Jacques Généreux

explique l'économie à tout le monde

SEUIL

Du même auteur

Économie politique, 1. Concepts de base et comptabilité nationale, *Hachette, « Les fondamentaux », 1990* ; *6e éd., 2012*

Économie politique, 2. Microéconomie, *Hachette, « Les fondamentaux », 1990* ; *6e éd., 2012*

Économie politique, 3. Macroéconomie, *Hachette, « Les fondamentaux », 1990* ; *6e éd., 2012*

Introduction à l'économie, *Seuil, « Points Économie » no 31, 1992* ; *3e éd. mise à jour, 2001*

Introduction à la politique économique, *Seuil, « Points Économie » no 35, 1993* ; *3e éd. mise à jour, 1999*

Chiffres clés de l'économie française, *Seuil, « Points Économie » no 36, 1993*

Chiffres clés de l'économie mondiale, *Seuil, « Points Économie » no 37, 1993*

Droite, gauche, droite…, *Plon, 1995*

Les Politiques économiques, *Seuil, « Mémo » no 6, 1996*

L'Économie politique, Analyse économique des choix publics et de la vie politique, *Larousse, « Textes essentiels », 1996*

Une raison d'espérer, L'horreur n'est pas économique, elle est politique, *Plon, 1997, Pocket, « Agora », 2e éd., 2000*

Les Vraies Lois de l'économie I, *Seuil/France Culture, 2001*

Les Vraies Lois de l'économie II, *Seuil/France Culture, 2002*

Quel renouveau socialiste ?, Entretien avec Philippe Petit, *Textuel, 2003*

Chroniques d’un autre monde, *Seuil, 2003*

Les Vraies Lois de l’économie, *Édition intégrale, Seuil, 2005, et « Points Économie » n° 60, 2008*

Manuel critique du parfait Européen, Les bonnes raisons de dire « non » à la Constitution, *Seuil, 2005*

Sens et Conséquences du « non » français, *Seuil, 2005*

La Dissociété. À la recherche du progrès humain – 1, *Seuil, 2006, et « Points Essais » n° 592, 2008, 3e éd. revue, 2011*

Pourquoi la droite est dangereuse, *Seuil, 2007*

L’Autre Société. À la recherche du progrès humain – 2, *« Points Essais » n° 653, 2011*

La Grande Régression. À la recherche du progrès humain – 3, *Seuil, 2010, et « Points Essais » n° 668, 2011*

Nous, on peut ! Manuel anticrise à l’usage du citoyen, *Seuil, 2011, et « Points Documents » n° 2871, éd. mise à jour, 2012*

REMERCIEMENTS

Ce livre, comme les précédents, doit beaucoup aux conseils avisés de Caroline Benoist-Lucy. Ses lectures critiques du manuscrit initial et du manuscrit final ont constitué un apport précieux, tant sur le fond que sur la forme de mon propos. Je reste naturellement seul responsable de ce texte et de ses insuffisances.

S'il était possible qu'ils m'entendent, j'aurais aimé remercier aussi tous les enseignants qui m'ont donné le goût d'expliquer des choses aux gens, et qui m'ont appris à poser des questions.

Je suis pareillement redevable aux générations successives d'étudiants qui, eux, m'ont appris à formuler des réponses.

ISBN 978-2-02-110514-8

© Éditions du Seuil, mai 2014

www.seuil.com

Ce document numérique a été réalisé par Nord Compo.

À mon père, qui m'a expliqué l'essentiel

SOMMAIRE

Couverture

Du même auteur

Copyright

Dédicace

Table des matières

1 - L’économie morale

2 - L’économie politique

3 - Une science sociale et historique

4 - Une science des choix rationnels

5 - L’économie de marché idéale

6 - Les marchés et les prix dans l’économie réelle

7 - Face aux crises, face au chômage

8 - Budget, dette et déficits

9 - Monnaie, inflation et taux d’intérêt

10 - Balance des paiements, taux de change et spéculation

11 - De la fin du SMI à la crise de l’euro

12 - Biens publics et biens privés

13 - L’être humain est-il un homo œconomicus ?

14 - Compétition et coopération

15 - Libre-échange, protectionnisme, et capitalisme

16 - En guise de conclusion

Monsieur le Professeur,

Je vis dans un pays en crise depuis des années. Je suis un citoyen parmi d'autres, ni riche ni pauvre, qui vote tantôt à gauche, tantôt à droite, sans grande conviction puisque les gouvernements qui se succèdent conduisent à peu de chose près les mêmes politiques. Disons que je suis monsieur ou madame « Tout le monde ». Comme beaucoup de mes concitoyens, je suis déconcerté par l'incapacité de nos gouvernants et de leurs experts économistes à s'entendre tout simplement sur une politique qui marche ! Pourriez-vous m'accorder quelques entretiens pour éclaircir ce mystère ?

Pour que les choses soient claires, je ne vous demande pas un cours complet d'économie ! Ce n'est pas de cela que nous avons besoin. Quand j'en parle avec mon épicier, au pied de mon immeuble, l'économie ne me paraît pas si compliquée. Mon épicier a d'ailleurs fort bien réussi en affaires sans jamais avoir mis les pieds dans une faculté de sciences économiques ! En revanche, dès que l'on suit un débat sur la politique économique, tout devient plus compliqué. Un expert nous dit qu'il faut relever les bas salaires pour soutenir le pouvoir d'achat, un autre nous explique qu'il faut au contraire les baisser pour soutenir notre compétitivité, et enfin

les deux prétendent que leur solution va stimuler la demande pour nos entreprises ! L'économie des économistes, ça c'est compliqué !

Ce que je veux vous dire, c'est qu'on ne vous demande pas de nous réexpliquer la loi de l'offre et de la demande : tout le monde sait pourquoi les tomates sont chères hors saison. On est même capables de deviner qu'une politique d'austérité a plus de chances de provoquer une récession que de rééquilibrer nos finances publiques. Mais pourquoi diable tous les économistes ne sont-ils pas d'accord sur ce dernier point, par exemple ? Voilà le grand mystère !

Autrement dit, sans vous vexer, on n'a pas toujours besoin d'un économiste pour nous expliquer l'économie concrète, car nous vivons dedans et la pratiquons tous les jours. En revanche, on a sûrement besoin d'un économiste pour nous expliquer… les économistes ! Je veux dire par là nous dévoiler pourquoi sur un même sujet peuvent coexister des grilles de lecture manifestement opposées.

Bref, il s'agirait de comprendre d'abord les manières de « faire de l'économie », pour mieux déchiffrer les grandes controverses actuelles sur les politiques économiques. Même si nous n'avons pas le temps de traiter tous les débats, nos entretiens et leur diffusion seraient du moins utiles si, pour chaque sujet abordé, nous pouvions expliciter les diverses logiques qui sous-tendent le discours et les propositions des uns et des autres.

Bien cordialement,

Monsieur Tout le monde

1

L’économie morale

La sagesse des Anciens

M. Tout le monde. Avant d'aborder le vif du sujet – le débat sur les politiques économiques – et comme je vous en ai prévenu dans mon courrier, je souhaite éclaircir cette question préliminaire : pourquoi les économistes ne sont-ils jamais d'accord ? Vous ne pratiquez donc pas la même discipline ? Combien y a-t-il de manières de faire de l'économie ? Et bien sûr, pour savoir qui me parle et de quel point de vue, je suis obligé de vous le demander : quelle est votre approche de l'économie ?

Jacques Généreux. En fait, avec cette première série de questions, nous sommes déjà dans le vif du sujet. Car on ne peut rien comprendre au débat sur les politiques économiques si l'on ne comprend pas d'abord qu'il ne peut pas exister une seule et unique façon de l'aborder. Au fil de nos entretiens, vous découvrirez pourquoi l'économie, par nature, ne peut pas être une science à la manière de la mécanique ou de la physique. Les physiciens n'ont qu'à expliquer des phénomènes. Ils n'ont pas à faire des choix qui changent la vie des gens, qui modifient la répartition des efforts et des avantages entre les individus, qui altèrent la distribution des revenus et du patrimoine.

Alors, certes, les économistes peuvent aussi expliquer des phénomènes à la manière d'autres scientifiques : ils peuvent tomber d'accord sur les mécanismes qui expliquent la montée ou la chute du prix des tomates. On dit alors qu'ils font de l'économie « positive », celle qui se contente d'expliquer comment telle cause entraîne tel effet, de *comprendre les choses telles qu'elles sont*. Mais, comme vous me l'expliquiez vous-même dans votre lettre, vous savez déjà pourquoi le prix des tomates grimpe ou dégringole. Non seulement vous n'avez pas besoin d'un économiste pour vous l'expliquer, mais, surtout, ce qui vous préoccupe en tant que citoyen est de savoir ce que l'on doit faire, par exemple, quand le cours des produits agricoles s'effondre. Doit-on laisser faire ? Doit-on subventionner le revenu des agriculteurs ? Et qui va payer ces subventions ? Faut-il interdire les importations ? Bref, vous vous posez des questions d'économie « normative » : il s'agit de savoir *comment les choses doivent être*, ce qu'il faut faire, ce qui est dans l'intérêt général, à condition de s'entendre déjà sur la nécessité de rechercher l'intérêt général !

Voilà pourquoi les économistes et les gouvernants n'arrivent presque jamais à un consensus sur les politiques économiques : leur débat ne peut jamais évacuer des considérations morales, philosophiques et politiques ; il soulève toujours des conflits d'intérêts, des questions de justice ; il oblige à définir une hiérarchie des finalités poursuivies par la politique : la croissance, la liberté, l'égalité, la sécurité, la protection de notre écosystème, la solidarité…

Donc il n'y a pas de « science » économique ? Et, par conséquent, vous ne pourrez pas nous aider à trancher clairement les grands débats de politique économique… et notre entretien est terminé ?

Non, bien sûr ! Trois fois non.

Primo, on peut adopter une démarche (ou un esprit) scientifique en économie ; cela consiste à soumettre les théories à l'épreuve des faits (en rejetant celles qui sont manifestement infirmées par la réalité) et à distinguer clairement l'explication des phénomènes (l'économie positive) et les prescriptions politiques. Cette distinction entre le positif et le normatif, on le verra, est parfois compliquée, voire impossible, et dans ce cas il convient juste de le reconnaître.

Secundo, le fait qu'il n'y ait jamais de vérité absolue en matière de choix politiques ne fait pas disparaître la nécessité de choisir ; il est donc indispensable de maîtriser les diverses approches au nom desquelles les uns et les autres soutiennent une politique particulière – ne serait-ce que pour démasquer ceux qui dissimulent leurs objectifs réels et les intérêts qu'ils défendent en parlant au nom de prétendues lois naturelles et universelles de l'économie.

Tertio, notre entretien ne fait donc que commencer. Il risque même d'être assez long. Il faudra bien néanmoins en fixer les limites. Pour rester dans un volume global qui donne plus envie de lire d'autres livres que de fermer celui-ci, je n'aborderai pas tous les sujets. Je ne détaillerai pas les descriptions factuelles, l'analyse historique, les mesures statistiques ni le fonctionnement des organisations ou des institutions. Je m'attacherai surtout à expliciter les clés de lecture, les codes de langage, les logiques et les modèles de pensée qui façonnent le discours des économistes et celui de tous ceux qui vous parlent d'économie à la télévision, de ceux qui vous gouvernent ou qui sollicitent vos bulletins de vote. Je souhaite donc concentrer cet entretien sur le décryptage des raisonnements économiques courants et faire apparaître ce qui, dans l'état actuel des connaissances, est raisonnablement acceptable, passablement discutable ou parfaitement farfelu.

Mais dans la mesure où vos propos refléteront forcément votre propre manière de concevoir l'économie, il serait préférable de savoir d'entrée de jeu à quel courant de pensée vous vous rattachez.

Pour ce qui concerne les finalités et les priorités de la politique économique, c'est-à-dire, je vous le rappelle, la part non scientifique du discours économique, on peut décrire ma philosophie politique par le triptyque république, socialisme, écologie[1].

Pour mon approche de la science économique (l'économie positive), vous aurez plus de mal à me coller une étiquette, car je suis un économiste « hétérodoxe » dans un sens assez radical. Non seulement je conteste l'orthodoxie présentement constituée par une science abstraite des marchés, mais, en outre, je ne reconnais à aucun courant de pensée la capacité de constituer un modèle central dominant tous les autres. Selon moi, la boîte à outils d'un économiste rigoureux comprend des concepts et des raisonnements hérités de penseurs libéraux, mercantilistes, marxistes, keynésiens, institutionnalistes, socio-économistes, etc. Et ma boîte à outils personnelle va bien au-delà, car je ne crois pas à la possibilité d'une science strictement « économique ». Pour moi, l'économie est seulement une branche d'une anthropologie générale qui combine les travaux de multiples disciplines (ethnologie, sociologie, économie, histoire, psychologie, neurobiologie, éthologie, etc.).

En clair, puisque vous puisez dans l'héritage de multiples courants, on ne comprendra votre manière de faire de l'économie qu'après avoir fait l'inventaire de toutes les autres ?

En effet, mais je ne vais pas vous faire un catalogue de ces « manières ». Je préfère vous en conter l'histoire. Le catalogue serait plus rapide à décrire mais, je pense, assez ennuyeux et surtout moins efficace pour comprendre les façons de penser l'économie. Je vous propose un voyage intellectuel qui nous fera d'abord survoler trois grandes phases dans la formation de la pensée économique : *l'âge de l'économie morale*, de l'Antiquité à la Renaissance ; *l'âge de l'économie politique*, du XVI^e^ au milieu du XIX^e^ siècle ; *l'âge de l'économie scientifique*, depuis le milieu du XIX^e^. Ce découpage initial sert juste à fixer quelques points de repère grossiers ; il n'a rien d'absolu, d'autant que ces diverses façons (morale, politique ou scientifique) de traiter les questions économiques se trouvent souvent mêlées.

Va pour ce grand voyage, mais dites-moi d'abord ce qu'est une « question économique » ? Il me semble utile de commencer par définir notre objet d'étude en explicitant ce que signifie le terme même d'« économie ».

Certes, mais la réponse est précisément variable dans l'histoire. Le terme a bien sûr un sens premier, étymologique, mais la discipline et la forme de pensée qu'il désigne ont beaucoup évolué au fil du temps. À l'origine, le mot *oïkonomia* a été composé par les philosophes de la Grèce antique en associant *nomia* (la loi) et *oïkos* (la maison) : il désignait donc l'art de bien administrer le domaine familial et, par extension, l'art de bien gérer la production, la répartition et l'échange des biens dans la cité.

De l'Antiquité à la fin du XIX^e^ siècle, on s'est à peu près contenté de cette définition concrète de l'économie : celle-ci comprend toutes les questions relatives à la production des biens, aux échanges marchands, à la répartition des revenus et du patrimoine. Les choses se sont compliquées

ensuite, quand les économistes ont voulu distinguer l'objet spécifique de leur discipline de celui des autres sciences sociales qui s'intéressaient aussi aux phénomènes économiques.

Mais aux origines, et pour longtemps, il n'était pas question d'élaborer une « science » économique. La réflexion sur l'*oïkonomia* est engagée au IV^e^ siècle av. J.-C. par Platon (427-348) et Aristote (384-322) à Athènes. La Cité grecque est alors en pleine crise morale, politique et sociale. Au siècle précédent (le siècle de Périclès, celui de la démocratie), Athènes a connu une grande prospérité, mais celle-ci a nourri le déclin moral et politique, préparé la défaite militaire face à Sparte et débouché sur le retour de la tyrannie (411 av. J.-C.). L'expansion des échanges et l'usage de la monnaie ont creusé les inégalités, engendré des conflits d'intérêts et finalement brisé la cohésion de la cité. Dans ce contexte, le souci premier des penseurs grecs n'est pas d'expliquer les enchaînements de causes et d'effets qui constitueraient des « mécanismes économiques » : il est de restaurer l'esprit civique et la vertu. Et, pour ce faire, il faut moraliser le commerce, la propriété et l'argent. Platon écrit dans *La République* : « La vertu et le désir des richesses sont les deux plateaux opposés d'une même balance. » Il croit que la discussion politique peut et doit conduire les hommes à préférer la sagesse et la justice à l'avidité matérielle qui pervertit la cité.

Dans cette lignée, Aristote distingue clairement une bonne et une mauvaise économie. La bonne, c'est l'art d'acquérir et d'utiliser les richesses en vue de satisfaire nos besoins naturels. La mauvaise, qu'il nomme « chrématistique » (et parfois « chrématistique commerciale »), désigne tous les actes accomplis en vue d'un profit monétaire, dans le but d'accumuler des richesses. La chrématistique est nocive, car elle livre les hommes aux passions mauvaises, à la démesure ; elle les détourne du bien suprême – la sagesse – et de leurs devoirs de citoyens ; elle est source de discorde et d'inégalités croissantes qui menacent de détruire la cité. En conséquence, pour Aristote, il faut interdire les prêts d'argent avec intérêt,

limiter les dépenses consacrées aux fêtes, redistribuer les richesses pour réduire les inégalités. Par ailleurs, le citoyen libre doit en priorité se consacrer à la connaissance et aux fonctions publiques ; le travail productif est donc réservé aux esclaves et le commerce monétaire, aux étrangers (les métèques).

Mais tout cela n'est prescrit qu'à des fins morales et au nom d'un jugement moral. Il ne s'agit donc pas encore d'une pensée économique ?

Disons plutôt que c'est justement une « pensée » et non pas encore une « analyse » économique. Le discours ne vise pas l'élaboration d'une théorie explicative. Néanmoins, pour élaborer leur discours moral sur l'économie, les philosophes portent une attention particulière à la gestion des domaines agricoles, aux échanges, à la fixation des prix et à la circulation de la monnaie. Or ce travail les conduit à poser des bases conceptuelles et à comprendre des mécanismes qui serviront plus tard à d'autres penseurs, quand l'économie deviendra un objet d'étude en soi. L'œuvre économique d'Aristote restera inégalée dans le monde occidental jusqu'à la fin du Moyen Âge.

On a arrêté de penser l'économie sous l'Empire romain ?

On a continué à publier des traités d'économie domestique, des guides pour la bonne gestion des domaines agricoles. Mais pour le reste, à part quelques sentences bien tournées, les philosophes romains n'ont rien ajouté à l'économie d'Aristote. Et, après la chute de l'Empire romain (476),

l'héritage intellectuel d'Aristote sera même perdu. L'Europe entre alors dans un âge sombre ; les villes périclitent, le commerce s'effondre, la circulation des personnes et des idées s'arrête. Bien des textes de la Grèce antique sont détruits ou perdus, et la vie intellectuelle se limitera pour longtemps aux débats théologiques confinés dans les monastères.

Quand, au XIII^e^ siècle, on redécouvre les manuscrits d'Aristote – heureusement conservés par les Arabes –, la pensée économique est donc à peu près en l'état où elle se trouvait quatre siècles avant notre ère. À la fin de sa vie, Thomas d'Aquin (1225-1274) écrit la *Somme théologique*, dans laquelle il entreprend de concilier la philosophie d'Aristote fraîchement redécouverte avec la doctrine de l'Église : il se contente de reprendre l'approche morale antique qui condamne le profit et le prêt à intérêt. Et il faudra attendre encore près de trois siècles pour dépasser cette approche morale ou théologique de l'économie.

Vous êtes en train de me dire que la pensée économique n'a pas progressé durant près de deux mille ans ?

Oui, mais cela seulement dans le monde occidental. Car de son côté, fort heureusement, le monde arabo-musulman a conservé et enrichi l'héritage intellectuel de l'Antiquité gréco-romaine. Outre leurs contributions bien connues aux mathématiques et aux sciences de la nature, les Arabes ont, du VIII^e^ au XIV^e^ siècle, fait des avancées remarquables dans la compréhension des phénomènes marchands, des mécanismes monétaires, des finances publiques… Cette pensée économique arabe est hélas absente de la plupart des manuels écrits par les économistes occidentaux. L'enseignement standard, à ce sujet, reprend un mythe inventé en 1954 par l'Autrichien Joseph Schumpeter : le mythe du « grand vide de la pensée économique »

au Moyen Âge. La réalité est tout autre. De nombreux auteurs arabes ont expliqué bien des mécanismes économiques quatre ou cinq siècles avant que ces mécanismes ne soient redécouverts en Europe. Imaginons qu'à la fin du Moyen Âge, les intellectuels occidentaux aient traduit et étudié les œuvres de trois des plus grands auteurs arabes : Al-Ghazâlî (1058-1111), Ibn Taymiyya (1263-1328) et Ibn Khaldoun (1332-1406). Eh bien, je vous le dis, ils avaient là les bases nécessaires pour élaborer dès la fin du XIV^e^ siècle l'« économie politique » qu'ils ont développée seulement aux XVII^e^ et XVIII^e^ siècles.

On n'a donc pas su profiter du grand bond en avant de la pensée économique arabe ! Mais en Occident, pour le coup, c'est vraiment le « grand vide », un vertigineux temps mort de la pensée… presque vingt siècles ! Comment expliquer un aussi long désintérêt pour les questions économiques ?

