7. La « science lugubre » de David Ricardo

Mots-clés

valeur d’échange, valeur d’usage, travail incorporé, prix naturels, prix de marché (ou prix courants), répartition, rente différentielle, rendements décroissants, salaire de subsistance, taux de profit naturel, état stationnaire, *corn laws*

1. Introduction

1.1. Qui était David Ricardo ?

Né à Londres le 18 avril 1772, David Ricardo est le troisième des dix-sept enfants d’une famille juive originaire de la péninsule ibérique, immigrée quelques années avant sa naissance en Angleterre. Son père, Abraham, est agent de change. David travaille auprès de lui, dès l’âge de quatorze ans, à la bourse de Londres. En 1793, il se marie avec Priscilla Ann Wilkinson, une jeune femme de religion quaker, et se convertit au protestantisme. Cet événement provoque une rupture irrémédiable avec sa famille, qui célébra par des funérailles son abandon de la religion hébraïque. Ricardo connut donc le curieux privilège de connaître ses propres obsèques de son vivant !

Il se retrouve quoiqu’il en soit, à l’âge de 22 ans, à travailler à son compte comme courtier, avec une réussite indéniable. En 1799, Ricardo se trouve, avec son épouse, en villégiature dans la cité balnéaire de Bath. Afin de tromper son désœuvrement, il entame la lecture d’un volumineux traité d’économie politique intitulé *Enquête sur la nature et les causes de la richesse des nations*. Cette découverte de l’ouvrage d’Adam Smith constitue une révélation. En parallèle à son activité à la bourse de Londres, Ricardo commence écrire sur l’économie politique, en particulier sur des questions monétaires. En 1814, il réalise une plus-value phénoménale pour l’époque (de l’ordre d’un million de livres sterling), en achetant puis revendant des emprunts d’Etat à l’occasion de la bataille de Waterloo. Fortune faite, il se retire des affaires, et se consacre exclusivement à ses recherches.

En 1815, il publie l’*Essai sur l'influence d'un bas prix du blé sur les profits*, dont le titre résume ce qui sera une idée centrale de l’analyse développée dans son ouvrage majeur, *Principes de l'économie politique et de l'impôt* (*Principes* désormais), dont la première édition paraît en 1817. Le succès de ce dernier est immédiat et phénoménal (la pensée de Ricardo conquit l’Angleterre « aussi complètement que la Sainte Inquisition avait conquis l’Espagne », écrira Keynes au siècle suivant), les *Principes* s’imposant rapidement comme l’un des grands classiques de la pensée économique. L’ouvrage connaît une deuxième édition en 1819, puis une troisième, sensiblement remaniée, en 1821 (Ricardo y ajoute notamment un chapitre intitulé « Des machines », dans lequel il reconnaît un impact négatif de la mécanisation de la production sur l’emploi, ce qu’il niait auparavant).

Devenu un personnage illustre et estimé en Angleterre, Ricardo désire peser sur les débats parlementaires. Il entre à la chambre des Communes en 1819, et y manifeste son opposition aux *corn laws* (lois restreignant l’importation de blé étranger en Angleterre) et aux *poor laws* (lois d’assistance aux pauvres), pour la suppression desquelles il milite. Il restera membre du parlement jusqu’à sa disparition, le 11 septembre 1823, à l’âge de cinquante-et-un ans.

1.2. Ricardo *vs*. Smith

Tout ou presque sépare ces deux grandes figures de l’histoire de la pensée économique.

Leurs **parcours et centres d’intérêts respectifs pour commencer**. Tandis que Smith incarne la figure du lettré des Lumières, au parcours éminemment académique et dont les écrits embrassent les sujets les plus divers (morale, économie, droit, arts imitatifs, histoire et philosophie des sciences, …), Ricardo est un autodidacte, qui a appris les rouages de la finance par la pratique, aux côtés de son père, et n’a écrit que sur l’économie.

La **méthode** ensuite. Smith prétendait appliquer la méthode empirique newtonienne à l’étude des phénomènes sociaux, et son propos regorge d’exemples tirés de la pratique quotidienne, ou de l’Histoire passée, dont le but évident est de légitimer l’analyse en produisant sur l’esprit du lecteur un sentiment de déjà-vu. Les renvois à l’expérience de tout un chacun ou à l’Histoire sont, au contraire, pratiquement inexistants chez Ricardo. Sa démarche, plus déductive, consiste à partir d’exemples imaginaires ou d’hypothèses (nombre de démonstrations débutent chez lui par le terme « supposons ») pour arriver, par déduction, à des conclusions fatalement « vraies » car logiquement démontrées. La méthode ricardienne se rapproche donc des mathématiques (et préfigure sous certains rapports la **méthode hypothético-déductive** privilégiée par l’école « néoclassique »), alors que celle de Smith s’inspire plutôt de la physique.

Smith et Ricardo écrivent par ailleurs dans des **contextes très différents**, ce qui n’est pas sans influence sur l’état d’esprit qui émane de la lecture de leurs œuvres respectives. Alors que l’œuvre de Smith, à défaut d’être naïve, reposait sur un certain optimisme et l’idée d’une progression générale de l’opulence, celle de Ricardo est sensiblement plus pessimiste. L’écrivain écossais Thomas Carlyle a d’ailleurs employé, pour désigner celle-ci et – surtout - celle de son contemporain Malthus, le terme de « science lugubre » (*dismal science*). Tandis que le philosophe Michel Foucault (*Les mots et les choses*, 1966) situe dans les écrits des économistes britanniques du début du XIXe siècle l’avènement d’une représentation moderne du rapport de l’homme à la nature, centrée sur la **prise de conscience de la rareté**. A la vision mettant face à face une nature généreuse (chez les physiocrates, par exemple) et des besoins humains bornés qui prédominait jusqu’alors, les œuvres de Ricardo et Malthus substitueraient un nouveau paradigme, mettant en rapport une nature avare et des besoins insatiables. L’analyse économique de Smith s’articule en effet à la notion de rendements croissants (liés à la division du travail), et le principal problème qui menace l’économie à long terme est d’après lui la saturation des débouchés (ce qui laisse à penser que les besoins humains ne sont pas infinis). Chez Ricardo au contraire, les besoins humains paraissent sans limites (c’est en tout cas ce qu’écrit l’auteur lorsqu’il prend la défense de la loi de Say), et la nature parcimonieuse. On verra à ce propos l’importance que revêt dans son analyse la notion de **rendements décroissants dans le secteur agricole**. Le caractère « lugubre » de l’œuvre de Malthus transparaît quant à lui, bien entendu, de son célèbre *principe de population*.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Le principe de population malthusien  Dans son *Essai sur le principe de population* (1798), Robert Thomas Malthus estime que la croissance démographique suit une progression géométrique, tandis que le stock de biens de subsistance (le blé pour simplifier) s’accroît selon une progression arithmétique. D’où un décalage toujours croissant, avec le temps, entre niveau de population et subsistance nécessaire pour la nourrir.  Ce principe est illustré dans le tableau suivant où, pour simplifier, nous prenons pour point de départ une même base (2), et une même raison (2) pour les deux progressions (on multiplie par 2 le stock de la période précédente dans la suite géométrique, tandis qu’on ajoute le nombre 2 au stock de la période précédente dans la suite arithmétique) :   |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **Période** | **T1** | **T2** | **T3** | **T4** | **T5** | **T6** | | **Population** | **2** | **4** | **8** | **16** | **32** | **64** | | **Blé** | **2** | **4** | **6** | **8** | **10** | **12** |   Ainsi dans notre exemple - bien entendu fictif - la population a été multipliée par 32 entre *T1* et *T6* tandis que, dans le même temps, le stock de blé n’a été multiplié que par 6 ! Malthus en conclut au caractère irrémédiable des situations de famine et de misère dans les classes populaires. « Un homme né dans un monde déjà possédé (…) si la société ne veut pas de son travail, n'a aucun droit à réclamer la plus petite portion de nourriture et, en fait, il est de trop. Au grand banquet de la nature, il n'y a pas de couvert vacant pour lui. Elle lui dit de s’en aller, et mettra rapidement ses ordres à exécution », peut-on lire dans un passage, ultérieurement supprimé, de la seconde édition (1803) de l’*Essai*. |

Cette évolution du discours s’explique, dans une large mesure, par un changement radical de contexte. Smith écrit au siècle des Lumières, marqué par de profondes transformations industrielles, et un espoir général dans l’essor de la connaissance et l’avènement du progrès, tandis que Ricardo écrit dans un contexte économique et social beaucoup plus morose. Entre la publication des premières éditions de la *Richesse des nations* (1776) et des *Principes* (1817), la population britannique a pratiquement doublé ! L’économie britannique connaît des périodes récurrentes de crise, la condition des ouvriers s’est dégradée au point d’être devenue misérable, le machinisme se développe dans l’industrie et des mouvements de contestation importants, caractérisés par des bris de machine, se développent, tel que le luddisme en 1811 et 1812. Aussi ne s’étonnera-t-on pas que les prises de position de Ricardo et Malthus puissent s’accommoder d’un certain cynisme. En témoigne leur opposition aux ***poor laws***, un système d’assistance aux pauvres en vigueur en Angleterre depuis la seconde moitié du XVIe siècle.

