

# De quelques lois « universelles » dans les *Principles* de J. S. Mill

---

Philippe Gillig  
BETA, Université de Strasbourg  
[philippe.gillig@unistra.fr](mailto:philippe.gillig@unistra.fr)

## 1 Introduction

Lorsqu'il s'agit de dénoncer la prétention à l'universalité de l'économie politique, les critiques de John Stuart Mill – à l'exception partielle de Marx – se contentent de se référer à ses différentes prises de position *épistémologiques*. Force est de constater qu'ils ne renvoient guère à l'œuvre proprement *économique* de Mill. Durkheim constitue peut-être le cas extrême à ce propos, puisqu'il limite ses références à son principal écrit épistémologique (le *System of Logic*). Aussi, la critique de la prétention à l'universalité de l'économie politique présente la faiblesse fondamentale de méconnaître sa pratique d'économiste et accorde en conséquence une importance non critique et, selon nous, excessive à ses principes méthodologiques. En effet, le discours épistémologique de Mill est vu comme celui qui décrit adéquatement sa pratique théorique d'économiste. Dans le cas de Durkheim, des historistes allemands, et de Veblen, toute leur critique est entièrement fondée sur la définition millienne de l'économie politique comme déduction à partir de l'hypothèse supposée *nécessaire* du « désir de richesse ». Ces commentateurs partagent avec Mill ce fond commun de croyance que l'économie serait une « économie ». Pour Marx, l'économie classique aurait pour base *nécessaire* non tant le « désir de richesse » lui-même mais son pendant institutionnel qu'est la concurrence capitaliste (le désir de richesse n'en étant qu'un corollaire). Qu'ils mettent l'accent sur l'aspect anthropologique ou

institutionnel de ladéfinition de Mill, tous ces auteurs la prennent pour argent comptant.Or, il s'agit pour nous de montrer que la pratique théorique de Mill l'économiste ne saurait se réduire aux principes épistémologiques qu'il a lui-même énoncés<sup>1</sup> : l'économie millienne ne se limite pas à l'étude de la seule activité d'agents poursuivant des intérêts pécuniaires dans un cadre concurrentiel.Rappelons que l'hypothèse centrale de l'économie politique est chez Mill fondamentalement double. Est supposé à la fois le « désir de richesse » comme (quasi) unique motivation des individus mais également l'existence d'un cadre juridique qui autorise formellement la concurrence, c'est-à-dire qui laisse les individus juridiquement libres de fixer le prix qu'ils souhaitent et ainsi d'assouvir leur désir de richesse. Par commodité de langage, nous résumerons fréquemment dans cette partie cette double condition par l'expression, employée par Mill, de concurrence « libre et active (*freeandactive*) ».

L'objet de cet article est de porter le regard avant tout sur les écrits *économiques* de Mill, en partant du principe qu'un auteur n'est pas forcément le meilleur épistémologue de sa proprepratique.Et précisément, à la lecture attentive des textes économiques de Mill, les choses se révèlent être plus complexes que ce que l'auteur lui-même annonce. Certes, il applique en de nombreuses occurrences ses principes : qu'il s'agisse des lois ricardiennes de la répartition du produit national, du mécanisme de rééquilibrage de la balance des paiements en régime d'étalon-or ou de la répartition des termes de l'échange international en fonction de la demande réciproque, toutes ces lois supposent la concurrence entre *homo œconomicus*. Et évidemment, tant que ces principes sont appliquésleur validité reste *ipso facto* limitée auxsociétés modernes. Car nous souscrivons à l'idée millienne, qui traverse aussi toute la sociologie et l'anthropologie économique, que le marché concurrentiel est une institution, au

---

<sup>1</sup> Tout comme on pourrait le montrer dans le cas de certains critiques eux-mêmes, notamment Durkheim (cf. notre conclusion générale).

sens propre du terme, une création humaine moderne et localisée<sup>2</sup>. Supposer simplement que les individus cherchent à s'enrichir ne paraît pas être une hypothèse bien restrictive. Ce qui est restrictif c'est de supposer à la fois qu'ils aient le droit de le faire et que tel est leur seul objectif, c'est-à-dire que ce désir n'est contrecarré par aucune « coutume » (aucune autre norme ou valeur), mais seulement par l'« aversion pour le travail » et le « désir de jouir immédiatement de plaisirs coûteux ».

Nonobstant il existe, selon nous, un ensemble de résultats économiques, développés aussi bien dans les *Principles* que dans les *Essays on some Unsettled Questions*, voire dans le *System of Logic*, dont la validité n'est pas autant circonscrite parce qu'ils reposent sur d'autres hypothèses moins restrictives. D'ailleurs, nous allons voir que Mill lui-même considère certains de ces résultats comme des certitudes inébranlables – ce qui n'est pas sans contrevenir avec ses propres principes épistémologiques. De sorte qu'il va s'agir de renverser la critique de la prétention à l'universalité adressée à Mill et suggérée par Mill, et de montrer que notre auteur déploie bien des *analyses économiques marquées du sceau de l'universalité – ou à tout le moins d'une généralité telle qu'elles ne sont pas relatives aux seules sociétés modernes – précisément parce que ces analyses ne reposent pas sur une hypothèse aussi restrictive que l'est la concurrence « libre et active »*.

Pour éviter tout malentendu autour du terme d'« universel », il convient de préciser que nous n'entendons pas l'opposer à « relatif » ou, si on se réfère au vocabulaire de Mill, à « hypothétique ». Toute théorie est en effet par définition « relative » à certaines hypothèses, et donc en ce sens est « hypothétique ». Dès lors, parler d'une science « hypothétique », comme le fait Mill, est pour nous non

---

<sup>2</sup> Pour une présentation des analyses fondatrices et modernes sur cette question voir Steiner (2010), bien que Mill ne fasse pas partie du tableau.

seulement pléonastique, mais en outre induit en erreur car laisse entendre qu'il serait possible d'étudier scientifiquement certains phénomènes sans se donner d'hypothèse. Ceci étant dit, il n'en reste pas moins que toutes les hypothèses n'ont pas le même degré de validité. De sorte que, si toute théorie a bien le degré de validité de ses hypothèses, elle sera d'autant plus « générale » ou « universelle » que ses hypothèses le sont. En fait, à travers le terme « universel » il s'agit de prendre à contrepied la critique de la prétention à l'universalité pour signifier précisément qu'un certain nombre d'analyses ne valent pas uniquement dans le cadre des sociétés de marché.

Un certain nombre de commentateurs ont déjà fait remarquer que la pratique théorique de Mill est plus complexe que ce qu'en dit sa méthodologie. Ou, autrement dit, que Mill ne respecte pas ses propres principes épistémologiques. Collini et al. affirment que « it hardly needs to be said that Mill's own *Principles* by no means remained within the ambit of [his] refined conception of the subject » (Collini, Winch, et Burrow 1983, p. 137), ou par Bladen qui remarque à propos des *Principles* que « one should not take too seriously what people say about method ; what they do is often very different » (Bladen 1965, xxxi).

