison pas un élément pertinent pour l'analyse. Des mesures visant un certain partage du produit national peuvent certes être mises en œuvre, et par exemple viser soit à redistribuer les profits soit à leur imposer une

valeur nulle par un encadrement des prix. À ce compte, le premier cas est un transfert manifeste supposant l'existence économique du profit. Le second cas n'est pas plus grave pour l'analyse, le profit demeure une catégorie positive du revenu, simplement, il ne peut se former qu'en prenant une valeur nulle. Alors, un produit de 100 sera réparti à l'occasion de la dépense définitive des salaires en 100 en biens-salaires et en 0 en biens-profits, mais il faudra bien attendre la destruction définitive du revenu, sur le marché des biens et services pour que cette répartition soit réalisée. Même si la répartition peut être anticipée sans grand risque d'erreur, elle n'en est pas pour autant effective.

En effet, les biens qui « échappent » aux salariés producteurs, en dehors du marché des biens et service ne sont pas affectés dans leur nature, ils sont des biens-salaires, c'est-à-dire des biens déposés dans les avoirs des salariés ou des bénéficiaires de transferts, si bien que la question de la répartition, envisagée antérieurement à la dépense finale, touche des préoccupations étrangères à notre propos. Elles se prononcent sur une certaine distribution du revenu, et non sur ses catégories. Il est économiquement neutre que les biens-salaires soient ou non appropriés par les salariés puisqu'en monnaie, le produit naît en une forme indifférenciée.

En revanche, du moment qu'il s'avère que les profits sont formés dans un paiement, ils interrogent le revenu, et non seulement sa distribution. Le profit nous met en présence d'une destruction de salaires dont la particularité est de faire naître un revenu qui était jusqu'alors absent.

Le profit ne peut exister comme la vente d'un surplus non payé aux salariés, ni davantage comme un excédent de recettes correspondant à des ventes surpassant l'offre. Tout au contraire, il a pour contenu des biens qui sont retirés aux salariés lorsqu'ils dépensent leurs salaires. Il correspond donc d'abord à des « invendus » – dans le sens seulement où ils ne sont pas écoulés dans la consommation des ménages –, qui sont propriété définitive de l'entreprise ou de ses ayants droit.

8.2.2 – Le profit est-il macroéconomique ?

Dans une dynamique d'ajustement, il est tout à fait possible, et même vraisemblable, que les entreprises se spécialisent dans les biens de consommation et dans les biens de production à mesure des débouchés de chaque type de bien[231], jusqu'à ce que cette répartition corresponde à la partition entre biens-salaires et biens-profits non redistribués. De cette façon, les biens-profits n'étant pas l'objet d'une redistribution au bénéfice des ayants droits, et donc définitivement captés par les entreprises elles-mêmes, finiront par correspondre au volume d'activité du secteur des biens de production, ou biens d'investissement. Les profits macroéconomiques trouveront ainsi pour contenu des biens de production[232]. Mais loin que de partir de la bipartition du système productif pour atteindre les profits[233], celle-ci n'est que la conséquence de l'existence des profits, puisque c'est la dépense du profit qui justifie la production du second secteur – biens de production. Plus rigoureusement, cette dépense, qui correspond à un investissement net, est la raison économique de la distinction des deux secteurs :

> The net investment process can be summarized thus: net investment consists in converting captured wage goods (profit goods) into capital goods that are finally integrated in the property of F [Firms] through that part of H [Households] involved in producing capital goods in sector 2. It is because workers are paid out of profit that one can distinguish sector 2 from sector 1 and describe the former as producing capital goods. (Bailly, 2009, p.91)

---

[231] Ici la spécification est physique, raison pour laquelle elle est secondaire et reléguée à l'arrière plan pour ce qui concerne la détermination du profit.

[232] Cette correspondance observée pour chaque entreprise exige une seconde période et l'investissement du profit. Cette question a d'importantes conséquences mais dépasse les limites que nous nous sommes fixées pour le présent travail. A ce sujet, voir entre autres Bradey, X., Friboulet, J-J. et Gnos, C. (1996), Bradley, X. (2003), Shmitt, B. (1997) Bailly, J-L. (2009), De Gottardi, C. (2000).

[233] Option qui est celle de Renaud J-F. (2000) et Nell E. J. (2002) qui tombent dans le « widow's cruse » décrit par J. M. Keynes, et la circularité d'un profit formé dans sa dépense. Ce principe signifie la dualité des dépenses (et donc du concept de paiement) puisqu'elles sont une destruction du revenu en consommation et une transmission du revenu en investissement. Voir à ce sujet Bradley, X. et Piégay, P. (2012).

Les profits sont expliqués sans appui aucun sur la bipartition de la production, qui n'est elle-même donnée que par suite de leur dépense.

De surcroît, il est montré que le profit de chaque entreprise est formé en son sein dans la dépense des salaires qu'elle a elle-même émis. Ce profit est dépensé à l'occasion de l'émission des salaires dans l'achat d'une partie équivalente de son propre produit.

Ce résultat, au premier abord surprenant, peut être rendu plus accessible en raisonnant sur les unités de revenu captées par l'entreprise.

Soit une entreprise E_1 qui émet 100 en salaires. Selon l'explication que nous proposons, un prix affiché de 125 est tel que chaque unité de salaire se voit confronté à un prix de 1.25. Ainsi, les unités de salaires ne sont détruites, dans leur dépense de 100, qu'à hauteur de 80, destruction qui par là définit un profit de 20 dont le contenu est les invendus qui échappent définitivement aux salariés ; et que nous savons désormais être des biens-profits. Les évènements décrivent un circuit clos sur la seule entreprise E_1.

Or, rien ne semble *a priori* indiquer une telle herméticité. On peut, semble-t-il, objecter à cela que chaque circuit élémentaire, observable au niveau de chaque entreprise, peut être interprété comme partie d'un circuit global, à la manière qu'aurait le macro d'englober le micro. Une première observation étaye cette objection : rien n'interdit à E_1 de vendre son produit à un prix bien supérieur aux coûts engagés, prix qui ne connaît de limite autre que le nombre d'unités monétaires disponibles dans l'économie. Si dans l'économie les revenus distribués s'élèvent à 200, à raison de 100 en E_1 et 100 dans l'ensemble des autres entreprises, E_1 peut espérer écouler la totalité de son produit à un prix de 200. La question est alors de savoir s'il est au pouvoir de E_1 de former un profit dans la dépense des salaires émis par les autres entreprises. Si les salariés des autres entreprises dépensent leurs salaires auprès de E_1, en concours des salariés de E_1, qu'elles en sont les conséquences ?

Pour répondre à cette interrogation, il convient d'abord de remarquer que l'excédent de recettes sur les coûts de l'entreprise E_1 (200 – 100), correspond

unité pour unité à un déficit d'écoulement du produit des autres entreprises. Elles demeurent entravées par la monnaie négative née dans l'émission des salaires des autres entreprises; elles sont donc endettées. Or, nous savons que le revenu n'existe que dans le couple de la créance et de la dette. Si la monnaie positive est l'aspect le plus visible des choses, il serait inexact de conclure que la dépense des salaires émis par les autres entreprises auprès de E_1 est une dépense finale. En effet, une telle dépense signifierait la destruction économique du produit stocké en entreprise, le numérique et le corpusculaire étant deux aspect du même objet, l'un ne peut être détruit sans définir la destruction de l'autre. Or, le déficit d'écoulement des entreprises signifie la présence des biens en stock. Il apparaît alors que la dépense réalisée par les salariés des autres entreprises, auprès de E_1, n'est pas définitive, car elles n'impliquent pas la destruction définitive de leurs salaires. Désormais, c'est l'entreprise E_1 qui se trouve créancière des autres entreprises en lieu et place de leurs salariés. Ce transfert n'opère pas une répartition définitive dans le sens où E_1 n'obtient pas par là un profit supplémentaire. Le profit n'est engendré qu'au sein des salaires de E_1, dans une partition biens-salaires, biens-profits, qui, pour un prix de 200, définit au sein de l'émission des salaires de E_1, 50 de biens-salaires et 50 de biens-profits.

Si un phénomène de transfert est à l'œuvre, il se déroule entre les entreprises seules. Il n'est pas même possible de dire que le profit positif de l'une est compensé par le profit négatif des autres, attendu que le profit est macroéconomique ou n'est pas, et que les 100 captés en sus des salaires formés chez elle ne correspondent à aucun surplus pour E_1.

Ainsi, l'aubaine dont bénéficie E_1, dans la captation de salaires extérieurs à son propre circuit n'a pour contenu aucun bien-profit, mais exclusivement des biens-salaires. À travers la captation des salaires, c'est E_1, ou ses ayants droits, qui se trouve avoir financé les biens-salaires produits par les autres entreprises – avance de profits.

Il est cependant possible que les autres entreprises forment un profit dans la vente de leur produit à E_1, mais il sera alors manifeste que ces profits auront été formés dans la dépense finale des salaires qu'elles auront elles-mêmes émis. C'est

alors seulement que les unités positives de monnaie émises par les autres entreprises rencontreront leur pendant négatif, et c'est alors seulement que la dépense sera définitive, signifiant l'écoulement du produit stocké. Les salaires émis dans une entreprise sont ainsi nécessairement dépensés de manière définitive chez elle. Les profits sont donc bien formés à l'intérieur de chacune des entreprises, ils sont la formation de biens-profits au sein des salaires car ils opèrent, rétroactivement, une partition définitive du flux d'émission en biens-salaires et en biens-profits.

Cette conclusion est confirmée si nous considérons les circuits de revenu des entreprises. Afin de progresser, il convient de rappeler que la nature d'actif-passif de la monnaie implique une hétérogénéité première. C'est que la monnaie n'existant pas « en soi », c'est-à-dire en dehors des paiements, elle naît dans des relations entre entreprises et salariés, dans un rapport social accédant à l'économique. Une monnaie est émise à la demande de l'entreprise à l'occasion du versement des salaires dans la formation du couple créance-dette. Puisque ce couple jaillit dans une relation singulière, elle n'a de validité que sur ses protagonistes. Ce sont cette entreprise et ces salariés qui sont respectivement titulaires de cette dette et de cette créance. Si le concept de monnaie est un, la monnaie n'existe que dans le couple créance-dette, et elle en porte la singularité. Cette conséquence est visible dans la lecture que nous proposions du principe keynésien de la demande effective. Toute offre solvabilise une demande, or, du moment qu'offre et demande n'existent pas *en soi* mais uniquement comme offre-demande, il vient que toute offre solvabilise[234] sa propre demande. Dans la mesure où toute offre est offre-demande du même objet, toute monnaie émise dans l'offre est retrouvée dans la demande du produit qu'elle a fait naître. De cette façon, « *Each wage-holder has the power to purchase his own output in whatever utility form it may be* » (Bailly, 2003, p.370).

Pour en rendre compte, la monnaie émise par l'entreprise E_n doit être notée M_n, le produit de E_n étant pris dans le couple M_n^+, M_n^-.

