

LE SOPHISME ÉCONOMICISTE

Karl Polanyi

La Découverte | *Revue du MAUSS*

2007/1 - n° 29
pages 63 à 79

ISSN 1247-4819

Article disponible en ligne à l'adresse:

<http://www.cairn.info/revue-du-mauss-2007-1-page-63.htm>

Pour citer cet article :

Polanyi Karl, « Le sophisme économiciste »,
Revue du MAUSS, 2007/1 n° 29, p. 63-79. DOI : 10.3917/rdm.029.0063

Distribution électronique Cairn.info pour La Découverte.

© La Découverte. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

Le sophisme économiciste

*Karl Polanyi*¹

Toute tentative de résoudre de manière réaliste les problèmes soulevés par l'existence matérielle des hommes se heurte d'entrée de jeu aujourd'hui à un obstacle redoutable : le mode de pensée particulier qui nous vient de l'économie du XIX^e siècle et des conditions de vie qu'elle a créées dans toutes les sociétés industrialisées. Cette mentalité est personnifiée par l'esprit marchand.

Dans ce chapitre, notre propos sera, dans un premier temps, de repérer les sophismes engendrés par l'esprit marchand, pour ensuite exposer certaines des raisons pour lesquelles ils ont à ce point pénétré l'opinion publique.

Tout d'abord, nous définirons la nature de cet anachronisme conceptuel, ensuite nous décrirons les transformations institutionnelles qui ont permis son apparition, pour enfin prendre la

1. Ce texte reprend les deux premières parties du chapitre I (« The economic fallacy ») et du chapitre II (« The two meanings of *economic* ») de *The Livelihood of Man* édité par Harry W. Pearson, Academic Press, New York-San Francisco-Londres, 1977. Une première version, traduite par Antoine Deville, a paru dans le n° 18 du *Bulletin du MAUSS* (l'ancêtre de *la Revue du MAUSS*) en juin 1986. La version ici présentée en est une version révisée.

À l'occasion de cette révision, le titre a changé. Nous avons choisi à l'époque une traduction littérale, « La fallace de l'économicisme ». Le mot « fallace » ayant à peu près disparu de l'usage du français contemporain, il nous a paru préférable de le remplacer par celui de « sophisme », comme le font d'autres traducteurs (*cf.* la traduction de Bentham par J.-P. Cléro).

mesure de son influence sur l'ensemble de nos attitudes morales et philosophiques. Nous suivrons les retombées de cette attitude intellectuelle sur les champs organisés du savoir dans les sciences sociales, telles la théorie économique, l'histoire économique, l'anthropologie, la sociologie, la psychologie, l'épistémologie.

Une telle étude ne devrait laisser subsister aucun doute quant à l'impact de l'économisme sur à peu près tous les aspects des questions auxquelles nous devons nous confronter, en particulier la nature des institutions, des politiques et des principes économiques. Sur toutes ces questions, l'examen des formes anciennes d'organisation de la vie quotidienne matérielle (*livelihood*) des hommes est très éclairant.

Il est rarement pertinent de réduire l'illusion centrale d'une époque à une erreur de logique ; pourtant, d'un point de vue conceptuel, on ne peut, de par la nature des choses, décrire autrement le sophisme économiciste. L'erreur logique a été de nature courante et anodine : un vaste phénomène générique a été dans une certaine mesure identifié à une espèce familière. L'erreur a consisté à poser une équivalence entre l'économie humaine en général et sa forme marchande – erreur qui a sans doute été facilitée par l'ambiguïté originelle du terme *économique*, sur laquelle nous reviendrons plus loin. Le sophisme est en lui-même évident : la dimension physique des besoins humains fait partie de la condition humaine – aucune société ne peut exister sans une forme ou une autre d'économie substantive ; par ailleurs, le mécanisme de détermination des prix par l'offre et la demande (ce que l'on appelle couramment « marché ») est une institution relativement moderne, de structure particulière, qui n'est facile ni à instituer ni à maintenir en état de fonctionnement. Dès lors, réduire le champ du genre « économique » au seul phénomène de marché revient à rayer du paysage la plus grande partie de l'histoire humaine. D'autre part, étendre démesurément la définition du concept de marché au point qu'elle absorbe tous les phénomènes économiques aboutit à attribuer les caractéristiques particulières du phénomène de marché à toute chose économique. Inévitablement, toute réflexion perd ici de sa clarté.