En Europe, il faudra en effet attendre le XVI^e^ siècle pour observer la renaissance d'une pensée économique digne de ce nom. Mais, aussi impressionnante que paraisse cette longue panne intellectuelle, elle n'a en réalité rien de surprenant. Car la pensée sociale progresse toujours en fonction des préoccupations, des besoins et des structures des sociétés humaines concrètes, historiques. Or, dans les sociétés agraires traditionnelles – des premières cités antiques jusqu'à la Renaissance –, ce que nous considérons aujourd'hui comme des « relations économiques » est soit marginal, soit entièrement soumis aux règles de la vie sociale. Le travail collectif, la solidarité communautaire, la réciprocité, les dons et contre-dons, le statut social de chacun, régissent l'essentiel des opérations relatives à la production, à l'usage et à la répartition des biens. Les

échanges monétaires sont limités et accessoires, sauf dans le commerce lointain avec les étrangers ; il n'y a pas de « marché du travail », pas de « marché monétaire », pas de « bourse »… Et, là où les relations marchandes s'installent et se développent, celles-ci sont, comme toutes les autres activités, subordonnées aux conventions et institutions sociales. Bref, pour reprendre l'expression fameuse de Karl Polanyi[2], l'économie reste « encastrée » dans la société, elle ne constitue pas une sphère d'activité singulière et autonome par rapport aux autres dimensions de l'activité humaine. Dans ce contexte, les esprits les plus brillants ne conçoivent pas l'utilité d'une analyse spécifiquement économique.

C'est précisément dans des périodes d'irruption singulière des relations marchandes – des périodes où celles-ci tendent à conquérir davantage d'autonomie par rapport à la société – que les penseurs sont contraints de s'y intéresser et de les comprendre. Dans l'Antiquité, c'est clairement l'introduction de la monnaie et le développement du commerce qui ont engendré l'ébauche d'une pensée économique. Mais, dans un contexte où cette économie monétaire restait marginale, l'objet de la philosophie était de la faire rentrer dans l'ordre social, de la « ré-encastrer », de contenir le risque mortel que l'appât du gain personnel faisait courir à des cités dont la survie même dépendait de leur unité face aux menaces extérieures. Les philosophes grecs ayant dit l'essentiel en cette matière, il ne restait pas grand-chose à penser.

Mais pourquoi les sociétés traditionnelles arabes ont-elles continué à s'intéresser à l'étude des mécanismes économiques au Moyen Âge ?

D'abord parce que le commerce marchand ne cesse de se développer dans le monde arabe alors qu'il s'effondre en Europe, du V^{e} au X^{e} siècle. Ensuite

parce que, durant les six premiers siècles d'essor du monde islamique, les califes ont encouragé la philosophie rationnelle et la science, conformément aux textes du Coran et de la Sunna qui font de la recherche de la connaissance un devoir pour le musulman. Au même moment, dans le monde chrétien, l'Église réprime toute velléité de construire une science susceptible de contredire la théologie de saint Augustin !

Aux XII^e^ et XIII^e^ siècles, quand la vie urbaine et commerciale renaît en Occident, quand les textes antiques conservés par les Arabes sont traduits en latin, quand la société redécouvre la contradiction entre les conventions sociales et les pratiques marchandes en plein essor, les intellectuels sont pour la plupart des religieux dont la première préoccupation est de préserver le primat de la doctrine et de la morale chrétiennes. La bourgeoisie marchande naissante n'a encore qu'une influence marginale, et la classe politique est encore sous l'emprise de l'Église. C'est l'apparition d'une véritable classe capitaliste et d'États émancipés à l'égard de l'Église qui suscitera un regard nouveau sur les questions économiques.

Voilà pourquoi, avant les « temps modernes » (1492-1789), en Occident, la pensée économique ne sort pas vraiment de ce que j'ai appelé ici son « âge moral » : une époque où elle reste dominée par la question de savoir ce qui est bien ou mal pour la vie bonne d'un être humain et pour le salut de son âme.

---

1. *L'Autre Société. À la recherche du progrès humain* – 2, « Points Essais » n^o^ 653, 2011.
2. Cf. *La Grande Transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps* (1944), Gallimard, 1983.

2

L’économie politique

Les mercantilistes, les libéraux et les « classiques »

Jusqu'à 1492, venez-vous de m'expliquer, on a fait de la morale économique et non pas de l'analyse économique, sauf peut-être dans le monde arabo-musulman, mais en pure perte pour l'Occident puisque cet apport a été ignoré. Si vous situez la sortie de l'« âge moral » après 1492, soit après la découverte des Amériques par Christophe Colomb, ce n'est sûrement pas anodin. Il doit bien y avoir un lien entre cet événement et la transformation de la pensée économique ?

La découverte du Nouveau Monde puis celle de la route des Indes exacerbent la compétition géopolitique entre des États européens en formation. Et ce contexte guerrier va profondément influencer la pensée économique : à partir du XVI^e^, celle-ci sort de l'âge moral pour entrer dans l'âge politique. Elle n'est plus animée par la recherche du comportement individuel moralement recommandable, mais par la quête de la prospérité et de la puissance du pays et/ou du souverain.

Le XVI^e^ siècle marque donc un tournant culturel, économique et géopolitique qui va transformer le rapport des élites pensantes et gouvernantes à l'économie : la recherche du profit personnel est de moins

en moins diabolisée ; le capitalisme commercial et financier prend son envol ; les progrès de la navigation hauturière permettent l'exploitation des nouvelles routes commerciales vers les Amériques et les Indes ; l'or pillé par les conquistadors afflue en Europe et nourrit l'inflation ; les grands États européens en construction ont établi leur autonomie à l'égard de la papauté et sont en guerre quasi permanente pour le contrôle des territoires ou du commerce avec les colonies – y compris le commerce des esclaves noirs déportés vers les Amériques à partir de 1510.

Cette nouvelle phase d'expansion de la sphère marchande et de la circulation d'argent renforce la nécessité de penser l'économie et l'impact de celle-ci sur la société. Le mouvement dominant dans la nouvelle pensée consistera à légitimer et promouvoir le développement des activités commerciales en raison de leur effet bénéfique pour la prospérité générale et pour la puissance de l'État. L'économie ne sera plus écrite par des théologiens, mais par des philosophes ou des fonctionnaires cherchant les meilleures façons d'enrichir l'État. Cette nouvelle vision s'épanouira pleinement au XVII^e^ siècle dans une succession d'œuvres que l'histoire a retenues sous le nom d'« écrits mercantilistes ».

Si le tournant décisif est pris au XVI^e^ siècle, il a des racines plus anciennes. Dès le XIV^e^, les héritiers intellectuels de Thomas d'Aquin finissent par admettre la légitimité des profits non excessifs, l'utilité du crédit et de sa rémunération par des intérêts. La morale officielle de l'Église reste plus stricte, mais elle est en complet décalage avec la réalité des pratiques commerciales dans les grandes cités marchandes d'Italie ou d'Europe du Nord. Ce capitalisme hors-la-loi ne peut prospérer qu'avec le soutien des États qui ont progressivement imposé leur autonomie à l'égard de la papauté (depuis la fin du XIII^e^ siècle). En effet, les souverains reconnaissent dans la richesse des marchands – et bientôt dans celle des premiers banquiers – une source de prospérité générale pour leur royaume, et aussi un instrument de leur propre puissance. L'alliance objective entre

les princes et les marchands autorise donc l'émergence d'un « esprit » et d'une pratique capitalistes qui défient les interdits moraux de l'Église. De surcroît, l'autorité morale de l'Église est sapée par son propre dévoiement moral ! Le haut clergé qui exhorte les fidèles à la pauvreté vit dans le luxe. Les tribunaux ecclésiastiques condamnent encore les profits monétaires, mais l'Église s'enrichit en vendant des « indulgences » : le pardon des péchés contre quelques pièces d'or… la marchandisation de l'entrée au Paradis ! Cette Église est de plus en plus contestée et de nombreux mouvements préparent la grande Réforme du XVI^{e} siècle, déclenchée par Luther en Allemagne (1521), par Calvin en Suisse et en France (années 1530), et par la sécession de l'Église anglicane (1531).

Et, c'est bien connu, les protestants sont plus favorables au capitalisme que les catholiques…

C'est la thèse soutenue par Max Weber dans *L'Éthique protestante et l'esprit du capitalisme* (1904). Il est vrai que le protestantisme va légitimer le travail, l'épargne, l'investissement et la réussite dans les affaires, car chacun est tenu de faire fructifier les talents qu'il a reçus du Créateur. À condition toutefois que, conformément à la morale d'Aristote, le profit ne soit ni accumulé pour soi-même ni consommé dans une vie de luxe, mais réinvesti dans des activités utiles. La Réforme joue donc sans doute un rôle dans l'essor du capitalisme, mais elle est aussi une conséquence de ce dernier avant d'en devenir un facteur stimulant. En effet, elle s'impose partout où une nouvelle classe de marchands et une nouvelle classe aristocratique ont un intérêt commun à s'affranchir de la tutelle morale de l'Église catholique. Les princes qui embrassent alors le protestantisme

comme religion d'État se préoccupent moins de religion que d'indépendance nationale et de prospérité de leur royaume.

Soit. Mais revenons-en à l'économie. Comment le nouvel esprit de l'époque se traduit-il dans la manière de faire de l'économie ?

La pensée s'engage alors pour longtemps dans son « âge politique » : deux siècles dominés par des analyses favorables à l'intervention de l'État (XVI^e^, XVII^e^), puis une réaction libérale – voire ultra-libérale – en France (1700-1776) et, pour finir, une grande synthèse pragmatique en Grande-Bretagne (1776-1848).

À l'orée de cet âge politique, quelques auteurs énoncent une nouvelle justification morale des activités marchandes (l'intérêt général du pays) pour fonder une conception politique de l'économie. On peut citer l'Anglais John Hales, auteur du *Discours sur la prospérité publique de ce royaume d'Angleterre* (1549), qui explicite la séparation entre l'économie et la morale : ce qui est moralement recommandable pour l'individu (chasteté, frugalité, etc.) ne l'est pas pour « la République », qui a besoin d'une grande population et de citoyens prospères et dépensiers. Les vices privés ont quelques vertus publiques ; la quête des biens et profits privés est donc légitime et nécessaire quand elle concourt à la richesse de l'État.

On peut citer aussi deux Français : Jean Bodin, qui propose la première théorie satisfaisante de l'inflation (en 1568) ; Antoine de Montchrestien, auteur du premier *Traité d'économie politique* (1616), qui achève d'enterrer la sagesse antique en reconnaissant dans la richesse la principale composante du bonheur, et dans le bonheur individuel, la garantie d'un État stable et d'une société pacifiée. Autrefois considéré comme une source de division mortelle pour la Cité, le désir d'accumuler les richesses est

désormais conçu comme l'instrument de sa prospérité. Ce renversement de la morale répond à un impératif géopolitique. Tout au long du XVII[e], la grande affaire des conseillers du Prince sera de développer la population, le travail, le commerce et l'industrie pour donner à l'État les moyens d'une puissance nécessaire dans une Europe en guerre quasi permanente. Le représentant emblématique de cette politique économique interventionniste et volontariste est Colbert, qui gère les finances de la France de 1661 à 1683, sous le règne de Louis XIV.

Ce tournant intellectuel correspond au développement du courant « mercantiliste » que vous annonciez tout à l'heure ?

Oui, mais j'ai volontairement négligé cette appellation discutable et discutée. Le « mercantilisme » n'est pas une école de pensée à proprement parler. C'est une façon commode et assez caricaturale de nommer divers écrits publiés pendant près de deux siècles. On la doit notamment à Adam Smith qui, dans son fameux essai *La Richesse des nations* (1776), a sous-estimé les travaux de ses prédécesseurs et ignoré sa dette intellectuelle à leur égard. Le terme « mercantilisme » s'est imposé à partir du moment où l'on a abusivement résumé l'apport des vrais fondateurs de l'économie politique à cette prescription assez fréquente et des plus contestables : pour enrichir la nation et l'État, il faudrait mener une politique commerciale agressive et dégager un excédent des échanges extérieurs – c'est-à-dire exporter plus que l'on n'importe – en vue de faire entrer le plus d'or possible dans le royaume. Cette croyance dans l'enrichissement par l'accumulation d'or a plus précisément été baptisée « bullionisme », à partir de *bullion* qui désigne, en anglais, les lingots de métal précieux.

Mais pourquoi cette idée, assez simple à comprendre, vous paraît-elle « des plus contestables » ?

Principalement parce que la richesse économique réelle des individus – tout comme celle d'une nation – ne réside pas dans la quantité d'argent qu'ils possèdent, mais dans la quantité de biens et services utiles produite par le travail. Si l'or (la monnaie de l'époque) afflue dans un pays dont la production de marchandises n'augmente pas, l'abondance de monnaie provoque un excès de la demande de biens par rapport à la production disponible… Vous devinez le résultat : la flambée des prix. Or personne n'accroît sa richesse réelle lorsqu'on se contente de dépenser plus d'argent pour obtenir un nombre de biens inchangé !

C'est clair ! Mais je vous ai coupé. Revenons à la contribution de vos auteurs dits « mercantilistes ». Ils ont donc fondé une économie politique…

Ces auteurs ont en effet le souci premier de concevoir une politique économique au service de la puissance et de la richesse nationales. Mais cette motivation initiale stimule un travail qui ouvre une nouvelle ère de progrès dans la connaissance des mécanismes économiques en Occident. Les mercantilistes ont ainsi très vite critiqué les erreurs des bullionistes, car ils ont bien compris les relations entre monnaie, taux d'intérêt, investissement et croissance ; ils sont favorables à l'abondance monétaire, non parce qu'ils confondraient monnaie et richesse, mais parce que cette abondance soutient le développement en abaissant le coût du crédit.

Ainsi, d'abord motivés par un objectif politique, les mercantilistes ont finalement posé les bases de la théorie monétaire moderne. Et, au fil du temps, la motivation politique de leurs recherches sera secondée par une ambition intellectuelle, car le XVII^e^ siècle est celui qui voit la naissance de la science et de la philosophie modernes. Galilée a mis en évidence la mécanique céleste dès 1610, et posé les bases de la physique moderne en 1638. Descartes, dans son *Discours de la méthode* (1637), exhorte les penseurs à étendre le champ du raisonnement scientifique au-delà des phénomènes naturels et à développer des sciences sociales. L'idée d'un monde physique ordonné par des lois mécaniques va peu à peu conduire vers la recherche des mécanismes qui pourraient ordonner la vie sociale. À l'époque des derniers grands auteurs mercantilistes, dans les années 1690, ces idées modernes ont fait leur chemin. Les « discours sur le commerce » des auteurs anglais en particulier (Thomas Mun, Josiah Child, William Petty, John Law) vont bien au-delà des habituelles stratégies pratiques pour enrichir la nation ; ils mettent déjà en évidence quelques rouages d'une mécanique économique ; ils préparent le terrain intellectuel dans lequel va s'opérer un nouveau tournant clé de l'âge politique.

Un tournant vers la « science » économique, je présume ?

En effet, mais, on va le voir, toujours inséparable d'une motivation politique. Ce tournant est pris en France à la fin du XVII^e^ siècle, à partir des travaux de Boisguillebert, et poursuivi, toujours en France, tout au long du XVIII^e^ par Cantillon, Quesnay et Turgot[1].

Ces auteurs élaborent progressivement une théorie de l'économie nationale conçue comme un système régi par des mécanismes propres, comme un circuit ordonné de flux monétaires et réels. Ils posent aussi les

bases de la théorie des prix, de la comptabilité nationale… Bref, l'économie politique devient plus théorique, elle amorce son virage vers une science de l'économie nationale, celle qu'on dénomme aujourd'hui « macroéconomie ». Sous la direction de Quesnay, les « physiocrates » sont ceux qui vont le plus loin dans cette direction. Ils constituent la première école organisée dont les membres revendiquent le titre d'« économistes » et s'attachent à découvrir les lois naturelles qui, selon eux, régissent l'économie. C'est d'ailleurs là ce qu'exprime le nom de cette école : le gouvernement (*kratos*) de la nature (*physio*).

Vous venez de décrire un tournant décisif vers une démarche plus scientifique, et pourtant, si j'ai bien suivi, vous estimez que l'analyse économique reste encore dans ce que vous appelez l'âge politique. Pourquoi ?

D'abord parce que la finalité qui suscite et guide le discours économique reste politique : il s'agit toujours de trouver le meilleur moyen de faire prospérer le pays, d'assurer la pérennité du royaume ou de défendre son rang dans la compétition des nations. Le tournant que je viens d'évoquer vers une science macroéconomique est, au départ, une réaction politique libérale à la longue domination des politiques mercantilistes en France. En phase avec le libéralisme philosophique qui s'affirme tout au long du siècle des Lumières, les premiers économistes libéraux fustigent le dirigisme économique qui a donné la priorité à l'industrie, aux manufactures d'État, au commerce extérieur, et qui a négligé l'agriculture et surchargé d'impôts les paysans. Les physiocrates inaugurent un courant ultralibéral qui prône le respect d'un droit quasi absolu de l'individu à faire ce qu'il veut de lui-même et de ses biens. Et ce droit est supérieur aux « lois de l'économie ».

Ainsi, par exemple, les physiocrates critiquent vivement la thésaurisation (l'accumulation d'argent oisif par les riches), car celle-ci est non productive, mais, au nom du droit sacré à la liberté individuelle, ils s'opposent à toute intervention publique susceptible de contrarier ce comportement antiéconomique. Les prescriptions de ces premiers « économistes » restent donc commandées par leur philosophie politique.

Alors, certes, les physiocrates prétendent aussi fonder une science naturelle de l'économie. Mais leur démarche reste encore marginale, notamment parce qu'ils accordent un primat absolu à l'agriculture, seule et unique source de richesse selon eux. Or, à la fin du XVIII^e^ siècle, la réaction libérale amorcée en France va se poursuivre en Grande-Bretagne, c'est-à-dire dans un pays en pleine révolution industrielle. Dans un tel contexte, les économistes anglais n'auront pas de mal à railler et à rejeter l'obsession agraire des physiocrates. Le mouvement français vers la construction de systèmes théoriques d'analyse économique est alors pour un temps estompé par le renouveau de l'économie politique anglaise, par ce qu'on appelle l'« école classique », qui dominera la pensée économique jusqu'au milieu du XIX^e^.

Je suppose que cette école classique est la grande synthèse pragmatique que vous annonciez tout à l'heure ?

C'est bien cela. L'expression « école classique » ne désigne pas un véritable mouvement intellectuel organisé. C'est un label forgé par Karl Marx, et communément retenu depuis lors pour nommer une étape dans l'histoire de la pensée économique qui s'étend entre la publication de la célèbre *Enquête sur la nature et les causes de la richesse des nations* d'Adam Smith (1776) et celle des *Principes d'économie politique* de John Stuart Mill (1848).

Entre ces deux dates, les œuvres les plus remarquées seront publiées par Malthus, Ricardo, Say, Sismondi. Si l'on met à part le Français Jean-Baptiste Say, la plupart des auteurs « classiques » font plus de l'économie politique à la manière des mercantilistes (même s'ils contestent leurs politiques) que de la science économique systématique. Comme les mercantilistes, ils analysent la société en termes de classes sociales aux intérêts antagoniques (propriétaires terriens, ouvriers, industriels – on ne dit pas encore « capitalistes »). Comme eux, ils cherchent davantage à soutenir la prospérité de la nation qu'à construire des modèles théoriques. Chemin faisant, il leur arrive de vouloir énoncer des « lois de l'économie », mais leur analyse économique est encore en partie indissociable de leur philosophie politique ou morale.

On entend pourtant souvent dire qu'Adam Smith est le père de la science économique moderne.

En effet, et c'est aussi faux que de voir en lui l'inspirateur des économistes ultralibéraux qui s'en réclament pourtant sans l'avoir lu. On fait souvent des contresens à propos d'Adam Smith si l'on ne retient que sa *Richesse des nations*, en oubliant sa *Théorie des sentiments moraux* (1759), c'est-à-dire en ignorant qu'il est d'abord le philosophe qui a cherché à démontrer la possibilité d'une bienveillance générale entre les hommes grâce à leur propension à la sympathie et à leur désir de reconnaissance sociale. Les ultralibéraux qui invoquent le parrainage de Smith n'ont même pas lu la *Richesse des nations*, qui détaille les cas où l'État est nécessaire et plus efficace que la libre concurrence, qui fait l'éloge de l'impôt, et qui souligne les dégâts humains du capitalisme. De Smith, le moraliste, à Mill, le socialiste, bien des classiques anglais opèrent une forme de synthèse

pragmatique entre l'ultralibéralisme des physiocrates et l'interventionnisme des colbertistes. Ils ne sont pas des adorateurs du marché et de la libre concurrence, et n'ont pas davantage construit un modèle général démontrant la supériorité absolue de la fameuse « économie de marché ».

Pourtant, n'est-ce pas Adam Smith qui a parlé d'une « main invisible » du marché qui guiderait les individus vers des choix conformes à l'intérêt général ?

Ce que vous énoncez là est une relecture biaisée et trompeuse de Smith. Celui-ci explique bien que, tout en poursuivant des objectifs conformes à leur seul intérêt privé, les individus peuvent engendrer de surcroît un bienfait collectif qui n'entrait pas dans leur intention. Pour reprendre l'exemple de Smith, ce n'est pas la bienveillance du boulanger ou du boucher qui nous prodigue une alimentation de qualité, mais plutôt leur quête avisée du succès commercial. Mais il n'y a pas là de quoi fonder une loi générale selon laquelle la libre compétition des intérêts privés sur les marchés mènerait automatiquement vers des résultats optimaux pour la société dans son ensemble. On ne trouve pas trace d'une telle loi chez Smith, tandis qu'on peut lire son inventaire des situations où la libre quête de l'intérêt privé est collectivement inefficace et doit être corrigée par l'intervention de l'État. Avec sa « main invisible », Smith ne pense pas inventer une thèse extraordinaire. En fait, il se contente de répéter l'argument exploité par les mercantilistes depuis le milieu du XVI^{e} siècle pour justifier le développement des activités marchandes : l'appât du gain privé n'a pas que les inconvénients habituellement reconnus du point de vue de la morale individuelle ; il stimule aussi des activités qui peuvent

contribuer à la prospérité générale. Vices privés, vertus publiques, vous vous souvenez ? À la fin du XVIII^e^, c'est déjà un vieux refrain.