[234] Ayant progressé au-delà de ce que nous permet le principe de la demande effective, nous dirions désormais que « toute offre est sa propre demande ».

Soit M_1, la monnaie émise par E_1 dans l'émission des salaires w_1 au bénéfice de ses salariés, et M_2, la monnaie émise par E_2 dans l'émission des salaires w_2.

Dans le cas envisagé, les salariés de E_2 dépensent l'intégralité de leurs revenus auprès de E_1. Cette dépense est finale si on considère que les biens de E_1 sont achetés par les salariés de E_2. À cela, il faut ajouter que la fraction du produit obtenue par ceux-ci est autant qui ne peut l'être dans la dépense des salaires w_1. À cet égard, et pour toute la part du produit qui échappe aux salariés de E_1, la monnaie M_1 est, en apparence, vidée de son contenu.

Cette affirmation est vite contredite si l'on garde à l'esprit que le produit de E_2 est encore en attente d'écoulement, et que les biens qui y sont stockés sont logés dans une monnaie négative, M_2^-, dont l'émission a laissé pour trace une dette de E_2. Ces biens ne sont accessibles que dans l'annulation de la dette de E_2.

En effet, le circuit de la dépense indique que les biens stockés ne sont « libérés » que dans la destruction de la monnaie négative, dans laquelle ils sont enveloppés. Aussi, les biens stockés en E_1, et les biens stockés en E_2, ne sont ils définitivement écoulés que dans le reflux respectivement de M_1^+ sur M_1^-, et de M_2^+ sur M_2^-.

C'est donc que l'accès au produit de E_2 signifie la destruction de la monnaie négative M_2^- dans l'afflux de la monnaie positive M_2^+. Il convient alors de réviser notre première conclusion selon laquelle cette monnaie positive a été détruite par les salariés de E_2 dans l'achat du produit de E_1. Les salaires w_2 ne sont réellement détruits qu'à mesure de leur substitution aux salaires w_1, ou plus exactement, dans la proportion où ils opèrent un partage du produit de E_1 avec les salariés de cette dernière. En ce sens, la monnaie M_2 a été convertie en monnaie M_1 à mesure de la dépense des salaires w_2 auprès de E_1. Tout se passe « comme si », à la lumière de la dépense de w_2, les salariés de E_2 avaient effectivement produit les biens stockés en E_1.

.Dans leur entièreté, les opérations sous-jacentes se révèlent plus complexes :

> When worker *A* purchase output *y* of worker *B*, and vice versa, he actually buys his own output in the form of a certain quantity of *y*. The exchange of

> goods *x* produced by *A* for goods *y* produced by *B* is included in that *A* received the money form of goods *x* and not the actual goods *x*, and that B received the money form of goods *y* and not goods *y*. In spending his wage (or part of those goods) on the purchase of goods y, the producer of x exchanges goods *x* for goods *y* as he gives up, by the same token, goods *x* (or part of those goods) that he produced. (*Ibid.*, p.370)

Cette suite logique est nécessaire du fait qu'il n'existe en économie aucun échange relatif, il n'existe que des paiements, autrement dit, des échanges absolus. La séquence ne peut donc invalider l'égalité de la valeur et des prix. Pourtant, dans notre exemple, la dépense de w_2 n'est pas sans opérer une répartition du produit de E_1, mais celle-ci se fait en monnaie M_1 :

- Les salariés de E_1 éteignent entièrement leur créance vis-à-vis de l'entreprise en n'obtenant qu'une fraction $\frac{W1}{W1+W2}$ de son produit.
- À proportion de $\frac{W2}{W1+W2}$ est opéré un transfert de w_1 au bénéfice de E_1. Comme nous le disions, ces unités de w_1 sont à première vue « sans contenu » puisqu'elles sont la mesure dans laquelle la conversion de w_2 en M_1 a permis aux salariés de E_2 de se substituer à ceux de E_1 dans l'achat de son produit.

L'illusion serait alors de concevoir un déséquilibre au sein du circuit du revenu de E_1, puisqu'on y trouve $M_1^+ = w_1$ dans le flux, et $M_1^+ = w_1 + w_2$ dans le reflux. Ce serait négliger le fait précédemment souligné que M_1^+ (créance sur E_1) n'existe qu'à mesure de M_1^- (dette de E_1), et qu'aucune unité de M_1^+ ne saurait subsister à la résorption de M_1^-. L'erreur de jugement est corrigée si l'on conçoit que la conversion de M_2 en M_1[235] implique, dans la même mesure, la conversion de M_1 en M_2. M_1^+ n'est pas, dans le reflux, supérieure à ce qu'elle est dans le flux, car elle n'existe pas par-delà l'extinction de M_1^-. À travers ce qui est en apparence un surplus de monnaie de M_1^+, E_1 détient une monnaie dont le pendant négatif est M_2^-, car sa teneur est les biens stockés en E_2 en attente d'écoulement. La dette de

[235] Conversion qui correspond à un échange de produit : l'échange d'unités de biens produits en E_2 contre des unités de biens produits en E_1 dans un rapport de w_2/w_1 – car dans notre cas la totalité de w_2 se porte sur E_1. Le raisonnement n'admet aucune dichotomie (voir citation *supra*).

E_2 qui reste assignée « chez elle », en compte bancaire, n'est éteinte que dans la dépense de E_1, et donc dans la dépense finale du revenu émis par E_2 dans l'achat du produit de E_2, dépense qui suppose ainsi une conversion, symétrique à celle antérieurement constatée, de M_1 en M_2.

Le profit enregistré sur E_1 n'est pas un profit monétaire net au niveau macroéconomique, puisqu'il a pour corolaire une dette correspondant à w_2, dette pesant sur E_2. Son contenu est des biens-salaires, et non des biens-profits. Ainsi, en élargissant à d'autres entreprises, la dépense par E_1 de ce profit d'aubaine auprès d'autres entreprises que E_2, signifie pour cette dernière une perte nette.

Il est ainsi manifeste que la formation-dépense du profit ne réclame aucune adjonction de monnaie exogène au circuit du revenu, quelle que soit par ailleurs l'échelle considérée. Formé sur le marché des biens et services et simultanément dépensé sur le marché des services producteurs, le profit est interne au circuit monétaire de chaque entreprise. Il est formé-dépensé dans le reflux-flux de ses propres émissions.

La solution passe ainsi par l'abandon du raisonnement séquentiel entendu dans un sens mécaniste. La formation du profit macroéconomique n'est pas l'aboutissement d'une chaîne au long de laquelle le revenu formé dans un secteur circule pour nourrir la demande d'un autre secteur, et finalement revenir au premier. D'une part parce qu'il est fondé sur la nature circulatoire de la monnaie, conception que nous savons désormais erronée[236], et que, d'autre part, et dans ce qui n'est au juste qu'une conséquence de la première erreur, le profit n'est qu'en façade l'explication de la répartition du revenu. Celle-ci est en effet donnée d'emblée dans la bipartition du système productif et dans le fait que certains bien échappent par nature – et non du fait d'une répartition effective – à la consommation des salariés. La répartition se fait hors revenu, dans un divorce entre la valeur et la monnaie conçue comme véhiculaire, et qui ne fait

[236] Rappelons simplement que la monnaie n'est émise, et donc n'existe, que dans les paiements et que ceux-ci sont instantanés. La monnaie n'a donc pas « le temps » de circuler. Nous savons de plus que cette particularité tient à l'instantanéité de son objet, le produit émis. Aussi des approches telles celles proposées par Delplace, G. et Nell, E. J. (1996), ne peuvent être fructueuses.

qu'acheminer les biens physiques à tel ou tel destinataire, et ce, toujours en fonction d'une partition donnée *a priori*.

La répartition du revenu ne peut s'entendre qu'à l'intérieur du mouvement de mesure du produit, soit dans la partition des revenus salariaux, et non dans la répartition d'une collection de biens, qui ne peut trouver de détermination strictement économique puisque, comme nous le disions, située hors revenu.

Poursuivant la solution que nous proposons, du moment qu'aucune unité monétaire ne vient alimenter par surcroît le circuit de la formation-dépense des revenus, nous devrions parvenir à la détermination d'un profit positif dans le plein respect de l'égalité des valeurs et des prix. Sa vérification terminera d'asseoir la consistance logique de la théorie des émissions, tant en ce qui concerne la mesure de la valeur qu'en ce qui concerne sa répartition.

8.3 - L'égalité des valeurs et des prix

L'égalité des valeurs est des prix est la confirmation de l'égalité de définition de l'offre et de la demande agrégées. Puisque le produit est mesuré en unités de salaire et que la dépense n'infirme pas cette mesure, le pouvoir d'achat qui est exercé sur le marché des biens et services est identique au pouvoir d'achat né dans la production. Il en découle que « *prices themselves are measured in wage-units and the sum total of prices charged cannot differ from the sum total of wages* » (Bailly, 2003, p.361).

Néanmoins, dans la dépense de leur revenu, les salariés ne reçoivent qu'une fraction du produit. Un effet de répartition - la formation d'un profit - ne peut être provoqué par la dépense des salaires que pour autant qu'un écart positif est admis entre prix et salaires. Il ressort de cela que, si en un sens prix et valeur coïncident, en un autre, ils l'excèdent nécessairement. Il nous incombe de montrer qu'il n'y a pas contradiction car l'égalité est vérifiée sur les prix facturés[237], « *charged prices* », alors que l'écart est seulement constaté vis-à-vis des prix pratiqués, ou affichés.

8.3.1 - L'égalité des valeurs et des prix confirme la solution

Pour parvenir à nos fins, nous nous proposons de revenir à l'exemple précédent. Le produit est réparti à raison de 80 en biens-salaires et de 20 en biens-profits, et ce, du fait de la supériorité du prix, 120, sur les salaires 100. Il semble donc que 20 unités monétaires manquent pour que le profit ne soulève pas la difficulté classique de la transformation de la valeur en prix. À cette aune, le marché des biens et services, en associant un prix au produit différent de la mesure de ce dernier, scinderait l'émission monétaire de l'émission réelle. La révision du flux

[237] Nous prendrons pour synonymes d'une part les termes de prix affichés et de prix pratiqués, et d'autre part les termes de prix réalisés et de prix facturés.

par le reflux signifierait alors que le produit est réel et monétaire sur la fraction définissant les biens-salaires, et seulement réel sur la fraction définissant les biens-profits. On tiendrait là, la raison pour laquelle le profit est, comme il l'est par exemple chez K. Marx, un surplus « réel », une collection d'invendus échappant à la forme monétaire, et avec elle, à la mesure. Or, si le profit est, dans la théorie des émissions, de la nature du surplus chez K. Marx, il est inévitablement condamné à la même invalidité.

Le problème unique de la mesure et de la répartition n'aura donc été solutionné que si les prix n'excèdent pas la mesure du produit. Nous avions indiqué que les biens-profits étaient mesurés dans le flux des salaires, et qu'ils sont pour cette raison immédiatement monétaires. Il est possible de poursuivre dans cette voie pour appuyer notre argumentation.