Neville Keynes affirmait déjà que l'*economic man* « occupies a position of central and all-pervading importance » dans l'*Essay* de Mill intitulé « On the Definition of Political Economy... » alors qu'il « plays a much humbler part » dans les *Principles* (Keynes 1890, p. 19). Whitaker note un décalage entre la prétendue nécessité de l'hypothèse du désir de richesse et l'utilisation qu'en fait Mill dans sa pratique théorique. Il avance que les *Principles* constitue « the most unself-conscious of economic treatises » (Whitaker 1975, p. 1045), notamment dans la mesure où il est « obviously far from a narrow deductive development from the axiom of self-interest » (Whitaker 1975, p. 1046). Mill aurait mobilisé dans certains cas des hypothèses non cohérentes avec celle de l'homme économique. Et Whitaker (bien qu'il ouvre des pistes plus qu'il ne propose une démonstration ou une illustration rigoureuse de son propos) de citer l'étude que fait Mill des modes

de tenure comme le métayage, son analyse des frictions et des immobilités sur le marché du travail conduisant à ce que les groupes ne s'y font pas concurrence, et enfin sa théorie séparée du commerce international. Whitaker conclut que Mill « does in fact analyze scientifically various cases of custom in book 2 of the *Principles*, although stopping short of explaining the analyzed social customs in terms of underlying noneconomic individual motives » (*ibid.*, p. 1044 note 25). Viner considère de la même manière que « when [Mill] did mention custom – or monopoly – he left it to the reader to estimate its importance and to make the necessary corrections in the conclusions he had reached on the basis of abstractions from these complicating factors » (Viner 1949, p. 380). Hollander et Peart jugent eux que Mill est même allé plus loin que de simplement montrer la possibilité d'une étude dépassant le cadre strict de l'*homo œconomicus*, affirmant que lorsque Mill analyse les phénomènes de discrimination par les prix « [he] does attempt to provide a theoretical account of observed retail-pricing practice in the presence of non-maximizing consumer behavior » (Hollander et Peart 1999, p. 384).

Le point commun de cette littérature réside dans le fait qu'elle met en évidence la présence chez Mill d'analyses fondées sur une version plus riche de l'*homo economicus*, qu'on pourrait appeler un *homo sociologicus*. Ce faisant, ces commentateurs infirment à bon droit la définition millienne focalisée sur le « desire of wealth ». Ce qui est en revanche absent de cette littérature, et que nous prétendons apporter ici, c'est de repérer qu'un certain nombre d'analyses économiques milliennes ne se fondent pas même sur des hypothèses relatives aux motivations humaines ou relatives à des institutions sociales particulières. Nous avons vu que Mill, en partisan de l'individualisme méthodologique, considérait que tout phénomène économique correspond à une somme de décisions individuelles prises dans un cadre concurrentiel. Or, il nous semble que dans sa pratique théorique Mill ne se contente pas de cela.

Mais la difficulté, on va le voir, consiste en ce que les réflexions a-comportementales et a-institutionnelles sont chez Mill (comme chez les

classiques en général) très souvent présentées en étant mêlées avec des considérations reposant sur l'hypothèse de concurrence « libre et active ». Il nous faudra donc séparer, trier les deux types d'analyses. C'est sur cette base que nous pourrions montrer que Mill propose un certain nombre de réflexions qui font fi d'hypothèses qui seraient propres uniquement aux sociétés modernes marchandes.

Nous retiendrons deux grands types d'analyse qui présentent, selon nous, des éléments théoriques d'ordre « universel ». Il s'agit d'abord de certaines réflexions élaborées par Mill au sujet des salaires, pour lesquelles nous discuterons l'affirmation, souvent répétées chez les commentateurs, selon laquelle il s'agirait de raisonnements purement « logiques » (voire « tautologiques ») et non véritablement économiques. Cette discussion sera l'occasion de mobiliser l'épistémologie de Kant qui nous semble éclairante sur ce point, en particulier le concept de « jugement synthétique a priori ».

La deuxième analyse que nous examinerons avec ce regard épistémologique est la loi des débouchés. Notre analyse confirmera l'idée, déjà défendue dans la littérature, qu'il est plus exact de parler d'une pluralité de lois des débouchés ayant des degrés de validité différents les unes des autres, remettant en cause le monisme méthodologique de Mill.

Précisons enfin que notre objectif dans ces chapitres n'est pas de fournir une étude exhaustive de toutes les lois à portée « universelle » détectables chez Mill mais plutôt de choisir un certain nombre d'analyses significatives qui étayent notre thèse.

## 2 L'analyse millienne des salaires : une arithmétique économique

L'analyse des salaires est largement fondée sur l'idée d'un « wagesfund », que Mill a partiellement remis en cause vers la fin de sa vie, comme nous l'avons déjà évoqué. L'idée ici n'est pas pour nous d'en discuter le bien-fondé. Il est d'examiner, comme dans ce qui précède, les procédures de raisonnement que Mill utilise lorsqu'il discute la question des salaires et de faire voir qu'elles sont d'une portée qui dépasse de très loin le cadre concurrentiel.

### 2.1 La « loi des salaires »

L'expression « loi des salaires » apparaît au livre II, xi, 1. La loi stipule que le taux général des salaires dépend du ratio entre le nombre de travailleurs et le fonds des salaires, ce dernier étant composé des fonds destinés aussi bien aux travailleurs productifs qu'improductifs :

$$\text{Taux de salaire} = \frac{\text{Fonds des salaires}}{\text{Nombre de travailleurs}}$$

Certes, Mill prétend que cela est valable « under the rule of competition » (J. S. Mill 1848a, p. 338), comme nous l'avons déjà évoqué en 4.1.1. Et nous avons vu alors que cette précision, apportée à partir de la 3<sup>e</sup> édition, induit en fait en erreur car elle n'a rien de nécessaire. Dans le cadre de la théorie du « wagesfund », l'hypothèse de concurrence est uniquement nécessaire pour montrer deux choses spécifiques : d'abord que le rapport capital/population détermine le taux de salaire qui permet de faire travailler *toute* la population désireuse de travailler (puisque'il y a libre entrée de tous les travailleurs sur le marché du travail), et ensuite que ce taux sera *unique*. Mais Mill ne s'en tient pas

à cela étudie également les conséquences économiques d'une absence de concurrence – s'affranchissant ainsi de ses propres préceptes épistémologiques. En l'absence de concurrence, nous dit-il, la loi s'applique encore, avec la conséquence particulière que certains travailleurs se retrouveraient sans emploi. Comme le dit Pigou, cettelois signifie que