C'est en vain que certains penseurs, plus réalistes, ont insisté sur la nécessité de distinguer l'économie en général de ses formes marchandes ; cette distinction a régulièrement été perdue de vue

par un *Zeitgeist*² qui était à l'économisme. Ces penseurs mettaient l'accent sur la dimension substantive du concept d'économique. Ils ont identifié l'économie à l'industrie plutôt qu'aux affaires, à la technologie plutôt qu'à un ritualisme (*ceremonialism*), aux moyens de production plutôt qu'aux titres de propriété, au capital productif plutôt qu'à la finance, aux biens en capital plutôt qu'au capital lui-même – en bref : à la substance économique plutôt qu'à ses formes et à ses terminologies marchandes. Mais les circonstances ont été plus fortes que la logique, car des forces irrésistibles étaient à l'œuvre dans l'histoire, qui allaient fondre deux concepts hétérogènes en un seul.

L'économie et le marché

Le concept d'économie naquit avec les physiocrates français, en même temps que s'instituait le mécanisme de la formation des prix par la confrontation de l'offre et de la demande sur un marché. Le phénomène nouveau, qu'on n'avait jamais connu auparavant, consistait dans une interdépendance de prix variables qui affectait désormais directement une multitude d'hommes. Cet univers naissant des prix était le résultat d'une extension relativement récente du commerce – institution beaucoup plus ancienne que les marchés et indépendante de ces derniers – aux rouages de la vie quotidienne.

Il existait bien sûr des prix auparavant, mais jamais ils ne s'étaient constitués en système propre. De par la nature des choses, dès lors que seuls les marchands et les banquiers utilisaient régulièrement de la monnaie, la sphère d'action des prix était restreinte au commerce et à la finance, la plus grande part de l'économie restant par ailleurs essentiellement rurale et quasiment non commerciale – une goutte d'eau de marchandises dans une vaste mer inerte de vie de voisinage, que ce fût celle du château seigneurial ou celle de la maisonnée. Certes, les marchés des villes connaissaient la monnaie et les prix, mais ils étaient sous contrôle car l'objectif était de garantir leur stabilité. C'était justement leur stabilité massive, et non leurs fluctuations occasionnelles, qui en

2. En allemand dans le texte (*ndt*).

faisait un facteur de plus en plus important dans la détermination des profits tirés du commerce, dès lors que ces profits provenaient du différentiel entre des prix relativement fixes mais en des lieux distants plutôt que de fluctuations anormales des prix sur les marchés locaux.

Mais la simple pénétration du commerce dans la vie quotidienne n'aurait pu à elle seule créer une économie, au sens nouveau et spécifique du terme, si n'étaient survenus de nombreux autres développements institutionnels. Parmi ces derniers, il faut noter en premier lieu la pénétration du commerce international qui allait transformer des marchés locaux strictement contrôlés en marchés créateurs de prix fluctuant plus ou moins librement. À quoi succéda au fil du temps l'innovation révolutionnaire qu'a représentée la naissance de marchés à prix variables pour les facteurs de production, le travail et la terre. Cette dernière transformation fut la plus radicale de toutes par sa nature et ses conséquences. Cependant, ce n'est qu'après un certain temps que les différents prix – parmi lesquels désormais les salaires, le prix des moyens de subsistance et la rente – ont commencé à témoigner d'une interdépendance palpable et ont ainsi produit les conditions qui ont conduit les hommes à admettre la présence d'une réalité qui n'avait pas été perçue jusqu'ici. Ce champ de pratiques naissantes était l'économie. Sa découverte – une des expériences émotionnelles et intellectuelles les plus décisives dans la constitution du monde moderne – fut pour les physiocrates une illumination qui les transforma en une secte philosophique. C'est d'eux qu'Adam Smith reçut l'idée de la « main invisible », mais il ne suivit pas Quesnay dans les voies du mysticisme. Alors que le maître français s'était borné à remarquer l'interdépendance de certains revenus – et leur dépendance générale par rapport au prix du blé –, son disciple, parce qu'il vivait dans une économie anglaise déjà moins féodale et plus monétarisée, alla plus loin en intégrant les salaires et la rente dans l'ensemble des « prix », devenant par là le premier à apercevoir la richesse des nations comme l'ensemble des manifestations d'un système de marché sous-jacent. Adam Smith devint le fondateur de l'économie politique parce qu'il perçut, bien que de façon approximative, l'interdépendance tendancielle des différents types de prix formés sur les marchés concurrentiels.