Si un écart peut être observé entre prix et valeur, il ne peut l'être que relativement aux biens-salaires. En effet, au moment de porter leurs dépenses sur les biens qu'ils convoitent, les revenus dont disposent les salariés recouvrent l'intégralité du produit, c'est que le flux d'émission définit exclusivement des biens salaires puisque le produit est « enveloppé » dans les salaires et est mesuré dans cette enveloppe. Est-ce dire que les biens-salaires se voient attribuer deux prix ou valeurs distinctes, soit que les coûts de production soient assimilés à un prix des services producteurs inférieur au prix ayant cours sur le marché des biens et services, soit que la valeur née de la mesure du produit diffère de la valeur observée à travers le prix de marché ?

La théorie des émissions nous enjoint à ne pas nous prononcer à mi-chemin. L'émission est flux-reflux et n'autorise pas la comparaison du flux et du reflux comme formant deux grandeurs distinctes. Le reflux révise le flux dans son identité avec lui, il ne lui est pas accolé, il n'existe pas parallèlement à lui. C'est qu'il faut poursuivre la lecture des faits jusqu'à retrouver cette identité :

> Si l'explication s'arrêtait là, le prix des biens-salaires serait égal à x pour une valeur de y inférieure. Mais le mouvement n'est encore saisi qu'à moitié ; il faut le compléter dans le paiement des salaires. Ainsi, les

> travailleurs obtiennent leurs salaires de deux sources ; pour (*x-y*) les salaires sont payés à partir de profits nuls et pour le complément, y, les salaires proviennent des profits y, dont la dépense est déjà présente sur le marché des services producteurs, du fait de la rétroaction du reflux sur le flux. (Schmitt, 1984, p.132)

Ainsi, il apparaît que l'écart entre la mesure du produit et son prix ne saisit aucune valeur. Il recouvre la part des salaires qui a été rétrospectivement payée par une dépense de profit, il ne mesure pas le profit au sens d'une valeur additive aux salaires. Le prix des biens-salaires ne diffère de leur mesure que si le raisonnement se déploie dans le temps continu. Dans ce cadre, on observe effectivement que les profits ne sont réalisés que parce que les biens-salaires ont un coût inférieur à leur prix de vente. Émis dans un flux de 100, ils n'entrent dans les coûts de production qu'à hauteur de 100/125. Ils reviennent aux salariés dans une mesure de 80 pour une dépense de 100. Le prix des biens salaires est donc de 100, leur coût n'est que de 80, et l'on est ainsi enclin à conclure que le prix de ces biens est supérieur à leur valeur, attendu que la valeur est le produit mesuré dans les coûts de production.

Mais il faut distinguer les prix réalisés qui sont ceux associés aux biens vendus en tant que biens-salaires, et les prix affichés. Le prix de 125 est un prix affiché, il n'existe pas assez d'unités monétaires dans l'économie pour que la totalité des biens trouvent preneur à ce prix. La supériorité des prix affichés sur les prix pratiqués témoigne de ce que les salariés sont mis « hors de portée » d'une fraction de leur produit, mais ça n'est pas le prix affiché lui-même qui les en prive. Le prix réalisé est quant à lui de 100 seulement, il correspond au prix de vente de la fraction du produit correspondant aux biens-salaires, par définition, celle qui est accessible aux salariés. En tenant ensemble le prix affiché et le prix réalisé, l'émission qui saisit la totalité du produit de 100, dans les salaires, s'avère finalement n'ouvrir aux salariés qu'une consommation de 80, 20 leur étant retiré sur le marché des biens et services, et simultanément dans l'émission des salaires. Le prix réalisé de l'unité de produit formée en bien-salaire est non

de 1 mais de 1.25. Il se dégage alors une fraction du produit inaccessible aux salariés, consistant en des biens-profits dont la valeur est 20.

Subsiste donc encore un écart entre prix et valeur, la valeur des biens salariaux étant de 80, et leur prix de 100. Mais le prix réalisé recouvre la totalité du produit puisque le reflux est totalement détruit dans leur réalisation. C'est donc à la totalité du produit qu'il doit être rapporté si l'on veut juger de la concordance de la valeur et du prix.

L'écoulement du produit est entièrement assuré par la dépense des revenus salariaux et non salariaux, et ceci dans la réalisation d'un prix de 100. Les unités qui séparent les prix affichés des prix réalisés ne sont pas des unités de revenu, ce sont des simples unités numériques qui témoignent du prix facturé dans la dépense de chaque unité de salaire[238]. Aussi, il transparaît non pas dans un différentiel entre prix réalisé et mesure du produit, qui est par définition nul, mais entre la mesure, ou valeur, des biens-salaires et leur prix de vente. Dans cet interstice viennent se loger les biens-profits, qui sont pourtant mesurés en salaires dans le flux d'émission. Ces biens sont également formés dans le respect de l'égalité entre valeur et prix. Leur prix réalisé est de 20 et non de 25 puisqu'ils sont émis pour 20 à l'intérieur des salaires. Ils sont bel et bien achetés par l'entreprise, éventuellement pour le compte final de ses ayants-droit, dans la dépense des profits à concours de 20 au sein de l'émission des salaires. Ils sont retirés aux salariés sur le marché des services producteurs du fait de la fusion des deux marchés et de la rétroaction - impliquée par le déroulé chronologique des faits - du reflux sur le flux.

Aussi, l'erreur consiste à concevoir que les biens salaires et les biens-profits sont mesurés en des unités extérieures à eux dans un rapport quantitatif. S'ils sont effectivement mesurés, c'est uniquement en tant que catégories du produit, et non de manière autonome. Ils ne sont pas des grandeurs mutuellement indépendantes qu'il conviendrait d'additionner pour obtenir la valeur du produit. C'est le produit qui est premier, ses catégories sont secondes. C'est donc à

[238] Insistons sur le fait qu'il ne suffit pas aux vendeurs d'afficher un prix élevé pour de fait réaliser un profit. Le prix affiché n'a pas en lui-même d'*efficacité* puisqu'il n'est pas mesuré en unités de salaire.

l'intérieur de la mesure du produit que peuvent être déterminés les salaires « réels », soit la mesure des biens-salariaux, et les profits réalisés, soit la mesure des biens-profits. En ce sens, le reflux ne fait qu'apporter une information non contenue dans le flux. Cette information est la partition du flux. Mais celle-ci résulte d'une opération positive sur le marché des biens et services, car les biens-salaires et les biens-profits ne sont pas d'emblée distingués. Au demeurant, ils ne pourraient l'être qu'à partir de critères non économiques. Le produit est homogène, faute de quoi sa mesure serait impossible, et son homogénéité doit être préservée malgré sa partition. Si le produit était composé dans son émission de biens-salaires, puis à partir des dépenses sur le marché des biens et services, de biens-salaires et de biens-non-salariaux, il serait d'abord mesuré comme un ensemble homogène, du fait qu'il ne comporte qu'un seul élément, puis, il le serait par les mesures de deux ensembles relativement hétérogènes, les biens-salaires et les biens-profits. On serait alors en présence de deux mesures contradictoires.

8.3.2 - Le profit est borné par les salaires

De cela, il est possible de tirer une information supplémentaire : quel que soit le prix facturé, ou réalisé, le profit ne peut excéder la moitié du produit de la période. Cette loi, qui est présente dans les exemples que nous avons pris, nécessite une explicitation[239]. Elle signifie simplement que, d'une part, les profits sont formés à l'occasion des dépenses de salaires, et que, d'autre part, ils naissent à l'intérieur du circuit des salaires, et non dans la captation d'unités de salaire « extérieures » au circuit de l'entreprise.

Ces deux points étant acquis, nous savons que les profits ne se substituent pas aux salaires, mais opèrent un partage au sein de ceux-ci dans le flux d'émission. Cela parce que le reflux ne se substitue pas au flux mais s'y « superpose ».

[239] La démonstration en est donnée dans Bailly, J-L. (2003, pp.374-377).

Ainsi, il faut que le salarié obtienne une partie des biens pour que la partition s'opère. Si le prix affiché est infiniment grand, il n'est pas exact de conclure que la part du produit revenant aux salariés est infiniment petite. La répartition ne s'opère que par les prix facturés, le salarié ne subit pas les prix auxquels il n'est pas « confronté », et plutôt que de voir dans les biens qui lui échappent des valeurs qui excèdent son revenu, il convient d'interpréter ces biens comme la conséquence d'une partition de ce revenu.

Les biens-profits, qui en apparence comblent l'écart entre prix facturés et prix affichés, ne sont pas formés dans cet écart, mais uniquement du fait des prix facturés. Ils sont, pour reprendre le vocabulaire classique, des valeurs d'usage dans le sens où les profits sont dépensés sur le marché des services producteurs, et que par conséquent, ils ne sont pas mesurés par les prix qui leur sont accolés[240]. Bien qu'« étiquetés » ces biens sont écoulés, ils ne sont plus des valeurs économiques tant qu'ils ne sont pas pris dans un flux[241] nouveau, flux qui ne peut intervenir que dans une période ultérieure.

Le profit est au maximum égal au produit de la période dont la mesure est uniquement donnée dans celle des biens-salaires. Si le prix affiché ne connaît pas de limite, le prix facturé ne peut quant à lui pas excéder le montant des salaires émis dans la production, 100. Or, la répartition en biens-salaires et en biens-profits ne peut se faire que dans les prix facturés. Puisque toute unité de produit est mesurée dans une unité de salaire, les profits ne peuvent excéder la valeur des salaires, et puisqu'ils sont formés dans la dépense des salaires, cette limite est à interpréter de la manière suivante : la part du produit réparti en profits ne peut excéder la part du produit réparti en salaires. Ainsi, le profit maximal est obtenu pour un prix facturé, donc mesuré en unités de salaires, P = 2. Si les salaires émis sont de 100, le profit maximal est enregistré pour un prix affiché de 200, mais le profit provient de ce que toute unité de salaire est dépensée dans la rencontre d'un prix facturé de deux unités de salaire. Il est donc bien formé sur le

[240] Il est vrai que ces biens-profits seront achetés par les firmes au prix affiché. Mais se produira alors une répartition interne aux entreprises, ce qui sera gagné par l'une sera perdu par l'autre. La mesure et la partition du produit n'en sont pas touchées.
[241] Nous savons que ce flux ne peut être qu'un paiement sur le marché des services producteurs, un versement de salaires.

marché des biens et services, dans les seules unités de salaires émises par l'entreprise, unités dont le total est de 100. Pour toute unité de bien-salaire produit, est parallèlement produite une unité de bien-profit.

Au-delà, aucune partition du produit de l'entreprise n'est réalisée car alors, les prix sont « comblés » par des unités de revenu extérieures aux unités de salaire versés par l'entreprise, captation que nous savons correspondre à un profit commercial, et non à un véritable profit. Il s'ensuit alors que dans le versement du profit aux ayants droits, « *money lent by banks to households holding dividends and interest is, in fact, a duplication of money-units issued for the remuneration of employees engaged in producing profits-goods* » (Bailly, 2003, p.377), exactement comme les biens profits sont – ou se révèlent être –, dans la rétroaction du reflux sur le flux, la duplication de tout ou partie des biens-salaires.