*« beyond the amount of the fund it is impossible for any agency, government, trade union or anything else to force up the wages of labour as a whole. They may, of course, force up the wages of a particular group of wage-earners, but that can only be at the expense of other groups » (Pigou 1949, p. 173, n. s.).*

En effet, si on se place d'un point de vue global, il faut comprendre cette loi comme indiquant qu'une population ne peut globalement toucher plus de salaire que ce que les capitalistes décident globalement d'avancer. Le ratio indique alors le salaire moyen par tête théoriquement réalisable. Il est intéressant de remarquer que Mill souligne lui-même le degré universel de validité de cette loi de façon assez nette au chapitre xxxvi, 1 du livre III :

*« It is evident [...] that the law of Wages is not affected by the existence or non-existence of Exchange or Money. Wages depend on the ratio between population and capital; and would do so if all the capital in the world were the property of one association, or if the capitalists among whom it is shared maintained each an establishment for the production of every article consumed in the community, exchange of commodities having no existence » (J. S. Mill 1848b, p. 695 -6).*

Alors que les lois que nous avons étudiées jusqu'à présent étaient valides en supposant une économie dans laquelle existe une division du travail, cette loi-ci n'exige pas même cette condition (en revanche, elle suppose évidemment qu'existe bel et bien un fonds des salaires fixé en début de période<sup>3</sup>). Par ailleurs, la

---

<sup>3</sup> Pour une critique de cette hypothèse, voir Pigou (1949, p. 177-80).

citation fait nettement ressortir que la loi ne vaut pas que dans le système capitaliste, malgré l'usage du terme « capitaliste ». Il faut en effet garder à l'esprit que la notion de profit, telle qu'elle est définie par Mill, n'est pas nécessairement relative à une économie capitaliste au sens de Marx, c'est-à-dire impliquant d'une part la dissociation entre détenteurs des moyens de production et possesseurs de leur seule force de travail, et d'autre part la concurrence. Nous avons vu en 5.1.2 que le profit a pour source, non l'échange, mais le fait que le travail produit plus que ce que requiert sa reproduction. Mill précise que « if there were no division of employments, there would be no buying or selling, but there would still be profit » (J. S. Mill 1848a, p. 411). Un Robinson Crusoé, tout comme un kolkhoze, peut tout aussi bien dégager, en ce sens, du profit.

## **2.2 « Les hauts prix font les hauts salaires »**

Au livre II, xi, 2, Mill examine cette opinion commune en usant d'un raisonnement en termes d'équivalence emplois-ressources dans un cadre international. D'après Mill cette opinion est vraie si la hausse des prix entraîne une hausse du capital destiné aux salaires. Or cela dépend de ce qui cause l'accroissement des prix. Si celui-ci résulte de ce que le pays arrive à vendre plus cher à l'étranger, alors il y a bien accroissement du capital sur le territoire national. Si au contraire il est dû à une loi restrictive (Mill a sans doute en tête les *Corn laws*), alors la hausse du capital des uns (les agents du secteur protégé) implique une baisse du capital des autres (les agents devant payer ces biens à un coût supérieur). On voit qu'il s'agit pour Mill de raisonner sur données agrégées dans un cadre comptable d'équivalence emplois-ressources afin de faire voir la rivalité des ressources. Il y a pour le coup une véritable cohérence entre la manière qu'a Mill de caractériser certaines erreurs communes en économie politique (via le concept de « sophisme de non-observation » et l'idée que l'esprit oublie une moitié d'un phénomène) et la méthode qu'il utilise pour les rectifier (l'équivalence emplois-ressources) :

*« Wages will probably be temporarily higher in the employment in which prices have risen, and somewhat lower in other employments: in which case, while the first half of the phenomenon excites notice, the other is generally overlooked, or if observed, is not ascribed to the cause which really produced it » (J. S. Mill 1848a, p. 339, n. s.).*

Evidemment, on pourrait être tenté de croire que, comme cette analyse suppose qu'il existe des salaires, elle ne vaudrait que dans le cadre d'une économie salariale, c'est-à-dire capitaliste. Or, si on remplace « salaire » par « revenu du travail », l'analyse est tout aussi valide et est compatible avec toute forme d'organisation économique (cf. aussi notre remarque sur le « profit » chez Mill dans la section ci-dessus). En particulier, elle ne présuppose pas qu'il y ait concurrence (comme le montre justement l'analyse, offerte par Mill, dans le cas d'une loi restrictive de la concurrence). Plus fondamentalement, la formulation de Mill dans cette section 2 du chapitre xi, livre III n'est qu'un cas particulier du résultat plus général auquel il parvient, à savoir qu'à niveau donné de revenu, les revenus des uns ne peuvent être augmentés qu'aux dépens de celui des autres.

A nouveau, il faut dissocier cette question de celle de l'équilibre, que Mill évoque également. Mais sa façon assez lâche de traiter cette dernière, dans ce passage, révèle d'ailleurs combien cette question n'est pas l'acquis théorique le plus solide obtenu : la hausse des salaires dans un secteur induite par la hausse des prix qui y survient ne va pas durer longtemps « for though the dealers in that one employment gain more [...] their increasing capital will probably flow over into other employments » (J. S. Mill 1848a, p. 339-40, n. s.).

### **2.3 « Les hauts salaires font les hauts prix »**

Au livre III, iv, 2, Mill cherche à réfuter l'opinion – défendue notamment par A. Smith – selon laquelle une hausse générale des salaires entraînerait une hausse des prix (« high wages make high prices »). Mill montre que la proposition ne peut logiquement pas concerner une hausse du salaire réel car sinon il y aurait contradiction dans les termes : « if wages could not rise without a proportional rise

of the price of everything [...] there can be no such thing as a real rise of wages » (J. S. Mill 1848b, p. 479). La formule ne peut donc que s'appliquer aux salaires nominaux. Après cette « *reductio ad absurdum* » (*ibid.*), il montre dans un deuxième temps que, même en supposant qu'une hausse des salaires nominaux entraîne une hausse des prix, les producteurs n'en bénéficieraient pas puisque toutes leurs dépenses augmenteraient également<sup>4</sup>. Mill en conclut que « if the labourers really get more [...], a smaller percentage must remain for profit. From this Law of Distribution, resting as it does on a *law of arithmetic*, there is no escape » (J. S. Mill 1848a, p. 479-80, n. s.). Encore une fois, Mill ferme la porte de la possibilité de réfuter empiriquement la théorie, contrairement à ce que proclame la méthode « déductive concrète ». La démonstration renvoie à une analyse strictement logique de la répartition d'un niveau donné du produit national. Elle se passe clairement d'hypothèses comportementales maximisatrices et de l'hypothèse de concurrence. D'ailleurs le « mechanism of Exchange and Price may hide it from us, but is quite powerless to alter it » (J. S. Mill 1848b, p. 480). Précisons que ce résultat ne vaut pas seulement dans un régime capitaliste, dans la mesure où il s'agit ici de la répartition du produit entre salaires et profits et non de la répartition du produit entre salariés et capitalistes.