L'interprétation de l'économie en termes de marché était au départ une solution de bon sens à la question de savoir quels concepts nouveaux mettre sur des faits nouveaux, à tel point qu'il peut nous être difficile de comprendre pourquoi il a fallu des générations entières pour que l'on réalise que ce que Quesnay et Smith avaient réellement découvert constituait un champ de phénomènes fondamentalement indépendants de l'institution de marché, à travers laquelle ils se manifestaient à cette époque. Mais ni Quesnay ni Smith n'avaient l'intention de faire de l'économie une sphère de l'existence sociale qui transcenderait le marché, la monnaie ou les prix – et pour autant qu'ils l'aient fait, ils y ont échoué. Ce n'est pas tant l'universalité de l'économie qu'ils ont dégagée que la spécificité du marché. En effet, la représentation traditionnelle de l'unité de toutes les affaires humaines (*traditional unity of all human affairs*) imprégnait encore leur pensée et les rendait étrangers à l'idée d'une sphère économique séparée de la société – même si, par ailleurs, elle ne les a pas empêchés d'affubler l'économie de caractéristiques propres au marché. Adam Smith introduisit les méthodes du commerce dans la caverne de l'homme primitif en projetant son fameux penchant à trafiquer, troquer et échanger dans l'arrière-cour du paradis.

L'approche de l'économie par Quesnay n'était pas moins catallactique³. Son économie était une économie du *produit net*⁴, une réalité palpable du point de vue de la comptabilité seigneuriale, mais un simple fantôme en ce qui concerne la relation entre l'homme et la nature dont l'économie est un aspect. Le prétendu « surplus » dont il attribuait la création au sol et aux forces de la nature n'était rien d'autre que l'habillage en un « ordre de la nature » de la supériorité habituellement escomptée du prix de vente sur les coûts de production. C'est parce que les revenus de la classe féodale dirigeante étaient en jeu que l'agriculture en vint à occuper le devant de la scène ; mais, par la suite, la notion de surplus continua à hanter les écrits des économistes classiques. Le produit net est l'ancêtre de la plus-value marxiste et de tous ses dérivés. C'est ainsi que l'économie s'imprégna d'une notion

3. C'est-à-dire liée à l'échange (marchand) – cf. le Webster : *catallactics* : « l'économie politique considérée comme la science des échanges » (*ndlr*).

4. En français dans le texte (*ndt*).

étrangère au processus général dont elle participe, processus qui ne connaît ni coût ni profit et n'est pas constitué par une série d'actions productrices de surplus. Les forces physiques et psychologiques, elles non plus, ne sont pas déterminées par la nécessité de se dépenser en surplus. Ni les lys des champs, ni les oiseaux dans les airs, ni les hommes dans les pâturages, les champs, les usines – qu'ils gardent le bétail, moissonnent ou déclenchent les robots d'une chaîne de montage – ne produisent de surplus au-delà de leur propre subsistance. Le travail, comme le loisir et le repos, n'est qu'un moment dans la vie autosuffisante de l'homme. La construction de la notion de surplus n'a été que la projection du modèle de marché sur un aspect fondamental de cette existence, à savoir l'économie⁵.

Si, à l'origine, l'identification logiquement fallacieuse des « phénomènes économiques » aux « phénomènes de marché » était compréhensible, elle devint par la suite une exigence pratique dans cette nouvelle société et ce nouveau mode de vie qui émergeaient des affres de la révolution industrielle. Le mécanisme de l'offre et de la demande, dont la première apparition avait produit le concept prophétique de « loi économique », se transforma rapidement en l'une des forces les plus puissantes qui aient jamais pénétré sur la scène humaine. En l'espace d'une génération – disons de 1815 à 1845, les *Thirty Years'Peace* de Harriet Martineau –, les marchés créateurs de prix, qui n'existaient auparavant que comme enclaves dans certains ports de commerce et Bourses d'échange, montrèrent leur capacité renversante à organiser les êtres humains comme s'ils étaient des particules de matière brute que les marchés combinaient à l'instar de la terre mère ; tout pouvait désormais être librement mis sur le marché et assemblé en unités industrielles aux ordres de particuliers essentiellement engagés dans un procès d'achat et de vente visant le profit. En un temps extrêmement bref, la fiction

5. Voir H. W. Pearson, « The economy has no surplus : critique of a theory of development », in *Trade and Market in Early Empires*, édité par K. Polanyi, C. Arensberg et H. Pearson, Free Press and Falcon's Wing Press, Glencoe, Ill., 1957 (note de K. Polanyi).

