

UNE APPROCHE REALISTE DE L'ANALYSE ECONOMIQUE EN TERMES D'EQUILIBRE

La science économique, telle qu'elle nous a été transmise depuis Menger et Mises, explique le comportement humain que nous observons en se référant à d'autres caractéristiques du monde réel. Le phénomène expliqué et l'explication elle-même sont alors strictement réalistes. C'est ce charme et cet avantage qui se retrouve dans les approches de Menger et de Mises que l'on ne retrouve pas chez d'autres approches.

Cependant, il y a des exceptions. La plus frappante est la façon dont Mises (1998, pp. 248ff.) concevait la nature de l'usage que la science économique faisait de la notion d'équilibre. Sa présentation repose sur une fiction intellectuelle, c'est-à-dire, sur ce qu'il a baptisé l'économie en rotation uniforme (ERU/ERE). L'ERE est irréaliste; c'est une "construction imaginaire" qui n'a aucune – et ne peut jamais avoir – contrepartie dans le monde réel.

Cet article offre une présentation réaliste de l'équilibre, comblant une lacune dans la science économique. Nous avancerons que le choix humain implique une dichotomie entre succès et échec, et que l'équilibre est la méthode qui explique le succès observé en l'opposant à un échec contrefactuel, et l'échec contrefactuel en l'opposant au succès contrefactuel. Cette approche nous donne la clé nécessaire pour reconstruire le rôle de l'équilibre dans la science économique et la politique économique, et discerner les problèmes qui s'y appliquent.

L'ESSENCE DE L'EQUILIBRE

Au niveau purement physique, choisir signifie sélectionner entre des projets concurrents, c'est-à-dire, entre des façons mutuellement exclusives d'utiliser nos cerveaux, nos corps et autres objets que nous contrôlons. Nous ne pouvons pas poursuivre tous nos objectifs en même temps. Nous devons décider entre la réalisation de

certaines *et* l'ajournement d'autres projets. Nos actions sont l'expression même de ces choix que nous réalisons aux dépens d'autres objectifs qui ne peuvent pas être atteints.

Cependant, il y a aussi un aspect en termes de valeur dans le choix, et cet aspect confronte l'acteur avec un problème. Le point fondamental est que les différentes alternatives n'ont pas la même relative importance ou valeur. Certaines sont plus importantes que d'autres, même si cette relative importance varie d'une personne à une autre et dépend des circonstances particulières de temps et de lieu dans lesquelles une seule et même personne prend ses décisions. L'individu doit alors identifier au mieux de ses capacités l'alternative qui, sous les circonstances données, est pour lui la *plus importante*.

Ce processus d'identification est orienté vers le futur et, donc, très spéculatif. Par exemple, quand on achète des titres, on estime quels seront les prix des alternatives. Néanmoins, même quand on achète une chemise, on doit non seulement déterminer quelle est la meilleure chemise au moment présent, mais aussi comment on l'évaluera dans le futur.

Maintenant, subjectivement – c'est-à-dire, tant que la seule opinion de l'acteur est concernée – il choisit toujours le projet le plus important. Le fait même d'agir de cette manière plutôt qu'une autre "démontre" sa croyance que cette action est meilleure qu'une autre qu'il aurait pu accomplir à la place. *Ex ante*, son choix est donc toujours optimal.¹

Cependant, cette délibération subjective ne saisit pas nécessairement qu'elle est la chose *la plus importante* pour lui à faire sous ces circonstances. Cela s'applique aussi bien aux fins qu'il choisit d'atteindre aussi bien qu'aux moyens qu'il choisit pour les atteindre. La vérité est que les croyances guidant son choix des fins et moyens pourraient être vraies tout comme elles pourraient tout aussi bien être fausses.

Nous nous rendons compte souvent *ex post* qu'aucun autre comportement n'aurait été préférable à celui que nous avons choisi. Nous pensons alors avoir fait le bon choix, et nous considérons notre action réussie. Les économistes décrivent ce phénomène en

¹ L'expression "préférence démontrée" est due à Rothbard (1956). Néanmoins, voir aussi Windelband (1904, pp. 35ff), Schumpeter (1908, pp. 64ff.), et Mises (1998, pp. 95, 102). De plus, voir l'argument analogue de Herbert Spencer (1970, pp. 75ff., partic. p.79) pour limiter le champ de la philosophie politique à l'étude de la justice.

utilisant un jargon plus technique. Ils disent que les actions réussies des entrepreneurs sont basées sur "des anticipations rationnelles" ou qu'elles résultent d'une "parfaite prévision". Quand *tous* les entrepreneurs agissent avec succès, les économistes disent qu'ils sont "coordonnés" ou que le marché est à "l'équilibre général". Toutes ces expressions sont synonymes dans le sens qu'elles se réfèrent à une action humaine réussie distincte d'une action qui est moins ou n'est pas réussie.

Cependant, nous nous rendons compte au moins aussi souvent, *ex post*, que nous aurions dû agir différemment. D'autres actions auraient été préférables. Nous pensons alors avoir fait le mauvais choix, et disons que nous avons commis une erreur.

Cette expérience est bien sûr familière à tous les êtres humains. Il y a quelque chose comme "le bon choix" (jugement correct, succès) opposé à un "choix erroné" (erreur, échec), et cela a un sens de les distinguer, car nos croyances subjectives sur le monde ne reflètent toujours pas le monde tel qu'il est.

Ce vocabulaire est aussi utilisé dans le vocabulaire de la théorie des prix. Les économistes ont de façon traditionnelle opéré une distinction entre "prix de marché", établis comme une conséquence des délibérations *ex ante*, et les "justes" prix (ou prix naturels, prix d'équilibre, etc.). Les premiers ne coïncident pas nécessairement avec les derniers. Les prix de marché peuvent être des prix d'équilibre, néanmoins peuvent aussi être – et sont en effet plus probablement, des prix de déséquilibre, à cause de l'ubiquité de l'erreur.

L'erreur a plusieurs faces psychologiques qui sont difficiles à appréhender en termes exacts. Nous les appelons caprices, fantaisies, folies, cupidité, jalousie, illusion, etc. Cependant, l'aspect économique de l'erreur peut être limité de façon précise. L'erreur est constituée par le fait qu'une personne choisit de poursuivre un projet qui est moins important pour lui qu'un autre projet qu'il aurait pu poursuivre, mais qu'il n'a pas à cause du choix même. En résumé, une erreur est l'échec d'une personne qui n'a pas choisi le projet le plus important pour elle. Ce point n'est pas seulement du sens commun mais, comme nous l'avons vu, est enraciné dans un fondement praxéologique, c'est-à-dire, dans le fait que succès et échec font parties des possibilités du choix humain. Il n'est pas donc par surprenant que le succès et l'échec soient familiers à toutes les théories de l'équilibre dans la science économique. La plupart d'entre elles reposent même sur l'hypothèse que,

en toutes circonstances, il y a une meilleure option par rapport à laquelle toutes les autres sont pires. Comme Frank A. Fetter le disait, "dans un ensemble donné de conditions, il y a une meilleure proportion dans laquelle combiner les agents."²

Maintenant, le fait crucial qu'il est nécessaire de souligner est que notre distinction est dichotomique. Toutes les actions humaines sont soit des succès soit des échecs. Soit nous pouvions avoir exécuté une action plus importante, soit aucune autre meilleure alternative n'était disponible. En conséquence, tout choix possible est soit juste soit faux, toute action possible est soit un succès soit un échec.

Une réflexion anodine montre que chacun, dans sa vie de tous les jours, utilise largement cette dichotomie entre succès et échec. Alors, nous disons des choses telles que "j'aurais dû lire Mises plutôt que Marx lorsque j'avais 23 ans" ou "il aurait dû devenir un avocat plutôt qu'un peintre" ou "comme c'est bien que nous ayons décidé d'aller au concert ce soir". Tous ces énoncés jugent une action du monde réel en termes d'une référence implicite ou explicite à des alternatives irréalisées conçues comme étant soit inférieures soit supérieures à une alternative qui vint à être accomplie. Et, indépendamment de si l'action examinée est un succès ou un échec, nous devons nécessairement appliquer *la même méthode* pour décrire ce qu'elle est – dans les deux cas, nous devons juger le choix effectif par rapport à ses alternatives contrefactuelles.

Les énoncés quotidiens sus-cités ne justifieraient pas en eux-même un examen plus minutieux de leur structure logique. Néanmoins, ici ils sont pertinents à cause leur structure est identique à celle que nous rencontrons dans les descriptions assez sophistiquées de l'appréciation d'un facteur et de la distribution du revenu sur le marché. En fait, comme nous devons le voir, *l'analyse de l'équilibre n'est rien d'autre que la méthode que nous avons précédemment énoncée*. Elle décrit ce qui existe dans le monde réel comme étant plus ou moins important que ce qui aurait pu exister à la place – du

² Fetter (1915, p. 130). De la même façon, Hicks (1946, p. 255, n. 1) établissait à propos de l'hypothèse que le système des prix relatifs est uniquement déterminé : "S'il n'est pas justifié que tout peut arriver". Voir aussi Menger (1883, ap. 6), Knight (1956, p. 164), Hicks (1965, pp. 24, 41), Nash (1950, 1951), Hahn (1973, p. 7), et Harsanyi et Selten (1988). Pour la position qu'il existe plusieurs ou multiple équilibres, voir par exemple, Hildenbrand et Kirman (1988), Billot (1995), et Creedy et Martin (1994). Nous traiterons de cette dernière position ci-dessous.

point de vue des personnes agissantes. La différence entre l'application de l'analyse de l'équilibre dans la vie quotidienne et son application en science économique est simplement une différence de degrés. La dernière est plus sophistiquée, puisqu'elle se concentre généralement sur des implications plus éloignées du fait qu'un état des choses observé est soit plus soit moins important que celui qui aurait pu exister.

Considérons, par conséquent, le théorème fondamental de la théorie de la production et de la distribution. Il établit qu'à l'équilibre général, le prix d'un facteur de production (c'est-à-dire, le revenu marginal de son propriétaire) est identique à la productivité marginale en valeur escomptée (PMVE) du facteur. Tous les éléments de cette description se réfèrent à un état d'affaires particulier – un sans erreur entrepreneuriale. *Si* aucun entrepreneur ne fait d'erreur, le marché est dit à l'équilibre. En outre, *si* le marché est en équilibre, les prix payés pour les facteurs de production, quel qu'ils soient, sont appelés les PMVEs de ces facteurs. A l'inverse, si au moins un entrepreneur commet une erreur, les prix de marché *ipso facto* différeront d'un certain montant des PMVEs. Ces différences sont appelées profit (si le revenu marginal est supérieur à ce qu'il aurait été à l'équilibre) et perte (s'il est inférieur).

Fondamentalement, une erreur sur le marché peut survenir ici dans l'une des deux directions. Soit un facteur en considération – par exemple, un camion – est moins payé ou il est payé plus que sa PMVE. S'il était payé moins, il y aurait une opportunité pour l'arbitrage. Un autre entrepreneur pouvait avoir fait une offre pour ce facteur et encore en avoir tiré profit. Le fait même que ceci ne soit pas arrivé démontre que d'autres entrepreneurs ont commis une erreur. En conséquence, notre entrepreneur réalise une sorte spéciale de revenu, c'est-à-dire, un profit. A l'inverse, si notre entrepreneur avait payé plus que la PMVE pour le camion, son revenu aurait été affecté négativement. Il serait inférieur à ce qu'il aurait été s'il avait payé un prix inférieur. Dans ce cas, l'erreur provient de *sa* part plutôt que des autres entrepreneurs.

Soulignons que tout comme nos exemples de la vie courante, l'analyse ci-dessus n'aborde pas la question de si le marché est effectivement ou pas à l'équilibre. En fait, il est inutile de répondre à cette question pour faire ce que nous avons fait : décrire ce que les participants au marché font comme étant, de leurs perspectives, plus ou moins important que ce qu'ils auraient pu faire.

Nous pouvons maintenant définir l'analyse économique en termes d'équilibre. *Celle-ci est une méthode pour comparer un comportement effectif avec ses alternatives contrefactuelles en termes de succès et d'échec.*

En appliquant cette méthode, nous pouvons décrire un aspect commun à tous les cas d'un comportement de marché. Il y a en effet trois possibilités : (1) un facteur est payé conformément à sa PMVE, (2) il est payé au-dessus ou (3) il est payé moins que sa PMVE. C'est-à-dire, soit il n'y pas d'erreur ou une erreur est produite dans une des deux directions du "trop" ou "pas assez".

Soulignons que cela ne dit pas que le rôle de la PMVE dans les analyses en terme d'équilibre du marché est le standard par lequel nous définissons le profit et la perte. Parce que cela serait équivalent à dire que la réalisation d'un profit et d'une perte est le standard par lequel nous définissons la PMVE. L'idée est que l'analyse de l'équilibre ne nous donne pas une *image* d'une réalité "normale" ; c'est plutôt une *méthode* pour décrire la réalité, et cette méthode peut être appliquée indépendamment de la réalité telle qu'elle se produit. Un équilibre observé peut seulement être imaginé de façon significative en référence à des erreurs qui pouvaient être évitées, tout comme des erreurs observées peuvent être comprises seulement par rapport à un équilibre manqué. Cette mise en relation de qui est avec ce qui aurait pu être – en termes de succès et d'échec – est ce que fait l'analyse de l'équilibre.³

³ La nature contrefactuelle de l'équilibre est la raison pour laquelle l'analyse de l'équilibre, bien qu'elle explique les faits observés en les mettant en relation avec d'autres faits, n'est pas empirique dans le sens que tous les éléments de l'analyse (le comportement qui doit être expliqué *et* le fait qui l'explique) peuvent être observés. Puisque le facteur explicatif dans l'analyse de l'équilibre est une alternative manquée, il ne peut pas être observé. Notre connaissance même de l'existence d'une alternative manquée n'est pas dérivée d'observations, mais de la connaissance de la nature *a priori* de la nature humaine. Tout ce que nous pouvons, par exemple, est qu'un magasin a ouvert ses portes un jour, que des gens entrent et sortent portant des marchandises dans une direction ou une autre, et qu'un autre jour le magasin ferme ses portes définitivement et que quelque chose prend sa place. Ces observations ne révèlent pas si le propriétaire du magasin a été obligé de cesser de fonctionner contre ses intentions initiales (faillite), s'il a été contraint de cesser de fonctionner en accord avec ses intentions initiales (lesquelles peuvent être un cas de fraude) ou s'il est juste parti à la retraite. Notre connaissance de ce qu'est une faillite ou une fraude ou la retraite ne résulte

Une critique standard de l'équilibre est qu'il ne reflète pas de façon adéquate un comportement observé. Ce que de tels critiques ont à l'esprit est que l'action humaine est souvent, est peut-être même éventuellement, pas à l'équilibre – une observation pertinente qui, souvent, n'a pas compris le point essentiel. Il est vrai que la vie est pleine d'erreurs. Chaque fois que nous choisissons de poursuivre une action plutôt que celle qui est la plus importante, nous commettons une erreur dans le sens de la théorie économique. Néanmoins, cela ne réfute pas l'analyse de l'équilibre – bien au contraire ! Nous pouvons analyser tous les exemples d'erreur humaine dans le monde réel seulement parce que un choix implique la possibilité de succès *et* d'erreur. Nous ne pouvons pas imaginer quelque chose comme l'erreur sans avoir à l'esprit une alternative comparée à laquelle une action observée pouvait être erronée. Nous ne pouvons pas identifier un seul cas d'erreur dans le monde si nous n'avions pas présupposé l'existence d'un succès manqué.

En conséquence, l'applicabilité de l'analyse de l'équilibre ne repose pas du tout sur la question de si le monde est ou n'est pas effectivement à l'équilibre. Et quiconque cherche à démontrer une erreur ou un succès dans une situation donnée inévitablement applique cette méthode parce qu'autrement il n'aurait pas pu saisir l'aspect succès/erreur de la vie.

En conséquence, soulignons que l'analyse de l'équilibre est entièrement réaliste puisque tous ses éléments constitutifs factuels et contrefactuels peuvent être retrouvés dans l'action humaine réelle. Elle ne postule pas que les êtres humains "normalement" ou "généralement" ne commettent pas d'erreurs. Et bien qu'elle soit une méthode *pour* décrire exactement le monde réel observé, elle n'est pas elle-même une telle description.

QUELQUES PROBLEMES

Le problème de l'indifférence

Une objection possible à notre approche pourrait souligner que les individus sont occasionnellement indifférents quant à leurs options ou que leur prise de décision est

pas du tout d'observations mais de notre connaissance de ces caractéristiques invisibles de l'action humaine tels que le choix et les intentions.

parfois "flou" (Billot 1995). Dans ce cas, il n'y aurait aucune véritable dichotomie entre la meilleure alternative, laquelle nous avons appelé succès, et d'autres alternatives, qui sont des échecs relatifs. Et il ne serait pas clair du tout quelle signification devrait être attachée à la notion que les alternatives diffèrent selon leur importance relative.