|  |
| --- |
| Ricardo, Malthus et les *poor laws*  On désigne par les termes *poor laws* un arsenal de lois votées par le parlement britannique entre les XVIe et XIXe siècles, destinées à prendre en charge le problème de la pauvreté. Ces lois, dont l’objectif consistait aussi bien à aider les pauvres « méritants » qu’à lutter contre les phénomènes de mendicité et de vagabondage, comportaient à la fois un volant répressif (marquage au fer rouge, placement en maison de travail) et un volet plus spécifiquement philanthropique (l’aide à proprement parler). Adam Smith, qui ne s’opposait pas au principe d’assistance en soi, en critiquait déjà l’aspect coercitif, estimant que les *poor laws* entravaient la liberté de circulation des travailleurs pauvres, en les obligeant à se sédentariser pour bénéficier des aides.  L’argumentaire de Ricardo et Malthus est sensiblement différent, et constitue un bon exemple de ce qu’on appelle la « rhétorique de l’effet pervers ». Les *poor laws*, selon eux, partent d’un bon sentiment, mais produisent l’effet inverse de celui escompté… Loin d’améliorer la situation des nécessiteux, ces lois contribuent au contraire à en multiplier le nombre, ceux-ci profitant des aides pour accroître leur progéniture. « Ces lois créent les pauvres qu’elles entretiennent » écrit notamment Malthus dans son *Essai sur le principe de population*. Finalement leur condition n’en est que plus misérable, et « tous les amis des pauvres » devraient être en faveur de l’abrogation de telles aides. On constatera que la rhétorique sur ces sujets n’a guère évolué depuis le XIXe siècle. |

Enfin, d’un point de vue théorique, quoiqu’il soit venu à l’économie par la lecture de la *Richesse des nations* et prenne Smith comme référence, Ricardo inscrit son analyse aussi bien en contradiction que dans le prolongement de celle de son prédécesseur. L’Anglais reprend, critique et corrige l’Ecossais, notamment sur les thèmes de la valeur, de la répartition, et des causes qui affectent à long terme l’accumulation. En résumé, sur les principaux axes de réflexion de l’économie politique classique.

2. La théorie ricardienne de la valeur

2.1. L’objet d’étude de l’économie politique

Quand la *Richesse* s’ouvrait sur le thème de la division du travail, les *Principes* de débutent immédiatement par celui de la valeur. Ricardo introduit ce thème en reprenant d’abord, presque mot pour mot, l’analyse de son prédécesseur : en distinguant comme lui *deux sens du mot valeur*, et en soulignant la déconnexion entre le pouvoir d’achat des marchandises (**valeur d’échange**) et leur utilité intrinsèque (**valeur d’usage**).

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

A ceci près qu’il mobilise des exemples différents de ceux de Smith (l’air et l’or à la place de l’eau et du diamant), Ricardo aboutit donc à la même conclusion : **les valeurs d’échange des marchandises sont totalement indépendantes de leur utilité**.

Ricardo précise toutefois, ce que n’avait pas fait son prédécesseur, que l’utilité est une *condition nécessaire* de la valeur d’échange : une marchandise dépourvue d’utilité, n’étant demandée par personne, ne saurait s’échanger. Cette condition n’est toutefois pas suffisante en elle-même, comme l’illustrent les exemples de l’air et de l’eau. Une *seconde condition* doit donc être remplie pour qu’un bien ait une valeur échangeable, et celle-ci est la **rareté**, c’est-à-dire la **limitation dans la quantité**. Les biens utiles et rares ont une valeur d’échange, tandis que ceux auxquels une de ces qualités fait défaut en sont dépourvus. Ricardo précise alors qu’il faut, parmi les biens utiles et rares, distinguer deux catégories :

* les **biens non reproductibles**, dont la rareté peut être définie comme absolue, au sens où la quantité qui en est offerte ne peut être augmentée par le travail humain. A cette première catégorie appartiennent les œuvres d’art, les vins millésimés, les livres rares et d’une manière générale, tous les objets « de collection ». La valeur de ces biens dépend de deux paramètres : leur **rareté** du coté de l’offre, « la fortune, les goûts et le caprice de ceux qui ont envie de posséder de tels objets » du coté de la demande. Le caractère aléatoire de ce second paramètre interdit de faire des prévisions exactes. Quiconque ayant déjà assisté à des enchères en salle de vente (ou observé les prix de clôture d’objets de collection *similaires* sur un site marchand comme *ebay*) s’en convaincra aisément. Fort heureusement, ces biens ne constituent qu’une « très petite partie des marchandises qu'on échange journellement ». On peut par conséquent les exclure du champ d’étude de l’économie politique.
* Les **biens reproductibles**, dont la quantité peut-être multipliée, presque à l’infini, par l’industrie humaine. La rareté de ces biens n’est pas absolue mais relative. Rares car ils n’existent pas en quantité illimitée (au contraire de l’air que l’on respire, l’eau dans l’océan, ou le sable dans le désert), mais relativement car on peut en augmenter la quantité disponible en appliquant à leur production le travail nécessaire. Ces biens et ces biens seuls constitueront l’objet d’étude de l’économie politique, à la condition supplémentaire qu’ils soient *produits en situation de concurrence*. Un producteur en situation de monopole bénéficie en effet de la possibilité de vendre sa production à un prix s’écartant de sa valeur « naturelle » ou fondamentale.

« En parlant donc des marchandises, de leur valeur échangeable et des lois qui règlent leurs prix relatifs, nous ne voulons toujours parler que de ces marchandises dont la quantité peut être accrue par l’effort de l’industrie humaine et sur la production desquelles la concurrence s’exerce sans entrave » (*ibid.*)

Après avoir ainsi délimité son objet d'étude, Ricardo doit maintenant répondre à la question cruciale de la détermination de la valeur[[2]](#footnote-2). Et par « valeur » on entendra désormais uniquement la **valeur d’échange**, le pouvoir d’achat que possède un bien sur des quantités d’autres biens.

2.2. Le travail incorporé, déterminant de la valeur

Pour Ricardo, « la valeur d'une marchandise, ou la quantité de toute autre marchandise contre laquelle elle s'échange, dépend de la quantité relative de travail nécessaire pour la produire ». Nous avons vu (cf. pp ???) que ce n’était pas exactement la position de Smith, qui limitait cette explication de la détermination de la valeur à un premier stade « primitif » de la société, sans classes sociales, précédant l’accumulation du capital et l’appropriation privée des terres. Dès lors que des capitaux sont accumulés et des terres appropriées, et que par conséquent des **classes sociales apparaissent**, cette explication n’est selon lui plus recevable. Le travailleur doit partager le produit de son effort avec deux classes d’individus qui ne travaillent pas : le capitaliste, possesseur des fonds (du capital) nécessaires à la mise en œuvre de la production, et le propriétaire qui loue ses terres. La valeur des marchandises n’est alors plus exclusivement déterminée par le travail, mais par les revenus (salaire, profit et rente) versés aux trois classes sociales, en contrepartie de l’emploi de leurs facteurs respectifs dans la production.

Ricardo rejette cette approche, pour au moins deux raisons.

* Pour une **raison analytique** d’abord. Ricardo veut établir une **théorie de la valeur indépendante des revenus** versés aux classes sociales ; indépendante, donc, de la structure de la répartition. L’analyse de Smith manque en effet selon ses contempteurs de logique : si la valeur de toute marchandise est déterminée par les revenus versés pour la produire, c’est également le cas des biens de subsistances, comme le blé. Or la valeur du blé détermine en retour le niveau des salaires. Dès lors on doit conclure que le prix du blé détermine le niveau des salaires, et que le niveau des salaires détermine également, en partie, le prix du blé. Le raisonnement de Smith serait par conséquent **circulaire**.
* Pour une **raison plus « politique »** ensuite. Smith présente le profit comme une « déduction » sur le produit du travail, qui ne trouve pas de véritable justification, si ce n’est dans le risque encouru et, surtout, dans un rapport de force très favorable à la classe capitaliste. Cette vision quelque peu subversive va être fortement atténuée par Ricardo.

Le point saillant de sa critique consiste à affirmer que la distinction smithienne entre états « primitif » et « avancé » est sans fondement, dans la mesure où **le capital existe déjà dans l’état primitif.**

« Même dans cet état primitif des sociétés dont il est question dans Adam Smith, *le chasseur sauvage a besoin d'un capital quelconque*, créé peut-être par lui-même et qui lui permette de tuer le gibier. S'il n'avait aucune espèce d'arme offensive, comment tuerait-il un castor ou un daim ? *La valeur de ces animaux se composerait donc d'abord du temps et du travail employés à leur destruction, et ensuite du temps et du travail nécessaires au chasseur pour acquérir son capital*, c'est-à-dire l'arme dont il s'est servi. » (*Principes*, chap. 1, section 3)

Les armes nécessaires à la chasse, et les outils nécessaires à la production en général, ne sont rien d’autre que des **moyens de production**, donc du **capital fixe**, lui-même réductible à un travail antérieur, à un **travail indirect**. On devrait donc, pour déterminer la valeur d’un castor ou d’un daim, prendre en compte à la fois le temps de la chasse (travail immédiat ou direct) et *une partie* du travail passé à fabriquer les armes du chasseur, c’est-à-dire le capital fixe nécessaire à la chasse (travail indirect). Il faut cependant remarquer que la prise en compte du travail indirect incorporé à la production du capital fixe n’invalide pas en soi la théorie des composantes du prix de Smith. On peut en effet estimer que la valeur des outils produits lors des périodes antérieures est elle-même égale à la somme des salaires, profits et rentes versés pour les produire, tant et si bien que le prix de toute marchandise demeure déterminé par une somme de revenus, présents et passés. Comprenant peut-être que le distinguo smithien ne repose pas uniquement sur des considérations techniques (l’emploi, ou non, du capital dans la production), Ricardo suggère alors la présence, au sein même de l’état « primitif », de deux classes d’individus :

« Tous les instruments nécessaires pour tuer les castors et les daims pourraient aussi n’appartenir qu’à une seule classe d‘hommes, une autre classe se chargeant du travail de la chasse ; mais leur prix comparatif serait toujours proportionné au travail employé, soit pour se procurer le capital, soit pour tuer ces animaux. » (*ibid*.)