Traduction française : « L'économie n'a pas de surplus. Critique d'une théorie du développement », dans *Les Systèmes économiques* (K. Polanyi, C. Arensberg et H. Pearson), Larousse, Paris, 1975 (ndt).

de la marchandise, appliquée au travail et à la terre, transforma la substance même des sociétés humaines. Tel fut le résultat *pratique* de l'identification de l'économie au marché. La dépendance radicale des hommes vis-à-vis de la nature et des autres hommes pour leur survie tomba sous le contrôle du marché, une création institutionnelle toute nouvelle dotée d'un pouvoir irrésistible et qui venait de surgir brusquement de la nuit obscure. Cette invention institutionnelle, qui devint rapidement la force dominante de l'économie – désormais à juste titre définie comme *économie de marché* –, impulsa alors une autre transformation encore plus considérable : une société tout entière encadrée dans sa propre économie – une *société de marché*.

Voilà qui permet de comprendre clairement pourquoi ce que nous avons appelé « le sophisme économiciste » a été principalement une erreur de nature théorique. D'un point de vue pratique, l'économie consistait désormais effectivement en marchés, mais le marché englobait réellement la société.

De ce point de vue, il devrait paraître évident que ce qui est significatif dans l'économisme, c'est précisément cette capacité à unifier tout un ensemble de motivations et de valorisations pour faire naître dans la pratique ce qu'il avait préconisé comme un idéal : l'identité entre le marché et la société. En effet, ce n'est que lorsqu'un mode de vie est organisé dans tous ses aspects pertinents, ce qui comprend une certaine image de la nature de l'homme et de la société – une philosophie de la vie quotidienne qui établit selon ses propres critères ce que sont les comportements normaux, les risques raisonnables et une morale applicable – que devient disponible cette sorte d'« abrégé » de doctrines théoriques et pratiques qui, seul, peut produire une société, ou, ce qui revient au même, transformer une forme donnée de société en une autre en l'espace d'une ou deux générations.

C'est une telle transformation qui fut accomplie, pour le meilleur et pour le pire, par les pionniers de l'économisme. C'est dire à quel point l'esprit marchand contenait en lui-même les germes d'une culture tout entière – avec toutes ses possibilités et ses limites ; on comprend alors pourquoi la vie dans une économie de marché a induit une certaine image de l'homme et de la société qui découlait nécessairement de la structuration marchande de la communauté humaine.

La transformation économiciste

L'avènement de cette structure a représenté une rupture violente avec les conditions antérieures. Ce qui n'avait été jusque-là qu'un fin saupoudrage de marchés isolés devint alors un système de marchés autorégulés. L'étape décisive a été la transformation du travail et de la terre en marchandises ; plus précisément, ceux-ci furent traités comme s'ils avaient été produits en vue d'être vendus. Bien entendu, il ne s'agissait nullement de marchandises véritables puisque soit ils n'avaient pas été produits du tout (comme la terre), soit pas produits pour être vendus (comme le travail). Et pourtant, jamais fiction douée d'une telle effectivité ne fut inventée. Parce que le travail et la terre étaient librement achetés et vendus, le mécanisme du marché leur fut appliqué. Il existait dorénavant une offre et une demande pour le travail, une offre et une demande pour la terre. En conséquence, il existait également un prix de marché pour l'usage de la force de travail, appelé « salaire », et un prix de marché pour l'usage de la terre, appelé « rente ». Terre et travail furent dotés de marchés spécifiques, similaires à ceux des marchandises véritables produites grâce à eux.

Pour évaluer la portée profonde d'une telle mutation, il faut se rappeler que le « travail » n'est qu'un autre nom pour l'homme, et la « terre » un autre nom pour la nature. La fiction marchande a remis le sort de l'homme et de la nature entre les mains d'un automate mû par sa propre logique et dirigé par ses propres lois. Cette machine à produire de la prospérité matérielle n'était animée que par deux motivations : la faim ou le gain – plus précisément, par la peur d'être privé des choses nécessaires à la vie, ou bien par la perspective d'un profit. Aussi longtemps qu'aucun non-proprétaire ne serait en mesure de pourvoir à sa subsistance sans vendre au préalable son travail sur un marché et qu'aucun propriétaire ne se verrait empêché d'acheter au prix le plus bas et de vendre au prix le plus élevé, le moulin aveugle pourrait continuer à moudre des quantités toujours croissantes de marchandises au bénéfice de l'espèce humaine. La peur de mourir de faim du côté des travailleurs et l'appât du gain du côté des employeurs entretiendrait le mouvement de ce vaste mécanisme.