Avant d'analyser de plus près cette affirmation, soulignons qu'elle s'appliquerait aussi, au moins dans un certain sens, à toutes les autres approches de l'équilibre. Car même si le concept d'indifférence est un élément important dans l'analyse standard contemporaine de la valeur et du choix, il n'est en aucun cas un substitut au choix. La principale raison pour souligner l'indifférence est de fournir un canevas pour développer une analyse quantitative de la valeur. Elle ne remplace pas le rôle du choix dans l'argument des théoriciens de l'équilibre. Le point fondamental est qu'il n'est impossible de donner un sens à l'équilibre sans faire référence à quelqu'un choisissant correctement une option plutôt qu'une autre. Par conséquent, même si l'affirmation ci-dessus est correcte, elle conduirait seulement à une limitation et à une reformulation de nos résultats. Au lieu de dire que "dans l'analyse de l'équilibre nous opposons un succès observé à un échec manqué", nous devrions dire "nous contrastons une action choisie à un ensemble d'actions (lesquelles peuvent être également désirables)". Nous devrions également admettre qu'expliquer un succès en se référant à un échec évité, aussi bien qu'expliquer un échec en se référant à un succès manqué, est seulement possible dans le cas d'actions impliquant des choix entre des alternatives supérieures et inférieures.

La limitation est la reformulation sont cependant superflues: il est inutile de mettre en avant l'indifférence comme objection à notre approche de l'équilibre. Le point fondamental est que l'indifférence est un phénomène *psychologique*. Ce que les économistes ont à l'esprit quand ils se réfèrent à l'indifférence, et que ceux que les gens veulent dire quand ils reconnaissent son existence, est un état d'esprit dans lequel un individu complète deux alternatives, mais qu'il ne ou ne peut pas choisir parce qu'il les trouve également désirables. Cependant, notre argument ne repose pas sur des considérations sur des états de la psyché humaine, mais sur une analyse de l'*action* humaine. Qu'elles que puissent être les autres zones d'ombre de l'action, il ne peut y avoir aucun doute que si un individu choisit de faire quelque chose à un moment donné; ce qu'il fait peut toujours est différencié des choses alternatives qu'il ne fait pas. Ce n'est pas

une négation du fait qu'un comportement donné a divers aspects ou qu'il pourrait servir différents buts – par exemple, en me promenant dans un parc, je peux admirer le paysage, réfléchir sur l'indifférence, et me relaxer. Ce que cela signifie est que tant que l'action humaine est concernée, toutes les alternatives n'ont pas le même statut. Plus précisément, une alternative est réalisée tandis que d'autres ne le sont.

De véritables alternatives de choix, qui portent sur l'action et pas simplement sur l'esprit, sont en conséquence catégoriquement inégales; et l'action véritable – et non la rêverie de notre cerveau sur l'action – n'est jamais indifférente. Le fait même d'être indifférent entre deux alternatives est en lui-même l'expression d'une préférence : on *préfère* se laisser aller à des sentiments d'indifférences, alors laissant passer des activités alternatives. Il est par conséquent concevable qu'un individu est dans son esprit indifférent entre les alternatives auxquelles il fait face. Il fait toujours quelque chose; et en vertu du fait qu'il fait A plutôt que B, il démontre qu'il n'est pas indifférent entre ces actions particulières, mais préfère la première à la dernière.

Le problème des multiples équilibres généraux

Un autre aspect du problème dont nous avons discuté concerne la possibilité de multiples équilibres généraux. Considérons le cas d'un mari et sa femme regardant la télévision. L'échelle de valeur du mari est la suivante :

- (1) regarder le match de football avec sa femme
- (2) regarder un film romantique avec sa femme
- (3) regarder le foot sans sa femme
- (4) regarder le film romantique sans sa femme

L'épouse a des préférences légèrement différentes :

- (1) regarder un film romantique avec son mari
- (2) regarder le match de football avec son mari
- (3) regarder le film romantique sans son mari
- (4) regarder le foot sans son mari

Ce scénario est caractérisé éléments qui semblent contredire ce qui a été précédemment dit sur l'équilibre.

Premièrement, il est impossible pour le mari et sa femme de finir avec ce qu'ils préfèrent le plus, c'est-à-dire, qu'ils atteignent un *équilibre* général. Il s'ensuit alors que l'équilibre général n'est pas toujours possible car il existe des conditions permettent seulement concours d'optima de deuxième ou troisième rang.

Deuxièmement, il y a plusieurs résultats qui semblent devoir être considérés comme également préférables. Quand le couple choisit de regarder le match, le mari réalise sa première préférence et sa femme sa deuxième. Quand le couple choisit de regarder le film romantique, l'épouse réalise sa première préférence et son mari sa deuxième. Puisqu'il n'existe aucune raison pour accorder une importance plus grande aux préférences de l'épouse plutôt qu'à celles de son époux ou vice versa, on pourrait avancer que les deux résultats sont également souhaitables. Nous avons alors un cas de multiples équilibres.

Or, ce raisonnement est erroné pour la même raison que la référence à l'indifférence est incorrecte. L'erreur fondamentale est d'imaginer des échelles de valeur comme des entités purement psychiques qui peuvent être analysées indépendamment de l'action humaine. Tant que l'objet d'analyse est l'action humaine, il est évident qu'il ne peut y avoir quelque chose comme une "action multiple", mais seulement une action à un moment donné. Cette peut être un relatif succès ou un relatif échec comme l'analyse contrefactuelle en terme d'équilibre nous le révèlera mais, indépendamment de si elle réussit ou échoue, la seule procédure qui a du sens est premièrement de regarder ce que les gens font, et alors comparer à ce qu'ils auraient pu faire.

Supposons, par conséquent, que le couple regarde le match de football ensemble. Il n'y a alors aucun problème pour expliquer pourquoi le comportement de l'époux en terme d'équilibre : cette activité commune est son résultat préféré. Mais quand est-il de son épouse ? Son activité n'est-elle pas un échec relatif puisqu'en regardant le film d'amour à la télévision avec son mari aurait été plus satisfaisant ? Une fois encore, d'un point de vue psychologique, cela est possible, mais ce n'est pas cette perspective qui nous intéresse ici. Ce qui nous intéresse c'est si elle a agit au mieux étant données les circonstances. Son mari regarde le match. Etant donné ce fait, la meilleure action possible pour elle est de le rejoindre plutôt que de regarder le film dans une autre pièce ou sur un autre poste, seule.

Mais quand est-il si le couple avait regardé le film ensemble ? Ne devrions nous pas admettre pour exactement les mêmes raisons que c'est aussi un équilibre, reconnaissant

alors bon gré mal gré que nous sommes dans un cas à multiples équilibres ? Cette question relève une fois encore du domaine de la spéculation psychologique, et la seule façon d'éviter ce piège est, comme nous l'avons dit, de regarder au préalable ce que les gens font dans la réalité, et alors effectuer la comparaison avec d'autres alternatives. Le couple n'a pas regardé le film. Ils ont regardé le match de football. Si nous acceptons ce fait, nous pouvons alors expliquer leur comportement avec l'aide de l'analyse de l'équilibre. Si nous ne l'acceptons pas, nous nous projetons alors dans un domaine d'illusions, de désirs, et de fantaisies – le domaine de la poésie et pas celui de la science.

A la lumière de ces considérations, il devient alors évident que les paradoxes du style "je sais que tu sais que je sais ..." ne sont pas des paradoxes de l'action humaine (et par conséquent des paradoxes pour l'analyse économique), mais des paradoxes de réflexion psychologique.⁴

Il est vrai, par exemple, que dans les jeux de société tel que les échecs ou le tennis, le comportement de chaque joueur détermine le succès des deux. Un joueur A veut battre un joueur B qui veut battre le joueur A. L'issue du jeu dépend du degré avec ils anticipent les actions de l'adversaire. Ainsi, un plan dans lequel A cherche à prendre en compte le comportement de B ne peut jamais être un succès sur des fondements *a priori* puisqu'il est possible que B anticipe le plan de A dans son propre plan. Néanmoins, il en va de même pour le plan de B qui ne peut pas réussir sur des fondements *a priori* parce que A pourrait construire un meilleur plan qui prend en compte le plan de B, etc.

Rien de ceci n'a d'effet sur le fait que A et B *font* quelque chose et que, comme une conséquence de ces actions, l'un des deux gagnera tandis que l'autre perdra. Aucun paradoxe ne peut possiblement apparaître qui aura un impact sur ce fait de l'action. A la lumière de ce fait, nous pouvons encore expliquer le comportement des deux joueurs en terme d'équilibre.

Néanmoins, une question s'impose. Ces jeux excluent-ils la possibilité d'un équilibre *général* de par la structure même gagnant/perdant qui les composent ? Comme nous devons le voir, ce n'est pas le cas.

⁴ Ce n'est pas un hasard si les pionniers de la théorie des jeux ont exhumé ces problèmes avec le fameux "paradoxe de Holmes-Moriarty". Voir Oskar Morgenstern (1928, p. 98).

Premièrement, la participation au jeu est volontaire – autrement, cela ne serait pas un jeu ; et puisque la participation est volontaire, on a toujours le choix de prendre part ou pas au jeu. Des personnes qui considèrent le jeu dans l'objectif de gagner (des joueurs cherchant la victoire) peuvent par conséquent éviter les jeux qu'ils vont perdre, et peuvent le faire dans toutes les situations tant que la participation est volontaire. (Il ne peut, bien sûr, y avoir aucun équilibre général impliquant seulement des joueurs cherchant la victoire car au moins l'un d'entre eux verrait ses tentatives contrariées.)

Deuxièmement, dans le cas de "purs" joueurs, un résultat similaire est obtenu. Le pur joueur joue pour le simple plaisir de jouer. Il veut gagner non pas parce qu'il préfère gagner à perdre, mais parce que c'est comme cela que se joue le jeu. En fait, il préfère "jouer *et* perdre" que de "ne pas jouer du tout" – c'est-à-dire, à toutes autres activités. L'équilibre général est par conséquent possible également dans ce cas.

Le problème de la valeur objective

Comparer succès et échec présuppose un critère par lequel il est possible si une action est "réellement" plus ou moins importante qu'une action alternative qui pourrait avoir pris sa place. Néanmoins, nous pourrions nous demander comme est-il possible de constater l'importance *objective* de différents projets. Bien qu'il semble être une donnée que les êtres humains choisissent – c'est-à-dire, exercent leur jugement subjectif – il n'est pas clair du tout comment il est possible de différencier les alternatives qui sont objectivement plus importantes de celles qui le sont moins.

C'est sans aucun doute un problème considérable. Cependant, comme nous devrions le voir en détail ci-dessous, ce problème a trait à l'*application* de l'analyse de l'équilibre plutôt qu'à son cadre conceptuel en tant que tel. Pour ce qui nous concerne, il est entièrement suffisant de dire que différentes alternatives ont *effectivement* des valeurs objectives différentes, même si nous ne pouvons pas dire exactement ce qu'elles sont.

Dire qu'un choix alternatif a une valeur "objective" signifie que sa valeur ne dépend pas du choix en lui-même, mais de quelque chose d'entièrement différent. Ce quelque chose d'autre pouvait encore être lié à l'individu choisissant – nous stipulons seulement qu'elle est différente du choix en lui-même. Car si la valeur d'une alternative devait dépendre du choix, alors chaque chose que nous choisissons ou faisons démontrerait non

seulement que nous *pensons* cette action comme celle ayant le plus de valeur, mais qu'elle est *réellement* celle qui a le plus de valeur. Chaque individu serait alors dans un état perpétuel d'équilibre, et la seule question restante se rapporterait à la dimension et l'existence de l'équilibre général.

Cependant, la notion même de subjectivité n'a de sens que si l'on présuppose une réalité objective à laquelle les jugements de valeur subjectifs se réfèrent. Quelque chose n'a pas une utilité élevée *parce que* nous l'évaluons hautement. Notre évaluation doit être raisonnable ; elle doit évaluer l'utilité de l'objet correctement. En d'autres termes, une chose n'est pas (objectivement) importante *parce que* nous pensons ou voulons qu'elle le soit. Nos pensées doivent être appropriées et nos désirs correctement compris pour jauger son importance réelle. Par exemple, jeûner vingt jours par mois aura des effets certains sur mon corps et mon caractère. Si l'ensemble des effets qui résultent d'un tel jeûne est réellement plus important que l'ensemble des effets que d'autres actions produiraient, alors jeûner vingt jours par mois est le comportement approprié. Alors ma préférence pour le jeûne est *correcte*, et si j'avais préféré d'autres actions que nous aurions qualifiées de fantaisies qui empêchent l'action la plus importante.

L'homme *peut* réussir en choisissant l'action la plus appropriée, la plus importante, et à travers sa créativité, peut élargir son domaine des possibilités. Cependant, ce n'est pas *parce qu'il* pense qu'une action est la plus importante que celle-ci est la plus importante. De la même façon, ce n'est pas parce qu'il considère une action comme juste que celle-ci *est* juste. Le succès au niveau économique et la justice au niveau de la morale ne dépendent pas de nos intentions et de nos désirs que nous prenons pour des réalités, mais de si notre action est objectivement appropriée ou non.

A la lumière de ces considérations, on comprend que d'une façon il est erroné de représenter la science économique comme une science subjectiviste. Il est impossible de concevoir le choix et les jugements de valeur sans supposer l'existence d'une importance objective des options, même si cette importance objective est valide pour un individu à un moment précis, et même s'il est difficile de discerner l'importance objective dans

l'analyse appliquée.⁵ Un traitement objectif de la valeur objective est possible parce que ce concept se réfère à un aspect du choix individuel. Cependant, comme une résultante du choix, la valeur objective est nécessairement relative. Il n'y a rien de tel qu'une valeur absolue qu'elle soit subjective ou objective. Les deux valeurs subjective et objective sont toujours liées à une action humaine individuelle.

Action réussie et Parfaite Prévision Comparée

Il peut être utile d'étendre la précédente discussion en clarifiant la relation entre action réussie et parfaite prévision, laquelle a une longue tradition dans notre science.⁶ Nombreux sont les économistes qui croient que pour que l'économie de l'équilibre ait un sens empiriquement, il est nécessaire de supposer que les acteurs du marché aient une "parfaite prévision", "connaissance parfaite", "information parfaite", etc.

Le fait qu'une action réussie implique dans un certain sens une parfaite prévision ne devrait pas nous convaincre que nous pouvons ignorer les différences entre la présente approche et celles de nos prédécesseurs. Le grand avantage de se référer à une action réussie est qu'une telle référence n'implique pas l'absence d'incertitude. Les économistes généralement croient qu'ils doivent offrir des raisons *pourquoi* les individus devraient avoir une parfaite prévision. Certains affirment que l'équilibre ne se rapporte pas à la réalité, mais à un état d'affaires imaginaire dans lequel les conditions ne changent plus, lequel par conséquent entraînerait une certaine certitude. D'autres affirment que les acteurs du marché ont des anticipations rationnelles, etc. La ramification de toutes ces théories est que la possibilité d'une erreur est bannie de l'économie de l'équilibre. A l'équilibre, l'homme "sait" ce qui se passera dans le futur.

Ce point de vue a reçu une critique méritée et dévastatrice par G.L.S. Shackle (1972). Si l'équilibre s'applique à un monde sans incertitude, il ne s'applique pas à notre monde.

⁵ La distinction entre importance subjective et objective des alternatives de choix a une place prééminente mais négligée dans l'histoire de la théorie subjective de la valeur. En conséquence, Condillac (1795, p. 6) et Jevons (1965, p. 38) appelaient l'importance objective d'un projet son utilité, la distinguant de son importance subjective, qu'ils appelaient sa valeur.

⁶ Voir par exemple Knight (1985, p. 76f.), Hayek (1928, p. 39), et Hicks (1946, pp. 6, 123ff.)

A l'inverse, nous avons qu'il est réaliste de se référer à une action réussie dans une analyse contrefactuelle de l'équilibre. Cette analyse ne présuppose pas un univers immuable ou certain, mais peut être appliquée à tous les cas d'action humaine concrète simplement parce que l'action humaine *peut* être réussie en incertitude. En outre, comme nous l'avons avancé, cela est sans importance pour la science économique si l'action *est* réussie parce que la notion de succès est seulement un élément de comparaison dans notre compréhension du monde.

Poursuivons cet argument. Le succès d'une action dépend fondamentalement de la pertinence de notre *jugement* sur quelles seront les données futures auxquelles notre action sera confrontée. Ces données ne peuvent jamais être *connues* au sens qu'elles peuvent être expérimentées. Toute construction d'équilibre, qui présuppose que les individus connaissent toutes les données, est donc irréaliste. Cependant, les économistes n'ont pas à faire d'hypothèses sur ce que les acteurs du marché connaissent ou anticipent ou sur comment ils acquièrent la connaissance ou les anticipations auxquelles ils arrivent.⁷ Les données, ou conditions de l'action humaine, ne sont pas données au sens qu'elles sont connues mais dans le sens qu'elles existent indépendamment de l'action humaine. Ni "données" n'implique que toutes conditions sont données *maintenant*. Certaines conditions seront seulement dans le futur, néanmoins sont et seront données dans le sens qu'elles seront indépendantes de notre reconnaissance et des choix. L'homme agissant peut difficilement connaître chaque chose. Néanmoins, il peut agir avec succès sous toutes les conditions inimaginables puisque cela ne signifie rien d'autre que, dans toute situation, il peut choisir l'action la plus importante.