La « classe d’hommes », à laquelle appartiennent exclusivement les instruments de la chasse, c’est-à-dire le capital, est évidemment celle des capitalistes, dont Smith niait la présence dans l’état primitif. Il n’y aurait par conséquent aucune différence, ni d’un point de vue technique, ni d’un point de vue social, entre état primitif et état avancé. Ricardo peut alors affirmer que tous deux répondent aux mêmes lois économiques, et que les valeurs d’échange des marchandises sont déterminées en tous temps et tous lieux par le **travail incorporé à leur production et à leur transport sur le lieu de vente**, qui prend en compte une partie du travail *passé* incorporé dans la production des outils, des moyens de production (et même des matières premières).

« La valeur échangeable des objets produits est proportionnée au travail employé à leur production, et je ne dis pas seulement à leur production immédiate, mais encore à la fabrication des instruments et machines nécessaires à l’industrie qui les produit. » (*ibid*.)

Ce qui est vrai pour l’état « primitif » le demeure pour l’état « avancé », et même « encore plus avancé » affirme Ricardo avec une certaine ironie, avec l’exemple des bas de coton :

« Si nous envisageons un état de société encore plus avancé ( …) nous verrons que c’est toujours le même principe qui détermine les variations dans la valeur des marchandises. En estimant, par exemple, la valeur échangeable des bas de coton, nous verrons qu’elle dépend de la **totalité du travail nécessaire pour les fabriquer et les porter au marché**. Il y a d’abord le travail nécessaire à la culture de la terre où l’on a récolté le coton brut ; puis celui qui a servi à le transporter dans le pays où l’on doit fabriquer les bas, - ce qui comprend une partie du travail employé à la construction du navire qui doit porter le coton, et qui est payé dans le fret des marchandises. Puis, vient le travail du fileur et du tisserand, et une partie de celui de l’ingénieur, du serrurier, du charpentier, qui a construit les bâtiments et les machines ; enfin les services du détaillant et de plusieurs autres personnes qu’il serait inutile d'énumérer. La somme totale de toutes ces sortes de travaux détermine la quantité des divers objets qui doit être échangée contre ces bas » (*ibid*.)

Ricardo insiste, plus que Smith, sur la prise en compte des frais de transport, de l’endroit où la marchandise est produite vers celui où elle sera mise en vente, dans la détermination de sa valeur. Ces frais doivent en effet être anticipés par le producteur, répercutés sur le prix de vente, et peuvent également être décomposés en travail direct (le travail immédiat d’un chauffeur routier ou d’un cocher) et indirect (*une partie* du travail passé mis en œuvre pour produire le véhicule utilisé par le chauffeur ou le cocher).

2.3. Problèmes posés par la théorie de la valeur travail incorporé

Cette analyse ricardienne de la valeur, qui parait limpide au premier abord, n’est pas sans poser plusieurs problèmes théoriques, certains étant soulevés par l’auteur lui-même :

* La théorie de Ricardo doit avant tout s’interpréter dans une perspective explicative : partant d’un phénomène observé, un rapport de *prix relatifs* donné entre, par exemple, une paire de bas de coton et un kilo d’épingle, celle-ci est susceptible d’en expliquer la cause, c’est-à-dire expliquer pourquoi ce rapport est tel qu’il est. Si une paire de bas de coton vaut deux fois plus qu’un kilo d’épingle, c’est qu’il faut deux fois plus de travail, direct et indirect, pour produire la première que le second. En revanche, la même théorie permet difficilement, comme l’illustre l’exemple des bas de coton, de partir de la production d’un bien et de déterminer avec exactitude sa valeur (quelles parts précises des travaux employés à la construction du navire, des bâtiments et des machines doivent être comptabilisées dans la valeur d’une paire de bas ? Et *quid* des « plusieurs autres personnes qu’il serait inutile (*sic*) d’énumérer » ? ). Comme le précise l’auteur, son analyse regarde uniquement « l'effet produit par les variations survenues dans la valeur relative des marchandises, et non dans leur valeur absolue », et doit être interprétée, de ce point de vue, comme une approximation correcte de la réalité.
* Une seconde difficulté, bien plus problématique, est posée par le **caractère hétérogène du travail**. Comment faire reposer la valeur des marchandises sur le travail alors que ce dernier, dans la réalité, varie dans son intensité, sa pénibilité et sa qualité? Comment faire du travail le critère homogène de la valeur, quand les travaux réels sont hétérogènes, c’est-à-dire de natures différentes ? Comment faire du « travail », qui est avant tout une notion conceptuelle, le déterminant de la valeur quand il n’existe, concrètement, que « des travaux » ? Ce faisceau de questions, qui pose fondamentalement celle, philosophique, de la **conversion des qualités en quantités**, était déjà abordé par Smith, et sera repris à nouveaux frais par Marx (pp. ??).

La réponse de Ricardo consiste en gros à dire qu’il s’agit d’un important problème théorique… qui se trouve résolu dans la pratique. Tout en soulignant la « difficulté de comparer le travail d'une heure ou d'un jour consacré à un certain genre d'industrie, avec un travail de la même durée consacré à une autre production », l’auteur estime que la « valeur de chaque espèce de travail est bientôt fixée (…) avec assez de précision pour satisfaire aux nécessités de la pratique ». Le « marché » opère donc de lui-même l’ajustement entre les travaux de qualités différentes, et produit une « échelle » sur laquelle ceux-ci sont directement évalués et comparés. Par échelle il faut entendre une grille de salaire informelle, émergeant des transactions quotidiennes : « si la journée d'un ouvrier en bijouterie vaut plus que celle d'un ouvrier ordinaire, cette proportion reconnue et déterminée depuis longtemps conserve sa place dans l'échelle des valeurs ». Et le prix des marchandises, en répercutant cette échelle, est censé prendre en compte à la fois l'intensité, la pénibilité et la qualité des travaux incorporés à leur production.

La moulinette du marché transformerait donc les qualités en quantités, mais Ricardo reste bien allusif sur son fonctionnement. On peut dans une certaine mesure comprendre pourquoi. C’est de son aveu au niveau de l’échange, et non à celui de la production, que les valeurs des différents types de travaux sont estimées. Est-ce à dire que la valorisation d’une catégorie de travail par rapport à une autre dépend surtout du rapport entre son offre et sa demande ? Il y aurait alors interférence des conditions d’échange dans la détermination des coûts de production, et *in fine* dans celles des valeurs marchandes. Ce qui reviendrait à admettre qu’une théorie de la valeur reposant exclusivement sur les conditions de production est pour le moins problématique.

* Ricardo souligne enfin deux difficultés relatives : d’une part, aux intervalles de temps - inégaux selon les secteurs de production - s'écoulant avant que les marchandises soient effectivement mises en vente ; d’autre part, aux différentes proportions entre capital fixe et circulant utilisées selon les secteurs. Il reconnait que ces difficultés se soldent par l’intervention du taux de profit dans la grille des prix relatifs, mais leur « faible influence » peut d’après lui être négligée.

Pour une étude détaillée de ces thèmes, rarement abordés en premier cycle universitaire en raison de leur complexité, on consultera avec profit Deleplace (1999, pp. 84-87).

2.4. La convergence des prix courants vers les prix naturels

L’analyse que nous avons menée jusqu’à présent concernait ce que les classiques appellent le **prix naturel** : un prix idéal, renvoyant aux conditions de production, représentant ce qu’il en a vraiment coûté pour fabriquer une marchandise et l’acheminer jusqu’à l’endroit où elle est mise en vente. Un tel prix, déterminé en amont de l’échange et censé refléter la **valeur fondamentale de la marchandise**, est par conséquent indépendant de la demande et de la conjoncture du marché.

Il existe toutefois une autre notion de prix, plus « concrète » : le **prix courant ou prix de marché**. Ce dernier reflète *a contrario* la valeur actuelle de la marchandise, le prix auquel elle est effectivement vendue. Ce prix est indépendant des conditions de production et essentiellement sensible au rapport entre offre et demande.

Ricardo, qui sur ce point ne s’écarte qu’à la marge d’une analyse déjà menée par Smith, admet qu’il arrive que les prix de marché diffèrent « accidentellement » des prix naturels de production. Autrement dit, le rapport entre offre et demande d’une marchandise est susceptible de déboucher sur un prix de vente effectif qui ne reflète pas sa valeur fondamentale, sa difficulté de production. Une telle déviation ne saurait cependant qu’être momentanée. Il existe en effet un mécanisme assurant la convergence des prix courants vers les prix naturels que l’auteur illustre, comme à son habitude, à l’aide d’un exemple fictif. Celui-ci consiste à comparer les conjonctures de deux marchés, ceux de la soie et de la laine. Dans les tableaux récapitulatifs ci-dessous, nous noterons, pour chaque secteur de production, [O] l’offre, [D] la demande[[3]](#footnote-3), [Pc] le prix courant, [Pn] le prix naturel et [tπ] le taux de profit.