Smith reprend donc une vieille idée : tout se passe donc « comme si » une force invisible conduisait des actions individuelles égoïstes à produire des avantages collectifs qu'elles ne visaient pas. Très vieille idée en vérité, car on en trouve déjà la trace chez le théologien musulman Al-Ghazâlî au XI^e^ siècle ! Mais depuis lors et jusqu'à Smith, la « force invisible » en question n'est pas imputée à la perfection mécanique de marchés autorégulés.

Mais alors d'où vient-elle ?

Pour les penseurs musulmans, la réponse est dans le Coran : « Les prix sont dans les mains d'Allah. » Alors, je vous laisse deviner : où pensez-vous qu'Adam Smith, le protestant et professeur de philosophie morale à Glasgow, trouve sa réponse ?

Dans la Bible ! ?

Bravo ! En lisant *La Théorie des sentiments moraux* (1759), on comprend en effet que, pour Smith, la main invisible est celle de la Providence divine. Dieu a mis au cœur des fonctionnements humains des pulsions destinées à garantir le succès de sa Création. L'optimisme de Smith quant aux effets de l'initiative individuelle ne repose donc en rien sur un modèle théorique démontrant la capacité des marchés libres à s'autoéquilibrer ou à

s’autoréguler ; il repose sur la foi dans une humanité secrètement guidée par un projet divin.

Vous comprenez mieux pourquoi je vous dis que Smith et la plupart des classiques anglais ne sont pas encore les fondateurs d’une « science » économique au sens contemporain du terme. La plupart de ces auteurs ne cherchent d’ailleurs pas à construire un quelconque modèle général. Ils écrivent plutôt des sortes de manuels qui récoltent et synthétisent l’ensemble des concepts et analyses accumulés depuis les écrits mercantilistes, sans vraiment ordonner le tout dans un système de raisonnement unifié.

Alors, si ce n’est pas Smith et vos « classiques » anglais qui fondent la science économique libérale, par qui est-elle fondée ? Pas par les Français, tout de même !

Eh bien si ! Souvenez-vous que le libéralisme économique est né en France tout au long du XVIII^{e}, en réaction au colbertisme. L’ultralibéralisme aussi, avec la doctrine des physiocrates. Le slogan du « laissez faire, laissez passer » et l’idée que la libre négociation des individus sur les marchés résout mieux toute difficulté qu’une intervention publique se sont d’abord diffusés en France. Et c’est encore là que l’ambition de construire des modèles théoriques décrivant le fonctionnement général de l’économie nationale est la plus avancée (avec Cantillon et Quesnay en particulier). Cette double prédilection des économistes français du XVIII^{e} – pour les marchés libres et les modèles théoriques – est transmise à Jean-Baptiste Say au XIX^{e}. À partir de Say (1803), et jusqu’à Walras (1874)[2], le programme de travail de la science économique française va mener à la construction d’une

« théorie de l'équilibre général » démontrant mathématiquement que les marchés libres et concurrentiels engendrent une situation optimale.

Say est bien ce Français que vous aviez mis à part tout à l'heure, au sein de l'époque classique ?

Oui. Il est à part, parce que lui, contrairement aux classiques anglais, ne fait vraiment plus de l'économie à la manière des mercantilistes ; il préfigure le courant qui va s'imposer à la fin du XIX^{e} et qui domine encore la science économique d'aujourd'hui : le courant « néoclassique ». C'est pourquoi il est utile de s'arrêter un instant sur ce qui oppose Say aux autres classiques ; cela permet de comprendre l'origine des trois principales approches contemporaines de l'économie, à savoir : la science sociale et historique de Marx, la science abstraite de Walras et des néoclassiques, la science pragmatique de Keynes – approches que je vous propose de découvrir dans cet ordre au cours de nos prochains entretiens.

---

1. Pierre Le Pesant de Boisguillebert (1646-1714), *Le Détail de la France* (1695). Richard Cantillon (1680-1734), *Essai sur la nature du commerce en général* (1732, publié en 1755). Anne Robert Jacques Turgot (1727-1781), *Réflexions sur la formation et la distribution des richesses* (1766).
2. Jean-Baptiste Say, *Traité d'économie politique* (1803). Léon Walras, *Éléments d'économie politique pure* (1874).

3

Une science sociale et historique

Genèse de l’approche marxiste

Je sens que cela va se compliquer. Si vous comptez me montrer comment la controverse entre les économistes du XIXe siècle donne naissance à trois des principales conceptions contemporaines de la science économique, pourriez-vous illustrer ce débat à partir d’une question concrète ?

Eh bien, prenons un débat concret qui joue un rôle central à l’époque classique : comment le revenu national est-il réparti entre les gens, comment s’explique la « part du gâteau » qui revient aux différents groupes sociaux ?

Avant de répondre à cela, il faut déjà se demander d’où vient la taille du gâteau ; autrement dit, quelle est la source de la valeur totale à partager. Pour les classiques anglais, en particulier Smith et Ricardo, toute la valeur créée par une nation vient du travail employé à produire des biens matériels.

Uniquement du travail ? Les outils et les machines utilisés par les travailleurs ne produisent-ils rien ?

Les travailleurs ont certes besoin d'équipements pour produire – besoin de « capital », disent les économistes. Mais, explique Ricardo, les biens qui composent ce capital sont eux-mêmes des produits du travail humain et ne produisent rien par eux-mêmes. Le capital n'est dès lors pas considéré comme un « facteur de production » : c'est du « travail indirect » qui vient seconder le travail direct (la main-d'œuvre en action). Le seul facteur de production, c'est le travail incorporé dans les biens, directement ou indirectement.

Le revenu national est donc engendré par la vente des produits du travail. Si ce revenu augmente à l'époque de la révolution industrielle c'est, explique Smith, grâce à l'efficacité croissante du travail : le rassemblement d'une main-d'œuvre importante dans les manufactures puis dans les usines, permet une division rationnelle du travail ; chaque ouvrier voit son habileté renforcée par sa spécialisation dans une tâche spécifique, et l'agencement bien pensé des tâches accélère de façon inédite la cadence de production.

Une fois identifiée la source du revenu national, les classiques s'interrogent sur son partage entre trois « classes sociales » aux intérêts antagoniques : les propriétaires des terres agricoles, les travailleurs (laboureurs et ouvriers salariés), les propriétaires des entreprises artisanales et industrielles (ceux que Marx appellera les capitalistes).

Vous oubliez les marchands, les coiffeurs, fonctionnaires, banquiers, domestiques, bref tous ceux qui rendent des services ?

Ah moi non, je n'oublie rien. Mais la plupart des classiques (à part Say), si ! Ils ne considèrent pas la fourniture de services comme un travail productif. Ils ont une conception « objective » et matérielle de la production : celle-ci consiste en un bien visible et palpable ; à la limite, on peut assimiler à une

production certains services commerciaux et de transports qui participent directement à la valeur des produits matériels. Alors, certes, les agents improductifs perçoivent un revenu, mais celui-ci résulte d'une redistribution du revenu initialement créé puis dépensé par les classes productives.

Et comment s'effectue la répartition entre les classes productives ?

Sur ce point, les classiques n'ont pas d'explication générale, ils ne proposent pas *une* théorie de la formation des revenus mais *trois*, une par classe sociale.

Première théorie (principalement due à Ricardo et West) : la théorie de la « rente ». La rente est le revenu attaché à la propriété d'une terre cultivable. Elle dépend de la qualité de la terre et du prix de vente des denrées alimentaires. Les classiques pensent que les rendements agricoles sont fatalement décroissants. En effet, pour nourrir une population croissante, il faut mettre en culture des terres moins fertiles et plus difficiles à exploiter. Il s'ensuit que le prix des denrées doit nécessairement augmenter pour couvrir le coût croissant de production sur les dernières terres mises en culture. Or les propriétaires des terres plus fertiles bénéficient du même prix de vente que tout le monde ; puisqu'ils ont des coûts plus faibles, ils dégagent un surplus (une rente) attaché à la qualité spécifique de leur terre.

Deuxième théorie (reprise chez Cantillon) : les salariés qui fournissent le travail nécessaire à l'exploitation de la terre et à la production industrielle reçoivent un revenu qui doit osciller autour du minimum de subsistance. Il faut bien en effet leur payer au moins ce qui est nécessaire pour l'entretien et la reproduction de leur force de travail. Par conséquent, quand le prix des

denrées alimentaires augmente, cela fait monter à la fois la rente des propriétaires terriens et le salaire minimum des ouvriers.

Troisième théorie : le profit – revenu des propriétaires du capital industriel – est ce qui reste, une fois payés la rente et les salaires (la terre et le travail). Cela conduit Ricardo à une conclusion pessimiste quant à l'avenir de la croissance industrielle. La croissance de la population fera monter le prix des denrées alimentaires, et, par conséquent, la rente et les salaires augmenteront jusqu'à éliminer toute possibilité de laisser un profit aux industriels ; faute de moyens financiers pour investir dans l'industrie, l'économie devrait ainsi atteindre un « état stationnaire » sans croissance.

Il me semble que votre « troisième théorie » n'en est pas vraiment une. Dire que le profit est « ce qui reste » quand on a payé la terre et le travail, ce n'est pas vraiment une explication économique du profit.

Vous avez raison. Il ne suffit pas de dire que le profit est le « reste ». Il faut répondre à la question : pourquoi reste-t-il quelque chose pour les industriels ? Autrement dit, qu'est-ce qu'il reste à rémunérer au juste ? La terre est rémunérée pour son rendement spécifique ; les salariés sont rémunérés pour le travail, qui crée la valeur. Alors *pour quoi* le capital industriel est-il rémunéré au juste ? À part Say, comme on le verra plus tard, les classiques n'ont pas de solution claire à cette question et vont souvent se contenter de la réponse de Ricardo : le profit est un résidu qui varie en sens inverse des salaires.

Il y a autre chose qui me semble bizarre dans cette prétendue théorie du profit. Vous m'avez bien dit que, pour les classiques, toute la valeur des biens venait du travail ? Donc, je ne vois pas bien pourquoi il resterait quelque chose à distribuer aux propriétaires de machines et d'outils qui ne produisent rien !

Vous mettez le doigt sur ce qui, dans l'approche classique de la formation et de la répartition des revenus, va mener vers l'économie politique de Karl Marx (1818-1883)[1]. En partant de la position classique selon laquelle le revenu vient en totalité de la valeur créée par le travail, Marx peut expliquer que le profit est un prélèvement des « capitalistes » (propriétaires des moyens de production) sur une valeur à laquelle ils ne contribuent pas. Le profit n'a pas de justification économique ; il existe en raison d'un « mode de production » historique particulier qui donne tout pouvoir de diriger la production et d'en posséder les fruits à une classe qui ne produit pas elle-même. Le capitaliste, parce qu'il est propriétaire des outils, des machines et des capitaux nécessaires à toute production, peut priver les ouvriers de travail. Dès lors, il peut aussi contraindre ces derniers à travailler pour un salaire nettement inférieur à la valeur qu'ils créent, et s'approprier la différence (que Marx appelle la « plus-value »).

Peut-on alors dire que, pour Marx, le profit n'est plus un résidu mais une somme décidée par le capitaliste ?

Pas exactement. Le profit est une variable stratégique, un objectif que le capitaliste tente de maximiser de façon active, et non pas un simple résidu qu'il ramasse quand ça se présente ! Mais la réalisation de cet objectif est problématique ; il est même intenable à long terme et piège le système

capitaliste dans une *contradiction interne* qui devrait finalement le conduire à sa perte.

En effet, le capital accumulé par les capitalistes ne crée pas de valeur. Les machines ne produisent rien, elles sont des produits du travail ; elles ont une valeur équivalente au travail incorporé dans leur fabrication, le « travail indirect » de Ricardo, que Marx appelle le « travail mort ». Pour produire quelque chose, y compris les outils et les machines, il faut assurément une terre qui fournisse des ressources naturelles disponibles pour être transformées, et du « travail vivant », c'est-à-dire l'action directe des êtres humains qui seule peut ajouter de la valeur aux choses.

Puisque le capital ne peut par lui-même créer de la valeur, le capitaliste ne gonfle ses profits qu'en intensifiant l'exploitation de la terre et des travailleurs, en « épuisant également la nature et l'homme », dit Marx. Pour maintenir les salaires au niveau minimal, les patrons doivent limiter l'emploi et entretenir un chômage permanent – une « armée de réserve industrielle », dans laquelle ils peuvent puiser à leur gré, et qui dissuade des salariés vulnérables de revendiquer une augmentation des salaires. Première contradiction : pour maintenir son autorité sur le travail et maintenir sa part du revenu, le capitaliste doit limiter l'usage du seul facteur qui peut créer de la valeur et du revenu.

La compétition entre les capitalistes aggrave la contradiction. Car, pour prendre des parts de marché aux concurrents ou les devancer dans le lancement d'un nouveau produit, il faut investir, c'est-à-dire augmenter les capacités de production. Il faut aussi, autant que faire se peut, intensifier le travail, exiger des salariés plus d'efforts et plus de temps pour un même salaire. Mais qui achètera la masse croissante de produits mis sur les marchés si la rémunération de la population ne progresse pas ou si elle recule pour améliorer la part des profits ? Inéluctablement, et de façon récurrente, le capitalisme est ainsi condamné à subir des crises de surproduction : les capacités de production deviennent exagérément

excédentaires par rapport au pouvoir d'achat disponible dans la population ; la mévente des marchandises entraîne des faillites en cascade, le chômage des ouvriers aggrave le manque de débouchés pour la production, et ainsi de suite ; l'économie s'enfonce dans une spirale dépressive. Sur ce point, Marx a vu juste : du milieu du XIX^e^ siècle jusqu'à la Grande Dépression des années 1930, le capitalisme est en effet caractérisé par une succession de dépressions. Marx est aussi l'un des premiers à avoir identifié la contribution de la finance au déclenchement des crises économiques.

Mais contrairement à la prédiction de Marx, le capitalisme ne s'est pas effondré finalement ; il n'a pas disparu.

Désolé, vous faites erreur ! Le capitalisme que connaissait et décrivait Marx dans la seconde partie du XIX^e^ s'est bel et bien effondré dans les années 1930 ; le système qui lui a succédé dans les années 1940, et qui s'est maintenu jusqu'aux années 1970, n'a plus grand-chose à voir avec le capitalisme au sens strict.

Comprenez bien que le « capitalisme » n'est pas simplement un système dans lequel l'essentiel de la production est confié à des entreprises privées qui vendent leurs produits sur des marchés. Une économie « privée » de ce type pourrait fonctionner avec des sociétés coopératives ou mutuelles qui sont la propriété collective de leurs salariés ou de leurs adhérents et qui ne distribuent pas de dividendes à des actionnaires. Le capitalisme, c'est autre chose, c'est une forme particulière de propriété qui confère un pouvoir singulier. Les capitalistes qui investissent leurs capitaux dans une entreprise acquièrent les pleins pouvoirs de décision et la pleine propriété de tous les biens et de tous les résultats d'activité de cette entreprise. Autrement dit, ceux qui possèdent l'argent peuvent imposer leur autorité à ceux qui ne

détiennent que leur force de travail, et s'approprier une partie de la valeur que ces derniers créent par leur travail. C'est donc le pouvoir de « faire de l'argent » avec de l'argent, en exploitant le travail d'autrui.

Pour que ce pouvoir puisse pleinement s'exercer et que l'on puisse en conséquence estimer que le système économique est vraiment « capitaliste », il faut un cadre social qui laisse aux détenteurs de capitaux une parfaite liberté de mouvement et de décision concernant l'utilisation de leur argent et de « leurs » salariés.

Justement, c'est toujours bien comme cela que ça fonctionne.

Nuance : cela *recommence* à fonctionner ainsi depuis deux ou trois décennies. Mais, des années 1940 aux années 1970, les grands pays industriels se sont développés dans un nouveau système où les détenteurs des capitaux n'avaient plus la pleine liberté, ni les pouvoirs que celle-ci confère. Les prix des biens, les salaires, les horaires et les conditions de travail, les taux d'intérêt (c'est-à-dire le prix de l'argent et la rémunération de l'épargne), les loyers et bien d'autres choses encore, étaient réglementés. Les actionnaires n'avaient même pas la pleine liberté de déplacer leurs capitaux hors du territoire national. Du coup, faute de pouvoir partir ailleurs, ils devaient se contenter du taux de dividende que voulaient bien leur concéder les *managers*, souvent de simples salariés poursuivant leurs propres objectifs entrepreneuriaux. Une part essentielle des moyens de production était en outre confiée à des entreprises publiques, dans l'énergie, les transports, les télécommunications, la banque. Les profits et les plus hauts revenus étaient lourdement taxés. La fiscalité et la protection sociale opéraient une large redistribution de la valeur en faveur des salariés. Le

droit du travail, les conventions collectives ou le pouvoir des syndicats empêchaient une libre exploitation de la force de travail.

Dans un tel cadre, la contradiction interne du capitalisme était neutralisée. Les capitalistes n'étaient plus maîtres de leur propre rémunération, ils ne pouvaient plus sous-rémunérer les salariés et, de ce fait, détruire eux-mêmes les débouchés nécessaires à leur expansion. Au contraire, les prestations sociales, la fiscalité redistributive, les politiques de soutien à l'activité, la réglementation sur le salaire minimum, tout cela soutenait le pouvoir d'achat des ouvriers, la forte demande de biens de consommation et la création d'emploi.

Autrement dit, la prospérité de ce qu'on a appelé les Trente Glorieuses n'est pas un succès du capitalisme, mais le succès de sa régulation ?

Ce que je dis va même un peu plus loin. Dans les années 1945-1975, bien des pays industrialisés ne sont déjà plus dans une véritable économie capitaliste. Ce qui a sauvé les pays industriels des dégâts provoqués par le capitalisme dans les années 1930 est très précisément le fait qu'ils sont sortis du système capitaliste décrit par Marx. À ce capitalisme dont ils avaient mesuré le pouvoir destructeur, ils ont substitué une économie mixte, très réglementée, dans laquelle les managers salariés et les fonctionnaires avaient plus de pouvoir que les capitalistes[2].

Cela dit, vous avez raison sur un point : nous sommes aujourd'hui à nouveau dans un système capitaliste puisque, depuis les années 1980, les gouvernements ont progressivement démantelé toutes les limites précédemment imposées à la liberté et au pouvoir des détenteurs de capitaux. Et vous avez été vous-même le témoin du résultat prévisible de ce renversement politique : le retour des crises économiques récurrentes, le

saccage accéléré des écosystèmes, la dégradation des conditions de travail… Bref, la reprise du processus par lequel le capital, une fois livré à lui-même, épuise la terre et les hommes.

Bon ! Je suggère d'arrêter là, pour l'instant, car vous m'entraînez vers le débat contemporain sur les crises et les politiques économiques…

Excusez-moi de vous questionner sur ce qui m'intéresse !

Mais c'est bien là votre fonction dans ces entretiens. De mon côté, je souhaiterais néanmoins garder le fil conducteur qui ordonne les sujets dans une certaine progression logique. Dans la construction de notre édifice commun, il est prudent de placer quelques fondations avant de poser le toit. Nous rediscuterons évidemment des crises du capitalisme et des politiques anticrise, mais, pour être en mesure de le faire, il faut bien achever de comprendre et de comparer les différentes manières de faire de l'économie.

Rassurez-vous, je ne perds pas le fil. Je résume ce que j'ai compris. Les classiques anglais voient la répartition du revenu comme un processus de prélèvements successifs sur la valeur créée par le seul travail. Poursuivant cette piste, Marx reconnaît dans le capitalisme un système d'exploitation du travailleur par le détenteur du capital et découvre son talon d'Achille : le capitaliste maltraite et sous-rémunère les travailleurs qui sont pourtant les seuls à pouvoir produire des biens et transformer ceux-ci en valeur en les achetant. Et, à présent, malgré notre petite digression contemporaine, je ne perds pas de vue notre objectif : à partir

d'une conception spécifique de la répartition du revenu, il s'agit de faire ressortir ce qui distingue la manière marxiste de faire de l'économie…

Mon but est en effet de souligner la méthode d'analyse économique singulière que recèle cette façon de comprendre la répartition du revenu. Chez Marx, la formation des différents revenus s'explique par l'état des rapports de force entre les classes sociales dans le cadre d'un mode de production particulier. Cette façon d'analyser la question reflète deux traits principaux d'une manière marxiste de faire de l'économie.

Primo, à un moment donné, les phénomènes économiques ne s'expliquent pas d'abord par des mécanismes abstraits et universels (du type loi de l'offre et de la demande) ; on ne peut les comprendre qu'à partir des relations sociales qui gouvernent la production et la distribution des biens.