On pourrait objecter que c'est contradictoire avec la notion de libre arbitre bien que l'on chérisse la notion qu'un acteur du marché puisse correctement anticiper les décisions d'autrui. Comment peut-il faire ceci ? Si les autres sont réellement libres, il ne devrait y avoir aucune façon possible pour lui de déterminer quels seront leurs choix.

Cependant, déterminer et anticiper un choix sont deux choses différentes. Afin de *déterminer* un événement futur, nous devons connaître tous les facteurs qui vont

⁷ Plus particulièrement, la science économique n'est pas fondée sur la théorie de l'acquisition et la communication de la connaissance. Voir sur ce point Selgin (1990, p. 62f), Hoppe (1996), et Hülsmann (1997).

contribuer à sa réalisation. Ce n'est pas le cas tant que l'action humaine est concernée. Néanmoins, nous pouvons *anticiper* l'action humaine sans connaître aucun de ces facteurs. Nous pouvons même l'anticiper par chance, par exemple – et pour cette même raison, une action réussie ou un équilibre est possible en incertitude.

Il s'ensuit alors que nous avons besoin de réviser l'économie de l'équilibre, au moins à certains égards. Cependant, c'est notre conviction qu'introduire la catégorie de l'action réussie ne nécessite pas d'ajustements majeurs dans la doctrine telle qu'elle est établie. En particulier, une théorie du profit et de la perte ne nécessite pas de modification puisque cette théorie, au moins dans la présentation faite par Mises, ne souligne pas l'incertitude (comme distincte du risque) et ne soulève même pas la question de si le risque et l'incertitude sont des notions subjectives ou objectives. A la place, Mises présente son exposition de la nature du profit et de la perte exclusivement en termes de jugement entrepreneurial et de choix :

Ce qui fait le profit émerger est le fait que l'entrepreneur qui juge les prix futurs des produits plus correctement que d'autres gens qui achètent certains ou tous les facteurs de production à des prix qui, vu du point de vue de l'état futur du marché, sont trop bas ... D'autre part, l'entrepreneur qui se trompe dans l'estimation des prix futurs des produits prévoit des prix des facteurs de production qui, vu du point de vue de l'état futur du marché, sont trop haut ... Donc les profits et pertes sont générées par le succès ou l'échec à ajuster le cours des activités de production aux demandes les plus urgents de consommateurs.⁸

Il est vrai que pour Mises et d'autres économistes que l'échec est une conséquence des conditions changeantes. Cependant, cette question peut être traitée de façon indépendante. Si le succès et l'échec ont des "causes", quelles sont les causes spécifiques du succès et de l'échec, et si ces causes sont intelligibles est une question. Qu'est ce que sont le profit et la perte en est une autre. Par rapport à cette dernière question, nous pouvons affirmer que notre approche est parfaitement conforme à la doctrine établie. Tant que les *causes* du succès et de l'échec sont concernées, même si elles devaient exister, il n'y pas besoin de les identifier dans l'analyse de l'équilibre, car elle couvre à la fois l'équilibre et le profit et la perte sans égard pour leurs causes possibles.

⁸ Mises (1980, p. 109). Voir aussi Mises (1998, pp. 660ff.) et Rothbard (1993, pp. 464ff.)

La signification de l'équilibration et de l'arbitrage

Puisque l'action humaine est soit réussie soit erronée, *il n'existe pas de milieu entre l'équilibre et le déséquilibre*. A partir de cette observation, nous pouvons établir deux autres inférences qui ont une certaine pertinence pour le débat actuel.

Premièrement, on doit rejeter la notion à la mode "d'équilibration", laquelle implique un mouvement dans le temps d'une situation d'équilibre vers une autre situation d'équilibre. Le caractère erroné de cette notion repose dans une tentative pour comprendre une caractéristique de l'environnement de l'action, plus que l'action elle-même. La façon dont les avocats de l'équilibration voient l'action humaine, celle-ci transforme *son environnement (ou circonstances ou conditions, etc.) et ainsi amène cet environnement à l'équilibre*.

Cependant, équilibre et déséquilibre sont essentiellement des caractéristiques de l'environnement de l'action. Par exemple, le déséquilibre existe lorsque Martin dépense tout son revenu dans sa consommation présente et contracte en même temps avec Paul pour qu'il lui construise une maison. A un niveau purement physique, ces actions (la consommation de Martin et la construction par Brown d'une maison en échange d'un paiement espéré) ne sont pas incompatibles comme le démontre la réalisation de ces actions. C'est seulement au niveau des choix et intentions que des contradictions existent entre ce que Martin et Paul font et, par conséquent, c'est seulement à la lumière de *ces* contradictions que les actions physiques observées apparaissent aussi contradictoires.

Si l'équilibre et le déséquilibre sont essentiellement des caractéristiques de l'action humaine, il s'ensuit par conséquent que les deux sont possibles dans *toutes* les circonstances possibles. A tout moment et en tout lieu, l'action *peut* être réussie ou erronée. Les conditions de l'action par conséquent *ne peuvent pas* jouer un rôle dans la question si l'équilibre existe ou pas. Néanmoins, puisque l'action est soit réussie soit erronée – c'est-à-dire, puisqu'elle soit à l'équilibre soit en déséquilibre, mais jamais dans une position intermédiaire – "l'équilibration" est une expression dénuée de sens, un mythe qui n'a pas de place dans la science économique.

Son corollaire est qu'il n'y a rien de tel qu'un "arbitrage *ex post*". On ne peut pas importer un état passé de déséquilibre dans un état présent ou futur de déséquilibre précisément parce qu'équilibre et déséquilibre sont des caractéristiques de l'action, non

les conditions de celle-ci. Une action n'implique pas les conditions du passé, seulement celles du présent. En conséquence, erreur et déséquilibre doivent aussi se référer exclusivement à l'action présente. Dans la mesure où une action est réussie (et elle *peut* l'être à tout moment), cette action peut être décrite comme un arbitrage. Néanmoins, l'arbitrage, alors, ne marque pas une connotation entre un état des affaires passé et un état des affaires présent, mais une comparaison contrefactuelle entre une action donnée réussie et une action erronée qui aurait pu être accomplie à la place.

Une explication reliée pour l'impossibilité d'un arbitrage *ex post* est que les erreurs passées créent les conditions mêmes sous lesquelles une action présente se produit, et par rapport auxquelles un succès ou un échec présent doit être mesuré. L'idée que l'on puisse résoudre les erreurs passées en choisissant correctement dans le présent est par conséquent contradictoire et dénuée de sens. (Voir Robinson 1973, pp. 362ff.)

Actions et Conditions de l'Action

Développons la considération présente un peu plus. L'explication la plus commune de pourquoi les tentatives passées pour donner un sens à l'équilibre ont échoué peut être résumée en un seul mot : conséquentialisme. Les économistes n'ont pas pris le choix comme une donnée ultime, mais ont cherché à expliquer dans des termes plus fondamentaux. Ils n'ont pas accepté le succès et l'échec comme des éléments dichotomiques de l'analyse économique, mais ont cherché à les présenter comme des corollaires ou conséquences nécessaires de certaines *conditions* de l'action. Pourquoi cela est-il impossible ?⁹

Un état d'équilibre est caractérisé par l'absence d'erreur. Si on prétend, par exemple, que l'équilibre est omniprésent, on doit expliquer pourquoi l'erreur ne peut jamais se produire en réalité. Si on prétend que l'équilibre simplement tend à se réaliser sous certaines conditions, on doit prouver que l'erreur ne peut pas – ou a moins de chances de – se produire sous ces conditions. Dans tous les cas, on doit prouver que l'erreur est inévitablement reliée à certaines conditions de l'action.

⁹ Pour une critique générale du conséquentialisme et du conséquentialisme dans la théorie du cycle des affaires, voir Hülsmann (1998, pp. 2ff.).

Si nous définissons le choix comme "une condition" de l'action, l'erreur est sûrement à une telle condition. C'est un fait que nous devons choisir – et *cette* condition de l'action ne change jamais. Cependant, il est important de réaliser qu'un choix ne peut pas être dit comme *cause* de l'erreur ou de jugements corrects. Le succès et l'erreur sont simplement impliqués dans le choix comme des possibilités. En d'autres termes, tandis que le choix est la condition nécessaire pour l'erreur, il n'y a aucune condition suffisante pour elle : ni nous nécessairement faisons des erreurs ni nous ne sommes capables de commettre une erreur de façon intentionnelle.

Donc, la question cruciale est si l'erreur dépend des conditions de l'action en plus du choix. C'est seulement si cela était vrai que nous pourrions prouver que l'équilibre se réaliserait lui-même. Si nous choisissons toujours correctement sous certaines conditions, l'équilibre sera achevé toutes les fois que ces conditions sont présentes. Existe-t-il de telles conditions ? La réponse à cette question est sans ambiguïté. Tant que les êtres humains choisissent, il n'existe aucune possibilité de prouver soit que nous *ne pouvons pas* faire des erreurs soit que nous *devons* faire des erreurs sous certaines circonstances. L'idée d'une détermination de l'erreur contredit l'essence même du choix.

Considérons la conviction largement répandue que l'analyse de l'équilibre se réfère à un état des affaires inchangé. L'hypothèse sous-jacente est qu'il ne peut y avoir d'erreur que si les conditions ne changent pas. Bien sûr, l'erreur se produit fréquemment quand les acteurs sont confrontés à des conditions changeantes. Mais il ne s'ensuit pas, de la seule observation qu'on *a* commis une erreur dans une telle situation, qu'on *devait* commettre cette erreur. Nous devons plutôt concéder qu'un jugement correct est possible dans toute situation. Même si les conditions de l'action étaient en flux perpétuel, nous ne pourrions pas nier la possibilité que les participants au marché anticipent correctement les conditions futures. La question tant débattue de si les circonstances réelles de l'action exhibent des caractéristiques régulières ou si elles changent de façon "kaléidique" est donc sans pertinence pour la science économique.¹⁰

¹⁰ La même introduction à ce débat et une excellente discussion des problèmes liés à l'économie de l'équilibre se trouve dans Selgin (1990). Voir la section ci-dessous intitulée "le Concept de Profit Subjectif développé par Selgin" pour critique de Selgin.

Nous voyons donc que le concept d'équilibre ne peut avoir de sens que s'il se réfère à un aspect de *l'action elle-même* plutôt qu'à un état des *conditions de l'action*. C'est seulement en tant qu'une catégorie de l'action qu'une définition claire peut être donnée.

COMPRENDRE L'ARBITRAGE ET LE REVENU PSYCHOLOGIQUE

Maintenant il convient d'étudier le problème de l'application de l'analyse de l'équilibre. L'analyse comparative du succès et de l'échec nous donne un outil pour comprendre la réalité qui est à la fois réaliste et *a priori*. Nous avons vu qu'il est nul besoin de prouver que les individus commettent ou tendent à commettre des erreurs, car une telle preuve n'a aucune pertinence pour l'applicabilité des analyses en terme d'équilibre. Tous les cas possibles sont couverts par la théorie des prix d'équilibre et sa contrepartie comparative, la théorie des profits et pertes. Cette vision est réaliste parce que le succès et l'échec sont des caractéristiques potentielles de l'action humaine. Et elle est *a priori* parce que le succès et l'erreur ne peuvent pas être perçus sur la base de simples impressions sensorielles et alors ne peuvent pas être validés ou réfutés par des observations. Le problème de l'analyse de l'équilibre appliquée est alors d'*identifier* des cas de succès et d'échec dans le monde réel.

Ce problème d'identification défie les règles et généralisations mécaniques. C'est le problème du *Verstehen* spécifique des investigations historiques. L'observation nous permet d'identifier que deux cars se télescopent ou une usine ferme ses portes, mais nous ne pouvons pas voir un accident ou une faillite. L'identification de ces derniers requiert la compréhension de la part de l'historien, lequel doit traiter chaque cas à part. En d'autres termes, *chaque cas de succès et erreur doit être identifié dans des cas historiques individuels*. On ne peut pas isoler une certaine sorte d'action et prétendre qu'en général elle est réussie ou erronée. Son succès ou son échec doit plutôt être déterminé en référence aux conditions individuelles dans lesquelles elle se produit. Crier "salut vieux !" peut être une bonne chose à faire quand il s'agit de rencontrer un ami. Cela serait probablement une erreur de dire cela quand on s'introduit à un employeur potentiel. Construire un stade de football peut être profitable dans une société prospère. Cela serait très probablement un gaspillage de ressources si la société était en guerre ou souffrait de

famine. Certes, nous ne pouvons pas expliquer le succès et l'échec *comme une conséquence nécessaire* des conditions de l'action. En s'introduisant auprès d'un patron potentiel, on peut mal agir et dire "salut vieux !" même si nous qualifierions un tel comportement soit de stupide soit de pathologique. Etant catalogués comme des possibilités dans le choix en lui-même, le succès et l'erreur sont possibles dans n'importe quelles circonstances. L'homme *peut* choisir la plus importante des alternatives réalisables, mais il *peut* aussi échouer.

Cependant, *une fois que le choix est fait*, son succès ou son échec dépend exclusivement des circonstances du cas individuel. En d'autres termes, *avant* que le choix soit fait, son succès ou son échec est auto-déterminé, et toutes les autres conditions de l'action sont non-pertinentes. *Après* que le choix est réalisé, sa réussite ou son échec dépend exclusivement des conditions empiriquement données. Nous devons chercher à voir si l'action choisie était en effet la plus importante parmi les alternatives réalisables ou s'il rendait impossible la performance d'une action plus importante. Ce n'est que dans le premier cas que nous pourrions parler de succès ; le second serait un échec. En appliquant notre analyse *a priori* en terme d'équilibre, nous rendons les erreurs intelligibles ne comparant leurs implications avec les implications de meilleures actions qui auraient pu être choisies. Ou nous rendons une action réussie intelligible en comparant ses implications avec les implications d'actions erronées qui auraient pu être choisies.

Une fois encore, le point important est que l'équilibre peut être analysé uniquement en faisant référence aux conditions concrètes du cas individuel. On doit identifier d'autres actions concrètes qui auraient été possibles et déterminer si elles avaient été plus importantes. En résumé, nous ne pouvons pas appliquer l'analyse de l'équilibre en faisant référence à des critères *a priori*. Le critère de comparaison doit être une action concrète qui aurait pu être accomplie dans la même situation historique concrète.¹¹ Nous discuterons des problèmes d'identification de telles actions dans ce qui suit.

¹¹ La seule autre façon d'approcher le problème serait d'identifier une sorte de choix qui est *intrinsèquement* erroné. L'analyse de cette sorte de choix pourrait fonctionner de façon purement théorique (pour une telle approche, voir Hülsmann 1998). L'analyse de l'équilibre de tous les autres choix doit se référer à des conditions empiriques.

Le problème crucial dans l'application des analyses en terme d'équilibre est un double manque de preuve qui concerne à la fois les échelles de valeur des acteurs et la possibilité d'actions alternatives.

Ces problèmes sont particulièrement difficiles à résoudre dans les économies à la Robinson Crusoé, c'est-à-dire, quand on analyse les actions d'individus isolés. On peut observer les actions de Robinson mais on ne peut pas observer ses échelles de valeurs ou ce qu'il aurait pu faire au lieu de ce qu'il a fait. La seule façon de traiter de tels cas est de *deviner* ce qu'il aurait pu essayer de faire. Sauf pour des cas frappant tels un comportement pathologique, nous devons *supposer* qu'il souhaitait produire l'effet que son comportement a produit, supposant alors un comportement "rationnel" de sa part. Toujours dans notre interprétation de son comportement, nous supposerons parfois qu'il n'a pas poursuivi le projet le plus important, c'est-à-dire, quand nous sommes convaincus qu'il a agit contre ses intérêts correctement compris. Nous le regardons alors comme une mère regarde son enfant quand il a fait quelque chose qu'elle considère stupide ou comme un dictateur bienveillant qui regarde ses sujets quand ils se comportent d'une manière qu'il juge inappropriée. Nous pourrions aussi supposer que Robinson a échoué si *nous* connaissons une meilleure alternative à l'aide de laquelle il aurait pu essayer d'atteindre le même objectif qu'il était supposé tenter d'atteindre. Une fois encore, nous assumons la perspective de parents éclairés ou d'une civilisation supérieure. Il y a seulement une façon d'établir une preuve (bien qu'insuffisante) sur les échelles de valeurs de Robinson, c'est-à-dire, en reliant ses actions actuellement observées à ses actions passées. Si nous *supposons* que ses échelles de valeur sont grossièrement stables dans le temps, nous pouvons interpréter un changement de comportement comme la découverte d'une erreur passée (mais il est aussi vrai qu'il pourrait être interprété comme un changement dans les échelles de valeurs).