Supposons avec Ricardo qu’au début du raisonnement, à la période T1, les deux marchés soient « à l’équilibre » et, que dans le même temps, les marchandises s’y vendent à leur prix naturel. Le taux de profit du secteur laine est alors identique à celui dégagé dans le secteur soie. Dans la perspective des « classiques » en effet, lorsqu’un marché est équilibré, le taux de profit qui s’y dégage est le taux de profit « naturel », c’est-à-dire habituel, de l’économie.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Période** | **Secteur de la laine** | **Secteur de la soie** |
| T1 | O = D | O = D |
| Pc = Pn | Pc = Pn |
|  | Identité des tπ |  |

Supposons maintenant que survienne, en T2, un **choc exogène**. Un effet de mode se traduit par une baisse de la demande de laine et une hausse de la demande de soie, à offres inchangées dans les deux secteurs. Ainsi :

* sur le marché de la laine, la demande, en baisse, devient inférieure à l’offre, restée la même qu’en T1. Des stocks d’invendus se constituent, et les producteurs pratiquent le rabais afin de les écouler. Ce qui entraîne une baisse du prix courant, qui tombe au-dessous du prix naturel. Les producteurs, contraints à vendre leur laine à un prix inférieur à son coût de production effectif, voient leur taux de profit baisser.
* sur le marché de la soie, inversement, la demande, en hausse, devient supérieure à l’offre, restée la même qu’en T1. Toute la demande ne peut être satisfaite, et les consommateurs pratiquent l’enchère afin de se pourvoir en soie. Ce qui se traduit par une hausse du prix courant, qui grimpe au-dessus du prix naturel. Les producteurs, bénéficiant de l’opportunité de vendre leur soie à un prix supérieur à son coût de production effectif, voient leur taux de profit augmenter.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Période** | **Secteur de la laine** | **Secteur de la soie** |
| T2 | O > D | D > O |
| Pn > Pc | Pc > Pn |
|  | Baisse de tπ | Hausse de tπ |

Ce différentiel de taux de profit va se traduire par une réallocation du capital entre les deux secteurs. Les capitaux, attirés par les profits exceptionnels réalisés dans le secteur soie, « fuient » le secteur laine, qui ne dégage qu’un faible taux de profit, inférieur à la normale. En supposant qu’aucun autre choc exogène ne se soit produit, c’est-à-dire que la demande soit restée inchangée pour les deux productions, en T3 :

* sur le marché de la laine, moins de capitaux sont investis, ce qui se traduit par une baisse de la production mise en œuvre, et donc par une réduction de l’offre. L’offre baisse jusqu’à rejoindre la demande, restée la même qu’en T2. Le prix courant remonte jusqu’à égaliser à nouveau le prix naturel. Le taux de profit retrouve alors dans le secteur laine son niveau habituel ou normal.
* sur le marché de la soie, plus de capitaux sont investis, ce qui entraine une hausse de la production mise en œuvre, et donc une augmentation de l’offre. L’offre remonte jusqu’à rejoindre la demande, restée la même qu’en T2. Le prix courant baisse jusqu’à égaliser à nouveau le prix naturel. Le taux de profit retrouve alors dans le secteur soie son niveau habituel. On assiste ainsi a une **uniformisation des taux de profits** des différents secteurs de production, et à un retour à l’équilibre qui prévalait en T1.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Période** | **Secteur de la laine** | **Secteur de la soie** |
| T3 | O = D | O = D |
| Pc = Pn | Pc = Pn |
|  | Identité des tπ |  |

Cette analyse, qui présente comme on voit un traitement moderne des rapports entre offre et demande, mérite plusieurs commentaires.

* Chez Smith, un choc exogène se traduisait par la variation des trois taux de revenus (salaires, profits et rentes), et par une réallocation du travail, du capital et des terres entre les deux secteurs. Les facteurs de productions étant attirés par les rémunérations supérieures à la normale et fuyant les secteurs comparativement moins lucratifs. Une telle analyse était cohérente avec la théorie des composantes du prix de Smith, qui présente le prix naturel des marchandises comme la somme des revenus dépensés pour mettre en œuvre leur production (cf. *supra*, pp. ??). Dans une certaine mesure, Ricardo simplifie et épure l’analyse de son prédécesseur. Un seul signal, le **taux de profit**, est nécessaire chez lui pour assurer la réallocation de la production, les mouvements de capitaux se traduisant logiquement par des mouvements de main-d’œuvre : les secteurs dont le taux de profit est supérieur à la normale embauchant afin de satisfaire une demande excédentaire, ceux dont le taux de profit est inférieur à la normale étant, inversement, contraints à débaucher tant que leurs stocks d’invendus n’ont pas été écoulés.
* Contrairement à ce qu’ont supposé certains commentateurs, le principe de convergence des prix courants vers les prix naturels ne repose nullement, chez Ricardo, sur l’hypothèse de « **libre entrée et sortie** » des producteurs sur les différents marchés. Si l’exemple schématique que nous venons d’illustrer peut laisser à penser qu’on assiste a un déplacement physique de capitaux entre les deux secteurs, les capitalistes du secteur laine changeant de branche de production au profit de la soie, Ricardo souligne en réalité le rôle joué par l’**intermédiation bancaire** dans le processus de rééquilibrage des deux secteurs :

« Quand il y a grande demande de soieries, celle des draps diminuant, le fabricant de drap ne détourne pas son capital vers le commerce de la soierie ; il renvoie quelques uns de ses ouvriers, et cesse d’emprunter de l’argent aux banquiers et aux capitalistes. Le fabricant de soieries se trouve dans une situation tout opposée ; et a besoin d’employer plus d’ouvrier, et par conséquent le besoin d’argent s’accroît pour lui ; il en emprunte en effet davantage, et *le capital est ainsi détourné d’un emploi vers un autre, sans qu’un seul manufacturier soit forcé de suspendre ses travaux ordinaires*. » (nos italiques)

Il convient de souligner le réalisme et la rigueur de raisonnement de l’auteur des *Principes*. Dans notre chapitre consacré à la théorie néoclassique, nous constaterons que, malgré certaines présentations trompeuses, la libre-entrée n’est pas non plus une hypothèse pertinente du **modèle d’équilibre général de concurrence parfaite**.

* Afin de ne pas présenter trompeusement les auteurs néoclassiques comme les héritiers directs de leurs prédécesseurs « classiques », il importe de signaler qu’il s’agit là d’un des rares chapitres, chez Smith comme chez Ricardo, focalisé sur les relations entre offre et demande, sur ce que les économistes modernes appellent les « mécanismes de marché ». Les auteurs « classiques » s’intéressent en effet beaucoup plus aux relations de production et de répartition qu’aux mécanismes marchands à proprement parler (dont l’analyse deviendra *a contrario* prépondérante dans la théorie néoclassique).

Nonobstant, l’analyse de la convergence des prix courants vers les prix naturels revêt une importance primordiale chez nos deux auteurs. Elle permet en effet d’illustrer **trois vertus** supposées du libéralisme et de la décentralisation des décisions d’allocation du capital :

* La **convergences des prix courants vers les prix naturels**, c’est-à-dire des valeurs actuelles vers les valeurs idéales. On notera que si tel n’était pas le cas, l’analyse du prix naturel menée dans les chapitres précédents se révèlerait tout-à-fait vaine : si les prix concrets n’approchaient jamais ceux définis par la théorie, la portée de cette dernière se trouverait fortement minorée. Ce chapitre fait donc office, chez Smith comme chez Ricardo, d’auto-validation des analyses menées dans les pages précédentes.
* L’**uniformisation des taux de profits** entre les différentes branches de production (sauf pour celles où l’investissement est particulièrement risqué), qui est une condition de cohérence globale du système économique. A risque équivalent, deux secteurs de production sont censés dégager des taux de profit identiques.
* La faculté d’**adaptation de l’offre à la structure de la demande et à ses variations**. Un choc exogène, de nature imprévisible, se trouve *in fine* absorbé par les mécanismes de « marché ». Ce dernier oriente en quelque sorte l’accumulation car, si l’on assiste à un retour à l’équilibre en T3, la situation dans les deux secteurs n’est plus exactement la même qu’en T1 : on produit désormais moins de laine et plus de soie, et on accumule par conséquent relativement plus de capital dans le second secteur, et relativement moins dans le premier, qu’auparavant. Cette idée sera illustrée, au XXe siècle, par le concept de « souveraineté du consommateur ».