Au niveau de profit maximal, pour chaque unité de bien-salaire produit, les travailleurs ont produit une unité de bien-profit, mais les biens profits ne sont que la « duplication» des biens-salaires, car ils sont mesurés dans le flux des salaires. La nouvelle partie du revenu, le profit, n'est une partie du revenu que dans cette duplication, et la duplication est maximale si elle se porte sur l'ensemble ; elle ne peut porter au-delà.

Le marché des biens et services les définit comme tels, puisqu'ils n'y sont pas détruits dans la destruction des salaires. Ils le sont nécessairement « dès » le flux, dans une dépense de profit qui concours à la rémunération[242] des travailleurs. Ils ne peuvent donc excéder le montant des biens-salaires, mesurés désormais comme étant 50% du produit.

La limite de 50% du produit en biens-profits est la conséquence logique de la non contradiction de la mesure et de la répartition, que nous savons désormais être manifestée dans l'égalité des valeurs et des prix facturés ou réalisés. Cela vient du fait que, toute unité de revenu étant mesurée en unités de salaires, le profit

[242] Pour la fraction correspondante, les salariés reçoivent ainsi en rémunération des unités de revenu dont le contenu leur est définitivement retiré. Pour autant, ils n'échappent pas à la catégorie des ménages s'ils sont redistribués en dividendes et intérêts.

n'est pas un appendice, il ne décrit pas un circuit autonome comme le suggère l'image de « widow's cruse » de J. M. Keynes.

Une conséquence pratique peut en être immédiatement tirée : il est vain d'entendre augmenter le profit par une politique globale de contraction des salaires.

Nous pénétrons là sur un terrain que notre étude a volontairement délaissé pour se concentrer sur un aspect purement théorique. C'est le parti pris de notre travail. Considérant que pour ne pas être stériles, voir contreproductives, les mesures entreprises doivent être fondées sur des concepts et des raisonnements fermement établis, nous avons préféré nous attacher à l'étude des fondements du discours plutôt que sur les politiques qu'il justifie.

Conclusion du Chapitre 8.

La mesure de la valeur n'est cohérente qu'à la condition de rendre compte de la formation-mesure du revenu, mais également de ses catégories distributives. C'est que la répartition ne doit pas nécessiter une seconde mesure, sous peine de rendre caduque celle réalisée dans le versement des salaires, et que nous avons retenue comme opération unique de mesure du produit.

Pour parvenir à expliquer le profit, nous avons rapidement écarté l'idée selon laquelle il est additif aux salaires dans la participation au revenu de la période. Cette option est contraire à la mesure du produit en unités de salaire. La solution ne peut donc être trouvée qu'en concevant le profit comme un transfert, comme une captation de salaires. L'obstacle qui se dresse alors est rien de moins que le principe du tiers exclu. : Le produit ne peut être à la fois mesuré en unités de salaires et contenir des biens-salaires et des biens-profits. Ce qui implique à la fois $R = W$ et $R = W + \prod$. C'est bien ce couperet logique qui a raison de l'entreprise de certains auteurs pour comprendre le profit comme un transfert et un surplus macroéconomique, ils n'aboutissent qu'à un profit microéconomique, un effet d'aubaine qui correspond à une répartition interne à l'ensemble des entreprises.

Nous savons que la logique du revenu n'est pas mécanique, elle ne consacre aucune transmission, mais uniquement des créations-destructions, autrement dit, des émissions. Les deux écritures du revenus peuvent alors être fondues en une, elles sont deux moments logiques relatifs à un seul et unique objet, le produit. On observe alors que, sur le marché des biens et services, les prix opèrent comme des coefficients de répartition. Un écart entre valeur et prix est alors possible sur les biens émis dans les salaires – et qui dans le flux correspondent à la totalité du produit –, si bien que la dépense des salaires ne permet pas à leurs titulaires d'obtenir l'intégralité du produit. L'écart apparent entre valeur et prix est comblé par les biens-profits.

À ce stade, est encore négligée l'identité du flux et du reflux, et la preuve de l'égalité des valeurs et des prix n'est pas apportée, elle semble même enfreinte. Elle est néanmoins vérifiée si l'on conçoit, comme l'exige l'identité de l'objet des opérations se déroulant sur les deux marchés, que le reflux pénètre rétroactivement le flux. On observe alors que la partition du produit en biens-salaires et en biens-profits, est présente « dès » l'émission des salaires. Ceux-ci sont pour partie formés dans une dépense de profit, de sorte que les biens-profits sont retirés aux salariés sur le marché des services producteurs. Ils ont été mobilisés pour produire des biens dont la nature économique est telle qu'ils leur échappent, mais les profits – dont la dépense est la formation de ces biens – ne naissent que sur le marché des biens et services, à l'occasion de la dépense des salaires. Le flux d'émission des salaires est donc partitionné en biens-salaires et en biens-profits. On peut dès lors vérifier l'égalité de la valeur et du prix. Si le prix de vente des biens salaires, dont le coût de production est de 80, est de 100, cela signifie que ce prix intègre le prix des biens-profits. La valeur du produit est de 100, son prix est de 100 également. Une autre façon de le montrer est de rappeler que les salaires ne sont pas détruits à hauteur de 100 sur le marché des services producteurs, mais de 80 seulement, les 20 restants sont un profit qui est rétroactivement dépensé, sur le marché des biens et services, dans l'achat d'une fraction du produit. Par là est apportée la confirmation que le profit n'échappe pas à la mesure. À partir de cette égalité, nous montrons également que les profits ne peuvent excéder les salaires.

Conclusion de la Partie II.

Notre investigation du côté de la mesure en économie nous a conduits à concevoir la mesure au moyen d'une unité abstraite, et non d'un étalon. L'économique étant un champ distinct des phénomènes physiques, les grandeurs, les unités et les opérations de mesure en sont distinctes également.

Plus encore, l'espace économique ne préexiste pas aux grandeurs qu'il accueille, il se forme et se résorbe autour d'elles, dans l'instant de leur naissance. La mesure en économie n'est donc pas un rapport d'objets ayant même dimension, elle ne peut procéder que de l'association de nombres au résultat d'une production qui à leur « contact » entre dans le champ de l'économique. Mesurer en économie, c'est ainsi faire naître les objets économiques. Par conséquent, l'analyse ne peut progresser si elle tient pour séparées les questions des objets économiques et de leur mesure.

C'est l'ambition de l'équilibre général de L. Walras, en ce que la valeur y est saisie aux seuls points d'équilibre au moyen du numéraire, nombre sans dimension. Mais, élaboré à partir d'un système de dotations, les équilibres ne reçoivent d'autre définition que le rapport d'objets physiques. Ils ne mesurent aucune utilité, ils ne marquent pas le passage du subjectif (utilités subjectives), à l'objectif (prix de marché). C'est que la valeur ne peut être saisie du moment que les objets économiques sont *posés là,* sous forme de dotations.

Plutôt que de penser intégrer la monnaie dans les équivalences, nous avons envisagé son intégration au circuit économique. Cet angle d'analyse a été l'occasion de progresser dans notre compréhension de la monnaie. Nous en avons dégagé que la monnaie est de crédit car elle doit permettre la distinction du monétaire, monétisation du produit à l'occasion du versement des salaires, et du financier, transfert du produit. D'autre part, le circuit économique, dont la monnaie est tout à la fois la forme et le contenu, n'a aucune durée dans le temps : tout circuit est immédiatement clos du fait que la monnaie est actif-passif, elle n'est pas une créance libre de circuler.

Pourtant, le circuit a bien un contenu positif, le produit. Les salariés disposent du produit en disposant de salaires. C'est alors à la définition du produit qu'il nous a fallu faire retour pour en cerner la mesure.

En conformité avec ce que nous avions établi concernant l'identité de la production et de la consommation, nous sommes parvenus à une compréhension du produit comme le résultat d'une donation de forme. Ce « résultat » ne subsiste pas au-delà de l'instant, sitôt émis, il est détruit, en termes économiques, sitôt produit, il est consommé. Cette instantanéité se comprend aisément : en produisant, l'homme crée, il ne peut bien entendu créer aucune matière, en revanche, il crée des formes, de sorte à rendre la matière utile pour lui. Mais seule la matière a une certaine inertie, une durée, la formé créée s'évanouie immédiatement dans l'objet. C'est dire que son entrée et sa sortie du giron de mon usage sont instantanées, c'est pourtant dans cette entrée-sortie instantanée que le produit existe. Il est émis, et c'est dans son émission, que sa relation aux nombres est possible. Pour prendre une image[243], le produit est émis à l'intérieur des nombres, exactement comme l'onde décrite par la pierre jetée dans un lac parcours l'étendue du lac, cette onde est la « signature » de la pierre, les nombres « parcourus » par le produit portent la « signature » du produit.

Cette réflexion, conduite sous le patronage de la théorie des émissions, nous a permis d'établir que la valeur est le produit en son identité numérique, autrement dit, elle est le produit mesuré. Celui-ci existe en un double aspect, corpusculaire sous la forme des biens physiques, et numérique, sous la forme d'une certaine quantité, plus exactement comme un quantum de numéraire. Dans nos économies salariales, le numéraire, collection de nombres « chargés »[244] en produit, n'est autre que la monnaie. Les grandeurs économiques sont monétaires, car, en étant unité de compte, la monnaie est unité de mesure. Elle est non seulement la forme dans laquelle les opérations économiques se déroulent et les grandeurs se déploient, mais elle en est également le fond, la teneur : elle n'existe que comme compte, et non indépendamment de l'objet « compté ». La

[243] Nous insistons sur le terme d'image, les explications rigoureuses ont été données dans les différents développements.
[244] Nous avons établi que le numéraire était quantisé dans l'émission (onde) du produit.

monnaie est le produit en son aspect, ou en son identité numérique. La production définit ainsi une double émission, réelle et monétaire, plus exactement, l'émission réelle, création-destruction instantanée du produit, a pour corolaire l'émission-destruction de ce même produit, en monnaie, au bénéfice des producteurs. Concrètement, dans nos économies, toute unité monétaire, et identiquement tout produit, est émis dans les salaires. Salarial ou dérivé des salaires, le revenu trouve ainsi la définition que nous recherchions : il est un quantum de monnaie, le produit en son identité numérique.