Mill précise, dans ce même passage, qu'il n'est possible de comprendre cette loi de manière approfondie qu'après avoir examiné la théorie monétaire (J. S. Mill 1848b, p. 479). Si Mill ne le démontre pas dans les *Principles*, en revanche dans sa recension de l'article de W. T. Thornton *On Labour...* (1869), il explique en effet l'impossibilité pour les employeurs de répercuter une hausse de salaire sur leurs prix de vente par le fait que cela impliquerait une augmentation de l'offre de monnaie, ce qui en l'espèce, n'a aucune raison de se produire :

---

<sup>4</sup> Mill oublie de dire que ceci n'est vrai que si les salaires nominaux augmentent à la même vitesse que les prix.

*« There cannot be a general rise of prices unless there is more money expended. But the rise of wages does not cause more money to be expended. It takes from the incomes of the masters and adds to those of the workmen [...]. In the second place, even if there did happen a rise of all prices, the only effect would be that money, having become of less value in the particular country, while it remained of its former value everywhere else, would be exported until prices were brought down to nearly or quite their former level. But thirdly: even on the impossible supposition that the rise of prices could be kept up, yet, being general, it would not compensate the employer; for though his money returns would be greater, his outgoings (except the fixed payments to those to whom he is in debt) would be increased in the same proportion » (J. S. Mill 1869b, p. 661).*

Mill réitère cette position dans la correspondance qu'il eut avec George Adcroft après la publication de la recension (cf. lettre du 21 juin 1870 in J. S. Mill 1972a, p. 1734-5). Là encore, il convient de remarquer que, au sein de ce court extrait de *Thornton on Labour...*, il y a la présence juxtaposée de raisonnements de nature très différente. Le deuxième argument, en particulier, s'appuie sur le mécanisme de rééquilibrage automatique de la balance commerciale dans un système d'étalon-or, lequel suppose la libre circulation internationale des capitaux monétaires et la maximisation par les individus des opportunités de change. Il s'agit donc d'une vérité typiquement « hypothétique » au sens de Mill, c'est-à-dire limitée aux économies concurrentielles modernes. Le premier et le troisième argument, en revanche, ont une portée beaucoup plus générale, étant valables dans toute économie monétaire.

S'agit-il là encore d'économie ou d'arithmétique ?

Il nous semble d'un certain point de vue correct de dire, à l'instar de Hollander, que ces démonstrations de la relation inverse entre salaires et profits sont « in the nature of formal arguments » ou « purely 'logical' » (Hollander 1985a, vol. 1, p.

354, 358)<sup>5</sup>. Il s'agit, poursuit Hollander, d'un « theorem [which] is in the nature of a macro-economic statement regarding proportionate shares in a net output of constant value » (Hollander 1985a, vol. 1, p. 358). Par contre – etc'est là un point de divergence majeur avec ce spécialiste de Mill – il nous paraît infondé d'affirmer que c'est théoriquement « strictly speaking, no 'economic' content, for nothing is said of the mechanism whereby the inverse profit variation is achieved ». Pour Hollander, il manque en effet « the 'causal' explanation of the transition between equilibrium states in a competitive world » (Hollander 1985a, vol. 1, p. 358). Certes, l'explication du passage d'un équilibre à un autre fait défaut. Mais il ne nous semble pas tenable d'affirmer pour autant que ces raisonnements « macroéconomiques » n'ont pas de contenu économique. D'abord cela s'apparente à une contradiction dans les termes. Ensuite et surtout, qu'il s'agisse ou non de « macroéconomie », les analyses en question n'ont rien de trivial pour la théorie économique. Ainsi, dans le cas de l'équation quantitative évoquée implicitement dans les premières lignes de la citation, le lien entre le niveau général des prix et la masse monétaire n'a rien d'évident, le concept de l'un n'étant pas contenu dans le concept de l'autre. Il en va de même ensuite pour la masse monétaire et le niveau des salaires. Au final, c'est bien l'économiste qui fait voir le lien entre ces trois concepts.

La même remarque vaut pour l'analyse de la fin de la citation qui met en relation trois concepts analytiquement non contenus les uns dans les autres : le niveau nominal du profit, son niveau réel et le taux d'intérêt sur les emprunts<sup>6</sup>. Les liens théoriques qu'établit Mill entre les variables de l'équation quantitative lui servent par ailleurs à défendre un certain nombre d'autres propositions qui sont

---

<sup>5</sup> Hollander ajoute, à juste titre, que « the same is true of the argument in terms of the quantity theory » (Hollander 1985a, vol. 1, p. 358).

<sup>6</sup> Nous avons affaire ici, comme dans n'importe quelle théorie scientifique, à ce que Kant appelle des jugements synthétiques *a priori*, c'est-à-dire des propositions qui augmentent notre connaissance de façon universelle parce qu'elles font la synthèse, indépendamment de l'expérience, d'éléments (empiriques ou non) qui ne contenaient pas en eux-mêmes le résultat de cette synthèse (Kant 1787 Introduction, IV & V (AK 33-39)).

loin d'apparaître comme des truismes. Ainsi, elles lui permettent de réfuter non juste des préjugés vulgaires mais l'explication smithienne de la baisse tendancielle du taux de profit. Smith expliquait la baisse des profits par la baisse des prix (A. Smith 1776a, vol. 1, liv. I, 9). Mill récuse l'argument au livre IV, iv, 1 en soulignant que, si cela est vrai pour un producteur qui voit le prix de vente de ses produits diminuer, en revanche au niveau global une baisse des prix « ceases to have that effect as soon as it extends to all commodities ; because, when all things have fallen, nothing has really fallen, except nominally » (J. S. Mill 1848b, p. 733). Smith est donc victime d'un « fallacy of composition », comme le remarque Winch (1965, p. 84).

La position de Hollander, qui prétend que le raisonnement de Mill relève de la « pure logique », nous semble difficilement acceptable. Quand bien même on lui donnerait raison, il resterait à prouver ce que serait un raisonnement fondé sur une logique « impure » et ensuite montrer en quoi l'« impureté logique » caractériserait en propre l'approche économique<sup>7</sup>. Il nous semble au contraire que dans le cas de l'équation quantitative, les membres de l'équation ont un contenu économique qui n'est pas moins clair et pas plus abstrait que l'hypothèse de maximisation à laquelle se réfère Hollander pour définir ce que serait le vrai raisonnement économique.

### **3 Les « lois des débouchés » : circuit *versus* équilibre**

---

<sup>7</sup> On est en droit de se demander si Hollander considérerait beaucoup de résultats en science physique comme ayant un véritable « contenu physique » et ne relèveraient pas de la pure logique, lorsqu'on sait à quel point la physique procède mathématiquement.