|  |
| --- |
| Souveraineté du consommateur et « filière inversée »  Popularisée par l’économiste anglais William Harold Hutt (1899-1988), le concept de « souveraineté du consommateur » (*consumer sovereignity*) traduit l’idée selon laquelle la production de biens et services est, dans une économie de marché, essentiellement déterminée par les préférences (exogènes) des consommateurs. Cette idée joue un rôle central dans la **théorie néoclassique** : les consommateurs, sur la base des prix affichés par le « marché », choisissent (en fonction de leurs préférences et de leur budget) les quantités de biens et services qu’ils désirent obtenir, demandes que les producteurs sont censés satisfaire systématiquement dans une configuration de « concurrence parfaite ».  Si le concept reste particulièrement populaire parmi les économistes orthodoxes, de nombreuses voix en ont contesté la pertinence et le réalisme. Parmi celles-ci, la critique la plus célèbre a été formulée par l’américain John Kenneth Galbraith dans *L’ère de l’opulence* (*The Affluent Society*, 1958). Prenant le contrepied des partisans de la théorie du « consommateur roi », Galbraith juge que nos économies capitalistes, organisées sur les principes de la production et de la consommation de masse, reposent avant tout sur le principe de **conditionnement de la demande**. Publicité, marketing (dans lesquels les entreprises dépensent chaque année des milliards d’euro), et obsolescence programmée des produits seraient délibérément employés à « faire naître des besoins qui auparavant n’existaient pas ». Au final ce sont les entreprises qui, en créant les besoins qu’elles cherchent à satisfaire, « imposent des produits aux consommateurs, et non l'inverse ».  L’enjeu d’un tel débat est crucial dans nos sociétés modernes marquées par de nombreuses menaces écologiques, car il pose la question de la responsabilité des différents agents économiques dans la dégradation de l’environnement. Celle-ci doit-elle être imputée aux consommateurs, qui désirent consommer un trop grand nombre de biens et services néfastes, ou bien aux entreprises, qui n’assument pas suffisamment leurs responsabilités car obnubilées par la recherche du profit et le gain de nouvelles parts de marché ? Le même débat peut évidemment être transposé à d’autres sujets contemporains, par exemple le contrôle des armes à feu aux Etats-Unis. |

3. La théorie ricardienne de la répartition

Après avoir traité la question de la détermination de la valeur, Ricardo doit, à l’instar de Smith, résoudre celle de la répartition de la valeur produite entre les différentes classes sociales, qu’il définit dès l’introduction des *Principes* comme « le principal problème en économie politique ». Il convient de souligner, d’emblée, à quel point sa construction théorique sur ce thème se distingue de celle de son prédécesseur. Si l’objectif principal de la répartition demeure la reproduction de la hiérarchie socio-économique censée favoriser la production maximale de richesses, Ricardo cherche à rompre le lien qui existait chez Smith, *via* la théorie des « parties constituantes du prix des marchandises », entre revenus des classes sociales et détermination des valeurs. Par conséquent, là ou chez Smith l’analyse de la répartition était intégrée à celle de la valeur, Ricardo tente de les déconnecter. Ricardo cherche, par son analyse de la répartition, à mettre en évidence une **relation inverse entre salaire et profit** qui n’apparaissait pas de manière aussi nette dans la *Richesse des nations*. Il ne semble donc pas superflu à ce stade d’effectuer un rappel synthétique des principales différences entre les deux auteurs.

Chez Smith, analyses de la valeur et de la répartition sont connectées. La valeur d’une marchandise est déterminée par la somme des revenus versés pour la produire. Cette conception est qualifiée d’*additive*, dans la mesure où c’est l’addition des salaires, profits et rentes dépensés dans la production qui permet de déterminer le prix naturel des marchandises, mesuré dans l’échange par le travail commandé. La logique d’une telle présentation contribue à considérer les revenus comme **autonomes** : une baisse ou une hausse de salaire aurait pour effet de baisser ou hausser les prix, plutôt que d’affecter les autres revenus.

Ricardo tente au contraire de dissocier analyses de la valeur et de la répartition. Sa démarche consiste en effet à raisonner en deux étapes :

* on détermine dans un premier temps la valeur d’échange (ou prix naturel) d’une marchandise, exclusivement en fonction des quantités de travail, directes et indirectes, incorporées à sa production et à son transport sur le « marché ». Les revenus n’interviennent pas à ce stade du raisonnement, puisqu’on ne prend en compte que des quantités de travail dépensées, indépendamment du montant auquel elles sont rémunérées.
* On déduit ensuite de cette valeur fixée *ex-ante* les éléments de la répartition, c’est-à-dire les revenus des classes sociales. C’est pourquoi la démarche de Ricardo est parfois qualifiée de *déductive***,** par opposition à la théorie *additive* de Smith.

La logique de cette démarche est analogue à celle du **partage d’un gâteau** : la première étape du raisonnement permet d’en déterminer la taille, et c’est lors de la seconde qu’on en spécifie les parts. Elle conduit à présenter les revenus comme **interdépendants** : la taille de la part du dernier servi est en effet logiquement tributaire de celles de la ou des parts distribuées en premier. Elle est donc particulièrement appropriée dans l’objectif de souligner une **relation inverse entre salaire et profits**. La mise en évidence de cette dernière implique toutefois un traitement spécifique de la rente, visant à démontrer que celle-ci n’est ni un déterminant, ni une composante du prix. Ce que nous allons voir immédiatement.

3.1. La rente différentielle

Ricardo tente d’abord d’établir une définition précise de la rente afin d’éviter un travers qu’il attribue à Smith : ce dernier aurait employé une définition trop vague dont la conséquence est de confondre ce qui relève de la rente, d’une part, et des profits ou des intérêts du capital investi dans l’agriculture d’autre part. Il s'agit là selon Ricardo d'un point essentiel, dans la mesure où les causes influant sur le niveau des rentes et des profits « agissent rarement dans le même sens ».

Afin d’illustrer sa critique, Ricardo donne l’exemple, une fois encore fictif, de deux terrains contigus de même étendue et de même fertilité, mais dont l’un bénéficie d’installations (bâtiments, clôtures, *etc*.) dont l’autre est dépourvu. Le propriétaire du premier terrain tirera logiquement de sa location un revenu supérieur à celui du second. Les rentes versées sur les deux terrains seront toutefois d’un même montant. Le revenu additionnel du propriétaire du premier terrain doit en effet être considéré comme la récompense des investissements qu’il a réalisé pour améliorer son rendement, et représente « l’intérêt du capital consacré à amender le terrain et à ériger les constructions nécessaires pour assurer et conserver le produit ». D’un point de vue analytique, le propriétaire en question joue donc deux rôles économiques bien distincts : celui de propriétaire terrien évidemment, mais aussi celui d’un capitaliste, qui a réalisé des investissements productifs et en escompte légitimement un retour. Son revenu total est donc composé à la fois de rentes et de profits. Et Ricardo reproche à Smith de mobiliser des catégories floues qui ne permettraient pas d’identifier ce distinguo essentiel.

Ricardo propose alors de définir la rente comme « ce que l‘on paie au propriétaire pour avoir le **droit d‘exploiter les facultés productives et impérissables du sol** ». Si l’adjectif « impérissable » est, comme on verra, relativement discutable, il faut souligner d’emblée deux implications essentielles de cette définition, en effet plus restrictive que celle de Smith :

* si l’on met de côté le cas particulier des mines, **la rente n’existe par définition *que* dans l’agriculture**, seul secteur où sont à proprement parler exploitées les « facultés productives du sol » ;
* les facultés productives du sol n’étant généralement pas uniformes, **la rente aura un caractère relatif, et dépendra des différentes qualités des terrains**. Les terrains les plus fertiles dégageront, pour une même étendue exploitée, les rentes les plus élevées, les terrains moins fertiles les rentes les plus modestes.

Certaines terres, les moins productives de l'économie, c’est-à-dire celles qui ont les coûts de production unitaires les plus élevés, ne **dégageront pas de rente**. Ces terres, qualifiées de *marginales* car censées être les dernières mises en culture dans l’ordre chronologique, serviront de référentiel afin de calculer les rentes des autres terrains, en faisant la différence des coûts de production. C’est pourquoi l’on parle de théorie de la rente *différentielle*.

Il parait essentiel, afin d’en faciliter la compréhension, d’illustrer cette analyse par deux exemples numériques. Le premier, inspiré des écrits de l’auteur, consiste en une représentation dynamique où les rentes sont exprimées en nature, c’est-à-dire en quantités de blé. Le second, destiné à compléter le premier, consiste en une représentation statique où les rentes sont estimées en valeur travail incorporé.