Ces rapides observations nous aident à tirer deux conclusions préliminaires. Premièrement, nous entrevoyons la nature nébuleuse de l'analyse historique. Rien ne reste de la clarté et certitude apodictique qui caractérisent notre exposé théorique. Bien que nous soyons certains qu'il y a seulement une vérité historique (parce que supposer autrement serait contradictoire), nous ne pouvons prouver que nous l'avons capturée. En argumentant notre perspective sur l'échelle de valeurs de Robinson et les alternatives

auxquelles il fait face, nous ne pouvons pas renvoyer les lecteurs à une base objective qu'ils ne peuvent pas circonvenir. Nous pouvons seulement essayer de comprendre et essayer de rendre notre compréhension intelligible. Deuxièmement, nous voyons aussi clairement que toutes les hypothèses sur la stabilité des échelles de valeurs, la "rationalité", *l'homo oeconomicus*, etc. ne sont rien que des supports pour une recherche *historique*. Elles n'ont rien à voir avec la théorie économique, entrant en scène seulement quand il est nécessaire d'appliquer les théorèmes économiques pour comprendre la réalité concrète. Ce que la science économique a à dire sur l'équilibre est apodictiquement vrai et, comme nous devons l'expliquer plus en détail, hautement pertinent pour une évaluation correcte de l'importance politique des profits. Cependant, tant qu'il s'agit de notre compréhension de l'action dans le monde réel, l'analyse de l'équilibre nous offre peu, bien que valable, d'outils. Ces outils ont besoin d'être complétés avec des hypothèses empiriques *ad hoc* qui proviennent de notre compréhension personnelle de chaque cas considéré.

Nous pouvons encore tirer une autre conclusion du cas de l'économie du type Robinson Crusoe. Un des problèmes avec les analyses en terme d'équilibre que nous avons établi est celui d'établir l'échelle de valeurs d'un individu agissant. Nous pouvons exclure dès le début une vision de son échelle de valeurs, c'est-à-dire, sa propre vision au moment de la décision. La raison en est, bien sûr, qu'à ce moment, il est *convaincu* qu'il réalise l'action la plus importante. Il ne commet pas d'erreur intentionnellement, et il ne pourrait pas le faire s'il avait essayé. Même si une personne "échoue" consciemment, cela ne serait pas un échec. Le fait même qu'une action était destinée à produire un ostensible échec implique que c'était un succès. Par exemple, supposons qu'il est dans mon intention de sauter du toit d'un immeuble et de m'écraser sur le trottoir. Si je me suis écrasé, je n'ai pas prouvé qu'on peut commettre une erreur intentionnellement, car c'était mon but de m'écraser. Mon action a été un succès. Ce que nous voyons ici est que l'erreur, en tant que phénomène, ne peut que se produire qu'*après* l'action (voir Menger 1871, pp. 21ff.). Si les effets de l'action ne s'étendent pas dans le temps, tous seraient présents au moment même de l'action. Il ne pourrait y avoir aucune différence entre anticipation et réalité, nous nous engagerions alors toujours dans la meilleure action possible, et il ne pourrait y avoir d'erreur.

Par conséquent, les analyses en terme d'équilibre ne peuvent pas être profitablement appliquées en se référant du point de vue *ex ante* de la personne agissante sur sa propre échelle de valeurs. Cependant, une fois que le choix est fait, toute personne peut significativement analyser ce choix en termes d'équilibre. Nous ne devons pas nous résigner à la contemplation et attendre que tous les effets du choix se produisent. Les personnes agissantes et les observateurs extérieurs peuvent critiquer le choix, en soulignant qu'il n'est pas le plus meilleur qui aurait pu être fait. Par exemple, les professionnels dans les journaux font ça tout le temps. Au lieu d'attendre qu'une preuve de l'erreur se manifeste, ils l'anticipent. Cette sorte de critique est légitime parce que l'erreur se manifeste toujours après l'action dans la mesure où c'est un *phénomène*, c'est-à-dire, seulement dans la mesure où c'est une preuve de nos sens. Cependant, l'erreur est objectivement toujours manifeste dans l'action même qui l'occasionne. Du seul fait que personne ne *pense* commettre d'erreur, on ne peut pas inférer qu'il n'y a rien de tel que l'erreur ou, pour prendre un exemple plus spécifique, que les marchés sont toujours à l'équilibre. Donc, une erreur est révélée dans les déviations *ex post* entre plans et réalité. L'erreur est *commise* dans la décision elle-même. Dès que la décision est prise, c'est-à-dire, dès que le choix devient une donnée ultime, une critique légitime peut être établie et offrir un recours aux termes dans l'analyse de l'équilibre.¹²

Tournons-nous maintenant à l'application de l'économie de l'équilibre aux analyses des entrepreneurs dans une économie de marché. La première chose que l'on doit souligner est que nous nous intéressons encore exclusivement au succès et à l'échec des actions *individuelles*. Il serait sans fondement d'argumenter que les choix des autres participants au marché déterminent lesquelles de nos actions sont bonnes ou fausses. L'équilibre général est atteint quand tous les individus choisissent ce qui est pour chacun l'action la plus importante. Nous n'avons pas à nous ennuyer avec la question de si l'équilibre général est toujours atteint, cependant, tant que nous sommes sûrs qu'il *peut* être atteint.

Heureusement, nous pouvons négliger la question de si les autres participants, les consommateurs en particulier, agissent selon leurs meilleurs intérêts. Leurs actions sont

¹² L'impossibilité d'appliquer l'analyse de l'équilibre d'un point de vue *ex ante* éclaire aussi la division méthodologique dans les sciences sociales entre une partie théorique et une partie appliquée. Voir, sur ce point, Salerno (1995, pp. 307ff.).

des données pour l'entrepreneur analysé. Il doit adapter ses actions aux conditions du moment, et les choix des autres participants au marché sont une partie de ces conditions. En analysant les actions individuelles des entrepreneurs sur le marché, nous profitons du considérable avantage que l'action sur le marché procure en produisant une preuve pour les évaluations et les alternatives. Quand Paul échange 10 grammes d'or contre la voiture de Pierre, nous pouvons déduire que Paul avait l'opportunité de garder son or ou de le vendre à quelqu'un d'autre, et que Pierre aurait pu garder sa voiture ou l'utiliser à d'autres fins. En outre, nous savons que Paul donnait plus de valeur à la voiture qu'à l'or et que Pierre plus à l'or qu'à la voiture.

Cependant, il y a plus important. Nous savons qu'une action sur le marché détermine plusieurs types de revenus, et que parmi ceux-là figurent le profit et la perte. Sur le marché, l'erreur d'un entrepreneur conduit à des pertes monétaires. Les rentrées qu'il réalise pour son produit ne couvrent ce qu'il a payé pour les biens du capital et l'intérêt. En d'autres termes, les prix qu'il a payé pour ses facteurs de production étaient excessifs par rapport à ses rentrées ; lesquels, en résumé, constituent son erreur. Payer des "prix excessifs" signifie qu'il aurait dans une meilleure situation s'il n'avait pas échangé sa propriété du tout ou acheté d'autres facteurs de production et s'était engagé dans d'autres entreprises. De cette façon, il aurait soit réalisé des bénéfices ou évité des pertes. De la même façon, l'existence de profits est aussi un signe infaillible d'une erreur, car elle démontre que *d'autres* producteurs pourraient avoir mieux fait en s'engageant dans l'activité profitable. L'existence de profit implique que certains participants au marché auraient été dans une meilleure situation en faisant d'autres investissements, tout comme l'existence de pertes impliquent qu'il aurait été plus sage de ne pas s'engager dans cette (ou éventuellement n'importe quelle) transaction de marché. En outre, il est clair que le marché compare l'action d'un entrepreneur individuel non seulement aux alternatives qu'il considérait au moment du choix, mais aussi aux alternatives constituées par les activités des autres entrepreneurs sur le marché. C'est la quête impitoyable pour la vérité économique. Les consommateurs comparent constamment les produits des entrepreneurs en sélectionnant seulement les plus important.

Néanmoins, même sur le marché, la preuve d'un succès et d'un échec n'est pas absolument évidente. Même dans le domaine du calcul monétaire, où les catégories de

taux de salaire, intérêt, et profit et perte, sont des outils particulièrement précieux, on doit *deviner* l'échelle de valeurs de l'entrepreneur, ainsi que les alternatives auxquelles il est confronté, pour établir *quelle* part de son revenu est une perte ou un profit.

Considérons le cas de deux marchands de glaces vendant le même produit – que les consommateurs considèrent également comme le même produit – à des prix différents. L'un avec un revenu élevé vend en face d'une école ; l'autre en face d'une maison de retraite. Analysons l'impact de l'échelle de valeur sur cette situation des deux côtés. Premièrement, supposons que le second vendeur déteste les adolescents. Dans ce cas, comme nous le verrons, son comportement peut ne pas impliquer d'erreur. Vendre en face d'une école aurait accru son revenu mais réduit son revenu psychologique, et c'est le dernier qui compte. Nous pourrions identifier une erreur du côté d'*autres* personnes qui auraient pu vendre des glaces en face d'une école, accroissant ainsi leur revenu psychologique. Nous pourrions aussi trouver qu'il n'y a aucune autre personne qui pourrait entrer dans la vente de glaces en face d'une école à un prix inférieur. Dans ce cas, il n'y aurait aucun profit dans le revenu monétaire du présent vendeur. Toutes ses recettes seraient les salaires pour ses services du travail.

Maintenant supposons que les élèves aiment l'actuel marchand de glaces. Ils achèteront seulement sa marchandise et renonceraient tous à la glace plutôt que l'acheter chez quelqu'un d'autre. Il pourrait encore n'y avoir aucun profit dans son revenu que des salaires. Sans référence sur l'échelle de valeurs des clients potentiels, nous ne pouvons pas dire si une action sur le marché produira un profit ou une perte.

Considérons maintenant le problème des critères de comparaison. La difficulté centrale est de jauger si d'autres actions auraient été économiquement réalisables. Quand nous analysons le marché, nous profitons d'avantages provenant du fait que les actions d'autres individus parfois offrent la preuve nécessaire pour résoudre le problème. Considérons une fois encore le cas de nos deux marchands de glaces. Le fait que les deux vendent le même produit nous permet de dire que les deux auraient pu vendre à l'un ou l'autre endroit. Nous pouvons dire au marchand vendant en face de la maison de retraite : "regardez, vous auriez pu prendre votre camion et vendre en face de l'école". Néanmoins, cette évidence ne nous permet pas d'effectuer des jugements apodictiques comme nous en faisons en théorie. Car il est possible qu'aucun autre marchand que l'actuel *n'*aurait pu

vendre en face de l'école. (L'actuel marchand pourrait être le seul qui soit assez fort pour se défendre contre une bande de méchants élèves par exemple). Dans ce cas, il n'y aurait une fois encore aucun profit dans son revenu, seulement des salaires pour ses services. Alors, la difficulté fondamentale est que nous ne pouvons pas fournir de preuve claire à notre question sur qu'aurait pu faire autrement la personne étudiée. Le fait qu'il fit ce qu'il fit l'empêchait d'accomplir d'autres actions et ainsi démontrer ce qu'il aurait pu faire. Il est possible qu'aucune preuve empirique n'existe pour *ses* alternatives particulières, parce qu'il n'y aucune preuve pour le contrefactuel.

Mis à part ce problème, il y a des questions quant à quelle sorte d'action alternative devrait former notre base de comparaison des actions sur le marché. Cela devrait-il être une action que le décideur considérerait au moment du choix ou *toute* meilleure action même s'il n'y avait pas pensé au moment du choix ? Considérons le cas de deux groupes s'ignorant vendant le même produit à différents prix. Est-ce une erreur ou non ? Selon Stephen Shmanske (1994, p. 210), "ce marché est en déséquilibre seulement par rapport à un critère de parfaite information ; cette parfaite information n'existe pas entre les mains des différents acteurs sur le marché et, par conséquent, est non pertinente". Shmanske conclut que le marché est en équilibre – c'est-à-dire, qu'aucune erreur ne peut être identifiée. Israel Kirzner (1985, p. 158f.), à l'inverse, y voit ici un cas de déséquilibre. Qui a raison ?

Rappelons que nous pouvons utiliser la distinction entre succès et échec comme un outil analytique de comparaison. Il est évident que, dans le cas suscité, le groupe vendant à un prix inférieur aurait *pu* vendre à un prix supérieur autre part. Nous *pouvons* par conséquent comparer de façon significative leurs actions réelles aux actions qu'ils ont réalisées. C'est une pratique commune quotidienne. Après coup, nous examinons un choix et le comparons ce qui est arrivé à ce qui aurait pu arriver si nous avions fait d'autres choix. Nous pouvons nous pardonner plus facilement si nous regardons en arrière convaincu que nous n'avions même pas pensé à d'autres actions sur le moment. (Tel un observateur extérieur, on a bien sûr la difficulté supplémentaire de trouver une preuve qu'une alternative était réellement considérée). Cependant, cela ne change pas le fait qu'on *puisse* comparer de façon significative les actions passées à d'autres actions qui ont été ignorées au moment de décider. Une question complètement différente est centrée sur

l'importance qui devrait être accordée aux erreurs ainsi identifiées. Chacun peut juger pour lui-même si cette sorte de comparaison est pertinente ou non.

Rétrospectivement, nous trouvons toujours une preuve qui jette une lumière nouvelle sur nos décisions passées. Bien que dans plusieurs cas, il puisse être difficile de dire si nos actions passées ont effectivement été réussies, de telles difficultés n'invalident pas pour autant le fait *qu'il y existe toujours une action meilleure ou optimale*. Elles résultent de la réalité que tous les effets de nos actions n'ont pas encore été visibles. Souvent nous devons attendre de voir si notre jugement passé était ou pas le meilleur possible. Si nous attendons assez longtemps, nous serons toujours en position de récolter des preuves pour jauger si nous avons choisi l'action la plus importante. Par exemple, des investissements qui peuvent être à première vue ruineux peuvent éventuellement rapporter d'importants bénéfices. Même l'entreprise la plus prometteuse initialement peut faire faillite à cause d'évènements imprévisibles. Si rétrospectivement nous ne trouvons aucune faute dans nos décisions passées, si nous trouvons que nous avons toujours choisi la meilleure option possible, notre vie aura alors été optimale. Si rétrospectivement nous découvrons des erreurs, nous sommes seulement capables de les identifier parce que nous pouvons imaginer une meilleure alternative que nous pouvions avoir réalisée.

Le fait que le futur puisse produire de nouvelles preuves pour et contre le succès de nos tentatives passées implique que les critères de comparaison par lesquels nous jugeons un tel succès sont modifiés constamment. Celles qui étaient auparavant considérées comme les meilleures semblent maintenant seulement moins bonnes ou, en d'autres termes, erronées. Nous les voyons *maintenant* erronées parce que nous réalisons que leur réalisation a empêché l'exécution d'une alternative plus importante. Que cela implique-t-il pour l'écriture de l'histoire, tant que l'histoire est une application de l'économie ? Cela implique que l'histoire doit être nécessairement "révisionniste". Elle critique notre ancienne vision de ce qui était bien ou mal à la lumière de nouvelles preuves. Bien que nous employions toujours les moyens qui, dans notre jugement *ex ante*, réalisent la fin la plus importante, nous découvrons parfois *ex post* qu'une autre action aurait été plus favorable. Nous voyons alors que nos jugements *ex ante* ont dévié de ce que les évènements nous montrent maintenant était la réalité. Cette déviation est la manifestation d'une erreur. *Ex ante*, nous choisissons toujours ce que nous pensons être l'action la plus

importante. *Ex post*, nous comparons ce qui est avec ce qui aurait été, et ainsi découvrons nos erreurs.

Il serait sans fondement d'objecter que cette conception de succès et échec est trop restrictive, qu'elle conduirait à ce que chaque plan serait contrecarré sauf s'il était fait par un planificateur clairvoyant ou très chanceux. Il devrait apparaître clair suite à notre discussion que l'équilibre est néanmoins réaliste et néanmoins important pour l'analyse économique même si personne ne l'atteint.

L'objet de notre discussion était de souligner les dédales de l'application de l'analyse de l'équilibre et de la contraster avec le résultat que cette sorte de recherche peut apporter. Des exemples d'applications appropriées peuvent être trouvés dans les bulletins d'investissement et les rapports financiers aussi bien que dans des biographies de directeurs et autres leaders d'entreprise. Soulignons que ces applications n'apportent cependant rien au débat *politique* entourant le profit, le revenu, et la distribution. Ce n'est pas parce que les applications de l'analyse de l'équilibre se réfèrent à des cas individuels au lieu de se référer à l'économie dans son ensemble mais parce que les applications elles-mêmes nous enseignent rien sur la nature du profit mais plutôt utilisent cette catégorie comme un outil. C'est la théorie, et non pas ses applications historiques, qui nous doit nous guider dans la prise de décision politique.

L'IMPORTANCE ANALYTIQUE ET POLITIQUE DE L'EQUILIBRE

Examinons brièvement l'importance analytique et politique de l'économie de l'équilibre. Comme nous devons le voir, notre approche réaliste met précisément en évidence les vues que Mises tenait sur le rôle de l'équilibre dans la science économique.

Premièrement, rappelons que les analyses en terme d'équilibre ne nous donnent pas plus ou moins de représentations de la réalité. Si tel était leur objectif, elles ne seraient pas pertinentes pour notre compréhension du monde. Elles sont pertinentes parce qu'elles nous permettent de comprendre notre monde au travers de comparaisons avec le contrefactuel et parce que le contrefactuel est impliqué dans le choix considéré. Toutes les entreprises humaines contiennent à la fois des possibilités de succès *et* d'échec.

L'analyse de l'équilibre non seulement englobe à la fois la possibilité de succès et d'échec mais *est* une comparaison des deux.