C'est cet utilitarisme pratique, ainsi imposé, qui a forgé de manière décisive la compréhension qu'a l'homme occidental de lui-même et de sa société. En ce qui concerne *l'homme*, nous avons été conduits à admettre l'idée que ses motivations sont soit « matérielles » soit « idéales », et que les forces qui contribuent à l'organisation de la vie quotidienne dérivent nécessairement de motivations matérielles. Il est clair que, dans les conditions qui prévalaient alors, l'homme devait de toute évidence sembler déterminé par ces motivations matérielles. Choisissez une motivation quelconque et organisez la production de manière à ce qu'elle incite effectivement les individus à produire ; vous aurez, en même temps, créé une image de l'homme telle qu'il semblera se réduire à cette seule motivation. Supposons que cette motivation soit religieuse, politique ou esthétique, ou bien qu'il s'agisse d'orgueil, de préjugés, d'amour ou d'envie, l'homme apparaîtra alors essentiellement religieux, politique ou esthète, orgueilleux ou bardé de préjugés, débordant d'amour ou d'envie. Par comparaison, les autres motivations sembleront lointaines et obscures – purement idéales – puisqu'il est impossible de faire fond sur elles pour mettre en branle le cycle vital de la production. C'est la motivation choisie qui dessinera la figure de l'homme « réel ».

En réalité, les êtres humains sont susceptibles de travailler pour tout un ensemble de raisons différentes, pour autant qu'ils appartiennent à un groupe social déterminé. C'est pour des raisons religieuses que les moines pratiquaient le commerce, ce qui n'empêcha pas les monastères de devenir les plus grands établissements commerciaux d'Europe. La *kula* des Trobriandais, une des modalités de troc les plus complexes que l'on connaisse, visait principalement des finalités esthétiques. L'économie féodale reposait essentiellement sur la coutume et la tradition. Chez les Kwakiutl, l'objet de l'activité industrielle semble être de satisfaire un point d'honneur. À l'époque du despotisme mercantiliste, l'industrie fut souvent organisée selon des visées de puissance et de gloire. En conséquence de quoi nous avons tendance à imaginer que les moines étaient régis par la religion, les Mélanésiens occidentaux par l'esthétique, les vilains par la coutume, les Kwakiutl par l'honneur et les hommes d'État du XVII^e siècle par la politique de puissance. La société du XIX^e siècle a été organisée

de manière telle que la faim ou l'appât du gain devinrent en effet les seuls motifs, pour les individus, de participer à la vie économique. Mais l'image de l'homme qui en résulta, selon laquelle il n'obéit qu'à des incitations matérialistes, n'en était pas moins tout à fait arbitraire.

En ce qui concerne la *société*, une doctrine apparentée fut proposée qui voulait que ses institutions soient « déterminées » par le système économique. Le mécanisme de marché créait ainsi l'illusion d'un déterminisme économique supposé constituer une loi commune à toutes les sociétés humaines. Dans le cadre d'une économie de marché, bien sûr, une telle loi tient la route. Dans ce cas de figure, effectivement, le fonctionnement du système économique ne se borne pas à « influencer » le reste de la société ; il la détermine bel et bien – au même titre que, dans un triangle, les côtés font plus qu'influencer les angles et les déterminent.

Du point de vue de la stratification en classes, l'offre et la demande qui se manifestaient sur le marché du travail ont correspondu respectivement à la classe des travailleurs et à celle des employeurs. La classe sociale des capitalistes, celles des propriétaires terriens, des fermiers, des agents de change, des marchands, des professions libérales, etc., étaient délimitées respectivement par les marchés de la terre, de l'argent, du capital et de leur usage, ainsi que par les marchés de services variés. Le revenu de ces classes sociales était fixé par le marché, leur rang et leur position par leur revenu.

Si les classes sociales étaient ainsi déterminées directement par le marché, d'autres institutions n'étaient affectées qu'indirectement par lui. L'État et le gouvernement, le mariage et l'éducation des enfants, l'organisation de la science, l'enseignement ou la religion, les arts, les choix professionnels, les modes d'habitation, la forme des propriétés, l'esthétique même de la vie privée, toutes ces choses durent composer avec le modèle utilitariste ou, au minimum, ne pas faire obstacle au bon fonctionnement des mécanismes de marché. Et, comme très peu d'activités humaines peuvent se déployer dans le vide (même les stylites ont besoin d'une colonne), les effets dérivés du système de marché se firent sentir sur la quasi-totalité de la société. Il devint du coup à peu près impossible d'échapper à la

conclusion erronée que, de même que l'homme « économique » est l'homme « réel », de même le système économique constitue la société « réelle ».

[...]