|  |
| --- |
| Exemple numérique 1 : représentation dynamique de l’évolution des rentes en nature  A la première étape du raisonnement de Ricardo, la nation est peu peuplée. L’exploitation d’*une partie* des terrains de premier rang (*i.e.* de meilleure qualité) est suffisante pour assurer sa subsistance. Sur ces terrains, une quantité *X* de capital donne 100 boisseaux de blé. A ce stade, aucune rente n’est versée dans l’économie. Les terres de rang 1 n’étant pas toutes exploitées, il serait absurde de payer une rente à leurs propriétaires, au lieu d’exploiter gratuitement celles qui demeurent disponibles.  A la seconde étape du raisonnement, la population s’est accrue au gré du « progrès » de la société. Pour la nourrir, il faut désormais exploiter *la totalité* des terres de premier rang, plus *une partie* des terres de second rang, de fertilité moindre. Tandis qu’une quantité *X* de capital rend toujours 100 boisseaux de blé sur les terres de rang 1, elle ne permet d’obtenir que 90 boisseaux sur les terres de rang 2. Les dernières terres mises en culture (rang 2), ou terres marginales, ne dégagent pas de rente, alors qu’une rente apparaît sur les terres de premier rang. Et celle-ci est égale à la différence de rendements entre les deux terrains, soit (100 - 90 =) 10 boisseaux par quantité *X* de capital investi.  A l’étape suivante, la croissance démographique se poursuivant, on est contraint à exploiter *la totalité* des terres de rang 1 et 2, et de mettre en culture *une partie* des terres de troisième catégorie, moins fertiles. Notre quantité *X* de capital permet toujours d’obtenir 100 boisseaux de blé sur les terres de rang 1, et 90 boisseaux sur les terres de rang 2, mais seulement 80 boisseaux sur les terres de rang 3. Les terres marginales, désormais les terres de rang 3, ne payent pas de rente. Une rente d’un montant de 10 boisseaux de blé par quantité *X* de capital investi apparaît sur les terres de rang 2, et les rentes s’élèvent pour passer à 20 boisseaux (toujours pour un investissement de même montant *X*) sur les terres de premier rang. Ainsi :   * *T1* : 100 boisseaux de blé produits pour *X* capital investi / rente 20 (= 100 - 80) * *T2* : 90 boisseaux de blé produits pour *X* capital investi / rente 10 (= 90 - 80) * *T3* : 80 boisseaux de blé produits pour *X* capital investi / rente 0 (= 80 - 80)   Le raisonnement peut, bien entendu, être prolongé (presque) à l’infini : « à chaque accroissement de population qui force un peuple à cultiver des terrains d'une qualité inférieure pour en tirer des subsistances, le loyer des terrains supérieurs haussera ».  Le mécanisme de la rente assure par ailleurs l’**unicité du taux de profit** dégagé dans l’agriculture : à la dernière étape de notre raisonnement, chaque quantité *X* de capital investi rapporte 80 boisseaux de blé, quelle que soit la qualité du terrain exploité. |

Cette première illustration montre comment la dynamique de la rente se met en place et évolue implacablement au gré du progrès des sociétés. Elle montre également que **la rente n’est pas une cause du prix du blé, mais au contraire une conséquence de son élévation.** De fait, la rente n’est ni un déterminant du prix du blé (qui ne dépend que sa difficulté de production dans les conditions les plus défavorables, indépendamment de la structure de la répartition des revenus), ni même une composante de celui-ci. En effet à la première étape du raisonnement, le blé à forcément un prix, puisque sa production nécessite un coût en travail et en capital. Mais en l’absence de rentes versées dans l’économie, il est évident que ce prix se résout uniquement en salaires et profits. D’une manière générale, **le prix du blé ne contient pas de rente**, car il est toujours déterminé, quel que soit le stade envisagé, par les coûts de production sur les terres marginales qui précisément ne dégagent pas de rente. Ce que nous allons immédiatement illustrer grâce à un second exemple numérique.

|  |
| --- |
| Exemple numérique 2 : représentation statique de la fixation des rentes en valeur  Supposons qu’à l’instant t, trois catégories de terrains (*T1*, *T2* et *T3*) soient exploités dans l’économie :   * + sur les *T1*, il faut 8 heures de travail incorporé pour produire un boisseau de blé ;   + sur les *T2*, il faut 9 heures de travail incorporé pour produire un boisseau de blé ;   + sur les *T3*, il faut 10 heures de travail incorporé pour produire un boisseau de blé.   Les *T3*, les terres les moins fertiles ou terres marginales, servent de référentiel pour déterminer à la fois le prix du blé et les rentes des autres qualités de terrain. Le prix naturel du boisseau de blé, *unique dans l’économie*, est en effet déterminé par les coûts de production sur ces terres les moins fertiles, qui ne dégagent pas de rente (ce qui est logique, sinon ces dernières produiraient à perte et ne seraient pas exploitées). Les *T1* et *T2* bénéficient de conditions de production plus favorables que les *T3*. De ce fait, une rente s’y dégage, égale à la différence entre prix de vente au prix naturel, et coût de production effectif. Ainsi :   * + sur les *T1*, on vend l’équivalent de 10 heures de travail un boisseau dont le coût de production est de 8 heures, d’où 2 heures de rente par boisseau de blé produit ;   + sur les *T2*, on vend l’équivalent de 10 heures de travail un boisseau dont le coût de production est de 9 heures, d’où 1 heure de rente par boisseau de blé produit ;   + sur les *T3*, on vend l’équivalent de 10 heures de travail un boisseau dont le coût de production est de 10 heures, d’où l’absence de rente.   On constate à nouveau que meilleures sont les conditions de productions (plus la terre est fertile) plus la rente est élevée. |

Il est important de préciser, pour éviter toute confusion, que le montant de 10 heures de travail incorporé auquel est vendu le boisseau de blé dans notre exemple assure à la fois le paiement des salaires des travailleurs, et la rémunération du capital engagé dans la production au taux de profit naturel. Au final, la théorie de la rente de Ricardo, réputée complexe, peut être résumée entrois points :

* Il n’y a **jamais de rente sur les terres les moins fertiles**, c’est-à dire la dernière catégorie de terrains mise en culture ou terres marginales.
* Le **prix naturel du blé** (et des denrées agricoles en général), unique dans l’économie, **est** **déterminé par les coûts de production sur les terres marginales**. Puisqu’on ne paye pas de rente sur ces terres, le prix naturel des denrées se résout uniquement en salaires et profits.
* La rente - en valeur - d’une terre quelconque est égale à la **différence entre prix de vente au prix naturel et coûts de production effectifs** sur la terre concernée. Ou, pour être fidèle à l’exemple de Ricardo : la rente - en nature - d’une terre quelconque est égale à la différence entre sa production et celle des terres marginales à quantités de capital investies égales.

Si l’analyse de la rente de Ricardo peut de la sorte être synthétisée, sa validité repose sur plusieurs hypothèses qu’il convient de signaler :

* L’hypothèse fondamentale qui sous-tend le raisonnement ricardien est celle de **rendements décroissants** dans l’agriculture, c’est-à-dire que la dernière portion de capital employée y rend toujours moins de produit que la précédente. Dans le cas contraire, les capitalistes privilégieraient l’augmentation des investissements sur les terres déjà exploitées à la mise en culture de terres marginales moins fertiles. Or comme le précise Ricardo :

« Il peut arriver qu’en doublant le capital primitif employé dans le n°1, le produit, quoiqu’il ne soit pas double ou augmenté de cent quarters, augmente cependant de quatre-vingt-cinq quarters, quantité qui surpasse ce que pourrait rendre ce capital additionnel, si on le consacrait à la culture du terrain n°3. Dans ce cas, le capital sera employé de préférence sur le vieux terrain, et constituera également une rente : *la rente étant toujours la différence entre les produits obtenus par l’emploi de deux quantités égales de capital et de travail.* (…) S’il y avait donc beaucoup plus de terres fertiles qu’il n’en faut pour fournir les subsistances nécessaires à une population croissante, ou s’il était possible d‘augmenter le capital employé à la culture des vieux terrains sans qu’il y eût aucune diminution de produits, la hausse des rentes deviendrait impossible, la rente étant l’effet constant de l’emploi d’une plus grande quantité de travail donnant moins de produits. » (*Principes*, chap. 2)

Il convient à ce titre de distinguer **rente extensive** (conséquence de la mise en culture de terres toujours moins fertiles) et **rente intensive** (conséquence de l’ajout sur les terres déjà exploitées de portions de capital dont la productivité marginale est décroissante).

Dans les deux cas, le mécanisme de la rente tend toutefois vers la même conséquence : l’**unicité du taux de profit** dégagé dans l’agriculture. Unicité qui suppose, comme c’était le cas à propos de la convergence des prix courants vers les prix naturels, une concurrence entre capitalistes.

* + Les capitalistes doivent en effet se faire concurrence afin d’exploiter les meilleurs terrains. Sans quoi leurs propriétaires ne disposeraient d’aucun moyen de pression pour exiger le paiement intégral des rentes qui leur sont dues. La plausibilité de cette condition mérite quelques commentaires. Pourquoi vouloir exploiter les meilleurs terrains, sachant que le taux de profit est égal à son taux naturel, quelle que soit la catégorie de terre exploitée ? Un premier élément de réponse consiste à remarquer que les terres de premier rang permettent d’obtenir le même niveau de production avec un investissement en capital moindre que sur les autres terres. Il est donc logique, toutes choses égales par ailleurs, qu’il y ait plus de candidats à leur exploitation. Un second élément consisterait à introduire une **asymétrie d’information** (dont nous avons parlé dans le chapitre consacré à Thomas d’Aquin) entre propriétaires et capitalistes, au profit des seconds. Mieux au fait de l’évolution des conditions de production agricoles, ceux-ci bénéficieraient temporairement d’un effet d’aubaine leur permettant d’engranger des surprofits, pendant le laps de temps au cours duquel les propriétaires n’ont pas totalement répercuté la dégradation générale des conditions de production sur leurs rentes. Une fois la production engagée, il deviendrait trop couteux pour les capitalistes en question de délocaliser leur production, même lorsque l’asymétrie d’information a disparue.
  + Reste l’hypothèse de nullité des rentes sur les terres marginales, qui peut sembler contre-intuitive : pourquoi les propriétaires de ces terres les loueraient-ils gratuitement ? On peut d’abord supposer ces derniers sont dans une logique de spéculation. Sachant par expérience que l’évolution de l’économie conduit fatalement à la mise en culture de terres toujours moins fertiles, ou à l’ajout de portions de capital moins productives que les précédentes sur les terrains déjà exploités, ils prévoient que leur terres marginales finiront par ne plus l’être, et dégageront des rentes toujours plus importantes dans le futur. Par ailleurs, la prise en compte de la rente intensive permet de contourner le problème. Si le progrès de la société entraîne alternativement la mise en culture de terres moins fertiles, ou l’ajout de capital additionnel sur les terres déjà exploitées, il se peut qu’en réalité toutes les terres de l’économie payent une rente, et que ce soit uniquement l’unité de capital la moins productive engagée dans l’agriculture qui n’en paie pas.