Deuxièmement, l'analyse de l'équilibre est seulement une *partie* de la science économique et, par conséquent, ne peut pas être assimilée à elle. On peut débattre de la plupart des questions de pertinence pour la théorie et la politique économique sur des fondements autres que ceux de l'analyse de l'équilibre. Virtuellement toutes les questions relatives à la théorie et la politique monétaire, par exemple, peuvent être discutées en faisant référence à la nature de la monnaie et, les plans inflationnistes peuvent être réfutés en soulignant, dans diverses situations, que plus de papier-monnaie n'accroît pas les facteurs de production. Le socialisme peut être critiqué à cause de l'*impossibilité* du calcul monétaire (c'est-à-dire, indépendamment de la question de si le calcul monétaire conduit toujours à l'équilibre). L'existence même d'autres champs d'analyse est la preuve que l'analyse de l'équilibre est juste une partie de la science économique.

Quelle est donc la tâche de l'analyse de l'équilibre ? Elle est limitée – et nécessaire pour – la détermination des flux de revenus sur le libre marché. Elle accomplit dans ce domaine deux tâches importantes. D'une part, elle nous permet de déterminer le poids relatif des salaires et de l'intérêt. Sans la notion d'équilibre, nous saurions seulement *que* et *pourquoi* les services du travail commandent un prix sur le marché, et *que* et *pourquoi* les rentes payées pour les services unitaires de la terre et du capital représentent l'intérêt sur la valeur présente de ces biens. Néanmoins, seule l'analyse en terme d'équilibre nous montre, par exemple, que l'intérêt doit être uniforme dans toute l'économie ou que les salaires correspondent au produit marginal escompté en valeur des services du travail. D'autre part, l'analyse de l'équilibre nous permet de distinguer une troisième sorte de revenu, le profit et la perte. Elle nous montre que le profit et la perte représente un revenu résiduel, et que ce revenu est le résultat d'une erreur. Telles sont les principales propositions théoriques de cette branche de la recherche économique.

Les implications politiquement importantes que l'on peut dériver de l'analyse de l'équilibre concernent les plans pour la redistribution des revenus. Démontrer le caractère résiduel des profits et pertes, par exemple, peut être utilisé pour revendiquer la justice d'un tel revenu. Il est évident que l'entrepreneur qui fait des profits ne doit pas être blâmé pour les bas salaires car, sans lui, les salaires auraient été *encore plus bas*. Ses profits

résultent des omissions d'autres entrepreneurs qui auraient pu obtenir des revenus supérieurs en lui retirant les salaires sous-payés.

En outre, parce que les profits et pertes résultent d'une erreur, ils ne peuvent pas être "abolis" par l'intervention du gouvernement. Peu importe qui contrôle les moyens de production – que cela soit une administration centrale ou des propriétaires privés – on ne peut pas nier qu'ils ont commis des erreurs. L'interférence du gouvernement peut fournir une redistribution des profits et pertes différente de celle qui se serait produite sur le libre marché. En imposant les contribuables, le gouvernement peut aide les entrepreneurs incapables qui autrement auraient dû payer leurs pertes de leur propre poche. Cependant, aucun gouvernement (ou qui que ce soit d'autre) ne peut créer des plans qui préviennent les erreurs, lesquelles sont une caractéristique fondamentale de la nature humaine.¹³

Plusieurs économistes croient que l'analyse de l'équilibre non seulement sert à évaluer les plans pour la redistribution du revenu mais aussi à évaluer les cadres institutionnels en terme d'efficience. L'idée sous-jacente à cette vision est que certaines institutions pourraient être plus capables que d'autres d'amener l'équilibre. Les premières institutions sont alors dites être plus efficaces que les dernières. Parce que les conditions de l'action déterminent le succès et l'échec, la tâche de l'économiste est d'identifier l'ensemble des conditions qui crée le meilleur résultat, rendant alors le monde assuré du succès et efficace. Ce point de vue a déjà été sévèrement critiqué.¹⁴ Il y a, en effet, deux critiques décisives.

¹³ De la même façon, aucun gouvernement ne peut "éliminer les profits à travers l'impôt". La distinction que l'analyse de l'équilibre établit entre les profits et les autres sortes de revenu ne peut pas être facilement cernée dans les revenus des participants au marché. En regardant le revenu annuel d'un chanteur d'opéra, on ne peut pas dire quelle part de ce flux monétaire est "le profit" et laquelle est un paiement pour son travail en lui-même. Il n'est par conséquent pas surprenant qu'en cherchant à "éliminer les profits à travers l'impôt", la solution pratique ne consiste pas à imposer les profits mais les revenus. Néanmoins, dans ce cas, les impôts deviennent une partie des coûts de production de l'entrepreneur et sont incorporés dans ses calculs. Les profits (et les pertes) restent ce qu'ils étaient, c'est-à-dire, des composants résiduels du revenu qui s'ajoutent au revenu ainsi calculé.

¹⁴ Voir, par exemple, Schumpeter (1908, pp. 196ff.) et Buchanan (1979 et 1969). L'approche qualifiée d'autrichienne de l'analyse du socialisme et de l'interventionnisme, en outre, est une critique implicite de cette vision largement répandue.

Premièrement, agir avec succès signifie agir avec succès sous certaines conditions. Le succès n'est pas un absolu détaché de l'environnement de l'action. Il est relatif. Les actions réussies sont celles le mieux adaptées aux conditions présentes et futures, *qu'elles que soient ces conditions*. De ceci, il s'ensuit que l'équilibre peut exister sous n'importe quel arrangement institutionnel.¹⁵ L'équilibre peut exister dans une société individualiste aussi bien que dans une société totalitaire. En modifiant l'environnement institutionnel dans lequel l'action a lieu, on n'accroît pas l'efficacité mais les termes dans lesquels elle est jugée. Donc, si un comptable passe son temps à arroser les fleurs de son patron au lieu de faire son travail, cela peut être très efficace dans un système totalitaire mais serait un gaspillage de temps dans le libre marché. L'individu peut être dit agir avec succès dans les deux, que cela soit arroser les fleurs dans le premier cas et s'abstenir de la faire dans le second. Dans ce contexte, cela n'est pas trop insister que de dire que l'argument du calcul économique développé par Mises selon lequel le socialisme manquait de l'outil indispensable pour une allocation rationnelle des ressources (c'est-à-dire, les prix de marché), et lequel opérait l'évaluation comparative des systèmes économiques, n'était pas établi en terme d'équilibre. Mises avançait que le socialisme *manquait* de quelque chose présent dans le capitalisme, quelque chose d'indispensable pour l'allocation des ressources. Il n'a pas avancé que le capitalisme avait plus de chance d'atteindre l'équilibre.

La profession a choisi de ne pas suivre Mises mais, à la place, a poursuivi le chemin du résultat efficace jusqu'à son impasse logique. Plusieurs économistes seront certainement insatisfaits avec la façon dont nous présentons l'analyse de l'équilibre, c'est-à-dire, comme traitant du succès et de l'erreur *individuelle*. Cependant, les avantages comparatifs de cette approche sont trop évidents pour les ignorer. Il est à la fois logiquement impeccable et plein de sens de parler de succès et erreur individuelle dans un arrangement institutionnel concret. A l'inverse, il serait insensé de parler de "succès" ou "d'efficacité du système" puisque le succès et l'erreur sont des catégories de l'action et l'action est toujours *individuelle*.

¹⁵ La seule exception concevable est, une fois encore, que ces institutions sont fondamentalement erronées. Voir note de bas de page 11, ci-dessus.

Cela n'a pas de sens d'imputer des termes individuels à une entité agrégée. Il n'y a, par exemple, rien de tel qu'une échelle de valeurs par lequel le progrès économique ou la régression de la société puisse être jugée. Pour performer des calculs économiques, nous devons calculer des taux d'échange de marché (les prix). Néanmoins, cela présuppose que *deux* propriétaires ont *différentes* vues sur le bien, de peur qu'aucun échange n'aie lieu et aucun taux d'échange ne pourrait être établi. Comment alors pourrait-on possiblement estimer la valeur d'un seul bien du point de vue (le point de vue de la "société dans son ensemble") ? C'est en effet totalement impossible.

En outre, lorsque nous en arrivons aux prix monétaires, ce que les entrepreneurs calculent c'est la profitabilité d'investissements possibles. Ces calculs servent à *comparer* ces investissements avec un autre pour identifier la meilleure action. Aucun autre usage signification ne peut être fait des prix de marché.¹⁶

La seconde critique qu'il peut être fait de la tentative d'application de l'analyse de l'équilibre aux arrangements institutionnels en terme d'efficience se concentre sur le conséquentialisme de cette approche : tenter d'identifier un cadre institutionnel qui apporte l'équilibre présuppose que le succès et l'échec sont des conséquences des conditions de l'action.

Cette erreur est présente de façon saisissante dans toutes les propositions que l'équilibre est omniprésent (lequel, politiquement, implique une justification économique du *status quo*). Plusieurs économistes modernes ne sont pas parvenus à noter que l'analyse de l'équilibre est une analyse *essentiellement* comparative, et que rencontre une erreur économique en est une partie intégrante. Ils se sont, à la place, focalisés sur l'aspect succès d'une telle analyse et l'ont interprété comme une représentation plus ou moins fidèle du monde. Dans leurs yeux, plus la réalité *se conforme* ou tend à se conformer à l'équilibre, plus l'analyse de l'équilibre devient significative.

Suite à cette méprise, plusieurs économistes tendent à regarder l'erreur comme une caractéristique dérangement de la réalité. Ils croient que l'existence de l'erreur réduit l'importance de l'analyse de l'équilibre. Par conséquent, ils essaient de démontrer que l'erreur un phénomène mineur et en expliquent la raison. De telles tentatives échouent et

¹⁶ Pour un développement des problèmes de calcul économique, voir Hülsmann (1996, pp. 133ff.).

le doivent nécessairement parce qu'on ne peut pas expliquer en général la cause d'une erreur. Tous ceux qui adoptent cette ligne de raisonnement tombent en proie à l'erreur conséquentialiste.

On peut diviser les diverses vues conséquentialistes sur l'analyse de l'équilibre selon les conditions dont l'équilibre est supposé résulter. L'hypothèse la plus répandue est que l'équilibre s'ensuit toutes les fois que les conditions cessent de changer.¹⁷ Marshall

¹⁷ La conviction que l'équilibre implique une absence de changement est et était commune à la plupart des économistes modernes. Marshall (1920, p. 305), sur l'état stationnaire : "en lui les conditions générales de production et de consommation, de distribution et échange restent immobiles". Clark (1925, p. 28) observait la chose suivante à propos de l'état statique : "Il est concevable que la production puisse continuer d'une façon organisée sans changement dans le caractère de l'opération. Les hommes pourraient d'une façon concevable produire jusqu'à la fin des temps les mêmes sortes de biens et ils pourraient l'accomplir à l'aide des mêmes processus. Leurs outils et matériaux pourraient ne jamais changer ; et ils ne pourraient pas changer, soit pour quelque chose de mieux ou quelque chose de pire, le montant de richesses que l'industrie produirait. La production peut alors être imaginée comme statique". Fetter (1915, p. 130) écrivait la chose suivante à propos de l'équilibre : "Le point où la meilleure proportion est atteinte est un point d'équilibre économique en ce sens qu'il y a dans la situation elle-même (et jusqu'à ce que d'autres conditions changent, comme l'invention, une demande accrue, etc.) aucun motif de changer la proportion. Dans un tel cas, l'effort est accompli pour répéter le processus, pour maintenir juste cette proportion qui a été considérée comme la meilleure". Pareto (1966, p. 153) soutenait que "l'équilibre économique est un état général qui se maintiendrait indéfiniment s'il n'y avait aucun changement dans les conditions sous lequel il est observé" (here you have to find the original quote). Böhm-Bawerk (1968, p. 421f.) parle de "Dauerpreis" (prix permanent) ou "dauernder Stand der Preise" (niveau permanent des prix). Les réflexions de Mises (1935, p. 109) à ce sujet semblent être fondées sur la conception de Clark d'un état statique : "L'état statique peut se passer de calcul économique. Car ici les mêmes événements dans la vie économique sont toujours récurrents". Voir aussi les propositions de Mises (1939, pp. 106ff.) sur "l'économie immuable". En parlant de "l'économie en rotation uniforme" (Mises 1998, p. 247f.) dit qu'il est caractérisé par "l'élimination du changement dans les données et de l'élément temps ... Tous les facteurs, inclus ceux entraînant le dérangement de l'état complet de repos, sont constants. Par conséquent les prix – communément appelés prix d'équilibres ou statiques – restent aussi constants". Sur l'ERE, voir aussi la section "Sur l'Economie en Rotation Uniforme de Mises" ci-dessous. Un cas intéressant est celui de Hayek. Dans un papier rédigé en Allemand, il défendait la parfaite prévision ou connaissance parfaite comme la condition nécessaire à l'équilibre (1928, p. 38f.). Puis, au milieu du débat sur le calcul socialiste, Hayek semble avoir changé son opinion (1935b, p. 212) : "Nous ne devrions pas espérer que l'équilibre existe à moins que tout changement

suppose que l'équilibre apparaît quand les changements sont suffisamment rapides ou lents pour ne pas affecter l'analyse (1920, p. 307) ou quand les participants peuvent contracter à nouveau (p. 335). D'autres auteurs considèrent que l'équilibre comme une conséquence du fait que les individus ont des anticipations rationnelles (voir, par exemple, Miller 1984) ou d'une erreur étant négligeable (voir Walras 1988, pp. 11, 110 ; Edgeworth 1961, p. 12). D'autres encore croient que l'équilibre est caractéristique d'un monde sans activité entrepreneuriale (voir Wicksell 1934 ; Schumpeter 1911) ; un monde qui ne génère pas de messages qui amènent les individus à changer leurs vues et idéaux (voir Hahn 1973, p. 25) ou un sans prix de marché qui opèrent comme des signaux routiers vers le succès.¹⁸ Un cas plus récent de conséquentialisme dans l'analyse de l'équilibre est l'argument que les marchés dominés par des "grands joueurs" fourniront des anticipations moins fiables (voir Butos et Koppl 1993, pp. 302ff.).¹⁹

externe ait changé". Pour une bonne vue d'ensemble des diverses façons dont les économistes ont conçu l'équilibre statique, voir Machlup (1963, pp. 13ff.).

¹⁸ Pour une critique de la théorie des signaux telle qu'elle est incorporée dans la théorie contemporaine du processus de marché développée par Hayek et Kirzner, voir Hülsmann (1997). Sur l'équilibration, voir aussi Hicks (1965, chap. 2) qui prétendait que la statique comparative consiste dans la comparaison de "tout processus basique" et "d'un processus modifié".

¹⁹ De ces erreurs conséquentialistes, on doit distinguer des usages imprécis de langages. Ainsi, selon le jeune Hicks (1946, pp. 133ff.), les causes de l'erreur sont des incohérences d'anticipations de prix, des incohérences de plans, des prévisions incorrectes des besoins, et des cas dans lesquels seules des solutions de second-rang sont poursuivies dès le départ. Celles-ci ne sont à l'évidence pas des causes mais plutôt des manifestations de l'erreur. La même erreur est présente dans l'énoncé de Hicks (1946, p. 254) que l'instabilité "s'explique" par l'hypothèse que les gens commencent à faire des choses idiotes comme donner un crédit illimité, etc. De la même façon, les "conditions" de l'équilibre que Hicks (1946, pp. 86, 197) énumère sont des manifestations ou des caractéristiques de l'équilibre.

UNE CRITIQUE DES AUTRES APPROCHES DE L'EQUILIBRE

Sur la sélection de l'équilibre en théorie des jeux

Bien que la théorie des jeux soit une approche relativement récente, il est utile de l'analyser en premier. Son approche de l'équilibre est différente de toutes les autres dans la mesure où son principal objet n'est pas descriptif mais plutôt normatif. La théorie des jeux voit l'équilibre comme la "solution" d'un "jeu" qui *devrait* être choisie par les individus rationnels y participant.²⁰

Cette orientation normative est en elle-même une solution élégante au crucial problème posé par la relation entre l'économie de l'équilibre et la réalité observée. Dans la mesure où l'objet de la science économique est de permettre à un observateur de *décrire* la réalité, on doit expliquer la relation entre la théorie économique et le monde réel observé. Bien que toutes les autres approches traditionnelles de l'analyse de l'équilibre traitent de ce problème, bien que de façon inadéquate, les théoriciens de jeux consciencieusement et élégamment l'esquivent.²¹ Ils négligent la question de comment les gens se comportent et à la place se concentrent sur comment ils devraient se comporter. Ils analysent des constellations d'interactions humaines (les jeux) afin de découvrir la meilleure stratégie pour chaque joueur, déterminant alors le résultat probable quand les joueurs rationnels les jouent. Comme nous l'avons dit, celle-ci est une approche élégante puisque, de façon concevable, un idéal peut être bon ou mauvais même s'il ne correspond à rien qui existe dans le monde réel – étant donné qu'il peut, possiblement, être mis en action.

²⁰ Voir, par exemple, Neumann et Morgenstern (1944), Nash (1951), Damme (1987), Harsanyi et Selten (1988), et Baird et al. (1994). Les théoriciens des jeux utilisent l'expression "rationnel" au sens familier de "ce qu'une personne intelligente ferait" ou "ce qui est objectivement adapté pour atteindre un objectif". A l'inverse, les économistes autrichiens chérissent la notion subjective de rationalité en vertu du fait que les individus agissent toujours rationnellement puisqu'ils croient que les moyens qu'ils emploient sont appropriés pour atteindre les fins désirées.