* *
*

Les deux sens du mot « économique⁶ »

Définitions formelle et substantive

Toute tentative d'appréciation de la place de l'économie dans une société devrait partir du simple constat que le terme « économique », que l'on utilise couramment pour désigner un certain type d'activité humaine, est un composé de deux sens distincts. Chacun d'eux a des origines différentes, indépendantes l'une de l'autre. Il n'est pas difficile de les identifier, même si on dispose pour chacun d'eux d'un grand nombre de synonymes. Le premier sens, le sens formel, provient du caractère logique de la relation des moyens aux fins, comme dans les termes *economizing* ou *economical*⁷ ; la définition de l'économique par la rareté provient de ce sens formel. Le second sens, ou sens substantif, ne fait que souligner ce fait élémentaire que les hommes, tout comme les autres êtres vivants, ne pourraient vivre durablement en dehors d'un environnement naturel qui leur fournisse leurs moyens de subsistance ; on trouve ici l'origine de la définition substantive de l'économique. Ces deux sens, le sens formel et le sens substantif, n'ont rien en commun.

Le concept courant d'économique est donc un composé. Bien que peu nombreux seraient ceux qui contesteraient sérieusement ce fait élémentaire, ses conséquences pour les sciences sociales (à l'exception de l'économie) sont rarement évaluées dans toutes leurs dimensions. Quand la sociologie, l'anthropologie ou

6. Début du chapitre II de *The Livelihood of Man* (ndlr).

7. Nous avons gardé les termes anglais, leur équivalent français ne pouvant rendre aussi parfaitement le sens précis de ces deux termes (ndt).

l'histoire traitent de l'existence matérielle des hommes, elles recourent au terme « économique » comme s'il allait de soi. Il est utilisé de façon imprécise, se référant tantôt à la dimension de la rareté, tantôt à sa dimension substantive, balançant ainsi entre ces deux pôles de signification sans lien l'un avec l'autre.

En bref, le sens substantif provient de ce que l'homme est manifestement dépendant de la nature et des autres hommes pour son existence matérielle. Il subsiste en vertu d'une interaction institutionnalisée entre lui-même et son environnement naturel. Ce procès est celui de l'économie, qui lui fournit les moyens de satisfaire ses besoins matériels. Ce dernier énoncé ne doit pas être interprété comme signifiant que les besoins qu'il s'agit de satisfaire sont exclusivement des besoins physiques (*bodily*), tels que se nourrir ou se loger, aussi essentiels soient-ils pour la survie, car cela restreindrait de façon absurde le champ de l'économie. Ce sont les moyens, non les fins, qui sont matériels. Peu importe que les objets utiles soient nécessaires pour prévenir la faim, pour répondre à des objectifs d'éducation, parvenir à des buts militaires ou accomplir des visées religieuses. Tant que les besoins dépendent pour leur satisfaction d'objets matériels, la référence est économique. « Économique » ne signifie ici rien d'autre que « ayant trait au processus de satisfaction des besoins matériels ». Étudier l'existence matérielle de l'homme, c'est étudier l'économie dans son sens substantif.

Le sens formel a une origine entièrement différente. Découlant de la relation des moyens aux fins, c'est un universel dont le référent ne se limite pas à un type d'intérêts humains particulier. Les logiques ou les mathématiques de ce type sont appelées « formelles » pour contraster avec les champs particuliers auxquels elles sont appliquées. Un tel sens sous-entend le verbe « maximiser », ou, dans son acception populaire, le verbe « économiser », autrement dit – de manière moins technique, mais peut-être la plus précise – « tirer le meilleur parti possible des moyens disponibles ».

La fusion de ces deux sens en un seul n'est bien sûr pas critiquable tant que l'on garde à l'esprit les limites inhérentes à un concept ainsi construit. Lier la satisfaction des besoins matériels à la rareté et à l'expression « économiser », pour ensuite les fondre en un concept unique, peut être justifié et raisonnable dans

le cadre d'un système de marché, en un lieu et à une époque où il est le système dominant. Cependant, attribuer à ce concept composite une validité universelle accroît la difficulté à déloger de nos têtes le sophisme économiciste qui y occupe encore une position stratégique.

Les raisons en sont évidentes. Le « sophisme économiciste », comme nous l'avons appelé, consiste en une tendance à poser une équivalence entre l'économie humaine et sa forme marchande. Par conséquent, pour éviter ce glissement de sens, il devient indispensable de procéder à une clarification radicale du terme « économique ». Soulignons une fois de plus que cela ne peut être accompli tant que toute ambiguïté n'est pas levée et que sens formel et sens substantif ne sont pas distingués et établis séparément. Les télescoper en un terme d'usage courant, comme l'est le concept composite, hypostasie cette double acception et aboutit à rendre l'erreur logique presque indémêlable.

