

### 2.3.3. Say et la loi des débouchés

Economiste, homme politique et homme d'affaire, Jean-Baptiste Say est l'un des pionniers du libéralisme économique et politique en France. Il popularisa dans son pays l'œuvre d'Adam Smith, avec qui il partage une vision économique optimiste. Il devint professeur d'économie au Conservatoire des arts et métiers en 1819 et fonda cette même année la toute-première école de commerce. Son « traité d'économie politique » paraît en 1803.

C'est le chapitre intitulé « Des débouchés » qui a rendu cet ouvrage célèbre, mais d'une réputation peu flatteuse, comme nous le verrons. Say commence avec cette idée qu'il croit très répandue : « Lorsque le placement de leurs produits est lent, pénible, peu avantageux, (les entrepreneurs) disent que *l'argent est rare* »<sup>1</sup>. C'est contre cette idée qu'il s'insurge. Ce n'est pas la rareté de l'argent mais celle des autres produits qui est la cause du problème. « Dans les lieux qui produisent beaucoup, se crée la substance avec laquelle seule on achète : je veux dire la *valeur*. L'argent ne remplit qu'un office passager dans ce double échange ; et les échanges terminés, il se trouve qu'on a payé des produits avec des produits »<sup>2</sup>. Alors se pose immanquablement la question : « Cela étant ainsi, d'où vient, demandera-t-on, cette quantité de marchandises qui, à certaines époques, encombrant la circulation, sans pouvoir trouver d'acheteurs ? Pourquoi ces marchandises ne s'achètent-elles pas les une les autres ? Je répondrai que ces marchandises qui ne se vendent pas, ou qui se vendent à perte, excèdent la somme des besoins qu'on a de ces marchandises, soit parce qu'on en a produit des quantités trop considérables, soit plutôt parce que d'autres productions ont souffert. Certains produits surabondent parce que d'autres sont venus à manquer »<sup>3</sup>. Clairement, une crise de surproduction ne peut pas être *générale*. On sait que Keynes sera l'un des principaux contempteurs de la loi des débouchés qu'il résumera par l'aphorisme « l'offre crée sa propre demande »<sup>4</sup>.

Changeons de chapitre. Dans une société où l'échange est généralisé et où la plupart des producteurs n'ont aucun besoin du produit direct de leur travail, on imagine à quel point le troc serait peu pratique. « S'il existe dans la société une marchandise qui soit recherchée non à cause des services qu'on en peut tirer par elle-même, mais à cause de la facilité qu'on trouve à l'échanger contre tous les produits nécessaires à la consommation, une marchandise dont on puisse exactement proportionner la quantité qu'on en donne avec la valeur de ce qu'on veut avoir, c'est celle-là seulement que notre coutelier cherchera à se procurer en échange de ses couteaux, parce que l'expérience lui a appris qu'avec celle-là il se procurera facilement par un autre échange, du pain ou toute autre denrée dont il pourra avoir besoin. Cette marchandise est la monnaie »<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> Say [328] p. 138.

<sup>2</sup> Say [328] p. 141.

<sup>3</sup> Say [328] p. 142.

<sup>4</sup> Comme nous le verrons, l'expression *loi de Say* se retrouvera abondamment dans les écrits macroéconomiques modernes.

<sup>5</sup> Say [328] p. 241

« La quantité de monnaie dont un pays a besoin est déterminée par la somme des échanges que les richesses de ce pays et l'activité de son industrie entraînent nécessairement »<sup>6</sup>.

Say attaque ensuite l'idée que l'unité monétaire permet de mesurer la valeur d'un bien, comme le mètre mesure une longueur. « Quand on dit : cette maison vaut 20.000 francs et cette autre vaut 10.000 francs, la phrase au fond ne dit rien d'autre que : cette maison vaut deux fois autant que celle-là. (...) Qu'on appelle cela *mesurer*, j'y consens mais (...) on aura la même idée du rapport qui existe entre la valeur des deux maisons, lorsqu'on dira : l'une vaut mille hectolitres de froment et l'autre n'en vaut que cinq cents »<sup>7</sup>. Pire, la mesure de la valeur est sans espoir. « C'est ce qui rend impossible la comparaison qu'on a quelquefois tenté de faire des richesses entre deux époques ou de deux nations différentes. Ce parallèle est la quadrature du cercle de l'économie politique, parce qu'il n'y a point de mesure commune pour l'établir. L'argent, et même la monnaie, de quelque matière qu'elle soit composée, n'est qu'une marchandise dont la valeur est variable, comme celle de toute marchandise... »<sup>8</sup>. Une valeur est toujours une valeur ici et maintenant, jamais un absolu. Say critique Smith, dont il était pourtant un admirateur, pour avoir pensé que le temps de travail pouvait être l'unité de mesure générale. L'offre et la demande de travail ne fluctuent pas moins que celle des autres marchandises et avec elles la valeur du travail.