En monnaie, et par les écritures financières que son émission implique, la production et la consommation se trouvent chronologiquement dissociées. Pour autant, la chronologie n'est pas déterminante, c'est que l'identité de la production et de la consommation est maintenue en tout point du temps. C'est alors le circuit du revenu qui est éclairé d'un jour nouveau. Tout paiement définit un circuit monétaire complet, et il convient de distinguer les paiements qui forment le revenu de ceux qui le détruisent. Les seconds n'ont aucun degré d'autonomie, ils sont la réédition, aux signes près, du circuit en formation. Ils sont liés les uns aux autres par un rapport d'identité. Pour autant, le circuit de dépense, par un effet de « *retroactive simultaneity of what happens at* t_0 *and at* t_1 » (Cencini, 2003, p.310), révise, sans l'invalider, le premier circuit en formation : il fait naître les catégories distinctes de la consommation et de l'épargne-investissement. Cet effet n'a rien de surprenant si l'on se souvient que la production définit la consommation, tout autant que la consommation définit la production.

C'est à partir de cet « effet retour » et de l'intrication de la formation et de la dépense du revenu, qu'il nous a été possible d'expliquer la formation d'un profit, sans que sa définition à la fois comme transfert et comme surplus ne soit contradictoire. L'explication d'un profit surplus puisé dans les salaires, a été le moyen de vérifier la cohérence et la portée de la solution que nous avons proposé au problème de la mesure en économie. La valeur, grandeur économique mesurée, est dans le même « mouvement » formée et répartie, dans la naissance du revenu dans son unité et dans ses catégories distributives, c'est-à-dire, dans l'identité de la production et de la consommation.

Conclusion Générale

L'étude que nous avons menée, à travers la révocation critique des réponses que la théorie économique a apportées aux questions fondamentale de la mesure et de la nature de la valeur, à adopter des concepts qui, si les termes ne sont pas nouveaux et sont d'usage courant, sont autant de définitions inhabituelles et parfois abruptes. C'est au prix d'une refonte des concepts, à l'appui des apports fondamentaux de la théorie des émissions élaborée par B. Schmitt, que nous avons pu proposer une réponse unique à la question de la mesure des grandeurs économiques, question pourtant multiple puisqu'elle recouvre et unit les problématiques de la formation du revenu et de ses catégories distributives. Conformément à ce que J. M. Keynes avait envisagé, sans pour autant en fournir toute la démonstration, le produit est mesuré en salaires. Nous pensons avoir fait un pas supplémentaire en dévoilant la logique à l'œuvre dans la détermination du revenu comme grandeur objective. Cela en montrant qu'en économie, la mesure est possible en monnaie en tant qu'identité numérique du produit. Par suite, nous avons atteint une conclusion à laquelle la science économique étrangère à la théorie des émissions ne peut parvenir : formation et répartition sont données dans deux opérations logiquement distinctes mais non contradictoires, car prises dans l'identité, que nous avions préalablement identifiée, de la production et de la consommation, de la création et de la destruction du produit. Celui-ci est ainsi d'abord saisi et mesuré en salaires, avant que d'être réparti en salaires et profits, sans que la distinction des opérations n'implique une quelconque dualité au sein de la mesure.

Le cheminement qui nous y a conduit nous a fait envisager les théories fondant la valeur sur un ajustement de grandeurs adverses, à travers la notion d'équilibre et du cheminement qui y conduit, et celles qui cherchent cette même valeur dans une dimension propres aux objets, à la manière d'une masse

économique. La première perspective se trouvant bien souvent ramenée à la seconde.

C'est qu'il nous est apparu que l'insuffisance de l'analyse économique, sur le terrain de la formation des grandeurs objectives, témoigne de fondations friables, inaptes à supporter l'édification d'une science. Pour s'en convaincre, il nous a fallu soumettre le concept de revenu monétaire, qui en régime de salariat nous est apparu comme premier, comme grandeur économique par excellence, aux différentes lectures et interprétations que la théorie économique en propose. Le revenu situe la réflexion au niveau fondamental de la production et du paiement, opération qui tantôt suscite et tantôt détruit le revenu, aux pôles opposés du produire et du consommer. D'abord appréhendé dans la relation de la production et de la consommation, nous nous sommes proposé une première définition du concept : le revenu est l'identité numérique de l'offre et de la demande. Cette définition, que nous avons largement dégagée des travaux de J. M. Keynes, et plus particulièrement du principe de la demande effective, demeure pour partie postulée tant que sa détermination n'a pas été dévoilée, autrement dit, tant que son caractère nécessaire n'a pas été démontré.

C'est précisément le but poursuivi par les théories historiques de la valeur qui, partant de la production, ont escompté saisir la valeur comme grandeur objective au lieu de sa formation. C'est, par la force des choses, à cette perspective que nous avons confronté la définition, encore incertaine, à laquelle nous avons accordé notre crédit. Il s'est alors avéré que les obstacles, que des auteurs éminents tels A. Smith, D. Ricardo et K. Marx ne peuvent surmonter, tiennent essentiellement à ce que ce qu'ils ne parviennent pas à tenir ensemble la mesure de la valeur et sa répartition, unité que nous avons reliée à l'identité précédemment dégagée entre le produire et le consommer.

Cet échec relatif des théoriciens classiques nous a fait nous interroger plus avant sur la nature de la valeur. La question étant alors de savoir si l'économique se laisse saisir dans la disjonction du réel et du monétaire, autrement dit, si le revenu tire son objectivité non de sa forme monétaire mais de son contenu « réel », et dont il ne serait qu'une expression, un reflet ne revêtant par lui-même

aucun enjeu véritable. Nous avons pu établir que cette perspective était infructueuse. La valeur ne peut être définie comme collection hétérogène d'objets, or, l'exclusion de la monnaie, tout comme son « intégration » postérieure, enferment l'analyse dans l'hétérogène. Une nouvelle fois, à défaut d'être pris dans un cadre conceptuel adéquat, le revenu ne peut être compris.

C'est là la conclusion essentielle que nous avons tiré de nos premiers développements. L'identité du produire et du consommer porte une conséquence de première importance pour notre investigation : les grandeurs économiques sont par nature monétaires.

C'est donc à cette identité qu'il nous a fallu revenir, et prendre pour une contrainte d'ordre logique, au moment d'envisager plus directement la question de la mesure en économie. A cette lumière, ce sont les concepts fondamentaux de production, de paiement, de formation et de dépense du revenu que nous avons réinvestis, d'une manière qui s'est avérée concluante.

En économie, l'espace ne préexiste pas aux objets qui y prennent place. C'est que les objets économiques n'existent que pour autant qu'ils sont mesurés. Par conséquent, cette mesure ne peut être attendue du report d'un étalon, car les objets en attente de mesure sont dénués de valeur, ils ne peuvent donc entrer en relation avec un objet-valeur, pris pour étalon, duquel ils tireraient leur objectivité, leur mesure. Le rapport de mesurant à mesuré est, en économie, celui d'une unité de mesure adimensionnelle, nombre pur, à des objets-valeurs qui sont constitués comme tels de par leur relation aux nombres. Cette relation n'a pu être établie par L. Walras car le numéraire ne peut être intégré dans un système d'échanges entre équivalents. L'équilibre général n'est pas une mesure.

Dans nos économies, le numéraire est la monnaie, elle est présente dès l' « entrée » du circuit économique décrit par J. M. Keynes. C'est donc par l'étude du circuit que la nature de la monnaie a pu être dégagée. Celle-ci est de crédit, attendu qu'elle existe sous les traits de ce qu'A .Parguez nomme la « *contrainte d'annulation* ». Or, cette contrainte s'applique immédiatement, elle assigne les grandeurs économiques au couple créance-dette. La monnaie est un actif-passif.

Cependant, les écritures monétaires ne sont pas nulles, elles recouvrent un objet économique : le produit.

C'est donc que produit et monnaie sont « livrés » dans la même opération. Celle-ci est bien connue, c'est le versement des salaires. Plus exactement, l'émission du produit et l'émission monétaire sont concomitantes, le produit est la naissance d'un objet utile en son premier aspect, mais il est également la naissance d'unités monétaires. C'est dans ce second aspect que le produit est mesuré, non dans un rapport extérieur de mesurant à mesuré – ce qui supposerait la préexistence d'un espace économique –, mais dans son identité numérique. Le produit est à la fois émis « réellement », physiquement, mais également « dans » les nombres, en monnaie. Et l'on retrouve l'idée keynésienne de l'unité de salaire comme unité de mesure.

Le produit est mesuré en salaires. Ces salaires sont immédiatement dépensés dans la constitution d'un dépôt. L'immédiateté de la « conversion » des salaires monétaire en grandeurs financières, qui restitue le produit dans l'unité de la création et de la destruction, est telle qu'au point de vue des salariés, ils sont payés à constitution d'un dépôt, soit d'un titre, à leur bénéfice. Autrement dit, le produit est immédiatement consommé – on parlera de consommation transitoire ou temporaire –, sous la forme d'un dépôt dont le contenu est le produit stocké, et pour un temps mis à disposition de l'entreprise. C'est donc que la mesure du produit est réalisée dans le plein respect de l'identité de la production et de la consommation, de l'offre et de la demande. La valeur est objective, sous les traits du revenu, dans un premier temps exclusivement salarial, en ce que son objet est le produit en monnaie.

C'est ainsi la conception du circuit économique qui est approfondie. Tout paiement, émission-destruction d'un revenu, fait naître un circuit monétaire complet et instantané. Les dépenses définitives, qui sont adossées à un revenu constitué dans le versement des salaires, signent la destruction définitive du produit dans son retrait des stocks. Les biens physiques passent dans l'usage et quittent le champ de l'économique. Ils sont « libérés » de leur gangue monétaire.

Cependant, ces dépenses permettent la captation d'une fraction du produit, dans l'application par l'entreprise d'un prix supérieur aux coûts de production.

Aussi, la sphère de la production apporte la mesure en formant un revenu, la sphère de la circulation, ou des échanges, apporte sa répartition dans sa destruction, le tout, dans l'identité logique de la formation-destruction du produit. Les thèses classiques et néoclassiques se trouvent dépassées dans leur synthèse, et c'est le projet keynésien d'une *économie monétaire de production* qui trouve ainsi les fondements que son initiateur n'a pu établir.

Bibliographie

AGLIETTA, M. ET ORLÉAN, A., 1998, *La monnaie souveraine*. Paris : O. Jacob.

AGLIETTA, M. ET ORLÉAN, A., 2002, *La monnaie entre violence et confiance*, Paris : O. Jacob.

ARISTOTE, 2002, *Physique*, Trad. Pellegrin P., Paris : Flammarion.

ARISTOTE, 2002, *Métaphysique*, Trad. Pellegrin P., Paris : Flammarion.

ASIMAKOPULOS, A., 1991, *Keynes's general theory and accumulation*. Cambridge: Cambridge University press.

BAILLY, J-L., 1990, *Le revenu : élaboration historique d'un concept*. Texte imprimé, Thèse de l'Université de Bourgogne.

BAILLY, J-L., 1992, *Nouvelles considérations sur le motif de « finance » de John Maynard Keynes*. Economie Appliquée, N°1.

BAILLY, J-L., 1993, *Circuit et financement de la production*, Document du Laboratoire d'Analyse et de Techniques Economiques (LATEC), UMR 5601 CNRS, n°9315.