²¹ Les pionniers de la théorie des jeux étaient conscients de ce problème. Voir notamment les travaux de Morgenstern (1928, 1934, 1935, 1937), et Neumann et Morgenstern (1944).

Avant de critiquer l'approche de l'équilibre de la théorie des jeux, il convient de noter qu'elle ne contredit pas directement l'approche réaliste défendue dans cet article. Nous avons traité de l'équilibre ici comme un outil principalement descriptif et discuté de son rôle dans la théorie de la politique économique. Nous avons avancé que dans chaque arrangement un équilibre unique existe, position aussi souligné par les tenants de la théorie des jeux (en particulier, Harsanyi et Selten 1988). Nous avons été capables d'ignorer la question de s'il est possible de déterminer les équilibres des formes concrètes d'interactions (les jeux) *pour tous les moments* puisque le point crucial était pour nous qu'il y a simplement un unique équilibre. Nous pouvons par conséquent avoir tendance à croire que les deux approches sont complémentaires. Les théoriciens des jeux pourraient développer des solutions standards pour diverses constellations d'interactions humaines que nous pourrions appliquer dans des descriptions contrefactuelles du succès et de l'échec dans le monde réel.

Lorsque nous évaluons les perspectives d'une telle division du travail, nous devons examiner la question de si les jeux peuvent être formulés afin de décrire précisément les conditions réelles de l'action. Si cela ne l'était pas, il serait impossible de discerner à quel niveau les "solutions" de la théorie des jeux sont pertinentes pour la vie réelle. Elles seraient alors des solutions tout autant qu'une utopie arbitraire est une solution au lieu du sens que la meilleure alternative concrète est une solution. Le postulat que les jeux sont formulés tels qu'ils correspondent exactement aux caractéristiques du monde réel ne signifie pas, bien sûr, qu'un jeu doit d'une façon ou d'un autre refléter *toutes* les caractéristiques du monde réel. La question est plutôt si ses éléments constitutifs, c'est-à-dire, les éléments dont les résultats de la théorie des jeux sont dérivés, correspondent de façon adéquate à certains caractéristiques réelles de l'action. Avec ceci à l'esprit, nous étudierons maintenant les éléments constitutifs suivant de la théorie des jeux : le nombre de joueurs, les stratégies et les prix.

Il ne devrait y avoir aucun problème en ce qui concerne le nombre de joueurs. Un jeu à deux personnes, par exemple, est applicable à toutes les situations dans lesquelles deux personnes interagissent dans la manière déterminée par le jeu.

Le problème est entièrement différent quand on aborde la question de la stratégie, laquelle en théorie des jeux est définie largement afin d'impliquer les actions prises pour

atteindre une fin donnée. Le problème ici est que la théorie des jeux postule que les stratégies possibles des joueurs sont données. Plus précisément, elle postule que dans chaque jeu, toutes les stratégies possibles sont définies dès le départ. Cela peut prendre la forme d'un énoncé explicite de chaque stratégie (par exemple, confesser ou pas un crime) ou une définition des limites dans lesquelles les stratégies doivent être choisies (par exemple, tirer un nombre entre 0 et 1). La plupart des analyses en théorie des jeux que l'on rencontre dans les manuels supposent qu'il y a seulement deux stratégies.

Il y a des jeux dans lesquels toutes les stratégies possibles peuvent être définies dès le départ mais, sans surprise, seuls les enfants ou les fous peuvent les jouer pour une période considérable de temps. Le trait caractéristique de tels jeux tels que les échecs, le tennis ou la boxe est qu'ils permettent l'application d'innombrables stratégies inconnues dès le départ. Lorsqu'on en vient à la vie réelle, il y a un nombre illimité de stratégies possibles mais inconnues, car la créativité humaine constamment réduit à néant de vieilles structures, ajoute de nouvelles stratégies auparavant non-envisagées. Ce fait empêche l'identification de quelque chose telle qu'une solution intemporelle aux problèmes de la vie humaine. La théorie des jeux ne peut traiter que des stratégies que l'analyste lui-même imagine. Néanmoins, quand quelqu'un imagine ce que quelqu'un pensait auparavant et met ces idées en actions, nous devrions nous confiner la première "solution" pour la poubelle de l'histoire.

Nous rencontrons des problèmes encore plus importants lorsque nous nous tournons vers les prix. Dans la plupart des expositions de la théorie des jeux, les récompenses sont les conséquences *physiques* des divers modes d'interaction entre les joueurs tels que des montants monétaires que le joueur A reçoit quand il accomplit l'action x et le joueur B accomplit l'action y .²² Les théoriciens des jeux font l'hypothèse (le plus souvent tacite)

²² Certains des arguments suivants se focaliseront sur ce type d'exposition puisqu'il appelle au sens commun et est largement responsable du succès récent de la théorie des jeux. Dans l'exposition originelle de Neumann et Morgenstern (1944) aussi bien que dans certains courants de la littérature récente, les récompenses sont des *utilités cardinales* obtenues comme conséquence des divers modes d'interaction. La plupart des théoriciens des jeux nieraient probablement que cette approche est sujette à la critique standard opposée contre la notion d'utilité cardinale, en particulier la critique que l'on ne peut pas comparer les utilités cardinales de différentes personnes (voir Rothbard 1956). Ils souligneraient que les utilités

que ces prix sont *en soi* désirables (plutôt qu'être désirés par la personne) et que le degré de leur désirabilité peut être exprimé en termes de leurs caractéristiques physiques. Par exemple, 100 francs sont préférables à 80 parce que c'est un montant plus important et un an de prison est préférable à 10 parce que c'est une période plus courte, etc.

Il y a des années lumières évidemment entre cette façon d'évaluer les stratégies des joueurs et l'approche connue comme la théorie subjective de la valeur. Mais parce qu'il n'y a pas la place d'entrer dans les détails, nous soulignerons ici quelques-uns des plus importants défauts de cette approche.

Premièrement, elle ne couvre pas l'accablante majorité des cas dans lesquels les prix sont hétérogènes. Ce n'est pas un défaut de naissance de la théorie des jeux auquel il pourrait être remédié par des améliorations mais un trait essentiel qui fait ce qu'elle est. Dans chaque jeu, tous les prix doivent être de la même sorte car leur ordonnancement serait autrement beaucoup trop arbitraire. Il est possible d'avancer que 100 francs c'est toujours et partout préférables à 80. Mais c'est beaucoup moins plausible d'affirmer que 25 bananes sont toujours et partout préférables à une côte de bœuf. Par la même raison, les théoriciens de jeux prennent seulement en compte que les prix que la plupart des gens trouvent soit désirables soit indésirables, tel que l'argent ou les sentences de prison. Il est plausible de supposer que chacun aime l'argent – n'importe quelle quantité d'argent – tout

cardinales des prix dans la théorie des jeux sont dérivées d'un ordonnancement purement ordinal. Les récompenses sont rangées, selon les propres termes de Baumol (1958, p. 666), "selon un ticket de loterie imaginaire arbitrairement choisi qui est utilisé comme un critère de comparaison". Le joueur est aussi supposé interpréter chaque prix comme un "ticket de loterie combiné" et l'évaluer "en termes de probabilités de gagner les prix finaux" (p. 670). Cependant, premièrement, un ordonnancement en termes de certains prix nous ramène rapidement aux prix physiques et alors à critique que nous soulignerons ci-dessous. Deuxièmement, cet ordonnancement n'englobe pas ces prix qui sont plus hautement évalués que le prix total de la loterie aussi bien que ceux qui sont moins évalués que la participation dans la loterie. Troisièmement, toute loterie de la vie réelle est confrontée au problème suivant. Soit la somme totale des prix est fixée au préalable, alors elle est *incertaine* si la loterie peut être menée à son terme avec succès et le critère de notre ordonnancement n'est plus fixé. Soit la somme des prix dépend de la participation totale dans la loterie, alors le critère est aussi incertain. Finalement, les utilités de Baumol sont gagnées à travers un exercice purement intellectuel. Leur détermination empirique requerrait qu'un tel ordonnancement soit effectivement effectué mais cela entraînerait les problèmes que l'on vient de mentionner.

comme il est possible que personne de rationnelle n'aime passer du temps en prison qu'elle que soit la période. Il est loin d'être plausible que chacun préfère toujours et partout plus de parfum à moins.

Deuxièmement, la perception de la théorie des jeux des récompenses physiques ne tient pas compte de phénomènes aussi répandus que la charité. Les gens qui délibérément renoncent à une plus grande somme d'argent en faveur d'une plus petite sont rangés dans la catégorie des "irrationnels", ce qui signifie simplement qu'ils contredisent les notions préconçues des théoriciens des jeux de ce que signifie être rationnel.

Troisièmement, les stratégies elles-mêmes ne sont jamais considérées comme une partie des récompenses – ce qu'elles sont virtuellement dans tous les cas réels. En théorie des jeux, les récompenses peuvent seulement être des événements qui arrivent comme une conséquence des actions des joueurs. Il n'est pas permis qu'un joueur préfère une stratégie donnée pour son propre intérêt, par exemple, parce qu'elle est belle ou éthiquement satisfaisante. S'engager dans la recherche scientifique parce que cela est gratifiant n'est, par exemple, pas permis. La théorie des jeux considère tout comportement récompensant seulement dans la mesure où il produit un résultat récompensant différent du comportement en lui-même. Toute autre considération est exclue, seule la raison instrumentale est "rationnelle".

Une fois encore cela n'est pas un défaut accidentel mais une caractéristique inhérente de l'entreprise même de la théorie des jeux. Les récompenses homogènes dans la théorie des jeux doivent servir comme des critères par rapport auxquels les stratégies hétérogènes des joueurs peuvent être évaluées. Les récompenses doivent être homogènes car autrement les stratégies ne pourraient pas être comparées dans les mêmes termes. Les stratégies ne peuvent jamais être homogènes en vertu du fait qu'elles sont différentes. Si une stratégie était désirable pour son propre intérêt, elle ne pourrait plus être comparée aux autres stratégies dans les termes du même critère physique et l'ensemble du délicat édifice de la théorie des jeux s'écroulerait.

Ces considérations suffisent pour démontrer que la théorie des jeux ne peut pas atteindre le but qu'elle s'est choisi de sélectionner des équilibres intemporels. Plus généralement, la théorie des jeux est inadaptée pour l'analyse scientifique de l'action

humaine.²³ C'est un passe-temps intellectuel des professeurs d'université et de leurs étudiants qui reste véritablement non relié aux caractéristiques et problèmes réels de la vie humaine.

Sur les profits et les prix dans l'équilibre de Knight

Les approches passées de l'équilibre, dans la mesure où elles concevaient l'équilibre comme un outil pour une analyse descriptive du monde réel, souffraient d'un des deux défauts suivants. Soit elles étaient non comparatives, c'est-à-dire, construites sur l'idée que l'équilibre pouvait seulement être pertinent si et dans la mesure où l'équilibre était réalisé dans le monde réel soit elles étaient comparatives mais n'identifiaient pas les éléments corrects de comparaison.

La dernière déficience est manifeste dans la vision très influente de F.H. Knight sur l'équilibre. Dans son travail fructueux *Risk, Uncertainty and Profit*, Knight prétendait que l'équilibre est une caractéristique d'un monde de prévision parfaite. Ce monde est caractérisé par l'existence de risque et l'absence d'incertitude. Parce que les participants peuvent se couvrir contre le risque, aucun profit ou perte n'existe dans un tel monde. A l'inverse, l'incertitude prévaut dans le monde réel, et l'incertitude défie la prévision parfaite. Par conséquent, nous observons des profits et pertes.

Cette conception du problème considéré a été virtuellement adoptée par la totalité de la profession. Il fournit, en principe au moins, la base de l'économie du profit et de

²³ Dans un article récent, Nicolai Foss (2000) avance que la théorie des jeux et l'économie autrichienne sont compatibles et par conséquent bien adaptées pour une fertilisation croisée. Foss avance que, dans une perspective autrichienne, les principales insuffisances de la théorie des jeux sont son caractère formel, son orientation vers l'équilibre, et ses hypothèses sur la connaissance que les joueurs possèdent. Néanmoins, ces difficultés peuvent être résolues et en conséquence on pourrait espérer une amélioration des deux côtés, la théorie autrichienne et la théorie des jeux. Cependant, même si nous admettons pour l'intérêt de l'argument que l'approche autrichienne est moins formelle que les autres approches, que l'équilibre ne joue aucun rôle dans l'économie autrichienne, et que la connaissance, l'apprentissage et la découverte sont des thèmes autrichiens importants, le gouffre entre la théorie des jeux et l'économie autrichienne ne peut toujours pas être comblé. L'ensemble du programme de la théorie des jeux – sélectionner des solutions standards – échoue complètement car il ne peut pas traiter des faits fondamentaux de la vie humaine dont nous avons discutés ci-dessus.

l'équilibre du 20^{ème} siècle. La distinction particulière de Knight entre risque et incertitude été depuis remise en cause et modifiée mais son idée fondamentale reste présente. L'idée est d'expliquer pourquoi et sous quelles conditions, il y a erreur d'une part et certitude de l'autre, et d'avoir un aperçu dans le fonctionnement de notre monde criblé d'erreurs en le comparant à un monde de certitude.

A propos des dernières contributions de Knight, George Stigler (1985, p. x) écrit la chose suivante : "le profit, lequel bien sûr peut être négatif ou positif, émerge seulement lorsqu'il y a incertitude sur le résultat du processus de production. Quant et dans quelle mesure les événements sont individuellement prévisibles ou *en masse*, ils donnent lieu seulement à des salaires ou des rentes (inclus les primes de risque).

Dans la conception de Knight, les profits et pertes sont liés non au choix mais aux circonstances de l'action. Ce n'est pas que l'homme commette une erreur mais que les événements sont "imprévisibles". En résumé, l'incertitude est une caractéristique des conditions de l'action qui *implique* l'erreur. Aucun équilibre ne *peut* exister dans un monde incertain. Seul dans le pays de légende la certitude toutes les opportunités pour l'arbitrage pourraient être utilisées et les tous les profits et pertes disparaîtraient. Par conséquent, l'interprétation dominante actuelle des profits est qu'ils sont "une résultante de l'incertitude" (Rothbard 1993, p. 465), tandis que l'équilibre est considéré comme un résultat de la certitude. Parmi les économistes, il y a à cet égard des différences d'opinion concernant seulement deux questions : d'une part, *quelles* conditions de l'action créent la certitude et l'incertitude et, d'autre part, l'universalité de ces conditions.

La ramification de cette vision était une séparation permanente de l'équilibre du monde réel. L'économie de l'équilibre se réfère au pays de légende de la certitude. Elle est indirectement significative pour notre monde et ce n'est pas encore clair exactement ce que "indirectement" signifie. Il n'est pas surprenant que cette conception s'est révélée fatale pour la réputation de la science économique dans la grand public et pour le développement que notre science a pris depuis. Les profanes et les étudiants apprenaient que l'économie traite de l'équilibre mais que l'équilibre n'a rien à voir avec notre monde. Quelle conclusion est-il possible de tirer d'une telle vision ? Ce n'est pas notre tâche ici de réécrire l'histoire de l'économie du 20^{ème} siècle sous l'influence de nihilisme de Knight.

Nous devons traiter exclusivement de son importance analytique et à cet égard nous devons faire trois remarques.

Premièrement, il n'existe rien de tel qu'un monde certain qui puisse être significativement distingué de notre monde réel incertain. Tout monde pertinent pour la science économique est peuplé d'êtres humains, d'êtres humains qui sont libres de choisir, et cette liberté de choix qui défie toute tentative de déterminer les "lois" de ce qu'ils choisissent.²⁴ En manquant de telles lois, chacun est confronté à l'inéluctable fait de l'incertitude.

Deuxièmement, il est inutile de séparer l'équilibre de notre monde réel. L'équilibre est constitué par l'action réussie, et l'action *peut* être réussie sous n'importe quelles circonstances. Par conséquent, on ne doit postuler que l'incertitude est absente à l'équilibre. Nous devons exprimer nos arguments sur l'équilibre d'une façon comparative, c'est-à-dire, en le comparant aux caractéristiques de l'erreur, une autre caractéristique potentielle de l'action réelle. Cette approche comparative de l'équilibre est applicable à chaque instant de notre monde réel.

Troisièmement, l'approche de Knight n'était pas seulement viciée par l'hypothèse de connaissance parfaite. Sa conception de l'équilibre marquait un retour à l'approche holiste de plusieurs économistes classiques. Il ne traitait pas des actions individuelles mais "d'une société imaginaire" dont les membres sont un "'échantillon aléatoire' de la population des nations industrielles d'aujourd'hui" (1985, p. 76). Il avançait que la théorie modélisait ou représentait une société imaginaire ou effective. En conséquence, il eut recours à ces hypothèses contestables qui parfois sont utilisées dans la recherche historique. Donc, il (1921, pp. 76ff.) suppose que chaque membre de sa société imaginaire agit " en réponse à des motifs, dispositions et désirs réels, conscients, et stables et cohérents", que "rien n'est capricieux ou expérimental", "qu'il contrôle ses propres activités en vue de résultats qui lui reviennent individuellement", qu'il "agit comme un individuel seulement, entièrement indépendant de toutes les autres personnes", que "l'opération productive ne doit pas former des habitudes, préférences ou aversions".