Secundo, la pertinence de la théorie économique est relative à un mode de production donné : l'économie ne fonctionne pas de la même façon dans un système féodal, dans une société première de chasseurs-cueilleurs, dans un pays capitaliste, etc. Par conséquent, les mécanismes présentés par les classiques comme des lois générales de l'économie ne sont que des processus spécifiques à un système économique daté et situé : le capitalisme. Une vraie « science » économique ne peut donc être qu'une science de l'histoire, qui nous révèle non seulement les fonctionnements propres à divers systèmes, mais aussi la dynamique qui transforme les structures sociales au fil du temps.

Et Marx est le premier à développer cette méthode d'analyse historique ?

Avant lui, la seule tentative comparable pour fonder une science de l'histoire des sociétés se trouve dans les années 1370 avec l'introduction

d'Ibn Khaldoun à son *Histoire universelle*[3]. Mais ce n'est pas là que Marx puise son inspiration. Sur le plan méthodologique, Marx s'inscrit dans un mouvement impulsé par l'« école historique allemande »[4] à partir des années 1840. Mais Marx ne se contente pas d'une approche historique de l'économie ; contrairement aux auteurs de l'école historique, il croit possible d'établir des lois d'évolution des sociétés humaines. En cela, il suit plutôt la voie ouverte par la philosophie de l'histoire de Hegel[5]. Pour celui-ci, l'humanité se développe en suivant un mouvement *dialectique*, c'est-à-dire une interaction continue entre des forces contraires (*thèse* contre *antithèse*), d'où surgit, à différents moments de l'histoire, une *synthèse* constituant un type de société, un mode d'organisation économique, politique et sociale relativement stable. Stable jusqu'à ce que de nouvelles contradictions engendrent le déclin de la société en place, puis l'apparition d'une nouvelle synthèse instituant un autre type de société, et ainsi de suite. Pour Hegel (comme pour Smith d'ailleurs), l'histoire a un sens providentiel, elle est animée par une Idée (avec un grand *i*), un projet surnaturel qui se réalise grâce au progrès constant de l'esprit humain. Dans cette optique *idéaliste*, ce sont les progrès de la conscience humaine qui transforment les sociétés.

Vous me décrivez là une philosophie, voire une théologie, mais pas une science de l'histoire.

En effet. Et Marx veut précisément passer de cette philosophie idéaliste à une science véritable. Dans ce but, il reprend la méthode dialectique de Hegel, mais renverse radicalement le sens de l'histoire en lui donnant une interprétation matérialiste. Ce n'est pas la conscience qui détermine l'existence des hommes, explique-t-il en 1846[6], ce sont, au contraire, les

conditions matérielles d'existence qui déterminent leur conscience. On peut comprendre ce *matérialisme historique* comme une sorte d'humanisme intégral. Marx rejette toute conception abstraite, surnaturelle ou religieuse de l'être humain. Il part de la condition humaine concrète, celle d'un être social en chair et en os qui doit se nourrir, se loger, se reproduire, travailler avec les autres pour produire les moyens de son existence, quelque part et à un moment donné, c'est-à-dire au sein d'un écosystème spécifique et dans un cadre social particulier. Une science de l'histoire humaine ne peut prendre d'autre point de départ que l'interaction de cette humanité vivante avec son milieu naturel et social.

Partant de là, Marx estime que le moteur central de l'histoire réside dans l'évolution constante des conditions matérielles de l'existence humaine. Quand les humains vivent de la cueillette et de la chasse occasionnelle, cela appelle une organisation sociale particulière, celle d'une tribu nomade, sans échanges, sans monnaie, sans propriété. Quand ils vivent de l'agriculture dans une société sédentaire, cela entraîne la répartition des terres, la propriété des biens susceptibles d'être stockés, la division du travail (entre cultivateurs, éleveurs, artisans, soldats, religieux), le pouvoir politique, le développement des échanges puis de la monnaie, la rivalité et la guerre avec d'autres cités, la formation de classes sociales aux intérêts divergents, etc.

Ainsi, à chaque état du développement des « forces productives » – c'est-à-dire de la force de travail, des capacités et des techniques de production – correspond un « mode de production » qui lui est momentanément adapté. Par exemple, le servage, pour une société agraire vivant sous la menace d'une agression extérieure et placée sous la protection d'un seigneur ; ou encore le salariat et le capitalisme, pour une société industrielle. Le mode de production détermine à son tour une organisation politique et une classe dominante : les seigneurs dans le système féodal, la bourgeoisie dans l'État de droit moderne. Et, pour finir,

l’organisation politique et sociale favorise l’essor et la promotion d’idées susceptibles de conforter le système et les intérêts de la classe dominante.

En gros, pour Marx, c’est l’économie ou les rapports de force économiques qui déterminent tout : non seulement l’organisation de la production, mais notre système juridique, nos institutions politiques et même notre façon de penser !

C’est l’impression que l’on peut avoir à la lecture rapide de certains textes de Marx, mais, tel que vous le dites, c’est une interprétation caricaturale et réductrice. Dans le *Manifeste du Parti communiste* (1848), Marx et Engels disent bien en effet que l’« infrastructure » économique (forces productives et rapports de production) détermine une « superstructure » politique (droit, institutions) et idéologique (idées, croyances, doctrines). Mais, dans leur esprit, il s’agit là d’une interaction dialectique dans laquelle institutions et croyances rétroagissent sur le fonctionnement de l’économie qui est donc, à la fois ,déterminée et déterminante, cause et effet d’une évolution sociale complexe.

Il est vrai que les premiers partis communistes se réclamant du marxisme ont souvent commencé par une lecture « économiciste » de Marx, dans laquelle l’évolution sociale est entièrement déterminée par celle des techniques de production. Mais, dans ses *Cahiers de prison* (1927-1937), Antonio Gramsci a proposé une autre lecture, dans laquelle les idées et les croyances humaines retrouvent leur rôle actif dans l’histoire. Le courant institutionnaliste[7], en plein développement dans la science économique contemporaine, montre de son côté que les comportements économiques des individus sont indissociables des institutions constituant leur cadre d’existence et de décision ; et, par « institutions », il faut comprendre

l’ensemble des règles juridiques formelles (droit des sociétés, droit de la propriété, droit social, etc.) et des normes sociales informelles (conventions imposées par la pression sociale ou l’éducation, notamment).

Divers courants de pensée se distinguent et s’opposent, en insistant davantage sur le rôle moteur des modes de production ou bien sur celui des institutions, ou encore sur celui des idées. La vérité est sans doute qu’à différents moments et en divers lieux, chacun de ces points de vue peut se trouver pertinent. Mais l’essentiel, pour ce qui nous occupe dans cet entretien, est de comprendre que tous ces courants trouvent leurs racines dans le matérialisme historique de Marx.

Pour autant, tous les courants de pensée économique ne se réclament pas de Marx, il s’en faut de beaucoup !

Certes, mais presque tous lui doivent quelque chose. Car le matérialisme historique de Marx introduit une manière de faire de l’économie qui devrait constituer au moins une part de la boîte à outils de tout économiste. Et cette manière peut se résumer en soulignant la nécessité d’intégrer dans l’analyse trois dimensions essentielles :

– la nature sociale de l’être humain ; elle nous oblige à étudier les comportements économiques en tenant compte des relations et des institutions sociales dans lesquelles s’inscrivent la psychologie et l’action humaines ;

– la nature politique de l’économie ; elle nous contraint à tenir compte des rapports de force entre des groupes sociaux dont les intérêts économiques sont opposés ;

– la nature historique d’un système social et des mécanismes qui le caractérisent ; elle interdit de prendre pour modèle universel une théorie

expliquant seulement un stade particulier du développement de la société ; elle nous invite à compléter l'étude des forces qui sont à l'œuvre à un moment donné, par celle de la dynamique qui transforme les mécanismes et les institutions sociales à long terme.

Hélas, l'analyse économique aujourd'hui dominante dans les universités néglige trop souvent ces trois dimensions (sociale, politique et historique). Pourquoi ? Parce qu'elle est l'héritière d'une autre manière de faire de l'économie, plus abstraite et plus soucieuse de singer la mécanique ou la physique que d'inventer une science humaine adaptée à son objet d'étude.

Vous avez compris que je parle ici du fameux modèle néoclassique qui s'installe à la fin du XIX^{e} siècle et qui constitue encore aujourd'hui le point d'appui scientifique des politiques de rigueur, des politiques de l'offre, du libre-échange, de la déréglementation, de la privatisation des services publics. En bref : la base théorique du discours économique dominant.

---

1. Son analyse économique est principalement développée dans : *Critique de l'économie politique* (1859) et *Le Capital. Livre I* (1867).
2. John Kenneth Galbraith (1908-2006) a parfaitement décrit cette nouvelle économie administrée dans *Le Nouvel État industriel* (1967).
3. Ibn Khaldoun, *Discours sur l'Histoire universelle. Al-Muqaddima*, Sindbad, 1997.
4. École fondée par Wilhelm Roscher (1817-1894), Karl Knies (1821-1898) et Bruno Hildebrand (1812-1878).
5. Georg Wilhelm Friedrich Hegel (1770-1831). Voir : *La Raison dans l'histoire. Introduction aux Leçons sur la philosophie de l'histoire du monde* (1822), Seuil, « Points Essais », 2011.
6. Dans *L'Idéologie allemande*.
7. École de pensée fondée à la fin des années 1890 par l'économiste et sociologue américain Thorstein Veblen (1857-1929). Voir en particulier *The Theory of the Leisure Class*, 1899.

4

Une science des choix rationnels

Néoclassiques, néolibéraux et marchéistes

Avant d'aborder cette deuxième conception de la science économique, j'ai besoin de clarifier une question de vocabulaire. Dans les médias, on n'entend jamais parler de vos « néoclassiques », mais beaucoup des « néolibéraux » ; quels sont précisément le lien et la différence entre ces deux étiquettes ?

Je commencerai par souligner la différence. « Néoclassique » désigne un courant théorique qui a dominé la science économique dans les années 1880-1920, puis à nouveau depuis les années 1980. « Néolibéral » qualifie un courant politique pro-marché qui, à des degrés divers, peut inspirer des gouvernements et des hommes d'affaires.

Plus précisément, dans l'histoire de la pensée économique, « néoclassique » est le nom donné au nouveau modèle central qui émerge dans les années 1870[1]. Ce nom est discutable. Certes, les économistes ainsi désignés sont un peu des nouveaux classiques : ils reprennent une partie des concepts et des analyses classiques. Mais, ils inaugureront aussi une tout autre manière de faire de l'économie. Leur modèle central décrit le fonctionnement idéal d'une économie de marchés libres, et entend

démontrer comment cette dernière conduit vers un optimum social. C'est pourquoi il a pu servir de justification théorique à des politiques qui comptent sur l'initiative individuelle et sur la libre concurrence pour résoudre la plupart des problèmes sociaux.

Et ces politiques sont bien celles que l'on dit « néolibérales » ?

Oui, surtout quand elles deviennent « ultralibérales ». Mais n'en déduisez pas que ces politiques sont systématiquement fondées sur des résultats de la science économique néoclassique ! Le terme « néolibéral » n'a en réalité pas grand-chose à voir avec la science économique – ni avec le libéralisme, d'ailleurs. C'est le label sous lequel s'est constitué l'assemblage hétéroclite d'intellectuels qui fonde la Société du Mont-Pèlerin en 1947 – sous la houlette notamment du philosophe autrichien Friedrich von Hayek et de l'économiste américain Milton Friedman[2]. Constatant partout la victoire de l'étatisme – keynésien à l'Ouest, stalinien à l'Est –, ces intellectuels veulent restaurer un « nouveau libéralisme » : il s'agit en fait de restaurer un capitalisme déréglementé et d'étendre la libre concurrence à toutes les sphères de la vie sociale.

L'écho intellectuel et médiatique de ce mouvement sera quasi nul, jusqu'au moment où leur programme économique commencera à être appliqué dans les années 1980, sous l'impulsion de Margaret Thatcher au Royaume-Uni et de Ronald Reagan aux États-Unis. À partir de ce moment, l'usage du label « néolibéral » se répand très vite, parce que tous les opposants à cette politique s'en servent pour désigner leur adversaire.

Ce sont eux, les critiques du « néolibéralisme », qui vont assurer la diffusion d'un terme que ses promoteurs n'avaient pas réussi à installer dans le langage commun. Et ce ne fut pas très malin de leur part, car ce

terme a une connotation positive dans la culture occidentale : nous sommes (presque) tous « libéraux », en ce sens que nous voulons une société démocratique qui respecte notre liberté, les « droits de l'homme », l'égalité des droits, etc. Ainsi, grâce à leurs adversaires, les prétendus « néolibéraux » ont pu passer pour des nouveaux libéraux, c'est-à-dire pour les héritiers d'une philosophie de l'émancipation humaine qui a contribué à fonder les démocraties modernes.

« Prétendus néolibéraux » ? Vous voulez dire que ces derniers ne sont pas libéraux ?

Au sens strict de la philosophie politique, ils sont plutôt des « réactionnaires », des antilibéraux. Ils méprisent la philosophie des Lumières, cette pensée éprise d'égalité, de justice et de souveraineté populaire. Ils rejettent la conception libérale de la liberté, fondée sur le respect de la loi dans un État de droit démocratique. Leur société idéale correspond à ce que j'ai appelé la « dissociété »[3] : une société d'individus strictement indépendants les uns des autres, à qui la loi n'interdit rien d'autre que les atteintes aux biens et aux personnes, et dont les liens sociaux se résument aux échanges marchands et aux contrats libres qu'ils passent entre eux.

Cette dissociété engendre évidemment de grandes inégalités, mais le politique ne doit rien faire pour les combattre, car elles reflètent l'inégalité « naturelle » des talents, ou résultent du libre choix des individus (d'investir, de travailler, etc.). L'État ne sert qu'à faire la police pour protéger les biens et les personnes contre les voleurs et les criminels. Il se trouve même quelques auteurs, dans la mouvance « libertarienne », pour

estimer que cette fonction minimale de l'État pourrait avantageusement être confiée à une police privée.

On peut à la limite rebaptiser cette philosophie en la déclarant « hyperlibérale », ou bien « hyperindividualiste », si le préfixe « hyper » est pris pour désigner une pathologie de la pensée, une déviance de la pensée libérale en religion fanatique de l'individu et du marché. Le libéralisme des Lumières – de John Locke à Emmanuel Kant, en passant par Adam Smith – n'a rien à voir avec cette religion. C'est une philosophie de l'émancipation humaine qui compte sur la loi d'un État démocratique pour remplacer les lois inégalitaires de la société aristocratique. Elle ne vise pas la liberté maximale de l'individu, mais la justice conçue comme une égale liberté des citoyens.

Ceux que l'on dénomme « néolibéraux » ne sont habituellement que des adeptes d'un marché autorégulé étendu à toutes les sphères de la vie et de l'activité humaines. Voilà pourquoi j'ai suggéré de les appeler les « marchéistes » et de baptiser leur doctrine le « marchéisme ».

Bien. Me voilà armé contre la confusion habituellement faite entre néolibéraux et libéraux. J'espère que vous serez lu par vos collègues hétérodoxes qui entretiennent cette confusion en se présentant comme « antilibéraux », mettant ainsi dans le même sac Locke, Hayek, Smith, Friedman et les autres !

Mais revenons à l'objet initial de cet entretien : la nouvelle science économique néoclassique. Une voie ouverte par Say, m'avez-vous dit.

Oui, à plusieurs égards. On s'en aperçoit déjà en observant comment Say transforme la manière d'aborder le débat sur la répartition des revenus.

Mercantilistes, physiocrates et classiques anglais avaient un point commun dans leur économie politique : la vision d'une société divisée en classes sociales aux intérêts éventuellement divergents ; ils étudiaient donc la répartition du revenu entre ces classes. Or, Say rejette cette approche. Pour lui, les revenus ne sont pas partagés entre des catégories sociales, mais entre les trois facteurs de production : ils rémunèrent les *services productifs* du travail, de la terre, et du capital investi dans les moyens de production. Chaque facteur (travail, terre, capital) reçoit une rétribution (salaire, rente, profit), qui est proportionnelle à sa contribution à la production.

Say propose ainsi une théorie générale applicable à la formation de tous les revenus, en lieu et place des explications spécifiques que les classiques anglais doivent élaborer pour chaque type de revenu. Et l'on trouve déjà là, à quelques détails techniques près, la théorie néoclassique de la répartition – celle-là même qui fonde le discours économique aujourd'hui dominant.

Mais la « manière » de Say a une portée plus large encore. Sa façon de raisonner efface les divisions et les inégalités sociales ; elle met en relation des « facteurs » impersonnels, comme si n'importe quel individu pouvait décider d'offrir soit du travail, soit de la terre, soit du capital, indépendamment de son milieu social et de sa fortune. Say élimine ainsi les questions soulevées par les rapports de force entre groupes sociaux, et il peut alors ramener les relations économiques à de simples relations d'échange entre des individus. C'est là une première différence essentielle de méthode avec les classiques et Marx – celle qui fera bifurquer la science économique, de la macroéconomie politique et sociale vers une microéconomie individualiste.

Je vois une autre différence évidente. Dans le raisonnement de Say, la production résulte d'une combinaison de trois facteurs ; la valeur n'est plus créée par le seul travail. Ainsi il y aurait donc trois sources de la valeur ?

Non ! Car, là encore, Say bouleverse la manière de poser la question. Alors que les classiques anglais ont une conception matérielle ou marchande de la production et cherchent une mesure objective de sa valeur, Say adopte une approche subjective de la production et de la valeur. Selon lui, est productive toute activité qui est « utile » aux individus, c'est-à-dire susceptible de leur procurer une satisfaction. Peu lui importe que le produit soit matériel ou immatériel, marchand ou non marchand ; ce qui compte, c'est le service rendu aux individus. La valeur d'un bien, c'est sa « valeur d'usage », son utilité subjective, telle qu'elle est perçue par un individu, lequel est seul capable d'en apprécier l'intensité.

Cette approche de la valeur est en phase avec un nouveau courant philosophique qui s'installe à partir de la fin du XVIII^{e} siècle et qui constituera peu à peu le cadre de pensée dominant chez les économistes. Il s'agit de l'« utilitarisme ». Pour son principal fondateur, Jeremy Bentham[4], « utile » désigne ce qui est bien pour l'homme, « bien » est équivalent à plaisir, et « mal », équivalent à peine ou douleur. Le but souhaitable et effectif de la vie humaine est donc de maximiser l'utilité ainsi comprise. La finalité de la société, quant à elle, est de rechercher « le plus grand bonheur possible pour le plus grand nombre », cela étant entendu comme la somme des utilités individuelles la plus élevée possible.

Notez bien que Smith croit aussi que l'essence de la valeur d'un bien est liée à sa « valeur d'usage » (son utilité). Mais il ne voit pas comment on pourrait expliquer la « valeur d'échange » (le prix) par cette utilité. En effet, il constate que certains biens des plus utiles (comme l'eau) n'ont quasiment pas de valeur marchande, tandis que d'autres, infiniment moins utiles que l'eau (comme les diamants), sont extrêmement chers. À cause de ce

paradoxe de l'eau et des diamants, Smith estime impossible d'expliquer le prix des biens par leur utilité, et propose une explication par la quantité de travail incorporée dans leur production.

Say, de son côté, ne voit là aucun paradoxe. Les diamants sont chers parce que rares, et l'eau, bon marché car abondante. Or, plus un bien est rare, plus la satisfaction de l'acquérir peut être élevée. On peut donc expliquer le prix des diamants par le désir d'en posséder (utilité subjective). Par ailleurs, des biens exigeant la même quantité de travail auront des prix différents selon qu'ils sont plus ou moins fortement désirés (utiles). L'utilité reste la vraie source de la valeur, et la meilleure explication des prix.

Soit ! Mais cela change quoi ? Je veux dire : cette conception de la valeur comme utilité ressentie par l'individu modifie-t-elle quelque chose d'important dans la manière de faire de l'économie ?

Pas dans l'immédiat, pas au moment où se déroule cette discussion entre classiques (au début des années 1800). Mais l'approche de Say – la valeur-utilité – et la poursuite de la réflexion sur le lien entre utilité subjective, besoin et quantité d'un bien, vont mener vers une révolution méthodologique dans les années 1870. On appelle ce moment la « révolution marginaliste », qui marque la fondation de ce que l'on nommera ensuite l'école néoclassique.

Comme Say, les premiers néoclassiques attachent la valeur d'un bien à son utilité pour l'individu. Mais ils distinguent *l'utilité totale* – satisfaction associée à la quantité totale de bien utilisé – et *l'utilité marginale* – satisfaction procurée par une unité supplémentaire du bien. Prenons un exemple concret : quand vous avez soif, vous pouvez faire la différence entre le bien-être total procuré par le fait de boire jusqu'à n'avoir plus soif,

et le bien-être supplémentaire attaché à chaque gorgée d'eau. La première gorgée est la plus délicieuse, parce que l'intensité du besoin est alors au plus haut ; les gorgées suivantes sont agréables et augmentent votre satisfaction totale, mais, au fur et à mesure que vous buvez, la soif est moins intense ; chaque nouvelle gorgée vous procure donc une satisfaction (utilité marginale) plus faible que la gorgée précédente ; à la fin, l'utilité marginale d'une gorgée d'eau devient nulle, et vous arrêtez de boire, parce que vous n'avez plus soif et que des gorgées d'eau supplémentaires vous seraient désagréables (utilité marginale négative).

Et ça, c'est une révolution scientifique ?