BAILLY, J-L., 2003, *On the macroeconoic Foundations of the Wage-Price Relationship*, in Rochon L-P. et Rossi S. (éds.), *Modern Theories of Money,* Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA: Edward Elgar.

BAILLY, J-L., 2008, *Consumption, investment and the investment multiplier*, in Gnos, C. et Rochon, L-P. (éds.), *The Keynesian Multiplier*, New York : Routledge.

BAILLY, J-L., 2009, *Saving, Firms' Sel-Financing, and Fixed-Capital Formation in the Monetary Circuit*, in Ponsot J-F. et Rossi S., *The Political Economy of Monetary Circuits*, London : Palgrave Macmillan.

BAILLY, J-L, 2012, *Labour, wages, and non-wages incomes*, in Gnos, C. et Rossi, S., *Modern Monetary Macroeconomics*, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA : Edward Elgar.

BARRERE, A., 1990, *Macroéconomie keynésienne*, Paris : Dunod.

BAUMOL, W., 1977, *Say's (at Least) Eight Laws, or What Say and James Mill May Really Have Meant*, Economica, 44 (174), Mai, pp.145-161.

BELNA, J-P., 1996, *La notion de nombre chez Dedkind, Cantor, Frege*, Paris : Vrin.

BENETTI, C., 1996, *The Ambiguity of the Notion of General Equilibrium with a Zero-Price for Money*, in Deleplace, G. et Nell, E. J., *Money in Motion*, Londres : Macmillan, New York : ST. Martin's Press Inc.

BENMAKHLOUF, A., 1997, *Gottlob Frege, Logicien philosophe*, Paris : PUF.

BENTHAM, J., 1826 [1811], *Théorie des peines et des récompenses.* Paris : Bossange..

BLAUG , M., 1982, *Another Look at the Labour Reduction Problem in Marx*, in Bradley, I. et Howard, M. (éds.), *Classical and Marxian Political Economy* : *Essays in Honor of Ronald L. Meek*, New York : St. Martin's Press.

BLAUG, M., 1992 [1980], *La méthodologie économique*, Trad. Alcouffe, A. t Alcouffe, C., Paris : Economica.

BÖHM-BAWERK Von, E., 1922 [1903], *Capital and Interest, a Critical History of Economical Theory*, New York : Brentano's.

BORTKIEWICZ, L., 1952 [1907], *Value and Price in the Marxian System,* Trad. Kahane, J., *International Economic Papers*, no 2, MacMillan

BOUDON, R., 2009, *La rationalité*, Paris : PUF.

BRADLEY, I. ET HOWARD, M., 1982, *An Introduction to Classical and Marxian Political Economy*, in Bradley, I. et Howard, M. (éds.), *Classical and Marxian*

Political Economy : *Essays in Honor of Ronald L. Meek*, New York : St. Martin's Press.

BRADLEY, X., 1991, *Biens de consommation et Biens d'investissement* : *Essai de définition*. Thèse de l'Université de Bourgogne.

BRADLEY, X., 1993, *La « finance » et le circuit de la monnaie,* Revue française d'économie, volume 8, numéro 1, pp. 67-88.

BRADLEY, X., FRIBOULET, J-J. ET GNOS, C., 1996, *From Keynes's to the Modern Analysis of Inflation*, in Cencini, A., et Baranzini, M., *Inflation and Unemployment, Contributions to a new macroeconomic approach*, London and New York : Routledge.

BRADLEY, X., 2003*, Involuntary unemployment and investment*, in Rochon L-P. et Rossi S. (éds.), *Modern Theories of Money: the Nature and Role of Money in Capitalist Economies*, Cheltenham : Edward Elgar.

BRADLEY, X. ET PIÉGAY, P., 2012, *Inflation and the Circuit of Income*, in Gnos, C. ET Rossi, S. (éds), *Modern Monetary Macroeconomics - A New Paradigm for Economic Policy*, Cheltenham : Edward Elgar.

BRIFFAUT, O., 2003, *Capital et Monnaie*. Paris : Le Manuscrit.

CARTELIER, J., 1996, *Chômage involontaire et asymétrie entre salariés et non-salariés : la loi de Walras restreinte*. Revue économique, Volume 47, n°3, pp. 655-666.

CENCINI, A. ET SCHMITT, B., 1976, *La pensée de Karl Marx, critique et synthèse*, *Vol. I, La valeur*. Paris : Castella.

CENCINI, A. ET SCHMITT, B., 1977, *La pensée de Karl Marx, critique et synthèse, Vol. II, La plus-value*. Paris : Castella.

CENCINI, A., 1988, *Money, Income and Time, A Quantum-Theoretical Approach*. London and New York : Pinter Publishers.

CENCINI, A., 1995a, *L'analyse de la production*, in *Production et monnaie*, Cahier de la Revue d'économie politique, Paris : Sirey.

CENCINI, A., 1995b, *Monetary Theory : National and International*, Londres et New York : Routledge.

CENCINI, A., 2003, *IS-LM: A Final Rejection*, in Piégay, P. et Rochon, L-P., *Théories monétaires post keynésiennes*, Paris : Economica.

CENCINI, A., 2005, *Macroeconomics Foundations of Macroeconomics*, Londres et New York : Routledge.

CHICK, V., 1983, Macroeconomics after Keynes, a reconsideration of the general theory, London : University College, University of London.

CHIODI, G., 1992, *Wicksell's Monetary Theory*, Londres : Macmillan

COLANDER, D., 1984, *Was Keynes a Keynesian or a Lernerian ?*, Journal of Economic Literature, Vol. 22, No.4, pp. 1572-1575.

COURBIS, B., FROMENT E., ET SERVET, J-M., 1990, *A propos du concept de monnaie*. Cahiers d'économie politique, volume 18, numéro 1, pp. 5-29.

DAVIDSON, P., 1994, *Post Keynesian Macroeconomic Theory : A Foundation for Successful Economic Policies for the Twenty-first Century*, Londres : Edward Elgar.

DAVIDSON, P., 2003, *Quels sont les éléments essentiels de la théorie monétaire keynésienne?*, in Piégay, P. et Rochon, L-P., *Théories monétaires post keynésiennes*, Paris : Economica.

DEBREU, G., 2001, *Théorie de la valeur : analyse axiomatique de l'équilibre économique. Suivi de Existence d'un équilibre concurrentiel*. Préf. W., HILDENBRAND, Paris : Dunod.

DE GOTTARDI, C., 2000, *Offre et demande : équilibre ou identité ?,* Thèse de l'Université des sciences de Fribourg, Fribourg University Press.

DENIS, H., 1999, *La loi de Say sera-t-elle enfin rejetée? : Une nouvelle approche de la surproduction*, Paris : Economica.

DESCAMPS, C., 1993*, Monnaie endogène, refinancement bancaire et offre de crédit*, document du Laboratoire d'Analyse et de Technique Economiques (LATEC), UMR 5601 CNRS, n°9310, Dijon.

DIETERLEN, P., 1964, *L'idéologie économique*, Paris : Cujas.

DOBB, M., 1973, *Theories of Value and Distribution since Adam Smith,* Cambridge : *Cambridge University Press*.

DOMAR, E. D., 1947, *Expansion and Employment*, The American Economic Review, Vol.37, No.1, pp. 34-55.

ELTIS, W., 1995, *The Quantity Theory of Money*: *from Locke to Keynes and Friedman*, Aldershot: Edward Elgar.

FISHER, I., 1921 [1911], *The purchasing power of money. Its determination and relation to credit, interest and crises*, New York : Macmillan.

FISHER, I., 1974 [1930], *The theory of interest as determined by impatience to spend income and opportunity to invest it*, Clifton : Augustus M. Kelley.

FORSTATER, M. ET WRAY, R., 2004, *Contemporary post Keynesian Analysis*, Cheltenham (GB), Northampton (Mass.) : Edward Elgar.

FORSTATER, M. ET MOSLER, W., 2005, *The Natural Rate of Interest is Zero*, in Journal of Economic Issues, Vol. XXXIX, No. 2, pp. 535-542, juin.

FOURASTIER, J., 1957, *Productivité, prix et salaires*, OECE, Agence européenne de productivité.

FRADIN, J., 1976, *Les Fondements logiques de la théorie néoclassique de l'échange : le postulat du numéraire, introduction à la critique de l'économie politique contemporaine*, Paris : Maspero.

FREGE, G., 1969 [1884], *Les fondements de l'arithmétique : recherche logico-mathématique sur le concept de nombre,* Trad. Imbert C., Paris : Seuil.

FRIBOULET, J-J., 1984, *Fondements d'une théorie non-dichotomique de l'inflation*, Thèse de l'Université de Bourgogne.

FRIBOULET, J-J., 1998, *Profit, investissement et inflation, Essai sur le Traité de la Monnaie*, Berne : Peter Lang.

FRIEDMAN, M., 1976 [1968], *Inflation et systèmes monétaires*, Trad. Caroll, D., Préf. Schmidt, C., Paris : Calmann-Lévy.

GIRARD, R., 2011 [1972], *La violence et le sacré*, Paris : Fayard.

GNOS, C., 1984, *Transformation de la production en répartition*. Thèse de l'université de Bourgogne.

GNOS, C. ET RASERA, J-B., 1985, *Circuit et circulation : une fausse analogie*, in Cahier de la Revue d'économie politique, Paris : Sirey.

GNOS, C., 1998, *The Keynesian identity of income and output. Historical perspectives on Macroeconomics : 60 years after the General Theory*, Jolink, A. et Fontaine, P. (éds.), Londres : Routledge.

GNOS, C., 2002, *A Methodological Issue*: *Ex ante and Ex Post Analysis Irrelevant to Keynes's Theory of Employment*.

GNOS, C. ET ROCHON, L-P., 2002, *Money creation and the State*, Journal of Political Economy, Vol.32, no.3, pp. 41-57.

GNOS, C., 2005, *L'économie d'échange, une fable ? La contribution de James Steuart à la théorie de l'économie monétaire de production,* in Bensimon, G., *Histoire des représentations du marché*, Paris : Michel Houdiard, pp. 214-230.

GNOS, C., 2009, *Circuit Theory Supplementing Keynes's Genuine Analysis of the Monetary Economy of Production*, in Ponsot, J-F, et Rossi, S., (éds.), *The Political Economy of Monetary Circuits*, London : Macmillan.

GORDON, D., 1990 [1959], *Studies in the Classical Economics: What was the Labor Theory of Value?*, in Blaug, M., *The History of Economic Thought*, Londres : Edward Elgar.

GOUX, J-F., 1989, *KEYNES et la « finance » d'entreprise*, Revue française d'économie, Volume 4, Numéro 3, pp. 169-203.

GOUX, J-F., 1990, *Les fondements de l'économie de découvert chez Hicks,* Revue économique, Volume 41, n°4, pp. 669-686.

GOUX, J-F., 1996, *Une explication monétaire non monétariste : la théorie post-keynésienne*, Revue française d'économie, Volume 11, Numéro 3, pp. 69-94.