²⁴ Voir Rothbard (1997, chap. 1-6) et Hoppe (1982 ; 1989, p. 112f. ; 1993, chap. 7 ; 1995, pp. 36ff.)?

Si Knight avait raison, on devrait conclure que la science économique est beaucoup plus restreinte qu'elle ne l'est effectivement. Un étudiant entrant en contact avec la science économique via l'approche de Knight doit trouver qu'un concept tel que le profit et la détermination du niveau des taux de salaire et intérêt est conditionné à des conditions particulières, *très* particulières.

Néanmoins, bien que ces conditions puissent être obtenues sous certaines circonstances rares de temps et de lieu, "l'équilibre parfait" de Knight requiert aussi des conditions qui, comme la connaissance parfaite, ne sont *jamais* données. Donc, Knight (1985, p. 77f.) présuppose "l'absence complète d'obstacles physiques pour l'établissement, l'exécution et le changement des plans à volonté", c'est-à-dire, qu'il n'y "aucun coût impliqué dans le mouvement ou les changements", que "tous les éléments entrant dans le calcul économique ... doivent être continûment variables, divisibles sans limite" et qu'une "intercommunication continue et sans coût" prévaut "entre tous les membres de la société". Ces énoncés par un praticien éminent de l'analyse économique étaient instrumentaux en répandant la conviction que le sens de la doctrine économique dépend juste de telles hypothèses. Néanmoins, leur véritable propos est de préparer un modèle holiste (et complètement non historique) de la réalité.

Fondé sur ceci, la science économique ne peut pas répondre aux questions politiques pressantes de l'espèce humaine. A la question, "Qu'est-ce qui détermine mon taux de salaire ?", les Knightiens ne peuvent pas juste répondre "le produit marginal escompté en valeur de ton travail". Ils doivent ajouter la condition "*étant donné* que tous les biens sont parfaitement divisibles, que toi et tous les membres de la société soyez rationnels et omniscients, et que ni toi ni personne ou bien ne rencontre d'obstacles physiques". Cela n'a donc rien d'étonnant à ce que les gens n'écoutent pas ce que les économistes leur disent sur la détermination des revenus. Knight et ses disciples tombent alors sous le verdict d'un des grands maîtres de notre science, Jean-Baptiste Say, qui écrivait la chose suivante sur les tentatives de modéliser la réalité : "Les personnes qui ont prétendu le faire n'ont jamais été capables d'énoncer ces questions dans un langage analytique sans les priver de leur complication naturelle, au moyen de simplifications et suppressions arbitraires, desquelles les conséquences, non estimées de façon appropriée, changent toujours essentiellement la condition du problème et pervertit tous ses résultats ; telle

qu'aucune autre inférence ne peut être déduite de tels calculs que d'autres formules arbitrairement assumées" (1971, p. xxviii).

Sur l'économie en rotation uniforme de Mises

La construction de l'équilibre de Mises, "l'économie en rotation uniforme", est un autre cas d'approche comparative de l'équilibre qui ne parvient pas à identifier les éléments corrects de comparaison. Alors que dans l'équilibre de Knight, l'homme agissant *sait* ce qu'il se produira dans le futur, ses collègues dans l'ERE sont, selon les termes de Mises (1998, p. 249) "des automates sans âmes qui ne pensent pas". Ils n'agissent pas. Ils réagissent – mécaniquement et uniformément – aux conditions qui se manifestent encore et encore. L'ERE est alors caractérisée par : "l'élimination du changement dans les données et de l'élément temps ... [C'est] un système fictif dans lequel les prix de marché des tous les biens et services coïncident avec les prix finaux. Il n'y a dans son cadre aucun changement de prix quel qu'il soit ; il y a une stabilité parfaite du prix. Les mêmes transactions de marché sont répétées encore et encore ... Le système est en flux perpétuel mais il reste toujours au même point. Il tourne autour d'un point fixe, il tourne uniformément. L'état complet de repos est dérangé encore et encore mais il est instantanément rétabli à son niveau précédent. Tous les facteurs, inclus ceux qui entraînent ce dérangement récurrent de l'état complet de repos, sont constants. Par conséquent, les prix – communément appelés prix statiques ou d'équilibre – restent constants".²⁵

L'ERE peut éviter l'hypothèse inconfortable de la connaissance parfaite en postulant que les conditions de l'action ne changent pas. Les participants au marché en rotation

²⁵ Mises (1998, p. 247f.). Avant Mises, Hayek (1928) avait souligné que l'équilibre ou état de repos était une construction imaginaire, c'est-à-dire, un outil de l'analyse économique et non pas une description de la réalité. Dans ses yeux, les prix sont "les guides et régulateurs de toutes les activités économiques" (p. 34), et, puisque l'équilibre tend par conséquent à être atteint, l'analyse de l'équilibre rend possible de résumer (*zusammenfassende Darstellung*) un grand nombre de tendances dans l'économie, Hayek (1928, p. 39). Dans une explication légèrement différente de la fonction de l'analyse de l'équilibre, Hayek (1928, p. 39) affirme que les résultats de l'analyse de l'équilibre sont pertinents dans la mesure où les changements futurs dans les données sont connues (*bekannt sind*).

uniforme ne sont pas omniscients. Ils n'ont pas une connaissance parfaite du futur. Ce que l'ERE présuppose est que, *étant donné la connaissance* d'une technologie et des circonstances particulières prévalant sur le marché, il y aura une tendance vers l'équilibre dès que les circonstances et la connaissance (une partie des conditions) cessent de changer. Le résultat est une image nette du processus de marché : si les conditions cessent de changer, tôt ou tard seules les entreprises les plus importantes sous ces conditions survivront. Toutes les autres entreprises abandonneront *parce que* qu'il n'y a d'autres entreprises plus importantes. Toutes les entreprises moins importantes en fait deviendront non profitables parce que les plus importantes, lesquelles réaliseront des bénéfices plus élevés, seront capables de payer plus cher les prix des facteurs; ainsi accroissant toujours les coûts des firmes les moins importantes jusqu'à ce qu'ils encourrent des pertes. Parce que personne ne peut encourir des pertes indéfiniment, tôt ou tard seules les firmes les plus importantes survivront. L'économie sera arrivé à son "état final de repos" et devient une ERE.²⁶

Mises affirmait que l'ERE est "à la fois appropriée et indispensable" pour l'analyse du processus de marché. Plus précisément, il la trouvait nécessaire pour traiter "le problème de la relation entre les prix des produits et ceux des facteurs requis pour la production et les problèmes impliqués de l'action entrepreneuriale et du profit et de la perte".²⁷ Mais pourquoi l'ERE est-elle appropriée et indispensable pour ces efforts ? La réponse de Mises est très significative. Il voit l'ERE comme un instrument d'une méthode plus générale de la recherche économique. Sa fonction n'est pas simplement d'expliquer l'action entrepreneuriale et le profit et la perte, mais de "comprendre à quels égards les conditions du monde vivant dans lequel il n'y a aucune action différent de celles d'un

²⁶ Cette vision semble avoir été courante parmi les économistes viennois dans les années 20 et 30. Voir aussi Conrad (1936), Strigl (1934, p. 89), Rosenstein-Rodan (1927, p. 1206), et Weiss (1923, p. 16).

²⁷ Mises (1998, p. 249). Dans un essai antérieur, il écrivait la chose suivante à propos de l'objet de l'ERE, c'est : "l'étude des relations entre les prix et les coûts, et, en conséquence, des risques d'entreprise" (1939, p. 110).

monde rigide".²⁸ Il adhère alors à la méthode de Knight de contraster notre monde avec une construction imaginaire, de son propre aveu irréaliste.

Néanmoins, Mises a vu plus clairement que Knight que l'idée d'équilibre est seulement une partie d'une recherche comparative. Il était très conscient du fait que la validité des théorèmes économiques ne présupposait pas le fait que l'équilibre existe. Il a clairement vu que le concept d'équilibre n'est qu'un outil de l'analyse. Peu importe si les conditions sont toujours stables et, par conséquent, si l'ERE sera un jour réalisée. Sa fonction est de servir comme critère de comparaison duquel nous pouvons dériver des perspectives sur les implications de conditions instables.

Cependant, ni Mises ni aucun autre avocat de l'ERE n'a nié que ce concept est en proie à des contradictions. On ne peut pas imaginer, par exemple, une demande de monnaie dans un monde de certitude. Il serait insensé pour les participants au marché de détenir un intermédiaire d'échange, car tous les échanges pourraient être effectués en nature. Un autre problème concerne le fait que certaines ressources puissent être épuisées.

Cependant, le point crucial est que même des conditions physiques ne changeant pas n'entraînent pas indépendamment l'équilibre sur le marché. L'équilibration vers l'ERE est supposée opérer selon la vision du processus de marché présentée ci-dessus : dans le temps, seules les firmes les plus importantes survivront. Il est important que, selon cette vision, les firmes chassées ne reviennent pas bien que des firmes puissent plus tard faire partie de l'ERE existant dès le début. Le processus d'équilibration découvre quelles firmes parmi un grand nombre sont les plus importantes. Seules ces firmes survivent dans le processus d'équilibration et atteignent "l'état final de repos", lequel se reproduit alors indéfiniment, devenant alors l'ERE. Cependant, il doit être noté qu'on doit compter la distribution de richesses parmi les conditions supposées stables de l'action et que le processus de marché conduit toujours à une redistribution. Toutes les fois qu'une firme est chassée du marché, ses employés devront travailler ailleurs, acceptant des salaires inférieurs. D'autres membres de la société, les concurrents immédiats de cette firme, par exemple, réaliseront des revenus plus élevés. (Que feront-ils de l'argent ? Sont-ils déjà

²⁸ Mises (1998, p. 251). Lindahl adopte une position similaire : "nous avons besoin de structures statiques comme des instruments de l'analyse. Si nous pouvons établir sous quelles conditions les variables étudiées ne changent pas, nous pouvons mieux comprendre le cours de leurs fluctuations actuelles". (1939, p. 34).

des robots ou y a-t-il encore des entrepreneurs parmi eux ? Nous ne trouvons aucune énoncé chez Mises sur quand les personnes vivant dans le monde en équilibration deviendront des automates qu'ils sont dans l'ERE. Supposons pour l'intérêt de l'argument qu'ils sont encore des entrepreneurs.) Si ces bénéficiaires du processus de redistribution n'utilisent pas leur revenu accru précisément de la même façon qu'auparavant, un nouvel ensemble de conditions du marché émergera. Les firmes qui auparavant étaient parmi les plus importantes deviendront sous-marginales. Les firmes qui auparavant encouraient des pertes deviendront profitables. Il n'y a aucune raison de supposer que les mêmes firmes supporteront un processus économique, même sous des conditions physiques stables. Par conséquent, les conditions sous lesquelles l'état final de repos est supposé être établi, c'est-à-dire, des conditions *stables*, peut ne jamais être donné. Le processus de marché porte en lui-même le changement, il implique un constant besoin de réajustement. Sous de telles circonstances, seules les actions réussies des entrepreneurs peuvent établir l'équilibre. Cela pourrait être ce fait qui poussa Mises à établir que : "Il est même hors de question de porter la construction imaginaire du système en rotation uniforme à ses conséquences logiques ultimes. Car il est impossible d'éliminer l'entrepreneur de l'image de l'économie de marché".²⁹

Mais si nous ne pouvons même pas raisonner de façon concluante sur l'ERE, de quelle utilité peut-elle être pour notre compréhension du monde ?³⁰ Ce que nous voyons ici est en fait un autre exemple de l'erreur du conséquentialisme. Des conditions stables n'impliquent pas l'éradication des profits. Le jugement entrepreneurial est requis pour les faire disparaître. Énoncé de façon plus générale, il est impossible d'entreprendre de définir l'équilibre en termes des conditions de l'action. Il n'y a aucun état final de repos discernable vers lequel l'économie pourrait plus ou moins automatiquement "converger".

²⁹ Mises (1998, p. 249). Pour une perspective quelque peu différente sur les incohérences de l'ERE, voir Cowen et Fink (1985). Comme Salerno (1993 ; 1995, p. 306) l'a souligné, dans la vision de *Mises*, la validité des théorèmes économiques ne dépend cependant pas de la possibilité d'atteindre l'ERE.

³⁰ Comme Cowen et Fink (1985, p. 868) le soulignent dans une critique reliée, "si l'ERE reflète tout ce que le monde n'est pas, introduisant un changement dans l'ERE et la laisser fonctionner à sa façon dans le système ne peut pas être un effort prometteur. Au mieux, tout ce qui pourrait être utilisé d'une telle procédure est de nous dire comment le monde réel ne réagit pas au changement".

L'ERE se contredit donc. Cependant, même si, pour l'intérêt de l'argument, nous acceptons une telle construction de l'équilibre contradictoire, nous rencontrons encore un autre problème. Car l'ERE n'est pas en harmonie avec la vision générale de Mises sur la nature de la science économique. Il affirmait que la science économique est composée de propositions synthétiques *a priori*, c'est-à-dire, de propositions qui sont dérivées de la raison seule *et* directement applicable au monde réel. Maintenant, on peut difficilement prétendre que l'ERE est en accord avec cette conception. Elle est évidemment pas vraie partout où l'action humaine est présente et ne pourrait jamais se réaliser dans un monde d'êtres humains. C'est simplement une hypothèse arbitraire et irréaliste.

Mises n'a pas intégré l'équilibre dans son approche générale *a priori*. Il l'a considérait comme une béquille inconfortable mais nécessaire, un outil de la pensée, "une construction imaginaire". L'ERE était la solution de second rang bien qu'une véritable approche économique de l'équilibre manquait. Ce la pose la question de pourquoi Mises adopta l'ERE plutôt qu'une autre approche de l'équilibre. La réponse pourrait se trouver dans l'énoncé suivant (Mises 1998, p. 291) : "Si nous voulons construire une image des conditions économiques changeantes dans lesquelles il n'y a ni profit ni perte, nous devons avoir recours à une hypothèse irréalisable : la parfaite prévision de tous les événements futurs de la part de tous les individus".

Cependant, comme nous l'avons vu, un concept d'équilibre solide ne présuppose pas que les individus *connaissent* le futur, seulement qu'ils *peuvent* agir avec succès en toute circonstance. Ceci ne peut pas être nié sans contradiction. De plus, l'analyse de l'équilibre ne présuppose pas une "image" d'une économie en équilibre pendant une période donnée. Elle se réfère aux actions individuelles concrètes, sans égard pour le reste de l'économie. La possibilité d'une action réussie est un trait réel du monde humain, tandis que l'hypothèse de robots en rotation uniforme (dont l'ERE est composée) est irréaliste.

En conséquence, la considération décisive est qu'il *existe* une approche véritablement économique de l'équilibre. Nous n'avons pas besoin de l'ERE pour analyser les profits et pertes. Baser l'analyse de l'équilibre sur la distinction catégorique entre succès et échec est en parfaite harmonie avec la vision de la science économique de Mises. Dans l'approche soulignée ci-dessus, l'équilibre est une partie d'une comparaison entre deux résultats possibles d'une action. Succès et échec se réfèrent tous deux à l'*action humaine*

et couvrent son entière gamme. Leur distinction est à la fois *a priori* et directement applicable à notre compréhension de tous les cas d'action humaine dans le monde réel.

Sur le concept d'équilibre contrefactuel de Hicks.

Dans un de ses derniers travaux, Sir John R. Hicks définissait l'équilibre comme "une condition dans laquelle tous les acteurs ont pris toutes les opportunités pour le gain qui leurs étaient ouvertes".³¹ Avec cette notion d'une action universellement réussie en main, la "méthode de l'équilibre" est caractérisée comme suit : "Un modèle de cette sorte [dans lequel tous les participants au marché agissent sous des anticipations correctes] n'est pas réaliste ; il ne prétend pas être réaliste. Nous l'utilisons comme un critère de comparaison avec l'effectif. Pour une application historique, au moins, elle n'est pas appropriée. Nous devons admettre que dans l'actualité, en "1975", des choses qui étaient inattendues se sont produites, donc il n'y a pas eu d'équilibre durant cette année. Mais le modèle doit nous montrer ce qui *se serait produit* si une certaine cause avait été différente ... Ainsi le modèle peut être, en effet devrait être, à l'équilibre ; bien qu'en réalité il ne le soit pas" (1979, p. 83).

Hicks avait donc clairement perçu que l'analyse de l'équilibre est contrefactuelle par nature. A ses yeux, l'analyse de l'équilibre n'oppose pas un monde vivant et monde mort mais deux mondes vivants.

Cette vision est, cependant, défectueuse à plusieurs égards. Premièrement, dans les yeux de Hicks, l'équilibre est en général un critère (contrefactuel) par lequel nous évaluons le monde réel. Il n'a pas compris que l'équilibre est une partie d'un ensemble plus large, c'est-à-dire, l'analyse de l'équilibre – ou que la dernière est une méthode, opposée à un simple critère de comparaison. Il n'est donc par surprenant que l'analyse contrefactuelle soit pour Hicks une affaire à sens unique. L'idéal est toujours le modèle irréalisé du théoricien. Il *ne peut pas* être réalisé sur terre et identifié comme tel par des comparaisons avec des alternatives contrefactuelles inférieures.