La littérature économique autour de la loi de Say met nettement en évidence le fait que, derrière ce que l'on nomme « la loi des débouchés », se tient en réalité une multitude de propositions théoriques, depuis ce que Lange a nommé la « loi de Walras » (O. Lange 1942, p. 50) jusqu'à l'« identité de Say » (Becker et Baumol 1952), en passant par la version plus faible d'« égalité de Say » (*ibid.*). Sowell(1974, p. 39-41) distingue six lois, tandis que Baumol(1977) en dénombre au moins huit<sup>8</sup>. Nous nous proposons de mettre en évidence cette pluralité de lois et le fait que certaines d'entre elles présentent un degré de validité « universel » au sens où l'on a défini ce terme en introduction. Les réflexions de Mill sur la question des débouchés sont développées essentiellement en deux endroits dans les *Principles* : au livre I, v, 5 lorsqu'il discute la 3<sup>e</sup> proposition fondamentale et surtout dans le chapitre XIV du livre III intitulé « Of Excess of Supply », là où la question des débouchés est traitée de la façon la plus approfondie. Mais ces deux passages dévoilent des choses différentes et c'est pourquoi nous les traitons dans deux sections différentes.

### **3.1 La loi des débouchés et la 3<sup>e</sup> proposition fondamentale**

Dans le livre I des *Principles*, la troisième « proposition fondamentale » sur le capital (« Tout capital est consommé ») exprime le fait que l'investissement doit être conçu comme un transfert de pouvoir d'achat, de sorte qu'il y a équivalence comptable entre l'offre globale et le revenu global. Or, Mill souligne dans un deuxième temps que cela n'implique pas encore un équilibre macroéconomique entre l'offre globale et la demande globale. Il pointe du doigt le problème des proportions entre biens de nécessité et biens de luxe qui permettent de rendre compatibles les décisions de production avec celles de consommation prises

---

<sup>8</sup> En fait Baumol en présente sept, et non huit, en dépit de ce qu'annonce le titre de son article. En effet, dans son énumération de la première à la huitième il n'y a pas de cinquième ! Pour un éventail plus complet de la diversité d'interprétation des « lois de Say » on pourra se reporter au recueil d'articles édités par Wood et Kates(2000).

indépendamment par les agents économiques dans une économie décentralisée. Autrement dit, le revenu global des travailleurs ne sera dépensé et ne permettra d'écouler la production que si les biens disponibles sur le marché correspondent à leurs désirs. Ce problème spécifique est celui de l'équilibre. Mill s'intéresse à la résolution de ce problème dans un cadre concurrentiel et affirme que, grâce au mécanisme du marché, la production s'adaptera à l'évolution éventuelle des désirs (J. S. Mill 1848a, p. 68). Plus ou moins consciemment, Mill sépare donc l'analyse de la question des débouchés, dans la section dévolue à la troisième proposition fondamentale, en (au minimum) deux temps distincts : celui du circuit puis celui de l'équilibre<sup>9</sup>. Or, ce qui importe pour nous est de souligner qu'il y va respectivement de deux raisonnements distincts qui reposent chacun sur des hypothèses différentes, et que par conséquent leur degré de validité respectif n'est aucunement identique. Si la détermination de l'équilibre requiert des hypothèses comportementales et socio-culturelles supplémentaires qui en limitent d'autant le champ de validité, en revanche la mise en évidence d'une circulation de biens entre agents économiques à partir d'identités comptables peut être établie pour toute société.

### **3.2 La loi des débouchés dans le livre III, xiv**

Une lecture rapide du chapitre xiv du livre III conduirait à conclure que tous les raisonnements de Mill n'ont de validité que pour une économie parfaitement concurrentielle, conformément à ses principes méthodologiques. En effet, dès le tout début du chapitre (section 1), il réexpose le phénomène de gravitation de la valeur des marchandises autour de leur « valeur naturelle », symptôme du phénomène d'autorégulation du marché qui tolère des surproductions uniquement temporaires et locales. Or, Mill veut justement montrer que ce cadre de raisonnement n'est pas pertinent et en fait induit en erreur dès lors qu'il s'agit

---

<sup>9</sup> Pour une analyse des processus d'ajustement chez Mill voir Hollander (1985a, vol. 1, chap. 5, VII).

de traiter de la question des crises *générales* de surproduction. L'idée d'une crise générale de surproduction est une illusion qui provient de ce que d'aucuns généralise à tort le cas particulier d'un secteur en situation de surproduction<sup>10</sup>. Il faut donc raisonner à l'aide d'un autre cadre puisqu'il y a vraisemblablement sophisme de composition. C'est précisément ce qu'il fait à partir de la section 2 de ce chapitre où il raisonne sur des données agrégées.

Il établit ainsi que le pouvoir d'achat global (*purchasing power*) provient de la production globale, dans la mesure où les moyens de paiement des marchandises sont des marchandises. En particulier, en période normale<sup>11</sup> – c'est-à-dire hors période de crise – la monnaie n'est pas désirée pour elle-même, de sorte que « all sellers are inevitably and *ex vi termini* buyers »<sup>12</sup> (J. S. Mill 1848b, p. 571). Le caractère « inévitable » ne vaut pas que dans le cadre concurrentiel moderne : ce fait survient dès lors qu'il existe une division du travail et donc des échanges, que ces derniers se déroulent ou non dans un cadre concurrentiel. On retrouve donc ici l'idée (vue en 6.3.4.2) que la production génère nécessairement un revenu qui permet potentiellement de l'absorber.

---

<sup>10</sup> « Because this phenomenon of over-supply [...] may exist in the case of any one commodity whatever, many persons [...] have thought that it may exist with regard to all commodities » (J. S. Mill 1848b, p. 570).

<sup>11</sup> Mill est conscient de l'importance du désir de détenir de la monnaie pour son caractère liquide dans les situations de crise et de dépression (cf. *Principles*, III, xiv, 4). Mill a poussé en réalité l'analyse de la question des crises de surproduction assez loin, reconnaissant la possibilité d'une crise générale de surproduction dès lors qu'est introduit le crédit (cf. J. S. Mill 1848b, liv. III, xii, 3 et xiv, 4; cf. aussi J. S. Mill 1826). Lorsque, après une période d'euphorie, les anticipations se retournent, « almost everybody therefore is a seller, and there are scarcely any buyers » ; « at such times there is really an excess of all commodities above the money demand: in other words, there is an under-supply of money » (J. S. Mill 1848b, p. 574). Pour plus de précision sur cette dimension dans l'ensemble de l'œuvre de Mill voir Béraud (2010).