Attendez seulement de voir les conséquences de cette innovation ! D'abord, appliquez cette façon de raisonner au paradoxe de l'eau et des diamants. Smith ne résout pas cette énigme parce qu'il ne tient compte que de l'utilité totale des biens. L'utilité totale de l'eau utilisée par les êtres humains est, bien sûr, infiniment plus élevée que celle des diamants. Donc l'utilité totale ne permet pas d'expliquer le faible prix relatif de l'eau par rapport au diamant. Seule l'utilité marginale explique ce prix relatif : si l'eau est disponible en grande quantité à faible coût et que personne ne souffre de la soif, l'utilité marginale d'un verre d'eau (et donc son prix) est très faible par rapport à celle du diamant, qui, lui, est extrêmement rare.

Mais là n'est pas l'essentiel. Ce concept d'utilité marginale n'est que l'étincelle initiale qui débouche sur une vaste révolution méthodologique. À partir de là, en effet, les néoclassiques vont construire la théorie du comportement rationnel d'un individu type qui cherche à maximiser son utilité. Et ils découvrent une méthode scientifique pour expliquer, pensent-ils, toutes les décisions humaines : ces dernières consisteraient toujours à

égaliser un coût marginal et une utilité marginale, parce que telle est la condition mathématique nécessaire pour atteindre le maximum de satisfaction.

Oh là là ! On décolle vers les nuages ! « Toutes les décisions humaines », avez-vous dit, impliquent votre calcul mathématique. Là maintenant, en décidant de vous écouter, je suis, sans le savoir, en train d'égaliser un coût marginal et une utilité marginale ?

Bien sûr ! Et je vous le démontre.

Si vous êtes libre et rationnel – c'est-à-dire en pleine capacité de décider, de trier les choix possibles et de choisir la solution qui maximise votre satisfaction personnelle –, alors, à chaque minute qui passe, vous avez le choix entre poursuivre cet entretien ou passer à l'autre activité la plus utile que vous pourriez pratiquer en ce moment. Si vous poursuivez, c'est donc que vous estimez l'utilité marginale d'une minute d'entretien supérieure à son coût marginal (c'est-à-dire l'utilité que vous pourriez obtenir en optant pour une autre activité). Si l'on suppose que l'utilité marginale décroît avec la satisfaction du besoin (comme pour la soif), l'entretien prendra fin quand l'utilité d'une minute supplémentaire sera juste égale à son coût. CQFD !

Plus sérieusement, cette méthode sert d'abord à décrire des décisions économiques majeures. Voici quelques exemples :

– une entreprise choisit le volume de production qui maximise son profit ; or le profit progresse tant que la recette tirée de la vente d'une unité de produit supplémentaire est supérieure au coût de cette unité ; donc, le profit cesse d'augmenter et atteint son maximum quand la *recette marginale* est égale au *coût marginal* ;

– un employeur décide d'augmenter l'emploi du travail tant que la valeur du produit tiré d'une heure de travail (*productivité marginale*) est supérieure au salaire horaire (*coût marginal du travail*) ; le volume d'emploi qui maximise le profit est atteint quand le salaire horaire est égal à la productivité marginale ;
– un employé arbitre entre l'utilité marginale d'une heure de temps libre (qui est aussi la désutilité marginale d'une heure de travail) et l'utilité marginale du salaire horaire obtenu en compensation ; etc., etc.

En fait, on peut appliquer cette façon de décrire les comportements à n'importe quelle décision, dès lors qu'il faut arbitrer entre des coûts et des avantages ?

Oui, c'est bien pour cela que l'on parle d'une « révolution » marginaliste. C'est un changement de paradigme dans l'analyse économique. Jusqu'alors, et depuis Aristote, l'économie se définissait par un objet concret : la production, la répartition et l'échange des biens. Mais c'est là un domaine partagé avec l'histoire et la sociologie, entre autres disciplines. À partir de la révolution marginaliste, la science économique entend se distinguer des autres sciences sociales par sa méthode spécifique. Elle devient la science des choix rationnels ; elle explique *comment les individus affectent les ressources rares à des emplois alternatifs en vue de satisfaire au mieux leurs besoins*[5].

L'économie ne se définit plus par une liste concrète de sujets, mais par un phénomène générique – la *rareté* – et par une méthode d'analyse du comportement humain face à ce phénomène – le *calcul rationnel*. La rareté des ressources (temps, biens, argent…) contraint les humains à des choix coûteux. Tout usage d'une ressource rare a un « coût d'opportunité », c'est-

à-dire : le bien-être sacrifié en n'affectant pas cette ressource à la satisfaction d'un autre besoin, en renonçant au meilleur emploi alternatif possible. Voilà qui définit le problème économique. L'économie devient la discipline qui étudie comment ce problème est traité par un *homo œconomicus*, c'est-à-dire : un individu rationnel motivé par la quête exclusive de son propre intérêt.

Forts de cette méthode, les économistes du XX^e^ siècle vont sortir de leur champ d'étude ancien et proposer une analyse économique de la vie politique, une économie des choix publics, du mariage, de la famille, de l'amour, du crime, de la religion… Puisque, selon eux, l'économie devient une science générale du comportement, elle a vocation à s'appliquer à toutes les sphères de l'activité humaine.

---

1. On distingue habituellement trois branches fondatrices de ce courant : française (Léon Walras, 1834-1910), autrichienne (Carl Menger, 1840-1921) et anglaise (Stanley Jevons, 1835-1882).
2. Milton Friedman (1912-2006), *Capitalisme et Liberté* (1962), Calmann-Lévy, 1982. Friedrich A. von Hayek (1899-1992), *Droit, Législation et Liberté. Une nouvelle formulation des principes libéraux de justice et d'économie politique* (1973-1979), PUF, 2007.
3. *La Dissociété. À la recherche du progrès humain* – 1, Seuil, 2006, et « Points Essais » n^o^ 592, 2008, 3^e^ éd. revue, 2011.
4. Jeremy Bentham (1748-1832), *Principles of Morals and Legislation* (1789).
5. Lionel Robbins, en 1932, est le premier à définir ainsi l'objet de la science économique. Et depuis lors, telle est la définition la plus usitée dans les manuels d'économie.

5

L’économie de marché idéale

La concurrence parfaite et l'« économie de l'offre »

Il y aurait sans doute beaucoup à discuter sur la prétention de la nouvelle science économique à expliquer tous les choix humains – de l'amour au crime – comme on explique l'achat d'un camembert, mais je ne veux pas perdre le fil central de notre discussion. Alors, pour en rester à nos questions économiques au sens commun du terme, je suppose que vos néoclassiques ne se contentent pas d'une théorie des comportements individuels. Ils doivent bien proposer aussi une analyse des relations entre les individus, des échanges, des marchés…

Bien sûr, mais ils le font toujours à partir d'une théorie des comportements individuels rationnels. De cette base, ils déduisent les quantités de biens, de services, de travail et de capital offertes et demandées par des « agents » rationnels. Ces offres et ces demandes sont censées être confrontées sur des « marchés » où s'établissent les prix qui équilibrent l'offre et la demande. Il y a ainsi un prix d'équilibre sur le marché du travail (le salaire), un prix d'équilibre sur le marché monétaire (le taux d'intérêt), un prix d'équilibre sur le marché pétrolier, etc.

Sur des *marchés parfaitement concurrentiels*, les prix sont renégociés en permanence pour assurer l'équilibre entre l'offre et la demande. Dès lors, s'il existe un marché de ce type pour chacun des millions de produits existants, tous les marchés peuvent être simultanément équilibrés grâce à la libre négociation des prix. Léon Walras[1] pense avoir démontré mathématiquement, non seulement *l'existence d'un équilibre général*, mais aussi la *stabilité* de celui-ci : c'est-à-dire que, si un choc quelconque (pénurie, surproduction, etc.) vient à modifier l'offre ou la demande et à détruire ainsi l'équilibre initial, la concurrence déclenche un ajustement automatique des prix jusqu'au niveau qui restaure l'équilibre.

Je ne sais pas comment Walras démontre cela – et je ne tiens pas à le savoir –, mais je me doute qu'il n'a jamais mis les pieds dans une entreprise. Dans l'économie réelle, un producteur n'est jamais sûr de vendre toute sa production ; la demande n'est pas en permanence juste égale à l'offre ; il y a des récessions, et des entreprises qui font faillite faute de clients…

Le problème de ce modèle est précisément qu'il ne décrit pas une économie réelle, mais une économie de marché idéale. Walras et ses héritiers savent bien que le monde réel est différent, mais ils veulent démontrer scientifiquement comment un système économique *devrait* fonctionner pour maximiser l'utilité totale. Leur démarche est légitime et mérite d'être explorée, avant que l'on discute la portée politique concrète de leur modèle. Aussi, pour le moment, quitte à me faire l'avocat du diable, je vais défendre le point de vue des néoclassiques, afin que l'on comprenne bien leur logique dans son intégralité.

Alors, pour commencer, dites-moi comment ils proposent de résoudre le problème récurrent des débouchés insuffisants pour écouler la production.

Pour les néoclassiques, ce problème est censé disparaître dès lors que les marchés sont parfaitement concurrentiels. Dans ce cas, si la production des entreprises vient à manquer de débouchés (excès d'offre) sur un marché particulier (c'est-à-dire pour un produit particulier), le prix de vente finira par baisser, les entreprises ajusteront leur production, et l'équilibre sera rétabli. On utilisera moins de travail et de capital sur ce marché et les facteurs de production qui se retrouvent sans emploi ici iront s'employer ailleurs, dans d'autres secteurs, là où la demande est plus forte.

Oui, si seulement ces secteurs existent ! Pour que les travailleurs et l'argent inutilisés sur un marché trouvent à s'employer ailleurs, encore faut-il qu'une demande trop faible ici soit compensée par une demande trop forte ailleurs. Autrement dit, la demande totale de biens dans le pays doit être au moins égale à la production totale, non ? Or, il n'y a aucune raison de supposer que c'est forcément le cas.

Eh bien si, il y en a une ! C'est la « loi des débouchés », énoncée par Jean-Baptiste Say, encore lui ! Cette loi repose sur le raisonnement suivant. La valeur de la production est distribuée sous forme de revenus. En effet, les recettes des producteurs servent à payer des salaires, des intérêts, des loyers, des dividendes, etc. En somme, la valeur de la production se retrouve d'une manière ou d'une autre sur le compte en banque de quelqu'un.

Une minute… Vous allez un peu vite : la valeur de la production n'est pas toute distribuée en revenus ; elle sert aussi à payer des impôts ou des cotisations sociales…

Les impôts et les cotisations sociales ne sont pas des revenus pour celui qui les paye, évidemment. Mais ce sont les recettes d'administrations publiques qui, exactement comme des entreprises, distribuent des revenus en utilisant leurs recettes. L'impôt, c'est le revenu des fonctionnaires, c'est aussi le revenu des entrepreneurs et des salariés qui produisent des biens ou des services pour les administrations, etc. Quant aux cotisations sociales, elles font partie de la rémunération brute des salariés, car elles financent des prestations sociales fournies aux salariés.

Bref, sur cette première étape du raisonnement, la loi de Say est incontestable, c'est une pure évidence comptable. Si l'on fait abstraction des revenus qui pourraient venir de l'étranger (ou être transférés à l'étranger), le revenu total qui circule dans un pays est exactement égal à la valeur de la production réalisée dans ce pays[2].

Voyons ce que vous pensez des étapes suivantes du raisonnement : ce revenu intérieur – par définition identique à la production intérieure – est intégralement dépensé pour acheter des biens et des services ; il s'ensuit que la dépense totale (demande globale) dans le pays est forcément égale à la production totale (offre globale). Il ne peut pas y avoir de *surproduction générale* dans l'économie nationale, parce que *l'offre de biens crée sa propre demande* en engendrant la distribution d'un revenu d'une valeur identique à celle des biens mis sur le marché.

Vous voulez rire ? Dans la réalité, tout le revenu n'est pas dépensé. L'épargne, cela existe, et c'est une fuite dans votre circuit, enfin celui de Say. C'est un revenu non dépensé qui réduit d'autant la demande globale…

Non, pas du tout : dans ce modèle, l'épargne n'est pas une fuite, car elle servira à financer des dépenses d'investissement. Pour les néoclassiques, la *thésaurisation* – le fait de conserver de la monnaie inutilisée – n'est pas rationnelle. La monnaie n'est pas demandée pour elle-même. Certes, en apparence, on échange des biens contre de la monnaie, mais en réalité on échange des produits contre des produits. La monnaie n'est qu'un « voile » donnant une valeur monétaire aux biens réels et aux revenus réels qui, eux seuls, intéressent les individus ; elle sert juste d'intermédiaire dans les échanges (pour éviter le troc) ; elle n'est donc utile que lorsqu'elle est dépensée. Par conséquent, si les individus ne dépensent pas tout leur revenu, c'est uniquement en vue d'une épargne rémunérée. L'argent non dépensé est placé sur des comptes ou des produits financiers qui servent à financer des investissements, c'est-à-dire des dépenses en biens d'équipement. Tout le revenu est donc bien dépensé, soit directement en biens de consommation, soit indirectement en investissements.

Pardon, mais cela ne règle toujours pas la question. Il ne suffit pas que tout le revenu des ménages serve finalement à des dépenses ; il faut que la répartition de ces dépenses entre les deux types de biens (consommation et investissement) soit pile poil identique à la répartition de la production décidée par les entreprises. Or, convenez-en, il n'y a aucune chance pour que des millions de décisions individuelles non concertées aboutissent à un tel résultat.

Vous avez raison. Les plans de consommation-épargne des ménages ne sont pas forcément et *a priori* compatibles avec les plans de production des entreprises. Si les ménages épargnent trop (plus qu'il n'y a d'investissement à financer) et consomment trop peu (moins qu'il n'y a de biens à acheter), cela entraîne une surproduction générale de biens de consommation. Mais, pour les néoclassiques, une fois de plus, la magie autorégulatrice du marché entre alors en action. S'il y a trop d'épargne, l'excès de fonds prêtables par rapport aux besoins de financement des investissements fait baisser le taux d'intérêt ; puisque la rémunération de l'épargne diminue, les ménages réduisent leur épargne et consomment davantage, et ce processus continue tant qu'il y a trop d'épargne et pas assez de consommation.

Décidément, ils ont réponse à tout, ces néoclassiques ! Je ne sais plus trop quoi objecter…

Pourtant, je n'ai pas encore répondu à toutes vos objections. Souvenez-vous de ce que vous disiez à propos des travailleurs censés trouver un emploi ailleurs, lorsque la demande est trop faible sur un marché particulier…

Oui : ils pourront aller travailler ailleurs, à condition que la demande ne soit pas également trop faible sur les autres marchés, à condition que le problème soit juste local et non pas généralisé.

Eh bien, imaginons une situation où le problème est général, une situation où la demande globale de biens est insuffisante pour soutenir un volume d'activité qui permette d'embaucher tous ceux qui veulent travailler. Mais

faisons aussi l'hypothèse que les entreprises prévoient parfaitement le niveau de la demande et qu'en conséquence elles produisent juste ce qui peut être vendu sur les différents marchés. Dans ce cas, il n'y a pas de surproduction, mais… mais ?

Mais tout le monde ne trouve pas un emploi, et le beau modèle d'« équilibre général » tombe à l'eau. Il y a bien équilibre entre l'offre et la demande de biens, mais celui-ci s'établit à un niveau de production insuffisant pour éviter le chômage.

Parfait, vous avez trouvé l'une des failles principales de ce modèle, celle qui occupe une place centrale dans le contre-modèle proposé par Keynes et dont nous parlerons dans une prochaine séance. Mais vous vous doutez bien que les néoclassiques ont là encore une parade.

Dans leur économie de marchés parfaitement concurrentiels, il ne peut pas y avoir de chômage massif et durable. La concurrence joue aussi sur les marchés de facteurs de production. Le prix du travail (salaire) est donc renégociable en permanence : il baisse quand l'offre de travail est supérieure à la demande des employeurs ; il augmente quand c'est la demande de travail qui excède l'offre des travailleurs. Si le marché du travail est concurrentiel et les salaires parfaitement flexibles, la libre négociation des salaires fixera toujours ceux-ci au niveau qui assure le *plein-emploi* : tous ceux qui souhaitent travailler au salaire du marché trouveront un emploi.

Le chômage de masse involontaire est donc impossible. Il ne peut y avoir que des « faux chômeurs », ou du « chômage frictionnel » – c'est-à-dire un chômage temporaire correspondant aux délais minima nécessaires pour ajuster les offres et les demandes d'emploi, pour que les employeurs

sélectionnent les candidats, pour que les chercheurs d'emploi prospectent les employeurs, etc. Mais ce chômage-là – celui que Milton Friedman appellera « chômage naturel » (en 1968) – est un bon chômage : c'est celui qui permet de réaliser concrètement la rencontre de l'offre et de la demande de travail, et qui assure l'affectation des bons candidats aux bons postes ; il contribue donc à l'équilibre du marché du travail et au meilleur emploi possible des travailleurs.

Je vois bien l'astuce. Notre objection reposait sur le fait que les producteurs ajustent la production à une demande globale qui n'est pas forcément suffisante pour embaucher tout le monde. Les néoclassiques répondent que nous raisonnons à l'envers, car, dans leur économie, on commence par embaucher tous ceux qui veulent travailler, et les marchés se débrouillent ensuite pour écouler la production.

En effet, dans ce modèle, les producteurs rationnels cherchent à maximiser le profit et n'ont aucun intérêt à gaspiller des facteurs de production. Ils utilisent toujours pleinement et au mieux de leur efficacité tous les facteurs disponibles. Ensuite, ils n'ont pas à se soucier du niveau de la demande, pour toutes les raisons déjà évoquées : la loi des débouchés montre l'impossibilité d'un écart global entre offre et demande ; si les ménages épargnent plus que prévu, les taux d'intérêt baissent et la demande de consommation se redresse ; si des producteurs produisent trop ici et pas assez là, ils s'en aperçoivent instantanément grâce aux variations de prix qui leur indiquent quels sont les biens dont il faut accroître ou réduire la production.

Bref, les producteurs n'ont absolument pas besoin de faire des prévisions sur la demande. On est dans une « économie de l'offre » : la

seule préoccupation pertinente est d'utiliser au mieux les ressources humaines et matérielles disponibles ; le chômage de masse involontaire est ainsi impossible ; l'offre engendre le revenu, le revenu engendre la demande, et la flexibilité des marchés élimine en continu toutes les frictions qui pourraient perturber ce processus.

Les économistes ou les gouvernements qui, de nos jours, prônent une « politique de l'offre » se réfèrent-ils à cette « économie de l'offre » ? À une logique qui date de la fin du XIX^e^ siècle ?

Oui, c'est bien cela, mais le grand âge de cette doctrine ne doit pas affecter votre jugement. Le principe d'Archimède a dix-huit siècles, et cela ne l'empêche pas d'être juste, contrairement aux âneries économiques, pourtant toutes fraîches, que vous entendez tous les soirs au journal de 20 heures. Mais n'allez pas croire non plus qu'une idiotie se bonifie avec les années !

Considérons donc juste l'analyse en question pour ce qu'elle dit. La « politique de l'offre » repose bien sur la logique que je viens de décrire. Puisque les marchés concurrentiels et des décideurs motivés par l'intérêt personnel garantissent un fonctionnement optimal et autorégulé de l'économie, le seul rôle dévolu à la politique économique est d'assurer un environnement favorable à la quête des profits et à la concurrence. Et puisque le niveau d'activité – et donc la croissance – est déterminé uniquement par l'offre de travail et de capital, la prospérité de la nation dépend de l'incitation à travailler, à épargner et à investir. De là découle la panoplie des « politiques de l'offre » : flexibilité et déréglementation des marchés, baisse des impôts sur les revenus du travail et du capital.

Mais tout cela repose donc sur le postulat initial que les marchés fonctionnent déjà comme un mécanisme qui évite tout déséquilibre ?

Exactement.

C'est bien joli ce modèle, mais, comme on dit, la perfection n'est pas de ce monde. Dans la réalité, le chômage de masse existe et les crises de surproduction générale aussi. Autant que je me souvienne, vous m'avez bien dit qu'à l'époque même où les néoclassiques élaborent leur modèle, le capitalisme connaît de grandes crises tous les huit à dix ans. Alors quoi : ils vivent dans les nuages ou ils se contrefichent de la réalité ? Et comment peuvent-ils prétendre fonder une véritable science économique s'ils s'en tiennent à un modèle théorique contredit par les faits ?

En fait, j'ai déjà répondu à cette question. Je vous l'ai dit : Walras et, à sa suite, tous les adeptes de sa théorie de l'équilibre général savent pertinemment que le monde réel ne fonctionne pas comme dans leur modèle. Mais leur projet ne se borne pas à comprendre les choses telles qu'elles sont (économie positive), il consiste surtout à décrire comment elles devraient être pour que le monde se porte mieux (économie normative).

En bons utilitaristes, ils estiment qu'un « optimum » social est atteint quand on maximise l'utilité collective. À la suite de Vilfredo Pareto[3], ils vont s'entendre sur un critère pour décider si une situation est optimale ou non, c'est-à-dire pour savoir, par exemple, si l'on a produit la bonne combinaison de biens, si l'on emploie bien les facteurs de production là où ils sont les plus efficaces, etc. Voilà le « critère de Pareto » : *une situation*

est optimale quand on ne peut plus améliorer l'utilité d'un individu sans détériorer celle d'au moins un autre. Si l'on peut encore améliorer le sort des uns sans détériorer le bien-être des autres, c'est la preuve d'un gaspillage manifeste des ressources : il reste des opportunités à saisir, des actions possibles qui augmenteraient l'utilité collective. Quand on a épuisé toutes ces opportunités, l'optimum est atteint. L'économiste n'a plus rien à dire, car alors on ne peut plus améliorer le bien-être de quiconque sans diminuer celui d'un autre. Or, toute action concernant la répartition de l'utilité totale entre les individus ou les groupes sociaux relève d'un choix politique. Ce choix suppose une définition de la justice, une préférence quant au degré souhaitable ou tolérable d'inégalité, et les économistes néoclassiques laissent tout cela aux politiques ou aux philosophes.