Say enchaîne avec la détermination de la valeur d'échange. Il analyse successivement la demande et l'offre. Concernant la demande, « le motif qui détermine les hommes à faire un sacrifice quelconque pour se rendre possesseurs d'un produit, est le besoin que ce produit peut satisfaire, la jouissance qui peut naître de son usage (...) Chaque individu ou chaque famille sont obligés de faire une sorte de classement de leurs besoins pour satisfaire ceux auxquels ils attachent plus d'importance, préférablement à ceux auxquels ils en attachent moins »<sup>9</sup>. Ici joue un facteur déterminant : le revenu. Pour une personne à revenu élevé, il faudra descendre bas dans le classement des préférences pour arriver aux biens désirés auxquels elle devra renoncer. Par contre, une personne à bas revenu devra restreindre sa demande et exclure la satisfaction d'un nombre important de besoins. Concernant l'offre, s'opère un processus plus ou moins similaire. « (La marchandise) qui, par ses frais de production, reviendrait plus cher que le cours ne sera pas offerte »<sup>10</sup>.

La synthèse de l'offre et la demande peut s'exprimer ainsi : « J'ai dit que le prix des produits s'établissait en chaque endroit au taux où les portent leurs frais de production, pourvu que l'utilité qu'on leur donne fasse naître le désir de les acquérir »<sup>11</sup>. Quant aux frais de production, en définitive, ils se résolvent entièrement dans la rétribution des services producteurs, que sont le capital, la terre et le travail. « Le prix du produit sera dès lors la somme nécessaire pour payer les services indispensables à sa création ». Cela ressemble à la théorie de Smith, mais, comme l'explique Say, il y a une grosse différence : les économistes anglais (les classiques) considèrent le prix des services

---

<sup>6</sup> Say [328] p. 248

<sup>7</sup> Say [328] p. 281

<sup>8</sup> Say [328] p. 283

<sup>9</sup> Say [328] pp. 316 et 317

<sup>10</sup> Say [328] p. 320

<sup>11</sup> Say [328] p. 321

producteurs comme donné. Si le prix d'un produit s'élève, les économistes anglais en déduisent un afflux de services producteurs dans la production de ce bien qui ramènera le prix à son niveau normal. Say, quant à lui, n'exclut pas qu'en cas de hausse de la demande d'un produit, la hausse de son prix puisse accroître la rétribution des services qui sont spécialisés dans sa production, du fait de caractéristiques qui les avantagent. Les économistes anglais considèrent ces avantages possibles comme des exceptions à leur règle, mais, écrit Say, « si l'on rejette dans les exceptions les avantages qu'un producteur retire de la supériorité de son jugement, de son talent ou bien des circonstances plus ou moins favorables dans lesquelles agissent ses terres et ses capitaux, alors les exceptions l'emporteront sur la règle »<sup>12</sup>. Quelle est la règle et quelle est l'exception ; nous reviendrons sur le fond de ce débat dans un chapitre ultérieur.

Le prix des produits est distribué entre les possesseurs des services qui concourent à leur formation. Telle est le fondement de ce qu'on appelle le revenu. « Quant aux richesses que les hommes acquièrent sans avoir concouru, directement ou indirectement, à une production quelconque, un homme n'en peut jouir qu'au détriment d'un autre ».

Say considère que la distribution des revenus se passe comme s'il y avait un échange entre les possesseurs des services producteurs et les consommateurs, où les entrepreneurs en seraient que de simples intermédiaires. Cette façon de voir deviendra courante chez beaucoup d'économistes néoclassiques.

Concernant l'intérêt ou le profit rapportés par un capital, Say fait cette mise au point pas nécessairement inutile : « Ce capital est un produit antérieur : le profit que j'en ai recueilli dans l'année, est un produit nouveau et tout à fait indépendant du travail qui a concouru à la formation du capital lui-même »<sup>13</sup>.

Terminons par une question, qui hantera bien des économistes par la suite. « Si les profits des capitaux baissent à mesure qu'ils deviennent plus abondants, on peut se demander si, dans un pays éminemment industriel et économe, les capitaux pourraient se multiplier au point que leurs profits se réduisent à rien. Il est difficile de croire ce cas possible ; car plus les profits diminuent, et plus diminuent aussi les motifs qui portent les hommes à l'épargne. Il est évident que l'homme qui pourrait épargner une somme sur ses revenus, la dépensera, si cette somme devient incapable d'être employée avec profit »<sup>14</sup>.

---

<sup>12</sup> Say [328] p. 323.

<sup>13</sup> Say [328] p. 401.

<sup>14</sup> Say [328] pp. 400-401.