GRAEBER, D., 2013, *Dette 5000 ans d'histoire*. Paris : Les liens qui libèrent.

GRAZIANI, A., 1985, *Le débat sur le « motif de financement » de Keynes*. Économie Appliquée, 38, pp. 159-75.

GRAZIANI, A., 1990, *The Theory of the money circuit*. Économies et société, *Monnaie et production*, pp. 7-36.

GRAZIANI, A., 1994*, Monetary circuits*, in Arestis, P., et Sawyer, M., (éds.), *The Elgar Companion to Radical Political Economy*, Aldershot : Edward Elgar.

HAAVELMO, T., 1945, *Multiplier effects of a balanced budget*, Cowles Foundation Paper 12, from Econometrica, 13.

HAHN, F., 1984 [1965], *On Some Problems of Proving the Existence of Equilibrium in a Monetary Economy*, in F. Hahn, *Equilibrium and Macroeconomics*, Oxford : Basil Blackwell.

HALÉVY, É., 1995 [1902], *La formation du radicalisme en philosophie*, Vol.III, Paris : PUF.

HAYEK Von, F., 1975 [1938] *Prix et production*. Trad. Tradecom., Paris : Calmann-Lévy.

HEGEL, G.F., 1970 [1817], *Encyclopédie des sciences philosophiques en abrégé*, *Chapitre I la science de la logique*. Trad. Bourgeois B., Paris : Vrin.

HICKS, J., 1988 [1974], *La crise de l'économie keynésienne,* Trad. Legacheux, J., Paris : Fayard.

HODGSON, G. M., 1991, *Marx after Robinson*, *Production, Exchange, and Related Matters*, in Rima, I. (éd.), *The Joan Robinson Legacy*, M.E Sharpe.

INGHAM, G., 2004, *The nature of money*. Cambridge (GB); Malden (Mass.): Polity press.

JEVONS, S., 1883, *The principles of science*, Londres : Macmillan.

JEVONS, S., 1888 [1871], *The Theory of Political Economy*, Londres : Macmillan.

KEYNES, J. M., 1930, *A Treatise one Money: The pure Theory of Money and the Applied Theory of Money*, Londres : Macmillan.

KEYNES, J. M., 1937a, *Alternative Theories of the Rate of Interest,* The Economic Journal, Vol. 47, No. 186, pp. 241-252.

KEYNES, J. M., 1937b, *The « Ex-ante » Theory of the Rate of Interest*, The Economic Journal, Vol. 47, No. 188, pp. 663-669.

KEYNES, J. M., 1965 [1936], *The General Theory of Employment, Interest, and Money,* London : Mariner Books.

KEYNES, J. M, 1973, *Collected Writtings XIII : The General Theory and After, Part I, Preparation*, Cambridge, London : Macmillan.

KHUN, T. S., 2008 [1962], *La structure des révolutions scientifiques*, Trad. Meyer L., Paris : Flammarion.

KLEIN, L. R., 1952, *The keynesian revolution*, London : Macmillan.

KNAPP, G-F., 2013 [1924], *The State Theory of Money*, Trad. Lucas, H.M, et Bonar, J., Mansfield Center USA : Martino Publishing.

LAIDLER, D., 1997, *Money and Macroeconomics* : *the selected essays of David Laidler*, Cheltenham ; Lyme : Edward Elgar.

LAKATOS, I., 1994 [1986], *Histoire et méthodologie des sciences*. Trad. Malamoud, C. et Spitz, J-F., Paris : PUF.

LAVOIE, M., 1986, *L'endogénéité de la monnaie chez Keynes*, Recherches Economiques de Louvain, Vol. 52, N°1, pp. 67-84.

LE HERON, E. ET LEVY, P., 1995, *La Macroéconomie monétaire contemporaine : une mise en perspective,* in *Nouvelles perspectives de la macroéconomie : Mélanges en l'honneur du Doyen Alain Barrère*, Paris : Publications de la Sorbonne.

LERNER, A., 1943, *Functional finance and the Federal Debt*. Social Research 10:38-51.

LERNER, A., 1947, *Money as a Creature of the State*. The American Economic Review, Vol. 37, No. 2, *Papers and Proceedings of the Fifty-ninth Annual Meeting of the American Economic Association*, pp. 312-327.

LUXEMBOURG, R., 1972, *Œuvre III: L'accumulation du capital I*, Trad. Ollivier, M. et Petit, I., Paris : Maspero.

MACHLUP, F., 1971 [1963], *Essais de sémantique économique*, Trad. Berthoud, A., Paris : Calmann-Lévy.

MARCHAL, J. ET POULON, F., 1987, *Monnaie et crédit dans l'économie française*. Tome 2, Paris : Cujas.

MARX, K., 1963 [1867], *Le Capital Livre I,* Trad. Jacob M., Roy J., Rubel, M. et Voute, S., Paris : Gallimard.

MARX, K., 1963 [1885], *Le Capital Livre II*, Trad. Jacbob, M., Roy, J., Rubel, M., et Voute, S., Paris : Gallimard.

MARX, K., 1963 [1894], *Le Capital Livre III,* Trad. Jacob M., Roy, J., Rubel, M., et Voute, S., Paris : Gallimard.

MARX, K., 2002 [1847], *Misère de la philosophie*, Préf. Kessler, J., Paris : Payot & Rivages.

MILL, J-S., 1998 [1871], *L'utilitarisme,* Trad. Tanesse G., Paris : Flammarion.

MIROWSKI, P., 2002 [1989], *Plus de chaleur que de lumière,* Trad. Maurin, B. Paris : Economica.

MOORE, B., 1988, *Horizontalists and Verticalists: The Macroeconomics of Credit Money*, Cambridge : Cambridge University Press.

MOORE, B., 2003, *The demise of the Keynesian multiplier revisited*, in Gnos, C. et Rochon, L-P. (éds.), *Théories monétaires post keynésiennes*, Paris : Economica.

MORISHIMA, M., 1974, *Marx's Economics : A dual Theory of Value and Growth*, Cambridge : Cambridge University Press.

MOSLER, W., 1997, *Full Employment and Price Stability*, Journal of Post-Keynesian Economics, 20(2), winter, pp.235-244.

MOUCHOT, C., 2003, *Méthodologie économique*, Paris : Seuil.

MYRDAL, G., 1939, *Monetary Equilibrium*, Londres : W. Hodge & Company.

NAGELS, J., 1971, *Genèse, contenu et prolongements de la notion de reproduction du capital selon Karl K. Marx, Boisguilbert, Quesnay, Leontiev*, Bruxelles : Éd. de l'Institut de Sociologie de l'Université Libre de Bruxelles.

NELL, E. J., 2002, *Realizing Profits in Money*, Review of Political Economy, Volume 14, Number 4, 202.

OLHIN, B., ROBERTSON, D. ET HAWTREY, R.G., 1937, *Alternative Theories of the Rate of Interest: Three Rejoinders*, The Economic Journal, September, pp.423-443.

ONG, N-P., (1983) *Ricardo's invariable measure of value and Sraffa's 'standard commodity'*, History of Political Economy, 8 (2), été, pp.207-234.

ORLÉAN, A., 2002, *La monnaie contre la marchandise*, Contribution au numéro spécial de L'Homme, Intitulé « *Questions de monnaie* », n°162, pp. 27-48, sous la direction de S. Breton, avril-juin.

ORLÉAN, A., 2011, *L'empire de la valeur : refonder l'économie*. Paris : Seuil.

PARGUEZ, A., 1975, *Monnaie et macroéconomie : théorie de la monnaie en déséquilibre*, Paris : Economica.

PARGUEZ, A., 1979, *Monnaie-Circuit-Régulation*. Université de Besançon.

PARGUEZ, A., 1981, *Les nouveaux mystères de l'épargne*. Université de Besançon.

PARGUEZ, A., 1996, *Beyond Scarcity: A Reappraisal of the Theory of the Monetary Circuit*, in Deleplace, G. et Nell, E. J., *Money in Motion*, Londres : Macmillan, New York : ST. Martin's Press Inc.

PASSET, R., 2009, *Les grandes représentations économiques à travers l'histoire*. Paris : Grasset.

PATINKIN, D., 1972 [1956], *La monnaie, l'intérêt et les prix : une intégration de la théorie de la monnaie et de la théorie de la valeur*, Trad. Bessière, A., Paris : PUF.

PIGOU, A. C., 1941, *Employment and equilibrium*, London : Macmillan.

PERDIJON, J., 1998, *La mesure : science et philosophie*, Paris : Flammarion.

POLANYI, K., 2009 [1983], *La grande transformation*, Trad. Angeno, M. et Malamoud, C., Paris : Gallimard.

POLANYI, K., 1957, *Trades and Market in the Early Empires, Economies in history and theory*, Gateway edition, pp. 239-270.

POPPER, K. 1978, *La logique de la découverte scientifique*, Trad. Devaux, P. et Thyssen-Rutten, N., Paris : Payot.

POPPER, K., 2009 [1979], *La connaissance objective*, Trad. Rosat, J-J., Paris : Flammarion.

POULON, F., 1982, *Macroéconomie approfondie*, Paris : Cujas.

POULON, F., 1982, *Économie générale*, Paris : Dunod.

POULON, F., 1985, *Les écrits de Keynes*, Paris : Dunod.

POULON, F., 2011, *La pensée économique de Keynes*, 3ème édition, Paris : Dunod.

PRIMAT, C., 2015, *Penser l'utilité avec Hegel & Heidegger*. Paris : Demopolis.

RACHLINE, F., 1982, *La nature de la monnaie*, Revue économique, Volume 33, n°3, pp. 446-475.

REBEYROL, A., 1999, *La pensée économique de Walras*, Paris : Dunod.

RENAUD, J-F.. 2000, *The Problem of the Monetary Realization of Profits in a Post Keynesian Sequential Financing Model: two solutions of the Kaleckian option*, Review of Political Economy, Vol. 12 Issue 3, p285-303.

RICARDO, D., 1971 [1817], *Des principes de l'économie politique et de l'impôt*, Trad. Fonteyraud A. et Solano F. S., Préf. Dockès P., Paris : Flammarion.

RICARDO, D., 1988 [1815], *Essai sur l'influence d'un bas prix du blé sur les profits,* Trad. Jarret M-F. et Mahieu F-R., Paris : Economica.

RIZZO, B., 1980, *L'intégration de la monnaie de crédit dans le circuit économique*, Paris : Éditions du C.N.R.S.

ROBBINS, L., 1947 [1932], *Essai sur la nature et la signification de la science économique*, Trad. Kretowski, I., Paris : Éditions politiques économiques et sociales, Librairie de Médicis.

ROBERTSON, D., 1932, *Money*, London : Cambridge University Press.s

ROBERTSON, D., 1940, *Essays in Monetary Theory*, London : P. S. King & Son, LTD.

ROBINSON, J., 1948 [1937], *Introduction à la théorie de l'emploi*, Trad. Delons J., Paris : PUF.