Néanmoins, pour ces économistes, une chose est certaine : quelles que soient les préférences des citoyens et de leurs gouvernants en matière d'égalité et de justice sociale, tous ont intérêt à l'existence d'une économie de marchés parfaitement concurrentiels, parce qu'un tel système assure une situation optimale au sens de Pareto, c'est-à-dire l'élimination de tout gaspillage et la maximisation des richesses à partager.

Soit. Je vois pourquoi ils pensent que leur système est le meilleur, mais je ne vois toujours pas comment ils s'accommodent des échecs évidents de leur économie de marché.

Ici, il faut distinguer les fondateurs de l'école néoclassique de leurs héritiers contemporains et des marchéistes. Les fondateurs (Walras, Pareto, Marshall, Pigou, etc.) reconnaissent les limites inhérentes aux marchés dans le monde réel ; ils sont aussi favorables à une intervention systématique de l'État pour pallier les « défaillances du marché ». Leurs héritiers contemporains, en

revanche, se sont largement ralliés à l'idéologie marchéiste. Selon ces derniers, si les marchés réels ne parviennent pas à résoudre automatiquement tous les problèmes, s'ils n'évitent pas le chômage ou les récessions, c'est parce qu'ils ne sont pas libres de fonctionner comme il faut : ils ne sont pas assez flexibles, pas assez concurrentiels, trop contraints par des réglementations inadéquates, etc. Si les faits ne confirment pas la théorie, c'est que le monde réel tourne de travers ! Autrement dit, comme George Stigler – un néoclassique prix Nobel en 1982 – l'exprimera dans un raccourci saisissant : « Ce n'est pas la science économique qui est fausse, c'est la réalité[4] ! » Au premier degré, on peut lire cette déclaration comme une ânerie grotesque. Mais elle n'est qu'une façon provocatrice d'exprimer une conception normative de la théorie, une manière idiote de résumer une démarche pas forcément idiote.

Par exemple, diriez-vous que la théorie de la démocratie est fausse au prétexte que, dans les démocraties réelles, le peuple n'est pas vraiment souverain et l'égalité des citoyens n'est jamais réalisée ? Trouveriez-vous stupide de soutenir que le monde réel a tort de ne pas suivre le modèle d'une vraie démocratie – car, le ferait-il, tout le monde s'en trouverait mieux –, et qu'en conséquence les penseurs de la démocratie ont raison de soutenir leur théorie contre la réalité ? Peut-être que non ! Eh bien, beaucoup de néoclassiques estiment être dans la même attitude que les défenseurs de la vraie démocratie. Ils utilisent la théorie, non pas pour décrire la réalité, mais pour dessiner un monde idéal.

Alors là, pour un économiste qui n'adhère pas à ce modèle des marchés libres, vous jouez vraiment bien l'avocat du diable. Je veux bien admettre la légitimité d'une théorie normative, comme vous dites. Mais il y a des

limites. Si vos théoriciens se contentent de nous dire que tout irait mieux si le monde était parfait, on peut se passer d'eux ! Ils nous servent à quelque chose seulement s'il existe une possibilité effective de rapprocher le système réel du modèle idéal. Et j'ajoute : à condition que leur modèle soit vraiment idéal ! Car j'entends bien que l'irréalisme évident de leur théorie ne démontre pas forcément qu'elle est fausse, mais vous conviendrez que cela ne nous assure pas davantage qu'elle soit juste !

Eh bien, nous y voilà. Au risque de vous agacer un peu, ma vigoureuse défense d'un modèle auquel je ne crois absolument pas visait à préciser la méthode d'une critique intelligente. On ne peut reprocher à la théorie pure d'une économie de marché idéale d'être une théorie abstraite et de proposer un idéal par définition différent de la réalité. Ce serait une critique imbécile, opposable à toutes les écoles de pensée économique, car elles ont toutes besoin de s'abstraire un minimum du fatras des faits sociaux pour construire des modèles théoriques, et ont toutes des visées normatives pour améliorer le système social.

La critique intelligente doit donc se poser deux questions. *Primo*, le modèle idéal proposé est-il concrètement réalisable ? Si ce n'est pas le cas, ce n'est pas une théorie normative, mais une fiction sans intérêt. *Secundo*, les transformations proposées pour reproduire le modèle améliorent-elles vraiment le fonctionnement de l'économie réelle, permettent-elles effectivement d'atteindre les objectifs visés ?

Or, dans le cas du modèle néoclassique, nous allons voir que la réponse aux deux questions est le plus souvent « non ! ». C'est d'ailleurs en établissant l'impossibilité pratique du modèle néoclassique et le danger qu'il y aurait à vouloir s'en rapprocher que Keynes proposera une tout autre manière de faire de l'économie. La démarche keynésienne débute donc par un examen réaliste du fonctionnement des marchés.

1. *Éléments d'économie politique pure* (1874).
2. On a l'identité suivante : Revenu national = Produit intérieur + revenus reçus du reste du monde – revenus versés au reste du monde.
3. Vifredo Pareto (1848-1923), sociologue et économiste italien, auteur notamment d'un *Cours d'économie politique* (1896) et d'un *Manuel d'économie politique* (1906).
4. Cité par Bernard Maris, *Lettre ouverte aux gourous de l'économie qui nous prennent pour des imbéciles*, Seuil, « Points Économie », 2003.

6

Les marchés et les prix dans l’économie réelle

Le mythe de l’équilibre général

Dans le monde réel, l’économie de marché ne nous prémunit pas contre les crises. Nul besoin d’être docteur en économie pour le constater ! Et pourtant l’idée d’un équilibre assuré par la libre rencontre de l’offre et de la demande ne paraît pas stupide en soi. De multiples échanges ne sont-ils pas réglés ainsi sans problème tous les jours ? Alors pourquoi ce mécanisme ne nous met-il pas à l’abri des grands déséquilibres de l’économie nationale ?

Eh bien d’abord parce que, pour la plupart des biens, le marché n’existe pas ! Je veux dire par là que le système ainsi dénommé par les théoriciens de « l’économie de marché » est une fiction théorique. Si l’on ne prête pas ici attention au sens précis des termes, le discours économique peut nous sembler faussement réaliste parce qu’il use du même terme avec lequel nous désignons de multiples réalités familières. Ainsi, dans l’usage courant, le mot « marché » désigne le rassemblement régulier de marchands sur la place du village, ou bien l’accord conclu entre deux négociateurs qui « passent un marché » ; il sert de synonyme à « secteur » (comme dans l’expression « marché de l’immobilier »), ou à « clientèle » (« il y a un marché »… ou pas), ou encore à « commande » (« j’ai remporté un

marché ») ; il devient « super » ou « hyper » pour nommer les grandes surfaces où nous faisons nos courses.

Or le marché dont parlent les théoriciens de l'équilibre général désigne tout autre chose : c'est un espace théorique conçu pour étudier dans quelles conditions des millions de décisions économiques individuelles devraient être coordonnées pour déboucher sur un équilibre général stable et sur un usage efficace des ressources. La première condition nécessaire à cet équilibre est que tous les marchés soient parfaitement concurrentiels.

En quoi consiste une concurrence « parfaite » ?

Elle suppose une situation telle qu'aucun acheteur ou vendeur ne pèse plus lourd qu'un autre et ne se trouve en capacité d'exercer une influence déterminante sur les prix. Les concurrents sont donc à égalité et ne peuvent pratiquer un autre prix que celui qui s'impose spontanément par la confrontation de toutes les offres et de toutes les demandes. On dit que les acteurs d'un marché parfaitement concurrentiel sont des « preneurs de prix » et non pas des « faiseurs de prix »[1]. Les prix sont alors de vrais « prix de marché », ils ne reflètent rien d'autre qu'un équilibre entre offre et demande, et leurs variations signalent aux entreprises la profitabilité relative des différents secteurs d'activité. En outre, pour que la concurrence mène vers un usage efficient des ressources, il faut que la gestion de la main-d'œuvre et des capitaux soit parfaitement flexible.

Tout cela ne va évidemment pas de soi. La réalisation de ce modèle de concurrence parfaite exige déjà de réunir les cinq conditions exposées par Frank Knight en 1921 : l'*atomicité*, c'est-à-dire la présence d'un grand nombre d'acheteurs et de vendeurs indépendants dont le poids individuel est insignifiant par rapport au volume global des échanges ; une *information*

parfaite sur tous les éléments pertinents susceptibles de déterminer les choix des acheteurs et des vendeurs (la fameuse « transparence » du marché) ; l'*homogénéité des produits* échangés sur un marché, autrement dit l'absence de différenciation qualitative qui limiterait la compétition par les prix ; le *libre accès* au marché, cela va de soi ; enfin, la *mobilité parfaite* du travail et du capital, en sorte que les entreprises puissent en permanence adapter leurs productions aux tendances révélées par les marchés et déplacer les facteurs d'une branche à une autre, voire d'un pays à un autre[2].

Inutile d'en rajouter. De toute évidence ces conditions ne sont pas réalisables. L'information n'est évidemment jamais parfaite ; toutes les entreprises tentent de différencier leurs produits par des qualités réelles ou illusoires ; les grandes entreprises ont plus de pouvoir que les petites, et les travailleurs ne peuvent pas en permanence déménager leur famille pour s'adapter aux tendances du marché…

En effet. Néanmoins, pour certains produits, les modalités réelles d'échange peuvent s'approcher du modèle théorique. Mais cela n'arrive qu'à une condition – condition tellement triviale que la plupart des manuels d'économie ont oublié de la mentionner : *il faut qu'il y ait un marché !* Je veux dire un vrai marché avec des gens, une organisation, des outils : un *lieu* de rencontre ou un *réseau* de télécommunications avec des intermédiaires spécialisés et des règles pour centraliser toutes les offres et les demandes, organiser les négociations et les transactions, afficher les prix d'équilibre, etc. En bref, le marché ne commence à fonctionner comme dans la théorie que là où il prend corps dans une institution matérielle.

Vous pensez à une institution comme la Bourse ?

Au sens générique du terme, oui. C'est-à-dire un espace organisé où se déroulent des négociations et diverses formes de vente aux enchères. On peut parler d'un équilibre de l'offre et de la demande sur les bourses de matières premières ou sur les marchés financiers, car il s'agit là de systèmes d'échange concrets où peuvent être centralisés et confrontés tous les ordres d'achat et de vente d'un produit primaire ou d'un instrument financier. Le marché du cuivre ou le marché de la dette publique, cela existe bel et bien.

Les bourses ont d'ailleurs inspiré Walras quand il explique comment devrait se réaliser l'équilibre général des échanges dans l'économie nationale. Ce qu'il décrit est en fait un mécanisme de cotation d'un produit en bourse : les acheteurs et les vendeurs d'un même produit sont réunis en un même lieu autour d'un commissaire-priseur ; celui-ci crie un prix de mise en vente et crie ensuite un nouveau prix à la hausse ou à la baisse, selon que les quantités demandées sont supérieures ou inférieures aux quantités offertes ; aucune transaction effective n'a lieu tant que ce processus d'enchères n'a pas abouti à la fixation d'un prix qui équilibre l'offre et la demande. Vous avez certainement déjà vu cela en images : une vente de poisson à la criée, une vente de bétail aux enchères, des courtiers en bourse formant un cercle agité par d'étranges gesticulations…

La théorie de l'équilibre est donc assez proche du fonctionnement de l'économie réelle ?

Pas du tout ! La théorie de l'économie de marché vire au contraire à la science-fiction quand les promoteurs du marché libre font *comme si* tous les

échanges, pour n'importe quel type de bien, se réalisaient autour d'un commissaire-priseur qui organise un « tâtonnement » vers le prix d'équilibre. Or, sans cette hypothèse héroïque – pour ne pas dire saugrenue – il n'y a pas d'équilibre général. Car l'ajustement automatique de l'offre et de la demande pour tous les secteurs et en même temps suppose d'installer, *pour chaque bien particulier*, une véritable bourse assurant la centralisation des transactions et la cotation du prix d'équilibre en continu.

Dans le monde réel, ce processus de marché n'est mis en œuvre que pour les produits financiers (actions, obligations, etc.) et pour quelques dizaines de produits primaires. Ces exceptions mises à part, dans une économie développée il nous reste environ vingt millions de produits pour lesquels il n'y a tout simplement pas de marché. Pour la bicyclette, l'ordinateur, la boîte de conserve, le pantalon en velours, le tube de rouge à lèvres… pas de marché ! Vous pouvez acheter ces produits dans des « supermarchés », mais pas dans un lieu ou sur un réseau où se rencontrent en continu *tous* les acheteurs et *tous* les vendeurs. Pour 99,99 % des biens et des services, il n'existe pas une bourse qui, à chaque seconde, informe les vendeurs et les acheteurs du « prix d'équilibre ».

Mais alors, comment sont fixés les prix ?

Les prix de gros sont fixés par les producteurs, qui ajoutent un taux de marge bénéficiaire à leur coût de production ; les différents intermédiaires, transporteurs et distributeurs ajoutent chacun leur marge bénéficiaire ; le tout est majoré par les taxes en vigueur (la TVA, par exemple), et cela vous donne un prix de détail qui n'a rien d'un « prix de marché ».

Le prix du riz que vous achetez au « supermarché » est donc principalement décidé par le directeur du magasin. Certes, au stade primaire

de la production, le riz brut a un prix de marché, car il est coté sur des bourses de matières premières alimentaires. En revanche, au stade final du consommateur, il n'y a évidemment pas un prix d'équilibre du paquet de riz, ni même du kilo de riz, mais des centaines de tarifs selon la qualité, la marque, l'origine, la couleur du paquet, les promotions, le quartier du magasin… De surcroît, au stade final, le riz n'est pas un bien de consommation homogène, et cela interdit d'en concevoir le marché : on ne peut pas confronter l'offre du paquet de riz à bouillir en carton de 125 grammes à la demande du sachet de 150 grammes de riz à réchauffer au four à micro-ondes. Rien que pour le riz, la mise en œuvre de la concurrence parfaite exigerait non pas *un* marché, mais deux ou trois cents ! Faute de marché, il n'existe pas à proprement parler de « prix de marché », si ce n'est comme concept théorique par lequel un service marketing exprime ce qu'il estime être la tendance du moment. La plupart des prix ne résultent donc pas d'un équilibre négocié entre les offreurs et les demandeurs ; ils sont administrés par des entreprises.

Les prix ne sont-ils pas tout de même influencés par l'abondance ou la rareté relative de la production, ou encore par l'intensité de la demande ?

Si, bien sûr : le prix d'un produit trop rare par rapport à une demande croissante finit toujours par monter – les fraises sont plus chères hors saison, les climatiseurs sont soldés à la fin de l'été, etc., etc. Mais une chose est de constater que le rapport entre les quantités offertes et demandées d'un bien finit toujours par agir sur son prix, une autre est d'en déduire qu'il existe un mécanisme général équilibrant automatiquement l'économie nationale grâce à la libre négociation de prix sur tous les « marchés ».

En effet, quand il n'existe pas de vrai marché organisé, c'est-à-dire dans la plupart des cas, voici comment les choses se passent vraiment. L'entreprise ne dispose pas d'un écran où s'affichent en permanence toutes les offres et les demandes et tous les prix offerts ou demandés pour le type de biens ou de services qu'elle produit. Personne ne connaît donc l'état de l'offre et de la demande : le « marché » n'existe pas concrètement, ce n'est qu'une métaphore, une manière synthétique de se représenter une réalité éclatée. Les entreprises ne connaissent que leurs coûts de production et le niveau de leur carnet de commandes. Quand les commandes reculent, l'entreprise ne sait pas si ce mouvement est temporaire ou durable, s'il affecte uniquement son produit ou celui de tous ses concurrents, s'il concerne son seul secteur d'activité ou l'ensemble de l'économie… Alors que faire ? Mettez-vous dans la peau de l'entrepreneur et posez-vous la question : faut-il baisser les prix, conformément à la loi de l'offre et de la demande ?

Oui… enfin peut-être, mais alors j'ignore dans quelle proportion ? Et, en même temps, si je baisse le prix, je réduis un peu plus mon chiffre d'affaires sans garantie de relancer la demande. Si le problème vient de la qualité de mon produit, le changement de tarif n'est pas une vraie solution. Peut-être devrais-je attendre de savoir ce que font mes concurrents et ce qui se passe dans le reste de l'économie ? Évidemment, si mes concurrents ne font rien, je ne suis pas plus avancé ! De toute façon, même s'ils décident quelque chose – baisser leurs prix par exemple –, comment savoir si c'est la bonne décision ? Et puis, euh… et puis rien ! En fait, je ne sais pas quoi faire. Une seule chose est sûre : si j'ai moins de clients, je dois déjà réduire ma production et mes dépenses.

Mais je crains que cette réponse ne soit insuffisante pour que vous me délivriez mon diplôme de manager.

Détrompez-vous ! Vous passez l'examen haut la main. Vous raisonnez en réalité comme tout décideur rationnel en l'absence d'un vrai marché assurant la circulation continue de l'information et la cotation des produits : dans l'immédiat, à court terme, vous n'avez pas assez d'informations pour savoir à quoi vous êtes confronté et ce qu'il faut faire ; donc vous attendez ! Vous ne touchez pas aux prix tant que vous ne constatez pas un mouvement général de baisse des tarifs. Dans ce climat d'incertitude, vous ne prenez que des décisions aux effets certains sur vos coûts et vos résultats : vous comprimez les stocks, la quantité produite, les matières premières commandées, les heures de travail et/ou le nombre de salariés. À court terme, *vous ajustez les quantités à des prix inchangés*.

Quand tous les entrepreneurs confrontés à cette même situation réagissent pareillement en réduisant la production et l'emploi des facteurs, le secteur entre en récession. Si ce mouvement concerne l'ensemble de l'économie, alors le recul de l'emploi et de la production dans chaque entreprise fait chuter les ventes de toutes les autres.

La théorie de l'équilibre général nous dit qu'à la seconde même où se produit un déséquilibre quelconque quelque part dans l'économie, tous les prix de tous les marchés sont instantanément renégociés pour restaurer l'équilibre. Comme si nos vingt millions de biens et services étaient cotés en bourse ! Dans la vie économique réelle, ce mécanisme d'ajustement automatique de tous les prix n'existe tout simplement pas.

Oui, mais avec le temps, les prix vont peut-être finir par s'ajuster aussi. Quand la crise dont vous parlez est engagée, les entreprises savent mieux

à quoi elles sont confrontées, elles mesurent sans doute mieux l'écart entre l'offre et la demande… Peut-être alors devient-il rationnel de baisser les prix ?

Avec le temps, en effet, les écarts entre l'offre et la demande peuvent se traduire par des mouvements de prix plus aisément qu'à court terme, parce que les décideurs ont eu le temps de collecter de l'information et parce que le cours même des choses a fait circuler l'information sur l'état réel des affaires. Mais notez bien, en l'occurrence, qu'en cas de récession de l'activité, si les entreprises finissent toutes par ajuster les prix à la baisse pour tenter de sauver leur clientèle, elles ne font qu'aggraver la crise. La *déflation*, c'est-à-dire la baisse absolue des prix, est tout sauf une bonne nouvelle. Les entreprises ne peuvent survivre à cette baisse des prix qu'à condition de baisser les salaires et/ou leurs autres dépenses au moins dans les mêmes proportions, ce qui entretient la dépression de la demande et de la production. Et dans cette guerre des prix, toutes les entreprises ne survivent pas, beaucoup font faillite, leurs salariés se retrouvent au chômage et leurs créanciers en difficulté… Bref, la déflation (baisse des prix) nourrit la *dépression* (baisse durable de la production[3]) et le chômage.

Donc, voyez-vous, il se peut bien que l'offre et la demande finissent par agir sur les prix dans le sens prédit par la théorie des marchés de concurrence parfaite. Mais cela peut se produire bien trop tard pour résorber un déséquilibre initial, et alors, dans ce cas, il vaudrait mieux que cela ne se produise jamais ! Nous avons ici les deux bonnes raisons de rejeter une théorie normative, et deux constats initiaux qui fonderont l'approche keynésienne. *Primo*, le mécanisme du marché idéal est une fiction irréalisable, car on ne peut remplir toutes les conditions nécessaires à l'existence et au fonctionnement efficace de millions de marchés parfaitement concurrentiels. *Secundo*, quand les prix sont flexibles, si le fonctionnement réel de l'économie se rapproche du mécanisme idéal, cela peut aggraver les déséquilibres au lieu de les résorber.

Ce que vous dites a l'air tellement évident que l'on imagine mal les économistes néoclassiques incapables de comprendre à quel point leur modèle est une fiction peu utile.