<sup>12</sup> Schumpeter, critiquant les auteurs réduisant la loi de Say à une simple « identité », cite à son appui ce passage de Mill. Or, il le fait de façon erronée, inversant les termes « vendeurs » et « acheteurs ». Il écrit : « every buyer is a seller *ex vi termini* » (Schumpeter 1954, p. 591, note 10). Et Schumpeter de commenter que cette phrase même prouve que, dans l'esprit de Mill, tout vendeur peut à l'inverse refuser d'être acheteur. Cette lecture est contraire à la lettre et à l'esprit du texte de Mill. Ce dernier ne dit pas cela et, dans le passage considéré, ce n'est pas l'enjeu de sa démonstration.

Mill précise dans un deuxième temps que les vendeurs ne sont que des acheteurs *potentiels* : si la production doublait, « everybody would be able to buy twice as much » (J. S. Mill 1848b, p. 571, n. s.). Rien ne dit que les achats seront effectivement doublés, puisque certaines marchandises pourraient être en excès si elles n'étaient finalement pas désirées. Il reste donc à déterminer à quelles conditions se réalise un équilibre économique entre des décisions de production d'une part, de consommation de l'autre, prises indépendamment par des agents économiques séparés. C'est pourquoi, sur la base de cette première relation, Mill établit une deuxième relation, conceptuellement distincte, qui fait cette fois intervenir le « désir de richesse » et la concurrence. Ainsi, si les biens et services produits ne correspondent pas aux désirs des consommateurs, alors « the supply will adapt itself accordingly, and the values of things will continue to conform to their cost of production » (J. S. Mill 1848b, p. 572). La solution que propose Mill dans cet extrait au problème de l'équilibre est celle d'une « adaptation automatique (*adapt itself*) » de l'offre à la demande, c'est-à-dire d'une autorégulation par le marché. Il s'agit d'une solution qui suppose une économie concurrentielle et qui ne vaut que pour elle, contrairement au raisonnement circuitiste « universel » précédent.

Si courte soit-elle, cette section 2, contient donc au moins deux types de « lois ». La première correspond à la « loi de Walras »<sup>13</sup>, laquelle « has nothing whatsoever to do with equilibrium in the various markets », comme le remarquent fort justement Becker et Baumol (Becker et Baumol 1952, p. 356), et comme le suggère implicitement Mill en début de chapitre. La seconde renvoie à l'« égalité

---

<sup>13</sup> Cette première loi correspond également aux deux premières « propositions » évoquées par Baumol (1977, p. 147), même si Baumol, étrangement, ne fait pas lui-même ce lien.

de Say », c'est-à-dire à la résorption à court terme des déséquilibres entre offre et demande grâce à la variation des prix dans un cadre marchand<sup>14</sup>.

## **4 Conclusion**

Nous avons puisé dans le réservoir des grandes lois économiques classiques pour montrer que ni l'hypothèse de désir de richesse ni celle de concurrence (capitaliste) ne s'y niche aussi nécessairement que Mill – et ses critiques – ne le croient. Or, c'est précisément parce qu'elles ne reposent pas sur ces hypothèses très fortes que ces lois ou, plus modestement, ces réflexions théoriques, peuvent être regardées comme universelles.

Il ressort ainsi que, loin de suivre une méthode figée dans le marbre, l'auteur propose des analyses qui excèdent son propre cadre parce qu'elles répondent à un questionnement pour lequel la méthode apparaît vraisemblablement inappropriée. C'est donc bien plutôt la problématique qui paraît commander la méthode finalement utilisée par l'auteur, et non l'inverse. En effet, quand il s'agit d'étudier certains problèmes de rivalité, alors Mill se fonde sur une analyse en termes de comptabilité entre les emplois et les ressources. Tandis que lorsqu'il est question du problème de la coordination de décisions individuelles, alors Mill s'intéresse aux motivations individuelles et aux incitations qui la rendent possible, en se plaçant dans un cas particulier, l'économie concurrentielle capitaliste. Hollander déclare sans doute avec raison

---

<sup>14</sup> Nous rejoignons donc Balassa pour qui Mill n'exprime pas, dans les *Principles*, la troisième grande « loi de Say », à savoir l'« identité de Say », dans la mesure où sa conception de la monnaie comme marchandise n'entraîne pas de dichotomie réel-monnaire (Balassa 1959b, p. 268-9).

que Mill « insisted upon a micro-foundation for macro-analysis which seems eminently sensible *if capitalist-exchange institutions are taken seriously* » (Hollander 1985b, vol. 2, p. 932-3, n. s.). Mais on peut tout aussi bien renverser l'affirmation et dire que, dès lors que Mill s'intéresse à certains problèmes économiques *indépendamment de la question spécifique de l'échange dans le système capitaliste concurrentiel*, sa pratique montre qu'il ne se focalise plus sur le désir de richesse.

On aura peut-être constaté que la problématique de notre étude est d'une certaine manière symétrique à celle retenue par Hollander. Ce dernier a cherché à mettre en évidence la présence d'éléments analytiques marginalistes chez Mill relevant de la théorie de l'incitation ou de la coordination dans un cadre marchand (Hollander 1985a, vol. 1, chap. 5)<sup>15</sup>. Notre réflexion adopte la démarche inverse, dans la mesure où nous avons tenté de mettre en exergue les éléments non marchands de la théorie économique millienne. En effet, en cherchant à dénicher les analyses présentant une certaine universalité, ou à tout le moins un degré de validité bien plus général que celui de s'appliquer seulement à l'économie anglaise du XIX<sup>e</sup> siècle, il nous a fallu justement repérer les moments théoriques où l'hypothèse d'un agent maximisateur dans un cadre marchand est mise entre parenthèse par Mill<sup>16</sup>.

---

<sup>15</sup>Hollander a fait le même type de travail sur l'œuvre de Smith et Ricardo (Hollander 1973; 1979).

<sup>16</sup> Nous retrouvons ainsi un des points de départ de l'interrogation de Karl Polanyi, à savoir l'illusion que l'« économie » et le « marché » pourraient être vus comme identiques, c'est-à-dire que toute circulation des biens serait réductible à l'échange marchand. Mais nous nous séparons de lui lorsque, à partir de là, il condamne la science économique parce qu'elle verserait nécessairement dans « l'economistic fallacy ». Celle-ci consisterait en une « artificial identification of the economy with its market form. From Hume and Spencer to Knight and Northrop, social thought suffered from this limitation wherever it touched on the economy » (Arensberg, Polanyi, et Pearson 1957, p. 270, note 1; voir également Polanyi 1977, chap. 2). Toute notre démonstration vise à montrer que la *pratique* des économistes (classiques) est plus complexe, même si en *principe* ils font comme si les seules questions dignes d'intérêt pour un économiste étaient celles relatives au marché.