3.2. L’antagonisme entre salaire et profit

En supposant que les hypothèses énumérées plus haut soient vérifiées, cette analyse débouche sur deux conclusions fondamentales :

* la confirmation, d’abord, que **la rente n’est pas un déterminant du prix du blé, mais au contraire un effet de son élévation**, elle-même générée par la dégradation des conditions de production, obligeant à consommer toujours plus de travail pour produire du blé :

« Ce qui fait donc hausser la valeur comparative des produits naturels, c’est l’excédent de travail consacré aux dernières cultures, et non la rente qu’on paie au propriétaire. La valeur du blé se règle d‘après la quantité de travail employée à le produire sur les dernières qualités de terrains ou d’après cette portion de capital qui ne paie pas de rente. *Le blé ne renchérit pas, parce qu’on paie une rente ; mais c’est au contraire parce que le blé est cher que l’on paie une rente* ; *et l’on a remarqué, avec raison, que le blé ne baisserait pas, lors même que les propriétaires feraient l’entier abandon de leurs rentes*. Cela n’aurait d’autre effet que de mettre quelques fermiers dans le cas de vivre en seigneurs, mais ne diminuerait nullement la quantité de travail nécessaire pour faire venir des produits bruts sur les terrains cultivés les moins productifs. » (*Principes*, chap. 2)

* L’affirmation, ensuite, que **la rente n’est pas même une composante des prix, qui se résolvent uniquement en salaires et profits**. Dans l’industrie en effet, aucune rente n’est versée du fait de la définition restrictive qu’en donne Ricardo. Dans l’agriculture, le prix naturel des denrées est déterminé par les conditions de production les plus défavorables qui ne dégagent pas de rente, et se résout par conséquent uniquement en salaires et profits. Les rentes dégagées sur les autres terrains consistent en des transferts de valeurs de la poche des capitalistes vers celle des propriétaires. Rappelons que l’existence de rentes différentielles assure **l’unicité du taux de profit** (naturel) dans l’agriculture, en lieu et place d’une situation où, comme le souligne la citation ci-dessus, « quelques fermiers » (capitalistes agricoles dans le lexique ricardien) vivraient « en seigneurs », c’est-à-dire bénéficieraient de taux de profits supérieurs à la normale pour des investissements qui ne présentent pas de risques particuliers.

Partant, la théorie de la rente différentielle permet à Ricardo, et c’est bien là l’objectif qu’il s’était fixé, de mettre en évidence une **relation inverse entre salaires et profits** du point de vue de la répartition (pour une modélisation de cette relation inverse, voir Deleplace, pp. 73-75). La « taille du gâteau » à répartir étant, en effet, déterminée indépendamment des revenus, et celui-ci n’étant constitué que de deux parts (salaires et profits), il va sans dire que la taille de la seconde part distribuée dépend mécaniquement de celle de la première.

L’analyse de Ricardo est dynamique au sens où elle tient compte de la temporalité de la vie et des activités économiques (nous verrons plus loin que ce n’est pas forcément le cas de l’analyse néoclassique). Et l’auteur estime que les salaires sont versés à l’ouvrier (qui ne travaille pas le ventre vide et n’est pas en mesure d’épargner) pendant toute la durée du processus productif, tandis que les profits n’apparaissent qu’après vente de la production, en même temps que les recettes. Il y a donc *antériorité chronologique des salaires sur les profits*.

Le taux de salaire naturel est déterminé en fonction d’un **niveau de subsistance** permettant la reproduction à l’identique de la classe laborieuse :

« Le prix naturel du travail est celui qui fournit aux ouvriers, en général, les moyens de subsister et de perpétuer leur espèce sans accroissement ni diminution » (*Principes*, chap. 5)

Si l’emploi du terme « espèce » pour catégoriser une classe sociale peut paraître de nos jours douteux, il faut remarquer qu’il s’agit là d’une application logique de la théorie de la valeur de Ricardo. Le travail, comme « toutes choses que l’on peut acheter ou vendre (...) a un prix naturel et un prix courant », et son prix naturel est déterminé, *comme celui de toute autre marchandise*, par la quantité de travail incorporée à sa production. Or produire du travail revient à *reproduire* un travailleur. Autrement dit, le salaire naturel est déterminé par la quantité de travail incorporée à la production des moyens de subsistance d’un couple d’ouvrier et d’environ trois enfants (si l’on tient compte du taux de mortalité infantile élevé qui prévalait au XIXe siècle). Il va de soi que ce salaire de subsistance dépend principalement du prix, et donc de la difficulté de production, de l’élément de base de la nourriture des classes populaires à l’époque, le blé.

Ricardo remarque toutefois que l’appréciation d’un niveau de subsistance dépend des circonstances sociologiques et historiques. L’évolution inverse des prix relatifs des denrées alimentaires et des biens manufacturés induit en effet pour l’ouvrier un gain continu en confort matériel, que la coutume et l’habitude tendent à rendre irréversible :

« On aurait tort de croire que le prix naturel des salaires est absolument fixe et constant, même en les estimant en vivres et autres articles de première nécessité ; il varie à différentes époques dans un même pays, et il est très différent dans des pays divers. (...) Il y a bien des choses qui constituent aujourd'hui le bien-être du paysan anglais, et qu'on aurait regardées comme des objets de luxe à des époques reculées de notre histoire. Les progrès de la société faisant toujours baisser le prix des articles manufacturés, et hausser celui des matières premières, il s'opère à la longue une telle disproportion dans leur valeur relative, que, dans les pays riches, un ouvrier peut, moyennant le sacrifice d'une petite quantité de sa nourriture, satisfaire amplement tous ses autres besoins. » (*ibid*.)

|  |
| --- |
| Convergence du prix courant du travail vers son prix naturel  Comme pour toute marchandise, il existe un prix courant et un prix naturel du travail (*Wc* et *Wn* respectivement), et un phénomène de convergence du premier vers le second. L’offre de travail (*Ol*) des travailleurs dépend de la taille de la population. La demande de travail (*Dl*), qui émane des employeurs capitalistes, dépend du stock de capital disponible. Le capital étant en effet destiné à mettre en œuvre la production et en grande partie affecté à payer des salaires (**capital circulant**), toute augmentation de son stock se traduit par une hausse de la demande de « bras ».  En partant d’une situation d’équilibre (*Dl* = *Ol*, et *Wc* = *Wn*), une accumulation forte entraîne une hausse de la demande de travail qui devient supérieure à l’offre (*Dl* > *Ol*). Cette situation, favorable à l’ouvrier (« le travail étant cher quand les bras sont rares, et à bon marché lorsqu'ils abondent »), donne lieu à une hausse du salaire courant qui passe temporairement au-dessus de son taux naturel (*Wc* > *Wn*). Le sort des ouvriers (qui disposent momentanément de plus que le nécessaire à leur subsistance) s’améliore et ceux-ci sont à même d’élever plus d’enfants**.** La population s’accroit progressivement, et par conséquent, l’offre de travail augmente jusqu’à rejoindre la demande. Le salaire courant, qui n’est plus stimulé à la hausse, baisse alors et rejoint son niveau naturel. Si l’on assiste à un retour à l’équilibre (*Dl* = *Ol*, et *Wc* = *Wn*), **le gain de population généré pendant la période d’ajustement est acquis**.  Inversement, supposons qu’en période de récession la demande de travail baisse, au point de devenir inférieure à l’offre émanant des ouvriers (*Dl* < *Ol*). Le salaire courant chute et tombe en-dessous de son taux naturel (*Wc* < *Wn*). « Le sort des ouvriers est déplorable », ces derniers se trouvent contraints à élever moins d’enfants, et le seuil de renouvellement de la génération suivante n’est pas assuré. La population baisse, ainsi que l’offre de travail, et on assiste à nouveau à un retour à l’équilibre.  Quoique Ricardo considère le travail comme une marchandise comme les autres, on peut relever au moins deux différences importantes entre le mécanisme de convergence des prix courants vers les prix naturels des marchandises *en général* (voir l’exemple du drap et de la soie, p. ??), et celui propre au travail décrit ci-dessus :   * L’explicitation de la convergence des prix des marchandises *en général* implique la *comparaison* de l’évolution des prix de deux marchandises (laine et soie), alors qu’ici le marché du travail est traité de manière autonome, sans être comparé à un autre marché. * La cause du déséquilibre est ici interne ou **endogène** (l’accumulation) et le facteur régulateur externe ou **exogène** (les besoins physiologiques de l’ouvrier), alors que dans l’exemple de la laine et de la soie, la cause du déséquilibre était **exogène** (une variation des goûts des consommateurs) et le facteur régulateur **endogène** (transferts de capitaux par intermédiation bancaire). |

Le prix courant du travail convergeant vers son prix naturel, seul le second sera retenu dans la suite de l’analyse. Celui-ci est donc déterminé en premier, selon une logique de subsistance, et **le profit n’est qu’un résidu** : ce qui reste des recettes - après vente - déduction faite de l’ensemble des avances réalisées par les capitalistes, les avances salariales en particulier. Quoique résiduel, le profit n’est pas déterminé en dehors de toute logique économique : comme nous l’avons souligné, le mécanisme de convergence des prix courants vers les prix naturel aussi bien que celui de la rente différentielle assurent, à risque équivalent, la **péréquation des taux de profits** entre les différentes branches de production de l’économie.