³¹ Hicks (1979, p. 78). Il convient de noter que, selon cette définition, l'équilibre peut prévaloir en *toute* circonstance (voir aussi p. 46).

Deuxièmement, il n'est pas entièrement claire dans quelle mesure Hicks est tombé en proie à l'erreur conséquentialiste. Son énoncé, que la fonction du modèle économique est de nous montrer que ce qui se serait passé si "une certaine cause" avait été différente, est obtenu seulement si par "cause" il entend le choix humain et rien d'autre que le choix humain.

Troisièmement, Hicks n'a pas compris que la comparaison contrefactuelle doit être trouvée dans les actions *individuelles*. Sa vision est celle de l'année 1975 *comme un ensemble*. Les équilibres individuels sont impossibles dans cette approche ; dans la notre, ils ne le sont pas.

Quatrièmement, comme un fruit de cette approche holiste, Hicks ne compare pas les implications des *choix* (réussis comme opposés aux erronés). Il compare les effets des *évènements* attendus aux effets des évènements inattendus. A première vue, cela pourrait sembler être la seule différence sans importance qui se réfère au point de vue duquel la comparaison est réalisée. Cependant, un examen plus minutieux révèle que l'approche de Hicks rend presque impossible d'appliquer l'analyse de l'équilibre. Car lorsqu'on analyse un déséquilibre d'une économie entière, il n'est pas clair du tout *quelle* cause aurait dû être différente pour entraîner l'équilibre. N'importe quel événement *unique* qui aurait été différent non seulement aurait rendu certaines actions réussies mais il aurait aussi fait échouer certaines actions. Par conséquent, il serait impossible de discerner quelque chose comme un effet "d'ensemble" d'un seul événement sur la réalisation des anticipations. Seule une considération simultanée de *tous* les évènements pourrait donner un sens à un "équilibre des évènements" comme un critère de comparaison. Néanmoins, même alors, la variation contrefactuelle d'un seul événement serait dénuée de sens puisqu'il pourrait être en équilibre seulement par rapport à tous les autres facteurs.

En conséquence, cette approche serait complètement inutile en pratique. Même s'il était possible de construire un équilibre en se référant à des évènements au lieu de choix individuels (ce qui n'est pas le cas), on finirait par comparer une totalité d'évènements idéaux à une autre totalité d'évènements réels seulement pour établir qu'ils sont différents à presque tous les égards. Quelle sorte "d'analyse" est-ce que cela serait ? La conclusion générale qui doit être tirée de ces considérations est qu'il est non seulement extrêmement difficile de définir l'équilibre en se référant aux conditions de l'action mais c'est aussi une

entreprise inutile : cela n'apporte rien à notre entendement. A l'inverse, en concentrant notre analyse sur le choix humain nous parvenons à des distinctions nettes qui, comme nous devons le voir, s'appliquent à la fois aux analyses historiques et à la prise de décision politique.

Sur le concept de profit subjectif de Selgin

Parmi les approches non-comparatives de l'analyse de l'équilibre, on peut distinguer trois groupes principaux groupes.

La première est composée de ces économistes qui prétendent que l'économie est toujours en équilibre. Nous avons analysé de groupe dans notre critique des approches conséquentialistes qui tentent d'expliquer pourquoi et comment l'équilibre existe.

Selon le second groupe, dans lequel nous trouvons les ultra-subjectivistes, des applications de l'équilibre présupposent que l'homme agissant à une connaissance du futur. Parce que ceci n'est pas et ne peut jamais être le cas, l'économie de l'équilibre ne peut pas nous aider à comprendre le monde réel. Nous analyserons ce point de vue dans la prochaine section.

Le troisième groupe essaie d'établir une sorte de position intermédiaire entre les deux positions précédentes. Ces économistes veulent conserver opinions solides de l'analyse de l'équilibre sans, cependant, abandonner la notion de profit et perte, et sans tomber en proie au nihilisme ultra-subjectiviste. Fondamentalement, il y a deux solutions dans ce groupe intermédiaire. La première est la théorie du processus de marché de Hayek-Kirzner qui est un exemple exceptionnel de raisonnement conséquentialiste (pour une critique, voir Hülsmann 1997).

George Selgin proposa la seconde solution dans son important essai *Praxeology and Understanding*. Selon son approche, profit et perte est un phénomène entièrement subjectif qui défie toute analyse objective. Selgin (1990, pp. 40-41) explique que : "les opportunités de profit entrepreneurial en général sont des phénomènes éphémères, formés dans les imaginations des personnes entreprenantes et *définis* par les actions mêmes qui les 'éliminent'. Il s'ensuit que la praxéologie doit s'abstenir de grouper les services des gens entreprenant selon des critères 'objectifs', se référant à des différentiels de bénéfices comme le profit entrepreneurial. A la place, elle affecte ses différentiels à la catégorie

'rente pour les services du travail'. Une telle rente peut être dite inclure un élément de profit seulement dans la mesure où elle donne effectivement lieu à une imitation par d'autres individus ou à une réplique par l'entrepreneur en question ... Chaque action entrepreneuriale ... commence avec l'imagination subjective d'une opportunité de profit (ou une croyance qu'une perte peut être évitée) et finit avec la destruction de l'opportunité imaginée. Ceci ... est ce que praxéologie signifie quand elle est affirmée que toute action est 'équilibrante', i.e., que l'action conduit à une élimination systématique du profit et de la perte".

Commençons par notre évaluation par deux remarques mineures. Premièrement, l'expression "profit donne lieu à une imitation ou une réplique" semble impliquer une sorte de raisonnement conséquentialiste. Mais ce que Selgin, en fait, donne est une définition essentialiste du profit et de la perte. Il établit clairement que le profit ou la perte est donné seulement "*dans la mesure où elle émerge*".

Deuxièmement, l'énoncé de Selgin s'approche d'une *régression à l'infini* contradictoire. Car bien que le profit et la perte soient subjectives, cette subjectivité se réfère à l'interprétation de surplus monétaires. C'est par conséquent dans le différentiel de bénéfice d'une action *passée* qu'un entrepreneur voit une opportunité de profit, laquelle à son tour "donne lieu" à imiter ou répliquer cette action. Cependant, celle-ci doit avoir été accomplie à la lumière d'une interprétation précédente, laquelle doit s'être référée à des différentiels de bénéfices antérieurs, etc. Il y a une régression sur les actions et différentiels de bénéfices passés à jamais. Clairement, à un certain point dans le passé, quelqu'un doit avoir initié la production pour le marché. Il doit y avoir un point de stoppage logique pour cette régression. Dans son explication de celle-ci, il ne semble, cependant, pas y en avoir. Les premiers entrepreneurs ne peuvent pas se reposer sur les différentiels de bénéfices passés parce qu'ils sont ceux qui ont apporté les premiers différentiels de bénéfices. Cependant, ceci n'est pas une objection très grave parce que l'aspect important de la définition de Selgin est que le profit et la perte sont *subjectifs*. Ils sont des émanations de l'arbitraire de l'individu et par conséquent ne requièrent pas une interprétation antérieure des surplus monétaires.

Le défaut décisif de l'approche de Selgin est dans sa subjectivité même. Ce que Selgin a, en fait, fait c'est d'écarter l'erreur et le déséquilibre. A la lumière de cette définition, il

ne *peut* pas y avoir d'échec. L'erreur est absorbée dans la boîte subjective de l'imagination. Elle est "éphémère" ; elle perce seulement à l'instant même du choix et alors seulement dans l'esprit du décideur. Mais elle ne peut pas se manifester dans la réalité *ex post*. Sur les prémisses de l'approche de Selgin, il ne peut y avoir rien sur le marché libre que l'équilibre.

Tant qu'il s'agit de définitions, cette procédure est sans objection. Cependant, c'est une chose de proposer une définition et ça en est une autre de s'y coller. Le choix existe. Un choix implique la possibilité d'erreur. Une action erronée a des répercussions sur le monde réel. Non seulement il est impossible de nier ces faits mais chacun les reconnaît quotidiennement. Les gens regardent en arrière ce qu'ils ont fait et se disent "j'aurais dû faire ça plutôt que ça". Cela passe inaperçu dans l'approche de Selgin. Comme il l'a dit, les gens imaginent d'autres actions juste avant de faire leur choix. Peu importe ce qui arrive après est juste la récompense pour leurs services du travail. Ceci estompe l'importante différence entre profit et perte comme un revenu indépendant du choix (lequel peut être arbitré à part), et le revenu pour les qualités spécifiques des services du travail de quelqu'un (lequel ne peut pas être arbitré à part).

Même si l'on est prêt à s'accrocher à la définition de Selgin, on ne pourrait pas manquer de remarquer qu'elle ne commence même pas à considérer le choix comme une erreur possible.³² En tentant de combler le trou dans la théorie de l'équilibre, Selgin ne fait que créer un autre vide quand il essaie de distinguer entre les diverses formes de revenu de marché.

Sur le rejet ultra-subjectiviste de l'équilibre

Nous allons maintenant traiter du rejet subjectiviste de l'économie de l'équilibre. Selon Shackle et Lachmann, les champions de l'ultra-subjectivisme, l'économie de l'équilibre n'ajoute rien de valable à notre science. Leurs critiques se concentrent sur l'idée que l'équilibre implique l'absence d'incertitude. Ils croient que les analyses de l'équilibre sont utiles seulement si l'existence de l'équilibre peut être prouvée ou au moins apparaît possible à prouver. Néanmoins, ils soulignent qu'aucune théorie ne peut

³² Pour une critique de la négation subjectiviste de l'erreur, voir Kirzner (1992, pp. 23ff.).

expliquer pourquoi l'équilibre existe ou existe probablement en réalité. De cette observation correcte, ils concluent que l'équilibre est inutile pour les analyses économiques et, en outre, que la science économique ne peut pas être utilisée pour faire des prédictions.³³

Néanmoins, il est possible de concevoir l'équilibre sans renoncer à l'incertitude et une telle construction ajoute certainement quelque chose à notre connaissance du monde réel. L'existence même de l'approche que nous avons soulignée dans cet essai réfute les prétentions de grande portée des avocats de l'ultra-subjectivisme. Et même si on niait la validité de cette approche, on ne pourrait pas souscrire à leurs idées. Même si une conception de l'équilibre sans incertitude ne pouvait rien ajouter à notre compréhension de l'action humaine réelle, il ne s'ensuit pas qu'il ne *peut* y avoir d'économie de l'équilibre réaliste. Shackle et Lachmann n'ont même pas tenté d'expliquer pourquoi une analyse de l'équilibre réaliste est impossible dès le départ. Néanmoins, c'est précisément une telle preuve *a priori* qui est requise pour justifier leur affirmation. Tout ce qu'ils ont fait c'est souligner l'insuffisance des approches *passées* de l'analyse de l'équilibre.

Ceci nous conduit à l'interrogation générale finale sur l'importance du subjectivisme pour la science économique. Le subjectivisme est-il l'une de ses caractéristiques principales ? Pour un certain degré, au moins, l'opinion que cela serait le cas semble reposer sur une imprécision sémantique. En effet, le terme "subjectif" a deux sens vraiment différents : (a) "arbitraire" et (b) "individuel".

Il ne peut y avoir de doute que la science économique moderne est une science subjectiviste au sens qu'elle traite d'actions *individuelles*. En commençant avec les écrits de Menger, Jevons et Walras, les économistes ont abandonné l'analyse de *classe* de leurs prédécesseurs. Il n'y avait plus de capitalistes, de propriétaires terriens, et de travailleurs achetant et vendant le travail, la terre, le capital, et les biens de consommations mais des individus achetant et vendant des quantités et des qualités spécifiques de biens. Avec l'aide de la nouvelle analyse marginale, il était possible de démontrer pour la première fois que, finalement, tous les prix sont payés sur le marché, tout comme la structure de

³³ Voir, en particulier, Shackle (1972) et Lachmann (1994). Une critique similaire se trouve être chez Kaldor (1972). Un précurseur est Struve 1936, p. 522f.) qui mentionne aussi Simiand (1932, p. 93).

production pouvait être expliquée en termes d'utilité individuelle. Cependant, l'utilité n'était pas du tout considérée comme subjective. Ce n'était pas un problème d'arbitraire individuel, pas quelque chose déterminé par le choix. Ni Menger, ni Walras ou Jevons ne croyaient que les décisions subjectives étaient le critère par rapport auquel les prix pouvaient être expliqués.³⁴

La nouvelle perspective était en premier lieu l'achèvement d'une analyse établie en termes d'actions individuelles et de quantités spécifiques de biens. A l'inverse, le subjectivisme au sens de prise de décision arbitraire ou de liberté de choix n'a pas joué un rôle comparable, au moins dans la phase initiale de la révolution marginaliste.³⁵

Ce fut seulement plus tard que les économistes se sont de plus en plus intéressés aux problèmes inhérents à la "logique du choix". Comment peut-on supposer que le choix est à la fois libre *et* sujet à des lois sans être dans des contradictions internes ? Pour les économistes travaillant dans le cadre de la théorie de la valeur fondée sur les coûts de production, c'est-à-dire, dans le cadre de Smith et Ricardo, ce problème n'existait pas et ne le pouvait pas. Comme ils le voyaient, les prix étaient objectivement déterminés par la peine et les ennuis, c'est-à-dire, par le coût du travail. Les décisions individuelles n'interféraient pas du tout ici. Evidemment, ce que l'on veut inventer est non-pertinent pour la question de combien de travail on *doit* investir afin de produire une marchandise donnée. Les échelles de préférences, les interprétations, et anticipations étaient aussi non-pertinentes à cet égard. Le choix ne pouvait pas déterminer la valeur et les prix.

³⁴ Voir Menger (1871, p. 121f.) et Walras (1888, §50), en particulier le passage "ces dispositions n'en existent pas moins". Jevons (1957, p. 38) défend la définition de Say de l'utilité comme la "faculté qu'ont les choses de pouvoir servir à l'homme". Jevons se réfère expressément à la distinction établie par Condillac entre l'utilité et la valeur. Voir *ibid.*, la préface à la seconde édition, p. XXVIII ; Condillac (1795, p. 6). De façon caractéristique, un des premiers historiens de l'école autrichienne, James Bonar (1996, p. 12) décrit la théorie de la valeur dans les *Grundsätze* de Menger comme une "recherche de certains principes, fixés indépendamment de la volonté individuelle, qui déterminent ce qui fait une chose 'utile', un 'bien', et une chose 'valable' pour moi". Voir aussi Bonar (pp. 13, 26). Incidemment, Karl Pribam (1983, p. 612) avance que même les Scolastiques avaient un concept d'équilibre sous la forme d'une équivalence entre valeur effective et valeur intrinsèque, et Peter Struve (1936, p. 486) observe la notion de prix d'équilibre chez l'*Ethique à Nicomaque* de Aristote.

³⁵ Voir, par exemple, l'énoncé catégorique dans Rosenstein-Rodan (1927, p. 1210).

Comparer ceci au point de vue des économistes modernes qui essaient de déduire l'analyse des prix et la structure de production de l'analyse de l'utilité individuelle. Le problème mineur est de discerner le caractère objectif de l'utilité. L'utilité des biens des consommateurs est aussi objective que la productivité physique d'une machine. Cela ne peut ni être écarté par l'homme agissant. Le majeur problème est inhérent dans le fait que toutes nos actions *sont* des manifestations du choix. Nous savons, certes, que ni la *légitimité* ni le *succès* économique de l'action humaine ne dépendent de la volonté humaine. Néanmoins, nous ne pouvons pas discuter le fait que nos actions en tant que telles soient exclusivement dirigées par les interprétations subjectives de notre environnement. Ceci étant, comment peut-on réconcilier la notion qu'il y a des lois de l'action humaine, des lois de l'appréciation sur le marché en particulier, avec l'existence et la nature du choix ? Ceci est le problème fondamental que de la science économique moderne, et l'objet de cet article a été de montrer comment il pouvait être résolu dans le cas de l'analyse de l'équilibre.

CONCLUSION

La science cherche à expliquer des faits objectifs en faisant référence à des relations constantes qui les lient à d'autres faits. Néanmoins, la science économique traite de l'action humaine, laquelle est dirigée par le choix individuel, lequel semble par sa nature même contredire la notion de constance. Comment pouvons-nous réconcilier l'idée qu'il y a des lois de l'action humaine, qui se manifestent elles-mêmes dans les prix de marché et la structure de production, et l'idée qu'il y a aussi la liberté de choix ? Toutes les discussions modernes sur la pertinence de l'économie de l'équilibre tournent autour de ce problème.

Nous avons avancé qu'il y a des relations constantes *dans* le choix même – en particulier, dans la dichotomie entre succès et échec. Reconnaître ce fait pave la voie vers une analyse réaliste de l'équilibre, laquelle consiste à comparer un choix effectif avec ses alternatives contrefactuelles en termes de succès et d'échec. Cette approche souligne l'idée de Mises que l'analyse de l'équilibre traite seulement d'une gamme limitée de phénomènes – c'est seulement *une partie* de la science économique. En net contraste avec

les approches précédentes, elle ne s'appuie pas sur des fictions de l'esprit ou des constructions irréalistes. C'est une partie intégrale d'une science réaliste, un outil précieux pour comprendre la réalité.