Ah, mais ils l'ont très vite compris ! Frank Knight lui-même – moins de deux ans après avoir exposé les cinq conditions[4] nécessaires à l'existence d'un marché de concurrence parfaite – a expliqué l'inutilité de ce modèle tout à fait irréalisable en pratique. En 1953, Kenneth Arrow et Gérard Debreu achèvent le travail en démontrant mathématiquement l'ensemble des conditions nécessaires à l'existence d'un équilibre général de marchés parfaitement concurrentiels. Aux conditions déjà listées par Knight, ces deux néoclassiques ajoutent par exemple celle-ci : l'absence de coûts fixes de production. Or, la plupart des entreprises ne peuvent éviter des coûts fixes d'équipement ou d'administration. Arrow et Debreu montrent aussi qu'il faudrait disposer d'un marché, non seulement pour tous les biens présents (achats et ventes au comptant), mais aussi pour tous les biens futurs (achats et ventes à terme). C'est-à-dire qu'il faudrait pouvoir passer des contrats pour l'achat ou la vente de vingt millions de biens dans trois mois, trois ans ou davantage !

Je vous épargne la liste complète des conditions[5]. En poursuivant l'entreprise de Walras et Pareto, qui voulaient démontrer l'existence et les vertus d'un équilibre général de marchés parfaitement concurrentiels, Arrow et Debreu ont, malgré eux, démontré qu'un tel équilibre n'avait aucune espèce de chance d'exister parce qu'il supposerait un mode de fonctionnement des entreprises et des marchés tout à fait impossible en pratique. Pour la petite histoire, cela n'a pas empêché les « matheux » de se creuser encore les méninges pendant vingt ans autour de cette incroyable question : si toutes les conditions sont réunies pour qu'existe un équilibre général de marchés parfaitement concurrentiels, peut-on démontrer que cet

équilibre est stable en cas de choc quelconque, c'est-à-dire spontanément restauré par la libre fluctuation des prix ? Et la réponse est « non », confirmée par une série de théorèmes publiés cent ans après les *Éléments d'économie politique pure* de Walras (1874)[6]. Il aura donc fallu un siècle de recherches et la publication de milliers d'articles pour s'assurer qu'un équilibre n'ayant aucune chance d'exister a toutes les chances d'être instable !

Cela, n'importe quel esprit sain, voire simple d'esprit, aurait pu le dire dès le départ !

Certains l'ont dit mais, dans cet âge de l'économie scientifique, trop d'économistes ont tellement placé leur foi dans les réponses mathématiques qu'ils en ont oublié de vérifier la pertinence des questions. Quoi qu'il en soit, ce désir mal orienté de faire science a au moins ce résultat non ambigu : la question de la faisabilité de l'économie de marché idéale a été tranchée par le travail des néoclassiques eux-mêmes. Un système autorégulé par des marchés parfaitement concurrentiels ne peut constituer un modèle à suivre, car c'est une fiction qui ne sert qu'à des jeux mathématiques. Et cela a été démontré mathématiquement !

On n'est pas très surpris du résultat. Mais, à partir de là, on fait quoi en pratique ? Faut-il renforcer la libre concurrence pour s'approcher du modèle autant qu'il est concrètement possible de le faire ? Peut-on se

contenter d'une concurrence imparfaite et limiter (ou compenser) les déséquilibres par des politiques publiques ?

À partir du même constat critique – l'absence et l'impossibilité d'un système complet de marchés autorégulés –, on connaît bien les deux principales propositions politiques en débat. Un, *il faut changer de système* : c'est la réponse marxiste, dont il a déjà été question et sur laquelle nous aurons l'occasion de revenir. Deux, *il faut améliorer le système*, concevoir une politique économique qui compense les défauts d'une économie fondée sur la propriété et l'initiative privées : c'est la réponse keynésienne. Mais, avant d'en venir à Keynes, nous devons considérer cette troisième proposition : il faut *renoncer à tout système* et s'en remettre à la sagesse des individus. En effet, si la perfection du marché n'est pas de ce monde, rien n'interdit de chercher à promouvoir les conditions d'une concurrence *maximale*, à défaut d'être *parfaite*. On peut donc à la fois rejeter le modèle de la concurrence parfaite et soutenir des positions ultralibérales. Hayek en a fait la démonstration.

Hayek ? Vous parlez bien du chef de file du « nouveau libéralisme » ? On s'attendrait à ce qu'il soutienne l'idée d'un équilibre général et spontané garanti par des marchés libres.

Eh bien, en fait, il a littéralement démoli la théorie walrassienne de l'équilibre général ! La théorie de Walras fonde la *branche française* de l'école néoclassique et le courant dominant jusqu'à nos jours – dominant au point que le terme « néoclassique » est désormais le plus souvent associé à ce seul courant. Or Hayek est l'héritier de la *branche autrichienne* initiée par Carl Menger[7]. Et, dès l'origine, l'école autrichienne se méfie des modèles mathématiques appliqués aux sciences sociales. Elle ne croit pas à

la construction d'une économie idéale par la théorie pure, et s'intéresse davantage à l'économie pratique et à la psychologie des comportements économiques. Pour Carl Menger, la compréhension des mécanismes sociaux passe par et se résume à la fine analyse des moteurs de l'action humaine et de l'interaction entre les individus. Le fondateur de l'école autrichienne définit ainsi les principes de l'« individualisme méthodologique » qui caractérise jusqu'à aujourd'hui la méthode dominante en économie : il n'y a pas de « société » à proprement parler, la société n'est qu'un ensemble d'individus, et, par conséquent, une science sociale ne peut être qu'une science des comportements individuels.

Quel rapport avec l'ultralibéralisme de Hayek ?

J'y viens. Dans la droite ligne de l'école autrichienne, Hayek se méfie d'un modèle mathématique construit par des ingénieurs sociaux, et se fie plutôt aux vertus des actions individuelles ; aucun système abstrait ne pourra guider l'action humaine mieux que la libre raison des individus concrets en action. Hayek est l'un des premiers à avoir bien compris le danger paradoxal du modèle de la concurrence parfaite pour une société et une économie libérales[8]. Selon lui, les théoriciens de l'équilibre général ont le tort de singer les méthodes de la physique : pour obtenir le label précieux de « scientifiques », ces économistes veulent tout mettre en équation, et appliquer aux comportements humains des outils qui ont été conçus pour comprendre la matière ; ils ne peuvent dès lors élaborer autre chose qu'un modèle inapplicable à la réalité humaine. Cette science-fiction n'est donc qu'un jeu inutile. Mais le plus grave se produit quand des économistes veulent forcer la société réelle à reproduire leur économie fantasmatique ! Hayek voit là une grave menace pour la liberté. Il s'insurge par exemple

contre les réglementations qui, au nom du modèle de la concurrence parfaite, entravent la concentration des entreprises, c'est-à-dire la libre entreprise et les effets mêmes de la libre concurrence ! Les politiques de la concurrence tuent la concurrence ! Les politiques libérales anéantissent la liberté d'entreprendre !

C'est un peu exagéré, non ? Une politique de la concurrence, ce n'est quand même pas la planification soviétique !

Non évidemment, mais ces deux politiques apparemment si différentes pourraient n'être que deux applications du même modèle ! Le mythe du marché parfait sous-tend en effet celui du plan parfait. Il n'est pas anodin de souligner ici que Walras est un socialiste et non pas un partisan du laisser-faire. Il ne prétend pas que l'économie réelle fonctionne spontanément comme dans l'idéal ; son système délibérément abstrait n'est qu'un point de repère pour guider une action transformatrice sur la société réelle. Sa théorie des marchés est donc normative ; elle peut inspirer un plan d'action politique fondé sur l'idée que le problème économique se résume à la résolution d'un système d'équations d'offre et de demande. Dès lors, la question de savoir s'il faut des millions de commissaires-priseurs (des marchés décentralisés) ou un seul (un bureau de planification centrale) dépend seulement des moyens et des technologies disponibles pour collecter et traiter l'information sur les offres et les demandes.

Et là encore, Hayek est l'un des premiers à comprendre, avec les économistes soviétiques, que la théorie de la concurrence parfaite est plus utile à la construction d'une économie centralement planifiée qu'à la compréhension d'une économie décentralisée. En effet, si l'information était parfaite – si l'on pouvait connaître tous les besoins et désirs, toutes les

capacités de production, toutes les dispositions à acheter ou à vendre à tel ou tel prix, etc. –, alors une organisation rationnelle serait en mesure de centraliser toutes ces informations et de déterminer les bons prix et les bonnes quantités pour tous les produits, aussi bien et sans doute plus vite qu'un processus de libre concurrence. Pourquoi diable gaspiller du temps et de l'argent à promouvoir des produits, à négocier, à ajuster les offres et les demandes, s'il suffit d'entrer toutes les équations d'offre et de demande dans un ordinateur qui nous indique en continu les prix d'équilibre ?

En fait, Hayek pressent ce que démontreront des travaux ultérieurs : si toutes les conditions nécessaires à l'équilibre général de Walras étaient satisfaites, une économie planifiée par une administration réaliserait cet équilibre d'une façon moins coûteuse que ne le ferait une économie de marchés libres. *Le marché parfait et le plan parfait ne sont donc pas deux modèles opposés ; ils composent les deux faces d'une même utopie scientiste* ; si l'un peut être parfait, l'autre aussi. Pour Hayek, c'est précisément parce que les marchés réels sont imparfaits, ou tout simplement inexistants, que la libre concurrence est supérieure à la planification. Personne ne connaît les prix d'équilibre, et aucun système ne peut collecter en continu toute l'information nécessaire pour déterminer les bons tarifs et les bonnes quantités de biens à produire. Par conséquent, dans la réalité, l'équilibre général est un mythe, le déséquilibre est la règle. Il n'y a pas de commissaires-priseurs pour tâtonner à grande vitesse vers des prix d'équilibre. Seuls les individus tâtonnent à la recherche des meilleures solutions, et il suffit de les laisser faire. Car, en négociant librement, en faisant leurs choix, en commettant des erreurs et en les rectifiant, les agents économiques font circuler l'information qui permet de corriger progressivement les déséquilibres. En paraphrasant Menger, on pourrait presque dire ici que, pour Hayek, il n'y a pas vraiment de marché, il n'y a que des individus en compétition.

Mais cela change quoi, concrètement, pour la politique économique ? En fait, Hayek, comme les autres néoclassiques, recommande d'assurer une concurrence parfaitement libre ?

Oui, mais par une politique de la concurrence radicalement différente. Il ne s'agit pas de réglementer la taille ou le nombre des entreprises, car la concurrence n'est pas une organisation particulière du marché : c'est un *processus* de rivalité inhérent à la liberté des individus.

Les approches contemporaines de la concurrence donnent souvent raison à Hayek sur ce point. Ainsi, la théorie des « marchés contestables »[9] montre que des entreprises se comportent comme si elles étaient sur un marché parfaitement concurrentiel, quel que soit le nombre d'entreprises, à la seule condition que l'entrée et la sortie sur le marché soient parfaitement libres et n'entraînent pas de coûts élevés. Si n'importe quel investisseur peut, sans grand risque financier, venir contester les positions acquises par les firmes installées dans une industrie, cette compétition potentielle exerce la même pression que la présence effective de nouveaux compétiteurs. Dans ce modèle de la concurrence, les cinq conditions de Knight sont remplacées par une seule : la liberté d'entrer et de sortir.

On est bien ici dans la droite ligne de la conception de Hayek : si la compétition a des vertus, ce n'est pas en tant que système particulier ou structure spécifique des marchés, mais en tant que liberté d'action et d'adaptation des individus.

Vous semblez partager les critiques de Hayek à l'égard du modèle de l'équilibre général des marchés parfaitement concurrentiels. Mais je

suppose que vous n'adhérez pas à sa conclusion ultralibérale.

Je partage en effet sa méfiance à l'égard de tous ceux qui veulent forcer la société concrète à entrer dans un moule abstrait prétendument idéal. Il est légitime de vouloir construire une meilleure société. Mais le constructivisme social immodéré, fondé sur l'idée folle que tout est possible, mène au déni de la réalité, prédispose à violenter la société et les êtres humains réels pour les forcer à entrer dans un moule fantasmatique.

Hélas, Hayek ne voit pas que cette folie des constructions abstraites peut consister autant dans l'ultra-individualisme (négation de la société) que dans l'ultra-socialisme (fusion des individus dans la société). Il conteste à juste titre la conception abstraite du marché, mais ses propres conclusions reposent sur une conception tout autant abstraite de l'initiative individuelle, de la liberté et des conséquences du laisser-faire. Il rejette une religion du *mécanisme* de marché pour s'adonner à une religion des *acteurs* du marché.

À l'arrivée, cela ne doit pas faire une grande différence pratique. Ces deux religions conduisent au même laisser-faire, non ? Le marché autorégulé par un mécanisme parfait ou le marché autorégulé par la libre concurrence entre ses acteurs, tout cela me semble constituer deux variantes de ce que vous avez appelé le marchéisme.

Vous avez raison. D'un point de vue *pragmatique*, deux théories qui ont les mêmes conséquences pratiques peuvent être considérées comme équivalentes[10]. Or, de fait, Hayek a beau jeter aux orties la théorie néoclassique standard, il finit par soutenir exactement les mêmes politiques ultralibérales que des néoclassiques « pur jus » comme Friedman ou Stigler. Les deux écoles s'opposent sur la pertinence du modèle de la concurrence parfaite. Mais cette querelle académique n'altère en rien une conviction

commune : plus de liberté économique et de concurrence valent toujours mieux que moins. Au bout du compte, Hayek nous délivre ce message : puisque l'on ne peut pas compter sur la concurrence idéale qui s'exercerait sur un marché parfait, on doit laisser libre cours à la concurrence qui s'exerce sur des marchés imparfaits ! C'est bien un marchéiste.

Le génie de Hayek a sans doute été de comprendre que les deux grandes utopies du XX^{e} siècle, celle du système de marché idéal et celle du système de planification idéal, n'étaient que les deux faces du monde imaginaire mis en équations par les néoclassiques. À partir de là, une fois admis que la perfection n'était pas de ce monde, on pouvait comprendre que, dans la vraie vie, nous avions le choix entre le libre fonctionnement de marchés imparfaits et leur régulation politique également imparfaite. Hayek a choisi la première de ces deux options contre l'autre. Parce que, dans sa philosophie, la finalité première était la liberté maximale des individus et parce que, comme tous les ultralibéraux, il était terrorisé par le potentiel liberticide supposé inhérent à toute forme d'encadrement politique de l'économie.

Il n'était pourtant pas bien compliqué de concevoir une éventuelle combinaison des deux options : un peu de marché, un peu de planification, et beaucoup d'ajustements de cette combinaison en fonction des résultats.

Tel est en effet le bon sens pratique qui a fini par s'imposer après la Grande Dépression des années 1930. Hayek sera d'autant plus ardent à défendre l'ultra-liberté des agents économiques qu'il sera ultra-minoritaire, dans un monde peu à peu converti à la nouvelle logique économique mise en théorie par John Maynard Keynes.

1. Si vous voulez faire plus chic, dites comme les économistes *price takers* et *price makers*.
2. De nombreux ouvrages dénomment ce modèle « concurrence pure et parfaite », distinguant ainsi la « pureté » de la compétition (attachée aux trois premières conditions de Knight) et la « perfection » (assurée par les deux dernières conditions).
3. On parle de « récession » quand on constate un recul de la production pendant au moins deux trimestres consécutifs. Si elle persiste, la récession n'est donc que le début d'une dépression.
4. Pour mémoire : libre accès, atomicité, information parfaite, homogénéité des biens, parfaite mobilité des facteurs.
5. Je fais une présentation simplifiée des débats sur la théorie de l'équilibre général dans *Les Vraies Lois de l'économie*, Seuil, « Points Économie », 2008 (voir « Loi n^{o} 3 »).
6. Théorèmes de Hugo Sonnenschein, Rolf Mantel et Gérard Debreu, publiés de façon indépendante en 1973 et 1974.
7. Cf. note p. 51.
8. Cf. Friedrich A. von Hayek, *Individualism and Economic Order*, University of Chicago Press, 1948.
9. Initiée par William Baumol, John Panzar, Robert Willig, *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, Harcourt Brace Jovanovitch, 1982.
10. Selon la définition du pragmatisme par le philosophe américain Charles Peirce, fondateur du courant pragmatiste en 1878.

7

Face aux crises, face au chômage

La logique keynésienne ou l'« économie de la demande »

Nous y voilà enfin ! Nous avons passé bien du temps à comprendre la logique des libéraux ou néolibéraux, qui consiste plus ou moins à nier l'utilité d'une politique économique. Je pensais que nous en arriverions plus vite au débat sur les politiques de relance ou de rigueur. Était-il bien nécessaire de faire un long détour par la critique du modèle de l'équilibre général ?

Je crois bien que oui, car la question de savoir si l'on peut toujours et partout compter sur l'ajustement automatique de prix d'équilibre est le point de clivage initial entre les keynésiens[1] et les marchéistes, entre une *économie de la demande* régulée par des politiques macroéconomiques et une *économie de l'offre* autorégulée par des marchés flexibles. Souvenez-vous en effet de notre débat sur la « loi des débouchés »[2] qui fonde l'économie de l'offre. On a vu que cette logique repose entièrement sur la confiance dans un mécanisme d'ajustement automatique des prix, des salaires et des taux d'intérêt, grâce auquel tout déséquilibre entre l'offre et la demande de biens, de travail ou de capitaux est très vite résorbé. En effet, si les marchés accomplissent ce miracle permanent, les producteurs n'ont

pas à se soucier du problème des débouchés et les travailleurs n’ont pas à se demander s’ils auront un emploi. Tout un chacun peut alors se préoccuper seulement d’offrir son travail, ses capitaux et ses produits, conformément à ses propres intérêts.

Les entreprises se contentent d’employer pleinement et le plus efficacement possible tous les facteurs de production disponibles. La valeur de leur production est distribuée en revenus qui sont dépensés pour acheter leurs produits : globalement, l’offre crée donc sa propre demande. Dans le détail, c’est un peu plus compliqué. En effet, les choix initiaux des ménages concernant l’épargne et la répartition des dépenses entre les différents produits ne sont pas forcément compatibles avec les choix de production et d’investissement des entreprises. Mais c’est sans importance, car les marchés se chargent de ces ajustements de détail.

Si, par exemple, on produit trop de téléviseurs et pas assez de mocassins, les variations de prix signalent aussitôt aux agents économiques comment corriger leurs plans de production et de consommation. Si d’aventure il y a trop d’épargne et pas assez de consommation, l’abondance de capitaux fait baisser les taux d’intérêt ; les ménages sont alors incités à épargner moins et à consommer plus. Si, par hasard, il reste des travailleurs sans emploi, la baisse des salaires relance l’embauche, et le chômage disparaît.

Dans un tel univers, la demande ne joue aucun rôle moteur ; elle n’est que la conséquence des revenus distribués grâce à l’offre de produits. La prospérité nationale dépend donc uniquement de la quantité et de la qualité des facteurs de production disponibles. Par conséquent, la meilleure politique économique consiste à peu près à n’en avoir aucune : il s’agit de réduire au strict minimum les contraintes réglementaires et les charges fiscales qui pourraient freiner l’offre de travail, de capitaux et de produits.

Et tout ce scénario de rêve est vrai… si et seulement si…

Seulement si son postulat de départ est exact ! À présent, je resitue mieux l'importance de notre longue discussion sur l'existence ou non des marchés susceptibles d'assurer l'équilibre général. Puisque, la plupart du temps, ces marchés n'existent pas, on ne peut pas compter sur eux pour corriger les déséquilibres, plus personne n'est sûr de rien et toute la petite histoire que vous venez de me raconter ne tient plus la route. Partant de là, j'imagine que Keynes raconte une tout autre histoire. Peut-on la résumer pour se faire une première idée d'ensemble ?

L'approche keynésienne part du constat posé dans notre entretien précédent : dans la vie économique réelle, on ne dispose pas d'une Bourse universelle fixant à chaque seconde le prix d'équilibre de tous les biens et de tous les facteurs de production. Dès lors, à court et moyen terme, en cas de déséquilibre entre offre et demande, tout le monde ajuste les quantités produites ou achetées à des prix inchangés. Si la demande se montre insuffisante, les producteurs réduisent la production et les achats de matières premières au lieu (ou longtemps avant) de baisser les prix ; ils ne s'empressent pas de baisser les salaires, mais plutôt de réduire les horaires de travail ou le nombre de salariés. À court terme, *prix et salaires sont rigides ; l'ajustement se fait par les quantités produites et par le volume de l'emploi*. En clair : si l'économie va mal, le plus gros de l'ajustement se fera par le chômage et le recul de la production.

Dans ce contexte, personne n'est assuré que ses plans de production, de travail, d'investissement ou de consommation seront toujours réalisés. Chacun doit alors forger des *anticipations*, et toute l'économie se trouve alors dépendre de l'optimisme ou du pessimisme des prévisions effectuées par les ménages et les entreprises.

Mais comment les gens peuvent-ils prévoir leur avenir ?

Ils ne le peuvent évidemment pas. Chacun peut éventuellement considérer que les choses vont suivre leur cours actuel durant quelques semaines ou quelques mois… tant que rien ne permet de penser le contraire. Mais, au-delà, il est impossible de prévoir quoi que ce soit de façon rigoureuse. Comme l'explique Keynes, les individus sont plongés dans une *incertitude radicale* : ils ne peuvent pas calculer une probabilité de ventes ou de perte d'emploi ; ils ne savent tout simplement pas ce qui va se passer. Mais ils doivent faire avec ! Ne rien savoir ne dispense pas de décider. Alors les ménages et les entrepreneurs se débrouillent comme ils peuvent pour vivre avec l'incertitude et pour la contenir. Ils se fient à des routines, des habitudes qui ont fait leurs preuves, ils suivent l'exemple des autres et forgent ainsi collectivement des « conventions » sur la bonne manière d'agir en telle ou telle circonstance.