Nous allons maintenant, avant de conclure sur Ricardo, envisager avec lui l’évolution du taux de profit naturel, en d’autre termes sa tendance à la décroissance.

4. La dynamique de long-terme de l’économie ou la marche vers l’état stationnaire

L’analyse ricardienne de l’évolution du taux de profit peut être résumée de manière séquentielle. Dans la représentation synthétique qui suit, nous considérons par commodité le blé comme le bien-salaire représentatif :

* a) Les capitalistes accumulent du capital.
* b) Cette accumulation stimule la croissance démographique (car la demande de travail devient transitoirement supérieure à l’offre, et les ouvriers obtiennent temporairement un salaire courant supérieur au salaire de subsistance, cf. encadré précédent).
* c) L’augmentation de la population pousse à accroitre la production de blé et à mettre en culture des terres marginales moins fertiles que les précédentes (ou à ajouter des portions de capital moins productives sur les terres déjà exploitées).
* d) Le prix naturel du blé augmente avec la difficulté de sa production.
* e) Les salaires naturels augmentent en raison de la hausse du prix naturel du blé.
* f) Le taux de profit naturel de l’économie baisse en raison de la hausse des salaires naturels.
* g) Tant que le taux de profit est positif, cela signifie que l’on continue à accumuler du capital → retour à la séquence a)

A partir d’un certain seuil, le taux de profit tombe à un niveau qui ne permet plus aux capitalistes d’accumuler, et le cycle (a → g) prend fin**. L’économie tend donc « naturellement » vers un « état stationnaire » où l’accumulation s’arrête**, et la société se reproduit à l’identique d’une période sur l’autre : un même niveau de richesse est créé à chaque période, pour une population stable. L’avènement de l’état stationnaire signe donc en quelque sorte, dans la perspective ricardienne, la « fin de l’Histoire ».

Si la marche vers l’état stationnaire ou, ce qui revient au même, la baisse tendancielle du taux de profit, répond à la logique même du fonctionnement de l’économie capitaliste, deux moyens sont susceptibles de différer dans le temps son avènement :

* le progrès technique dans l’agriculture, qui permettrait de réaliser des gains de productivité et d’enrayer la hausse des coûts de production des biens-salaires. Mais cette option n’est pas celle privilégiée par Ricardo.
* L’abrogation des *Corn Laws*, qui restreignent les importations de blé étranger et génèrent un surenchérissement artificiel du blé anglais, lui paraît en effet plus efficace et d’une portée immédiate.

|  |
| --- |
| Le *Corn Law Act* de 1815  Le *Corn Law Act* de 1815 revêt une importance particulière et s’inscrit dans un contexte géopolitique spécifique : l’arrêt du blocus continental imposé par Napoléon à la Grande-Bretagne entre novembre 1804 et avril 1814. Le blocus, en empêchant la Grande-Bretagne de commercer avec le reste de l’Europe, avait participé à la raréfaction de l’offre de céréales, et à la hausse de leurs prix. Le prix du blé avoisinait ainsi régulièrement les 100 schillings le quarter, avec un pic à 127 schillings en 1812.  L’arrêt du blocus, dont l’effet fut amplifié par des récoltes exceptionnellement bonnes, entraina rapidement une chute du prix du blé, qui fut pratiquement divisé par deux, et finit par menacer le haut niveau de rentes dont les propriétaires avaient bénéficié auparavant. Ces derniers, bien représentés au Parlement, firent alors voter une loi protégeant leurs intérêts : le *Corn Law Act* adopté en 1815 interdisait en effet toute importation de blé produit à l’étranger dès lors que le cours tombait en dessous du prix plancher de 80 schillings le quarter. Et participait de ce fait à un surenchérissement artificiel du prix des denrées agricoles. |

Selon l’auteur en effet, on peut contenir la tendance à la hausse des salaires en levant les barrières douanières et en important du blé étranger produit à meilleur marché qu’en Grande-Bretagne. Ce, d’autant plus que celle-ci pourrait échanger le blé importé contre des biens manufacturés, pour lesquels elle dispose d’un **avantage comparatif**. Le libre-échange présente ainsi du point du vue britannique un double-avantage : permettre d’obtenir, pour une même dépense en travail, un plus grand nombre de marchandises en général et restaurer plus spécifiquement le taux de profit naturel de l’économie en favorisant la baisse du cours des céréales.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| La théorie des avantages comparatifs  La théorie des **avantages comparatifs** - ou coûts comparés - de Ricardo peut être considérée comme une sophistication de la théorie des **avantages absolus** d’Adam Smith, dont elle cherche à résoudre l’impasse principale. Quelle peut être la place dans le **libre-échange** et la division internationale du travail d’une nation ne disposant d’aucun avantage absolu sur les autres ? Dans le chapitre 7 des *Principes*, Ricardo démontre, à l’aide d’un exemple trivial, que même les nations ne disposant d’aucun avantage absolu ont théoriquement intérêt à la spécialisation internationale. Supposons que deux pays, l’Angleterre et le Portugal, ne produisent que du vin et des draps dont la qualité est homogène. Le Portugal dispose d’un avantage absolu (c’est-à-dire d’une meilleure productivité du travail) sur l’Angleterre dans les deux branches de production : il faut 90 heures pour produire une pièce de drap au Portugal contre 100 heures en Angleterre, et 80 heures contre 120 heures pour produire un tonneau de vin. Ces coûts unitaires en travail sont rappelés dans le tableau ci-dessous.   |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **Portugal** | **Angleterre** | | Drap | 90 heures | 100 heures | | Vin | 80 heures | 120 heures |     Le coût de production d’un tonneau de vin au Portugal équivaut donc à 66% du coût anglais, et celui du drap portugais représente 90% du coût en Angleterre.  Les deux pays ont, malgré tout, un intérêt mutuel à se spécialiser : le Portugal dans la branche de production pour laquelle elle possède le meilleur avantage relatif (le vin), L’Angleterre dans celle où son désavantage relatif est le plus faible (le drap).  En effet, en situation d’**autarcie**, il faudrait (100+120) 220 heures à l’Angleterre et (90+80) 170 heures au Portugal pour produire, chacun de leur coté, une pièce de drap et un tonneau de vin, soit un total de **390 heures pour produire deux unités de chaque bien**. Si l’Angleterre se spécialisait dans la production de drap et le Portugal dans celle du vin, il faudrait (2x100) 200 heures à la première pour produire deux pièces de drap, et (80x2) 160 heures au second pour produire deux tonneaux de vins. Soit un total de **360 heures pour produire deux unités de chaque bien**, et un **gain global de 30 heures** de travail qui pourrait être employé à produire plus de marchandises. Evidemment, cette conclusion suppose des droits de douane et des frais de transports nuls.  Ricardo démontre ainsi, contre les préceptes mercantilistes, que l’échange entre nations peut-être un jeu à somme positive, dont chaque partie tire avantage. Cette analyse constitue, de nos jours encore, le principal argument économique en faveur du libre-échange. On peut lui objecter, entre autres, qu’elle fait fi des problèmes posés par la dépendance alimentaire et énergétique des pays qui abandonneraient toute production dans ces deux domaines, où de celui de la convergence économique entre les pays spécialisés dans les branches à haute technologie et ceux ne disposant pas d’un tel savoir-faire. |

Les *Corn Laws* ne seront abrogées qu’en 1846, soit 23 ans après la disparition de Ricardo. On considère cependant que son influence fut déterminante dans cette issue.

Il est intéressant de remarquer que Smith et Ricardo se prononcent tous deux en faveur du libre-échange, pour la même raison (retarder la baisse tendancielle du taux de profit), mais sur la base d’argumentations sensiblement différentes :

* Pour Smith : l’ouverture au commerce extérieur permet la mise en œuvre d’une division internationale du travail nécessaire à la poursuite de l’enrichissement des nations. La division du travail et l’accumulation paraissent en effet limités par la taille des marchés, c’est-à-dire des débouchés nationaux (pp. ??).
* Pour Ricardo, qui tient pour acquise la loi de Say (voir *infra*) selon laquelle aucune crise générale de surproduction n’est possible, ce problème de débouchés à la production ne se pose pas. Le libre-échange est un moyen de tirer profit des avantages comparatifs de chaque pays et, dans le cas spécifique de la Grande-Bretagne, d’enrayer la hausse continuelle des salaires qui grève à terme les profits, en important des denrées alimentaires produites à moindre coût.

1. On notera que ce n’est pas en vertu d’une prétendue « subjectivité » que les auteurs classiques rejettent l’utilité comme critère de la valeur, ce qui n’empêche pas certains manuels de l’affirmer. [↑](#footnote-ref-1)
2. Ricardo bute sur la question de la mesure invariable de la valeur, estimant qu’il n’existe aucune marchandise « qui ne soit elle-même exposée aux variations qui atteignent les objets dont il s’agirait de calculer la valeur ». [↑](#footnote-ref-2)
3. Ricardo et les classiques raisonnent en termes de « demande effective », dont la définition diverge sensiblement de celle de Keynes (voir glossaire). Nous utilisons ici le terme « demande » par souci de simplification. [↑](#footnote-ref-3)