ROBINSON, J., 1984, *Contributions à l'économie contemporaine*, Paris : Economica.

ROCHON, L-P., 1999, *Credit, Money and Production*, An alternative post-Keynesian approach, Cheltenham UK, Northampton, MA, USA : Edward Elgar.

ROCHON, L-P., 2003, *On Money and Endogeneous Money*, in Rochon, L-P., et Rossi, S. (éds.), *Modern Theories of Money*, Cheltenham, Uk, Norhampton, MA, USA : Edward Elgar.

ROCHON, L-P. (éd.), 2008, *The Keynesian multiplier*. New York : Routledge.

ROCHON, L-P., 2009, *The existence of Profits within the Monetary Circuit: Some Unanswered Questions Revisited*, in Ponsot, J-F. et Rossi, S. (éds.), *The Political Economy of Monetary Circuits*, London : Palgrave Macmillan.

ROSSI, S., 1999, *Review of Wray's Understanding Modern Money: The key to full employment and Price Stability*, Kyklos, 52 (3), pp.483-485.

ROSSI, S., 2001, *The meaning of Bank Deposits*, Quanderni di ricerca, Centre for Banking Studies/Research Laboratory of Monetary Economics, Lugano, no.6.

ROSSI, S., 2003, *Money and Banking in a Monetary Theory of Production*. In. *Modern Theories of Money*, in Rochon L-P. et Rossi S. (éds.), Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA : Edward Elgar

ROSSI, S., 2007, *Money and Payments in Theory and Practice*. London et New York : Routledge.

ROSSI, S., 2009, *Monetary Circuit Theory and Money Emissions*, in Ponsot, J-F. et Rochon, L-P. (éds), *The Political Economy of Monetary Circuits*, London : Palgrave Macmillan.

RUFFINI, P-B., 1996, *Les théories monétaires*, Paris : Éditions du Seuil.

SADIGH, É., 2001, *Valeur, prix et capital*, Paris : L'harmattan.

SAMUELSON, P. A., 1949, *Foundations of economic analysis*, Havard University Press, Cambridge.

SAMUELSON, P. A ET NORDHAUS, W. D., 1992, *Macro-économie*, Trad. Belloire, S., Éditions d'organisation.

SAY, J-B., 1972 [1803], *Traité d'économie politique*, Paris : Calmann-Lévy.

SCHALLER, F., 1975, *La notion de productivité : essai critique*, Paris : Droz.

SCHMITT, B., 1960, *La formation du pouvoir d'achat,* Paris : Sirey.

SCHMITT, B., 1971, *L'analyse macroéconomique des revenus*, Paris : Dalloz.

SCHMITT, B., 1972, *Macroeconomic theory, a fundamental revision.* Trad. Sœur Benventura Bras, Albeuve : Castella.

SCHMITT, B., 1975, *Théorie Unitaire de la monnaie, nationale et internationale*, Albeuve : Castella.

SCHMITT, B., 1980, *Monnaie, Salaires et profits*, Albeuve : Castella.

SCHMITT, B., 1984a, *Inflation, chômage et malformations du capital*, Paris : Economica, Albeuve : Castella.

SCHMITT, B. 1984b, *Synopsis de la macroéconomie quantique*, Albeuve : Castella.

SCHMITT, B., 1996a, *A New Paradigm for the Determination of Money Prices*, in Deleplace, G. et Nell, E. J., *Money in Motion*, Londres : Macmillan, New York : ST. Martin's Press Inc.

SCHMITT, B., 1996b, *Unemployment, Is there a principal cause?,* in Cencini, A. et Baranzini, M., *Inflation and Unemployment*, London and New York : Routledge.

SCHMITT, B., ET DE GOTTARDI, C., 2003, *An Internal Critique of General Equilibrium Theory*, in Rochon, L-P. et Rossi, S., *Modern Theories of Money*, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA : Edward Elgar.

SCHMITT, B., 2012, *Relatives prices are undermined by a mathematical error*, in Gnos, C. et Rossi, S., *Modern Monetary Macroeconomics*, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA : Edward Elgar.

SCHUMPETER, J. A., 1999 [1911], *Théorie de l'évolution économique : recherche sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture,* Paris : Dalloz – Sirey.

SCHUMPETER, J. *A.,* 1983 [1954], *Histoire de l'analyse économique*, Trad. Casanova, J-C., Préf. Barre, R., Paris : Gallimard.

SECCARECCIA, M., 1996, *Post Keynesian fundism and monteray circulation, in Deleplace*, G., et Nell, E. J. (éds.), *Money in motion : The Post Keynesian and Circulation Approaches*, Londres : Macmillan, New York : ST. Martin's Press Inc.

SECCARECCIA, M., 2003, *Pricing, Investment and the Financing of Production*, in Rochon, L-P. et Rossi, S. (éds.), *Modern Theories of Money*, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA : Edward Elgar.

SERVET, J-M., 1993, *L'institution monétaire de la société selon Karl Polanyi*. Revue économie, Volume 44, numéro 6, pp. 1127-1150.

SERVET, J-M., 2001, *Le troc primitif, un mythe fondateur d'une approche économiste de la monnaie*. Revue Numismatique, volume 6, Numéro 157, pp. 15-32.

SHACKLE, G. L. S., 1938, *Expectations Investment and Income*, London : Oxford University Press.

SHACKLE, G. L .S., 1965 [1964], *À la découverte des mécanismes de l'économie moderne*, Trad. De Maurillac R., Paris : Dunod.

SHREYER, P. ET PILAT, D., *Mesurer la productivité, Revue économique de l'OCDE*, n°33, 2001/11.

SIMIAN, F., 1934, *La monnaie réalité sociale*, Les anales sociologiques, série D, fascicule 1.

SIMMEL, G., 2009 [1900], *Philosophie de l'argent*, Trad. Cornille S. et Ivernel P., Paris : PUF.

SKIDELSKI, R., 1995, *Keynes and the quantity theory*, in, *The Quantity Theory of Money* : *from Locke to Keynes and Friedman*, Adelshort : Edward Elgar.

SMITH, A., 2011 [1759], *Théorie des sentiments moraux*, Trad. Biziou M., C. Gautier et Pradeau J-F., Paris : PUF.

SMITH, A., 1995 [1776], *Enquête sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Trad. Garnier G., Paris : PUF.

SMITHIN, J., 1994, *Controversies in monetary economics : ideas, issues and policy*. Aldershot; Brookfield (Vt.) : Edward Elgar.

SNOWDON, B. ET VANE, H. R., 2005, *Modern Macroeconomics: Its origins, Development And Current State*, Cheltenham UK. Northampton USA: Edward Elgar.

SOLOW, R., 1957, *Technical Change and the Aggregate Production Function*, The Review of Economics and Statistics, Vol. 39, No.3, Août, pp.312-320.

SOWELL, T., 1972, *La loi de Say. Une analyse historique*, Trad. BUDIN C. et Millière G., Paris : Litec.

STARR, R., 1974, *The Price of Money in a Pure Exchange Monetary Economy with Taxation*, Econometrica, Vol.42, No. 1, Janvier, pp.45-54.

STEEDMAN, I., 1982, *Marx on Ricardo*, in Bradley, I. et Howard, M. (éds.), *Classical and Marxian Political Economy* : *Essays in Honor of Ronald L. Meek*, New York : St. Martin's Press.

THOMPSON, W., 1824, *An inquiry into the principles of the distribution of Wealth*, London : Longman.

THORN, R., 1971, *Théorie Monétaire : contribution à la pensée contemporaine*, Trad. Duboeuf, F., Paris : Dunod.

TOBAR-ARBULU, J. F., 2002, *Economics and Mathematics*. Vezia : Centro di Studi Bancari.

VALLAGEAS, B., 1988, *Intérêt, répartition et théorie des circuits*, Économie appliquée, Vol. 41, n°2, pp. 355-388.

WALRAS, L., 1964 [1883], *Théorie mathématique de la richesse sociale,* Ösnabrück Otto Zeller.

WALRAS, L., 1988 [1874], *Eléments d'économie politique pure,* Paris : Economica.

WALRAS, L., 1909, *Économique et Mécanique*, Bulletin de la société Vaudoise de Sciences Naturelles, Vol. 4, pp.313-325.

WICKSELL, K., 1898, *Interest and Prices*, Londres : Macmillan.

WOOD, A., 1975, A *theory of Profits*, London : Cambridge University Press.

WRAY, R., 1990, *Money and credit in capitalist economies: the endogenous money approach*, Brookfield, Vt : Edward Elgar.

WRAY, R., 1996, *Money in the Circular Flow*, in Deleplace, G., et Nell, E. (éds), *Money in Motion*, Londres : Macmillan, New York : ST. Martin's Press Inc.

WRAY, R., 1998, *Understanding Modern Money*, Cheltenham, UK : Edward Elgar.

WRAY, R., 2003, *Seignioriage or Sovereignty?,* in Rochon, L-P. et Rossi, S. (éds.), *Modern Theories of Money*, Cheltenhan, UK : Edward Elgar.

WRAY, R., 2007, *Endogeneous Money: Structuralist and Horizontalist*, The Levy Economics Institute and University of Missouri-Kansas City, Septembre.

Thèse : « Interrogation sur la nature et la formation des grandeurs économiques : *La question de la valeur et de la mesure en économie* »

Résumé

Envisager un travail de recherche relatif à la valeur, à la formation et à la nature des grandeurs économiques peut sembler inopportun tant les notions d'échange, de prix et bien d'autres encore, tombent sous l'évidence de notre environnement quotidien. Nous montrons dans cette étude que nombre de concepts en économie ne reçoivent qu'une définition incertaine et parfois inconsistante. C'est à ce titre le discours économique qui s'en trouve fragilisé, à tel point qu'il en vient à se prononcer sur ce qui n'existe pas et laisse échapper son objet véritable.

Dans nos économies salariales, la valeur est tantôt reçue tantôt dépensée dans la formation et dans la destruction d'un revenu. Celui-ci est monétaire et est objectif dans le sens où il confère un pouvoir concret d'acquisition de biens et de services. Nous vérifions alors que l'objet de la science économique est le revenu, et que celui-ci uni les deux actes antagoniques de la production et de la consommation. Nous nous assurons par suite que celui-ci ne peut être pensé en termes « réels », la valeur n'est pas cachée derrière les choses.

Dans un second temps, nous voyons que le revenu procède d'une mesure, et que c'est de cette mesure qu'il tire son objectivité. La mesure en économie est singulière, elle ne peut être empruntée au domaine de la physique. Elle est monétaire et réalisée dans le versement des salaires. À la lumière irremplaçable de la théorie des émissions de B. Schmitt, nous montrons que tout produit naît dans sa mesure en unités de salaires, et parvenons à une conclusion forte : la répartition révise l'émission du revenu sans réviser sa mesure. Nous sommes parvenus à une théorie cohérente et complète de la valeur.

Mots-clés : *mesure, valeur, unité de mesure, étalon de mesure, produit, production, circuit économique, répartition.*