Noustenons néanmoins à nous départir d'une erreur d'interprétation à laquelle pourrait prêter notre propos. En effet, il ne faudrait pas conclure de notre argumentation que le degré plus grand de généralité des analyses qui ne s'intéressent pas au problème de la coordination des décisions individuelles conférerait à ces analyses une supériorité. Car leur « universalité » est aussi leur faiblesse explicative : quand il s'agit d'expliquer des décisions économiques, c'est bien le niveau individuel qui est pertinent. Notre travail invite donc simplement à concevoir les différentes approches comme complémentaires.

A la différence de Hollander qui prétend décréter ce qui relève du champ de l'analyse économique et ce qui en est exclu pour être relégué dans la sphère vague de la « pure logique » (voir supra la conclusion de notre section 2.3), il nous paraît démesuré d'affirmer détenir la conception exacte de ce que serait la bonne méthode économique. En outre, cette façon de voir les choses nous a semblé aporétique pour deux raisons. Premièrement, la thèse selon laquelle les analyses de type « logique » ne constitueraient que de simples truismes nous paraît en soi excessive. Il est, certes, loisible de trouver que la connaissance économique qu'elles fournissent est très générale et mérite d'être complétée par l'étude de la prise de décisions et de la coordination de ces décisions. Il est en revanche nettement plus discutable d'affirmer qu'elles n'auraient « aucun contenu économique ». Deuxièmement, une telle conception entre surtout en contradiction avec la pratique théorique de Mill, qui regarde lui-même ces analyses comme économiquement significatives. Car après tout, si Mill ne leur accordait aucune importance économique, pourquoi notre auteur prendrait-il autant de pages pour les développer ? Comme nous l'avons vu, c'est bien sur elles que Mill s'appuie longuement pour faire pièce à ce qu'il nomme des erreurs ou des sophismes économiques.

Le point de vue de Hollander – qui est aussi celui de Schumpeter (1954, p. 517), de Knight (1935, p. 6)<sup>17</sup> ou de Hicks (1974, p. 307) – révèle en fait une acceptation, sous une formulation plus moderne, de la définition millienne de l'économie comme stricte étude du comportement humain soumis à des choix sous incitation pécuniaire. En cela, ces auteurs poursuivent le réductionnisme méthodologique de l'auteur du *System of Logic* sans reconnaître que sa pratique d'économiste dément ce même réductionnisme.

On se demandera peut-être de quelle méthode Mill fait usage dans les cas que nous avons mis en évidence. Peut-être la meilleure réponse consiste à ne pas chercher à enfermer dans une unique méthode une pratique théorique qui ne se contente pas de répéter un schème de raisonnement appris par cœur<sup>18</sup>. Nous laissons en tous les cas la question ouverte.

## **5 Implications plus générales quant au débat sur la prétention à l'universalité de l'économie de Mill**

Mettre au jour la richesse de la pratique théorique économique de Mill par rapport à ses principes épistémologiques permet de faire d'autant mieux ressortir la faiblesse des critiques qui prennent ces mêmes principes au pied de la lettre. De ce fait, la critique de la prétention à l'universalité de l'économie classique s'avère être au final doublement non pertinente dans le cas de Mill – en tous les cas sur son volet épistémologique. Non seulement les détracteurs de l'économie classique ne saisissent pas – ou feignent d'ignorer – la dimension relativiste de la position de Mill, mais en outre ils souscrivent trop rapidement à la proclamation de Mill d'une prétendue *nécessité* de fonder la théorie

---

<sup>17</sup> Voir notamment sa conception de l'« economy ».

<sup>18</sup> Pour une défense radicale du pluralisme méthodologique, voir Feyerabend (1993).

économique sur la supposition d'une concurrence « libre et active ». La profession de foi de l'auteur du *System of Logic* est contredite par la pratique théorique à l'œuvre dans ses *Principles*. La critique de la critique à laquelle nous avons procédé emporte du même coup Mill l'épistémologue – en particulier son monisme méthodologique – en même temps que ses critiques. Ces derniers, en s'attaquant essentiellement à sa méthodologie, n'ont pas visé dans le (bon) Mill. Qu'il y ait eu une forme d'aveuglement devant l'épistémologie millienne de la part de ses critiques, cela peut cependant se comprendre si l'on tient compte de l'importance de l'œuvre dans son contexte historique. Il suffit de se rappeler que, avant même le succès des *Principles*, Mill s'est d'abord fait connaître pour son *System of Logic*, lequel apparaît comme le grand ouvrage de logique du XIX<sup>e</sup> siècle.

En outre, notre idée d'un pluralisme méthodologique chez Mill doit être mise en contraste avec l'affirmation explicite par l'auteur d'une universalité de la *méthode* de l'économie politique, au moment même où il soulignait le caractère drastiquement limité des *conclusions* de l'économie politique. Intrigant nombre de commentateurs, Mill a en effet soutenu que « though many of [political economy's] conclusions are only locally true, its method of investigation is applicable universally » (J. S. Mill 1836, p. 226). L'auteur n'en dira pas plus et la question reste entière de savoir ce qu'il entendait véritablement par cette *méthode* : s'agit-il du recours à l'abstraction ? à la déduction ? à l'individualisme méthodologique ? Hollander (1985a, vol. 1, p. 159-161) comprend que ce qui est universel pour Mill c'est le recours à l'hypothèse du « désir de richesse » – ou plutôt ce que Hollander renomme « the maximizing axiom ». Cela nous paraît contradictoire après tout ce que Mill a pu expliquer sur la relativité historique de cette motivation et que Hollander lui-même s'est fait fort de souligner. F. Y. Edgeworth, déjà, voyait une incohérence entre, d'une part, la revendication par Mill d'une universalité de la méthode, et d'autre part, le fait qu'il « doubt the universality of the principle of self-interest » (Edgeworth 1899, p. 757, cité in Winch 1985, p. 38). Visant implicitement la fameuse déclaration des *Principles*, d'après laquelle « only through the principle of competition has political economy any pretension to the character of a science », Edgeworth remarque avec

unesagacité corrosive quasi le système économique était essentiellement constitué de monopoles alors « among those who would suffer by the new regime there would be [...] the abstract economists, who would be deprived of their occupation, the investigation of the conditions which determine value » (Edgeworth 1897, p. 138-9). De la même manière, on pourrait ajouter que la prophétie – qui est surtout un souhait – exprimé par Mill de l'avènement de « l'état stationnaire », dans lequel le désir de richesses n'aura *de facto* plus de raison d'être, a pour corollaire de signer un arrêt de mort simultané de l'économie politique. De sorte que le domaine de validité de l'économie politique tel qu'il est conçu par Mill, en sus d'être borné aux économies anglo-saxonnes et d'avoir un *début* temporel tout à fait récent (l'époque industrielle moderne), a également une *fin* proche (l'état stationnaire, dont Mill considère qu'il est imminent). L'économie politique s'inscrit par conséquent dans une sorte de parenthèse historique déconcertante. Eu égard à ces apories, Viner aboutit à la conclusion que « the *Principles* thus has no single methodological character » (Viner 1949, p. 380). C'est bien ce qu'a tenté de confirmer notre démonstration dans cette troisième partie.