On peut mesurer combien les deux sens ont été solidement fondus en un seul en rappelant le destin comique de cette figure mythologique moderne et hautement controversée qu'est l'homme économique. Les postulats qui sous-tendent la création de cette fable scientifique ont été contestés sur tous les terrains – psychologique, moral, méthodologique... – alors que le sens de l'épithète « économique » n'a jamais été sérieusement mis en doute. Les discussions s'arrêtaient sur le concept d'« homme », et non sur le terme « économique ». Aucune question n'a été posée quant à la nature de l'entité à laquelle se rapportait l'épithète « économique » – s'agissait-il de cette entité de la nature qui, pour son existence, dépend du bon vouloir des conditions environnantes, de la même façon que les plantes ou les animaux, ou de cette entité de l'esprit, soumise à la norme du maximum de résultats pour un effort minimum, comme le sont les anges ou les diabolins, les enfants ou les philosophes, pour autant qu'on les dote de raison ? On considérerait plutôt comme une évidence première que cette incarnation par excellence du rationalisme du XIX^e siècle, l'homme économique, habitait un monde de discours dans lequel l'existence la plus animale se combinait magiquement avec le principe de maximisation. Notre héros était à la fois attaqué et défendu comme symbole de l'unité idée-matière, et c'est sur ce terrain qu'il était selon les cas soutenu ou rejeté. À aucun moment de ce

débat séculaire n'était évoquée – même de façon succincte – la question de savoir à quel sens de l'économique, le sens formel ou le sens substantif, se rapportait l'homme *économique*.

La distinction dans l'économie néoclassique

Bien sûr, la reconnaissance de la double origine du terme « économique » n'est en aucun cas nouvelle. On peut même affirmer que, dans les années 1870, la théorie néoclassique s'est construite à partir de cette distinction entre la définition de l'économique par la rareté et sa définition substantive. L'économie néoclassique s'est édifiée sur cette prémisse de Carl Menger (*Grundsätze – Principes –*, 1871) que le véritable sujet de la science économique, c'était l'étude de l'allocation de moyens rares permettant d'assurer la subsistance de l'homme. Ce fut le premier énoncé du postulat de rareté ou de maximisation. En tant que formulation succincte de la logique de l'action rationnelle dans le champ de l'économie, cet énoncé constitue l'un des accomplissements les plus remarquables de l'esprit humain. Il prit d'autant plus d'importance qu'il était particulièrement congruent avec les mécanismes effectifs des institutions de marché : de par leur nature profonde, ces dernières pouvaient être approchées de cette façon en raison de leurs effets maximisateurs dans la vie quotidienne.

Plus tard, Menger désira compléter ses *Principes* pour ne pas paraître ignorer les sociétés primitives, archaïques, ou d'autres sociétés anciennes que les sciences sociales commençaient à étudier. L'anthropologie culturelle avait révélé qu'un grand nombre de raisons étrangères à la poursuite du gain pouvaient être à l'origine d'une décision de participer à un processus de production ; la sociologie avait réfuté l'universalité du penchant utilitariste ; l'histoire antique avait révélé l'existence de hautes civilisations florissantes qui ne connaissaient pas de système de marché. Menger lui-même semble avoir considéré que la visée d'économiser (*economizing attitudes*) ne vaut que dans une échelle de valeurs utilitariste – en un sens que nous considérons aujourd'hui comme une restriction injustifiée par rapport à la logique de la relation moyens-fins. C'est peut-être une des

raisons pour lesquelles il hésitait à théoriser sur d'autres sociétés que les sociétés « avancées » où seules de telles échelles de valeurs peuvent être supposées.

Menger devint très soucieux de limiter strictement l'application de ses *Principes* à la seule économie d'échange moderne (*Verkehrswirtschaft*⁸). Il refusa d'autoriser une réimpression ou une traduction de la première édition, estimant nécessaire de la compléter. Il quitta sa chaire à l'université de Vienne pour pouvoir se consacrer entièrement à cette tâche. Après un travail d'une cinquantaine d'années, pendant lesquelles il semble être revenu sans cesse au problème initial, il laissait derrière lui un manuscrit remanié qui fut publié à Vienne en 1923, après sa mort. Cette seconde édition abonde en distinctions entre l'économie d'échange – ou économie de marché –, pour laquelle les *Principes* avaient été écrits, et les économies non marchandes ou « retardées » (*backward*). (Menger y utilise plusieurs expressions pour désigner ces économies « attardées » : *zurückgeblieben*, *unzivilisiert*, *unentwickelt*⁹).

