



Les produits s'échangent contre les produits

Cette formule est aujourd'hui connue sous le nom de « loi de Say ». A la différence de Malthus, Jean Baptiste Say ne croit pas à la fatalité d'une crise générale et durable de surproduction. La loi de Say a en fait deux sens plus ou moins articulés. Le premier sens invite à repousser l'illusion des apparences monétaires pour ne s'intéresser qu'à ce qui est « réel » : la production et la consommation de biens et services. La monnaie n'est qu'un « voile », un intermédiaire dans les échanges ; elle ne peut avoir d'influence que sur le niveau général des prix, quand sa quantité en circulation augmente (hausse des prix) ou diminue (baisse des prix). La monnaie n'affecte que les étiquettes des prix – on peut comprendre cela avec le passage du franc à l'euro. En fait, sur le marché, ce sont des produits qui s'échangent contre des produits, la monnaie ne jouant qu'un rôle nominal, qu'une fonction d'affichage.

Les produits créent leurs propres débouchés

Peut-on envisager que des produits puissent exister sans trouver leur contre-partie, ce qui signifierait une crise de surproduction ? Oui, cela peut se produire au niveau micro-économique, dit Say, parce que certains produits sont inadaptés à ce que recherche la clientèle ; mais il ne s'agit que d'une crise provisoire, car très vite les facteurs de production vont se déplacer vers d'autres secteurs, d'autres produits, plus intéressants.

Mais cela ne peut exister au niveau macro-économique pour une simple raison : en même temps que le producteur propose son produit, il rémunère les gens qui ont participé à la production. Tout pouvoir d'achat a pour origine la production, la rémunération d'un effort fourni. Ce pouvoir d'achat est d'un montant (réel) rigoureusement égal à la valeur du produit : la « valeur ajoutée » se retrouve sous forme de salaires, intérêts et profits au niveau des travailleurs, prêteurs et entrepreneurs qui ont concouru à la production.

Donc l'entreprise propose simultanément le produit et de quoi l'acheter. Bien évidemment cette égalité ne peut se boucler qu'au niveau d'un réseau complet d'entreprises : une entreprise A crée des débouchés pour une autre B, qui elle-même distribue des revenus qui permettront à A de grossir sa clientèle.

Economie de l'offre contre économie de la demande

Jean Baptiste Say est ainsi le pionnier de l'économie de l'offre, qui explique toute richesse d'un pays par la performance des entreprises, par l'importance de la production, seule source de revenus et de pouvoir d'achat. Il s'oppose ainsi à Malthus et à tous ceux qui se situent du côté de la demande, qui voient le dynamisme d'une économie du côté des dépenses. Mais, dit Say, comment dépenser un argent qui ne vient pas de la production ? Ce ne peut être que par un subterfuge, la création de monnaie, un pouvoir d'achat créé ex nihilo, sans contrepartie réelle à l'origine. Jacques Rueff parlera à ce sujet de « faux droit ». On reconnaît un droit de consommer à des personnes qui n'ont rien apporté à la production. Le résultat ne peut être que le gonflement de la masse monétaire et des prix, sans accroissement des richesses produites. Relancer l'économie en stimulant artificiellement la demande ne débouche que sur l'inflation.

La première théorie de l'entrepreneur

Pendant plus d'un siècle, Say sera le seul économiste à mettre en évidence le personnage de l'entrepreneur, soigneusement ignoré par exemple chez Ricardo pour lequel l'entrepreneur est celui qui apporte des capitaux, par comparaison (voire par opposition dira Marx) avec le travailleur, qui apporte sa main d'œuvre. Il est vrai qu'au début du XIXème siècle l'apport en capital est la façon la plus courante de devenir entrepreneur. Mais d'une part on peut créer une entreprise avec de l'argent emprunté à d'autres (banques, épargnants), d'autre part un entrepreneur a des qualités propres : il doit connaître le marché (fonction commerciale), organiser la production (fonction technique) et surtout savoir mener des hommes (fonction de direction). Enfin l'entrepreneur prend tous les risques à sa charge, et accepte d'être rémunéré par des profits, alors que celui qui se contente de placer son argent est sûr de l'intérêt qu'il percevra. Toutes ces qualités sont rarement réunies sur une seule personne, voilà pourquoi les profits peuvent être importants, associés à un risque lui aussi important. L'entrepreneur rémunéré par un profit, revenu aléatoire) est différent d'un capitaliste rémunéré par un intérêt (revenu contractuel). L'entrepreneur est un genre de superman, et le thème sera repris par Schumpeter dans les années 1930.