S'il est loisible de parler de pluralisme méthodologique chez Mill, c'est néanmoins au lecteur d'être attentif à cette pluralité car sous la plume de Mill les choses se présentent amalgamées. Partant, on comprend d'autant mieux que les commentateurs critiques n'aient vu dans les écrits économiques de Mill qu'une simple étude des actions individuelles intéressées dans le cadre concurrentiel capitaliste, que Mill lui-même les invitait avec insistance à regarder les choses ainsi.

## **Bibliographie**

Arensberg, Conrad M., Karl Polanyi, et Harry W. Pearson, éd. 1957. *Trade and Market in the Early Empires: Economies in History and Theory*. New York: Free press, 1965.

- Balassa, Bela A. 1959. « John Stuart Mill and the Law of Markets ». *The Quarterly Journal of Economics* 73 (2): 263- 74.
- Baumol, William J. 1977. « Say's (at Least) Eight Laws, or What Say and James Mill May Really Have Meant ». *Economica* 44 (174): 145- 61.
- Becker, Gary S., et William J. Baumol. 1952. « The Classical Monetary Theory: The Outcome of the Discussion ». *Economica* 19 (76): 355- 76.
- Béraud, Alain. 2010. « John Stuart Mill et la loi des débouchés ». In *Jean-Baptiste Say: Influences, critiques et postérité*. Lyon, France (2007). <http://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00143952>.
- Bladen, Vincent W. 1965. « Introduction ». In *The Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy (Books I-II)*, édité par John Mercel Robson. The Collected Works of John Stuart Mill, II. Toronto: University of Toronto Press.
- Collini, Stefan, Donald Winch, et John W. Burrow. 1983. *That Noble Science of Politics: a Study in Nineteenth-Century Intellectual History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Edgeworth, Francis Y. 1897. « The Pure Theory of Monopoly ». In *Papers Relating to Political Economy*, édité par Royal Economic Society. Vol. 1. London: Published on behalf of the Royal Economic Society by Macmillan and Co, 1925.
- . 1899. « J. S. Mill ». *Palgrave's Dictionary of Political Economy*. Reprints of Economic Classics. New York, Etats-Unis: A. M. Kelley, 1963.
- Feyerabend, Paul. 1993. *Against Method*. 3<sup>e</sup> éd. London: Verso.
- Hicks, John. 1974. « Capital Controversies: Ancient and Modern ». *The American Economic Review* 64 (2): 307- 16.
- Hollander, Samuel. 1973. *The Economics of Adam Smith*. Toronto: University of Toronto Press.
- . 1979. *The Economics of David Ricardo*. Toronto: University of Toronto Press.
- . 1985a. *The Economics of John Stuart Mill*. Vol. 1. 2 vol. Studies in Classical Political Economy. Toronto: University of Toronto press.
- . 1985b. *The Economics of John Stuart Mill*. Vol. 2. 2 vol. Studies in Classical Political Economy. Toronto: University of Toronto press.
- Hollander, Samuel, et Sandra Peart. 1999. « John Stuart Mill's Method In Principle and Practice: A Review of the Evidence ». *Journal of the History of Economic Thought* 21 (04): 369- 97.
- Kant, Immanuel. 1787. *Critique de la raison pure*. Édité par Alain Renaut et Patrick Savidan. Paris: Flammarion, 2011.
- Keynes, John Neville. 1890. *The Scope and Method of Political Economy*. 4<sup>e</sup> éd. The Methodology of Economics: Nineteenth-Century British Contributions 3. London: Routledge/Thoemmes Press, 1997.
- Knight, Frank H. 1935. « The Ricardian Theory of Production and Distribution ». *The Canadian Journal of Economics and Political Science / Revue canadienne d'Economie et de Science politique* 1 (1): 3- 25.

- Lange, Oskar. 1942. « Say's Law: A Restatement and Criticism ». In *Studies in Mathematical Economics and Econometrics: in Memory of Henry Schultz*. Chicago: The University of Chicago press, 1968.
- Mill, John Stuart. 1826. « Paper Currency and Commercial Distress ». In *Essays on Economics and Society Part I*, édité par John Mercel Robson. The Collected Works of John Stuart Mill, IV. Toronto: University of Toronto Press, 1967.
- . 1836. « On the Definition of Political Economy; and on the Method of Investigation Proper to It ». In *Essays on Economics and Society Part I*, édité par John Mercel Robson. The Collected Works of John Stuart Mill, IV. Toronto: University of Toronto Press, 1967.
- . 1848a. *The Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy (Books I-II)*. Édité par John Mercel Robson. The Collected Works of John Stuart Mill, II. Toronto: University of Toronto Press, 1965.
- . 1848b. *The Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy (Books III-V and Appendices)*. Édité par John Mercel Robson. The Collected Works of John Stuart Mill, III. Toronto: University of Toronto Press, 1965.
- . 1869. « Thornton on Labour and its Claims ». In *Essays on Economics and Society Part II*, édité par John Mercel Robson. The Collected Works of John Stuart Mill, V. University of Toronto Press, 1967.
- . 1972. *The Later Letters of John Stuart Mill 1849-1873 Part IV*. Édité par Francis E. Mineka et Dwight N. Lindley. The Collected Works of John Stuart Mill, XVII. Toronto: University of Toronto Press.
- Pigou, Arthur C. 1949. « Mill and the Wages Fund ». *The Economic Journal* 59 (234): 171- 80.
- Polanyi, Karl. 1977. *The Livelihood of Man*. Édité par Harry W. Pearson. New York: Academic Press.
- Schumpeter, Joseph A. 1954. *History of Economic Analysis*. London: Routledge, 1994.
- Smith, Adam. 1776. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Vol. 1. 2 vol. The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith, II. Oxford: Oxford University Press, 1976.
- Sowell, Thomas. 1974. *Classical Economics Reconsidered*. 5<sup>e</sup> éd. Princeton (N.J.): Princeton University Press, 1994.
- Steiner, Philippe. 2010. *La sociologie économique*. Paris: La Découverte.
- Viner, Jacob. 1949. « Bentham and J. S. Mill: The Utilitarian Background ». *The American Economic Review* 39 (2): 360- 82.
- Whitaker, John K. 1975. « John Stuart Mill's Methodology ». *Journal of Political Economy*, *Journal of Political Economy*, 83 (5): 1033- 49.
- Winch, Donald. 1965. *Classical Political Economy and Colonies*. London: G. Bell.
- Wood, John C., et Steven Kates, éd. 2000. *Jean-Baptiste Say: Critical Assessments of Leading Economists*. London: Routledge.