L'édition posthume des *Grundsätze* contient quatre chapitres complètement remaniés. L'un d'eux au moins est d'une importance théorique de tout premier ordre pour les problèmes de définition et de méthode qui préoccupent les chercheurs actuels dans ce domaine. Menger explique ainsi que l'économie comporte deux « orientations élémentaires » (*elemental directions*), dont l'une est l'« orientation économisante » (*economizing direction*), liée à l'insuffisance des moyens, tandis que l'autre, celle qu'il appelle l'« orientation techno-économique » (*technoeconomic direction*), découle des exigences physiques de la production, indépendamment de la question de l'abondance ou de l'insuffisance des moyens :

« J'appellerai élémentaires les deux orientations que peut suivre l'économie humaine – l'orientation technique et l'orientation économisante – pour la raison suivante. Bien que, dans l'économie actuelle, ces deux orientations telles qu'elles ont été présentées dans les deux sections précédentes apparaissent *régulièrement* ensemble [souligné par Polanyi], et qu'on ne les trouve en effet *presque*

8. Parenthèses de K. Polanyi (*ndt*).

9. « Arriérées », « non civilisées », « non développées » (en allemand dans le texte) (*ndt*).

[idem] jamais séparément, elles proviennent néanmoins de *sources essentiellement différentes et mutuellement indépendantes* [souligné par Menger]. Dans certains champs de l'activité économique, les deux orientations apparaissent effectivement de façon séparée, et dans d'autres types d'économie qui ne sont pas inconcevables, l'une peut apparaître régulièrement sans l'autre... Les deux orientations que peut adopter l'économie humaine ne sont pas mutuellement dépendantes ; toutes deux sont primaires et élémentaires. L'existence de ce lien permanent dans l'économie actuelle provient de cette simple circonstance que les facteurs explicatifs qui ont permis l'apparition de chacune des deux orientations se trouvent en coïncidence *presque* [souligné par Polanyi] sans exception¹⁰. »

Quoi qu'il en soit, la discussion par Menger de ces faits élémentaires a été oubliée. L'édition posthume où l'on trouvait cette distinction entre ces deux orientations de l'économie n'a jamais été traduite en anglais. Aucune présentation de l'économie néoclassique (y compris celle de L. Robbins, dans son *Essai de 1935*¹¹) ne reprend cette distinction. L'édition des *Principes* par la London School of Economics en 1933 dans sa série de livres rares reprend la première édition de 1871. F. A. Hayek aida par sa préface à cette édition en fac-similé à chasser des consciences le Menger posthume, en laissant de côté ce manuscrit qu'il jugeait « fragmentaire et désordonné ». Le professeur Hayek concluait de cette façon : « À l'heure actuelle, à quelque niveau que ce soit, les résultats des dernières années de Menger doivent être considérés comme du travail perdu. » Quelque dix-sept ans plus tard, quand les *Principes* furent traduits en anglais, augmentés d'une préface de F. H. Knight, c'est la première édition – moitié moins épaisse que la seconde – qui fut une fois de plus choisie. De plus, à travers tout le livre, la traduction rendait le terme *wirtschaftend*¹² (littéralement : engagé dans une activité économique) par *economizing*¹³. Pourtant, selon Menger lui-même, *economizing*

10. Carl Menger, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Karl Menger éditeur, Vienne, 1923, p. 77 (note de K. Polanyi).

11. Lionel Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, 2^e édition, Mac Millan & Co., Londres, 1935 (note de K. Polanyi).

12. En allemand dans le texte (ndt).

13. Carl Menger, *Principles of Economics*, traduit et édité par James Dingwall et Bert F. Hoselitz, avec une introduction de Frank H. Knight, The Free Press, Glencoe, Ill., 1950. Cf. K. Polanyi, « Carl Menger's two meanings of "economic" », in *Studies in*

n'est pas l'équivalent de *wirtschaftend*, mais de *sparend*¹⁴, terme qu'il avait introduit de manière expresse dans ce qui deviendrait une édition posthume pour distinguer l'allocation des moyens rares d'une autre orientation de l'économie qui ne suppose pas nécessairement cette rareté.

Parce que la théorie des prix initiée par Menger avait donné des résultats impressionnants, le nouveau sens d'*économique*, entendu comme *economizing*, le sens formel, devint son unique sens, et le sens plus traditionnel, apparemment plus terre à terre, le sens « matériel » qui n'était pas nécessairement lié à la rareté, perdit tout statut académique, et fut même carrément oublié. L'économie néoclassique se construisit sur cette nouvelle acception et l'ancienne, matérielle ou substantive, s'effaça des consciences et perdit toute identité pour la pensée économique.

[...]

Economic Anthropology, édité par G. Dalton, American Anthropological Association, Washington, D. C., 1971 (note de K. Polanyi).

14. En allemand dans le texte ; du verbe *sparen* = épargner (*ndt*).