Or, parmi ces quasi-réflexes visant à réduire l'incertitude, il est un comportement économique essentiel que je vous laisse deviner. Que font les ménages, quand ils s'inquiètent pour l'avenir de leur entreprise et de leur emploi ?

Ils mettent de l'argent de côté… s'ils en ont les moyens.

La monnaie sert en effet de refuge. Elle peut constituer une *réserve de valeur*, parce qu'elle est parfaitement liquide, c'est-à-dire utilisable à tout moment pour effectuer n'importe quelle transaction. Keynes prend au sérieux cette fonction de la monnaie jusqu'alors négligée. Vous vous souvenez que les néoclassiques jugent irrationnel de détenir son épargne

sous forme liquide quand on peut la placer dans des produits financiers. Du coup, selon eux, la monnaie n'est jamais thésaurisée, détenue pour elle-même ; elle ne sert qu'au moment des échanges commerciaux.

En revanche pour Keynes, comme dans la réalité, la monnaie n'est pas qu'un simple intermédiaire commode pour réaliser des échanges : elle rend un service supplémentaire et spécifique et peut dès lors être désirée pour elle-même. Keynes met en évidence une « préférence pour la liquidité » dont l'intensité est proportionnelle aux inquiétudes des ménages : plus ceux-ci redoutent de mauvais résultats dans les entreprises, plus ils se méfient des placements financiers et préfèrent garder leur argent en attendant des jours meilleurs. La crainte du chômage vient naturellement renforcer cette épargne liquide de précaution. Ainsi, l'épargne peut être thésaurisée et constituer une fuite dans le circuit économique. Dans ce cas, toute l'épargne ne sert pas à financer des dépenses d'investissement, et la loi des débouchés ne tient plus. Quand la conjoncture se dégrade, le pessimisme des ménages et la remontée de l'épargne liquide risquent donc d'enclencher ou de renforcer une récession.

Et l'attitude des ménages doit sûrement affecter le comportement des entreprises.

Les entreprises savent en effet qu'il faut prendre au sérieux le problème des débouchés. En conséquence, elles suivent un processus de décision exactement inverse à celui que supposent les tenants d'une « économie de l'offre » : elles ne commencent pas par produire au mieux tout ce qu'elles peuvent en employant tous les facteurs de production disponibles ; elles estiment d'abord quels produits et quelles quantités elles ont des chances raisonnables de vendre. La production n'est donc pas fixée en fonction de

l’offre disponible de main-d’œuvre et de capital, mais en fonction de la *demande anticipée* par les producteurs.

Une fois sa production réalisée et mise en vente, l’entrepreneur découvre si, oui ou non, il existe une *demande effective* pour ses produits. Si ce n’est pas le cas, il s’adapte au niveau réel des commandes. Ce n’est donc pas l’offre globale qui crée sa propre demande, c’est au contraire la demande globale qui détermine l’offre.

Et la demande globale dépend de quoi ?

Dans une économie ouverte, elle peut déjà dépendre du niveau des exportations, c’est-à-dire de la *demande extérieure* et donc de l’évolution des revenus et de l’activité dans le reste du monde. Mais, pour la plupart des pays développés, le moteur principal de l’activité, c’est la *demande intérieure* des ménages pour les biens de consommation ou la construction de logements. Cette demande des ménages dépend surtout de leur revenu courant et de leurs anticipations quant à la stabilité future de leur emploi et de leurs revenus.

Vient ensuite l’investissement des entreprises, c’est-à-dire l’achat de machines, la construction d’ateliers ou de bureaux, les dépenses de recherche, etc. Là encore, la demande s’explique d’abord par des prévisions. Les budgets et les plans estimant les ventes à moyen ou long terme permettent de calculer les recettes futures et le bénéfice espéré, après déduction des fonds investis. Les taux d’intérêt influencent aussi l’investissement, car ils mesurent à la fois le coût des fonds immobilisés et la rentabilité des placements financiers que l’entreprise pourrait réaliser au lieu d’investir dans sa production. Mais aucune entreprise n’investit seulement au motif que le crédit est bon marché ou que les placements

financiers sont trop peu rémunérateurs ; la condition première de l'investissement est l'optimisme des entrepreneurs quant aux débouchés futurs. Les taux d'intérêt ont donc un effet asymétrique : des taux élevés peuvent disqualifier des projets d'investissement en anéantissant leur rentabilité ; des taux nuls ne stimuleront pas des investisseurs qui ne croient pas au développement de leur clientèle ou d'un nouveau marché.

Demande étrangère, demande des ménages, demande des entreprises… il ne manque plus à ce tableau que la demande de l'État et des administrations.

Les dépenses publiques contribuent en effet à la demande de biens privés par le biais des investissements publics. Par exemple, la construction d'un hôpital gonfle les carnets de commandes des entreprises dans le bâtiment, dans les travaux publics, l'ameublement, l'informatique, l'équipement médical, etc. Pour faire simple, on peut considérer que cette composante de la demande globale est autonome par rapport à l'état général de l'économie. Il s'agit en effet d'une variable politique fixée par le vote d'un budget présenté par le gouvernement devant un Parlement élu. Ce caractère politique et autonome fait des dépenses publiques un instrument d'action discrétionnaire sur la demande globale. Nous en reparlerons évidemment.

Pour l'instant, retenez ceci : la demande des ménages et des entreprises dépend toujours de leurs anticipations à propos des affaires en cours, des ventes futures, des salaires, du risque de chômage… Le niveau de la demande globale ne s'explique donc pas mécaniquement par des facteurs objectifs aisément mesurables par tous : il est très sensible à la *confiance* des décideurs dans l'état actuel et futur de l'économie.

En introduisant dans l'analyse économique le temps, l'incertitude, la peur, la préférence pour la liquidité et les anticipations, Keynes donne à voir une économie concrète, vivante, dans laquelle la psychologie des acteurs joue un rôle essentiel. Une euphorie générale peut nourrir l'emballement trompeur de certains marchés ; une déprime contagieuse peut plonger une nation dans le marasme. Vous mesurez le renversement de perspective ainsi opéré dans la science économique. Pour les néoclassiques, tout comme pour les planificateurs de l'Union soviétique, la prospérité repose sur la quantité de travail et sur l'efficacité des ingénieurs qui sauront en tirer la production maximale. Dans l'économie keynésienne, la production dépend de prévisions incertaines sur la demande courante, qui elle-même dépend des prévisions des ménages (sur l'emploi) et des entreprises (sur la demande future).

Mais puisque la demande prévue détermine le volume d'activité, elle détermine aussi la quantité de travail employée dans les entreprises ?

Bien entendu. Comme Malthus l'avait déjà expliqué un siècle avant Keynes, aucun patron n'embauche des salariés parce que les salaires versés vont engendrer une demande pour ses produits. On embauche pour répondre à une demande déjà anticipée. À l'opposé du raisonnement que leur prêtent les néoclassiques, les employeurs n'adaptent pas la quantité produite à la quantité de travail disponible : ils ajustent le volume de l'emploi au volume de leur carnet de commandes.

Dès lors, si la demande est insuffisante pour éviter un chômage massif, aucun mécanisme miraculeux ne va modifier cet état du monde. L'économie reste piégée dans un *équilibre de sous-emploi* dont elle ne sortira pas sans une politique active de relance de la demande.

Si, au contraire, la demande est trop forte, le plein-emploi et la rivalité des employeurs pour attirer les salariés font monter les salaires. L'excès de demande par rapport aux capacités de production entraîne aussi une hausse générale des prix. C'est la surchauffe et l'inflation, qui appellent une politique de freinage de la demande.

La politique keynésienne idéale est donc celle qui assure le plein-emploi sans surchauffe inflationniste, c'est-à-dire une politique qui stabilise la demande globale, à la hausse ou à la baisse, autour d'un niveau correspondant à l'état des capacités de production (ce que les économistes appellent le « PIB potentiel »).

J'ai déjà une foule de questions toutes prêtes sur cette politique très controversée de nos jours. Mais, en écoutant votre premier tour d'horizon de la logique keynésienne, j'ai relevé deux objections préalables, concernant respectivement le marché des biens et celui du travail.

Une première chose me gêne dans votre présentation. Je comprends bien le rôle moteur que joue la demande mais, en même temps, il me paraît sensé de dire que les entrepreneurs créent la demande quand ils lancent de nouveaux produits. Par exemple, lorsque la télévision n'existait pas encore, les premiers fabricants de télévisions n'ont pas répondu à une demande préalable : ils ont créé la demande en mettant un nouveau bien sur le marché. Alors, plutôt que d'opposer la logique keynésienne de la demande à celle de l'offre, ne doit-on pas considérer que les deux logiques ont leur part de vérité ?

Chacune a sa part de vérité, mais à un niveau d'analyse différent. Au niveau *macroéconomique* et à *court terme*, l'offre globale ne crée pas la demande

globale, c'est l'inverse. Au niveau *microéconomique* et à *long terme*, les stratégies d'offre des entreprises visent bien à transformer, voire à créer la demande par la publicité, l'invention de nouveaux produits, la différenciation réelle ou artificielle de leurs produits, etc. Ce n'est pas là notre sujet pour le moment, mais il est utile d'en dire un mot, précisément pour mieux cerner notre sujet.

Le rôle de l'entrepreneur et des innovations qui engendrent des activités nouvelles est essentiel dans l'évolution du capitalisme à long terme. Ce rôle a notamment été mis en évidence par l'économiste autrichien Joseph Schumpeter[3], qui analyse la dynamique du capitalisme comme un processus de *destruction créatrice* : les innovations technologiques rendent obsolètes certains produits et détruisent des emplois dans certaines branches industrielles, mais elles développent d'autres activités et de nouveaux emplois. Dans le meilleur des cas, la création l'emporte sur la destruction. Schumpeter élabore cette analyse au début du XX^{e} siècle, bien avant la Grande Dépression des années 1930 qui démontrera l'impossibilité d'éviter le chômage de masse sans une intervention énergique des États pour soutenir la demande. Keynes, quant à lui, développe sa *Théorie générale* pendant cette crise de l'économie mondiale et se préoccupe d'abord des moyens d'en sortir. L'un et l'autre ont une démarche adaptée à leur objet d'étude, la croissance à long terme pour l'un, l'équilibre de l'économie nationale à court terme pour l'autre.

Si l'on veut comprendre l'évolution longue du capitalisme, il est stupide de considérer les entreprises comme des organisations passives qui se contentent de répondre à une demande préexistante. Pour maintenir leurs profits et conquérir des parts de marché, les entrepreneurs capitalistes sont au contraire condamnés à créer des besoins nouveaux, à programmer eux-mêmes l'obsolescence de leurs produits pour inciter les consommateurs à renouveler leurs équipements.

Notez au passage que, pour des raisons écologiques et sociales assez évidentes, ce que je dis là ne plaide pas en faveur de politiques de l'offre qui stimuleraient le génie créateur des entrepreneurs pour produire n'importe quoi et n'importe comment en vue du profit ! Si les producteurs sont en mesure de nourrir un désir insatiable de consommation et de décider de ce que nous consommons, l'urgence n'est certainement pas de libérer l'offre mais, au contraire, de la réguler afin de sauvegarder notre écosystème et de satisfaire les vrais besoins de l'humanité.

Encore une fois, là n'est pas notre sujet pour l'instant. Je veux juste ici bien préciser le cadre d'un débat pertinent sur la politique keynésienne : celui-ci ne porte pas sur une explication de la croissance ou sur une politique de développement (ou de décroissance), mais sur la question de savoir comment éviter les crises récurrentes et comment sortir un ou plusieurs pays de la récession et du chômage. Face à une telle situation, un keynésien soutient qu'il est idiot de vouloir stimuler l'offre des entreprises dont les carnets de commandes sont vides ! Il est pareillement insensé de compter sur l'innovation technologique et la création de nouvelles industries, dont les effets bénéfiques ne se concrétiseront qu'à long terme. Car cela reviendrait à traiter une panne d'essence par un changement de moteur ! Et, bien entendu, il ne s'agit pas non plus de remettre de l'essence dans un moteur cassé.

Message reçu : l'approche keynésienne n'a pas vocation à régler tous les problèmes structurels de notre système économique ; elle concerne au premier chef la régulation conjoncturelle pour éviter ou combattre la panne générale qui engendre un chômage massif ou la surchauffe qui accélère l'inflation.

Revenons-en donc à ce sujet principal et voici alors ma seconde objection, celle qui concerne le marché du travail. Lorsque la demande se trouve insuffisante pour maintenir tous les emplois ou proposer un travail aux chômeurs, une partie de l'ajustement ne pourrait-il pas consister à baisser les salaires ? À partir du moment où la récession est là, du point de vue même des travailleurs, il vaut mieux subir une baisse temporaire de salaire que perdre son emploi. Pourquoi l'approche keynésienne rejette-t-elle cette possibilité ?

L'approche keynésienne ne rejette rien *a priori*. Elle part du monde réel. Or, dans la réalité, les salaires sont le plus souvent rigides à court terme et, quand ils baissent ou finissent par baisser à moyen ou long terme, cela ne résout ni le problème du chômage ni celui des crises récurrentes du capitalisme. Voilà trois affirmations en une seule phrase et nous allons bien sûr en discuter.

Mais je dois d'abord préciser un point de vocabulaire. Dans le langage commun, le mot « salaire » désigne le montant inscrit sur la fiche de paye mensuelle du salarié : la somme d'argent versée sur son compte en banque. Les économistes appellent cette somme « salaire nominal » pour distinguer ce dernier du « salaire réel ». Pour un employé, le salaire réel mesure son *pouvoir d'achat* : la quantité de biens qu'il peut acheter avec son salaire. Pour un employeur, il est égal au salaire nominal divisé par le prix des biens produits par les salariés ; c'est une manière d'estimer le *coût réel du travail*.

En quoi cette distinction est-elle utile dans le débat sur la rigidité des salaires ?

Elle est essentielle, car elle explique déjà en partie cette rigidité. La renégociation permanente des salaires est en effet problématique dès lors

qu’employeurs et employés ne s’intéressent pas au même salaire.

Pour l’entreprise, ce qui importe c’est le coût réel du travail : le niveau monétaire du salaire horaire ou mensuel n’a pas de signification en lui-même, il doit être rapporté à la productivité réelle des employés, c’est-à-dire au volume de production réalisé par heure ou par mois travaillé(e).

De leur côté, les salariés se préoccupent de leur pouvoir d’achat et non du coût réel du travail. Les ouvriers d’une usine de roulements à billes se moquent bien de savoir combien de roulements à billes vaut leur salaire ! Quand ils s’inquiètent à propos de leur salaire réel, ils comparent l’évolution de leur fiche de paye à celle d’un indice des prix des biens de consommation qui mesure l’érosion du pouvoir d’achat par l’inflation.

Vous voyez la difficulté : comment trouver un prix d’équilibre du travail, quand l’offre des salariés ne dépend pas du même prix que la demande des entreprises ? C’est impossible ! Cette difficulté est en réalité plus sérieuse encore, car les employés ont toutes les raisons de ne discuter que de leur salaire nominal.

Est-ce à dire qu’ils se moquent de l’inflation et de leur pouvoir d’achat ?

Non, mais la plupart des gens préfèrent toujours toucher plus d’argent que moins, et personne ne peut vraiment mesurer ou négocier son salaire réel. Je vais préciser ces deux arguments.

D’une part, nous sommes parfois en proie à *l’illusion monétaire*. On désigne ainsi l’illusion d’être plus riche ou plus pauvre du seul fait de détenir une somme monétaire plus élevée ou plus faible, quelle que soit par ailleurs l’évolution de la valeur réelle de cette somme. Par exemple, des salariés français ont pu ressentir le sentiment diffus d’être appauvris par le

passage du franc à l'euro en 2002, et ce uniquement parce que le montant nominal de leur salaire était divisé par 6,55957.

D'autre part, même en l'absence d'illusion monétaire, aucun salarié ne saurait évaluer rigoureusement son salaire réel à un moment donné. Nous ne connaissons vraiment que le montant viré sur notre compte bancaire, et c'est de toute façon la seule chose inscrite dans les contrats de travail et le seul chiffre négocié avec les employeurs.

Tout cela me paraît évident, mais je ne vois toujours pas en quoi cela induit une rigidité des salaires à la baisse en cas de récession et de montée du chômage.

Eh bien voici. En cas de recul de la demande et des ventes, la production horaire ou par tête est réduite. À salaire horaire inchangé, ce recul de la productivité augmente donc le coût réel du travail. Si l'employeur veut renégocier le salaire à la baisse pour compenser la chute de la productivité, il se heurte à la résistance rationnelle des salariés. En effet, de leur côté, les employés ne peuvent pas mesurer le coût réel du travail. Ils n'ont aucun moyen de savoir si la demande de l'employeur est parfaitement fondée ou s'il s'agit d'une remise en cause unilatérale du contrat de travail, sans autre motif que celui d'accroître la part du capital dans le partage de la valeur ajoutée.

Encore une fois, il n'existe pas une Bourse universelle du travail qui indiquerait tous les matins à chaque salarié le prix d'équilibre de son travail sur le marché. Keynes soutient que, pour un salarié, le seul moyen d'évaluer le salaire acceptable est de se fonder sur ce qu'il pense être la rémunération des individus effectuant des tâches comparables dans le reste de l'économie. Par définition, à l'amorce d'une récession, personne n'a

connaissance d'une tendance générale à la baisse des salaires, et donc personne n'est fondé à accepter une baisse de son *salaire relatif* – c'est-à-dire un recul de sa rémunération comparée à celle des autres salariés qui fournissent le même travail. En conséquence, les employeurs auront le plus grand mal à négocier une baisse des salaires tant que la crise n'est pas assez engagée pour produire un diagnostic communément partagé quant à l'ampleur et à la nature du phénomène.

Mais ne peut-on pas expliquer le refus d'une renégociation des salaires plus simplement, par l'action des syndicats ?

C'est l'une des explications favorites des marchéistes : si les marchés ne règlent pas automatiquement tous les problèmes comme ils sont censés en avoir la capacité, c'est forcément qu'ils en sont empêchés par des institutions ou des groupes de pression entravant leur libre jeu. Mais, en l'occurrence, cette explication ne tient pas. Si les syndicats étaient assez puissants pour empêcher toute renégociation des salaires, ils le seraient également pour défendre l'emploi. On ne voit pas pourquoi, en pleine crise, des syndicats auraient systématiquement intérêt à provoquer des licenciements massifs en refusant une négociation des salaires qui préserverait l'emploi. À moins, bien sûr, d'accepter un argument favori des néolibéraux, inspiré d'un vieil article de Jacques Rueff (en 1925). Selon cet économiste français, l'indemnisation du chômage inciterait les syndicats à préférer les licenciements aux baisses de salaires – qui, elles, ne sont pas indemnisées. Ce raisonnement fait l'impasse sur le fait que la plupart des salariés préfèrent conserver leur emploi. N'en déplaisent à ceux qui croient au goût naturel des pauvres pour l'assistanat, toutes les enquêtes auprès des chômeurs indiquent qu'ils préfèrent la sécurité et le statut social du salarié à

la précarité et au déclassement de l'assisté. À condition d'avoir vraiment le choix.

Par conséquent, encore une fois, si les syndicats sont assez forts pour gagner quoi que ce soit dans une négociation, ils ont tout intérêt à remporter le maintien des emplois. D'ailleurs, vous ne trouverez nulle part la trace de grands accords signés par des syndicats pour supprimer des emplois ! En revanche, notamment dans les pays d'Europe du Nord, là où les syndicats sont les plus puissants, vous trouverez de nombreux accords de modération salariale en contrepartie du maintien des emplois.

Il est nettement plus plausible de soutenir que c'est la faiblesse des syndicats, et non leur force, qui favorise l'ajustement par les licenciements. En règle générale, les salaires ne sont pas renégociés parce que l'entreprise ne met pas cette option sur la table des négociations ; c'est l'employeur lui-même qui préfère ajuster l'emploi plutôt que les salaires. Et telle est d'ailleurs la conclusion aujourd'hui la plus confortée par tous les développements de l'économie du travail[4].

Ce serait donc l'employeur qui n'aurait pas intérêt à baisser les salaires ? Même dans le cas où la productivité du travail recule à la suite d'une forte chute des ventes ? Là, j'ai du mal à saisir le calcul économique rationnel de l'employeur.

L'employeur ne peut faire ses calculs qu'à partir des informations disponibles. Il est certes mieux informé que la plupart des salariés sur ses coûts réels de production et sur la situation de son marché. Pour autant, en cas de recul de la demande, l'employeur ne sait pas davantage que ses employés où se trouvent les nouveaux salaires d'équilibre sur le marché du travail. Et pour cause : ce marché n'a aucune existence formelle. Si le

salaire d’un électricien professionnel cumulant *x* années d’expérience était coté tous les matins sur une bourse du travail, il serait irrationnel de continuer à payer 2 000 euros un travail dont la cote a baissé à 1 500 euros en raison d’une forte chute de la demande. Mais une telle cote n’existe pas.

En conséquence, l’employeur qui envisage de renégocier les salaires à la baisse ne sait pas quelle baisse proposer. S’il vise une baisse trop forte, il risque de provoquer des démissions non désirées. Inversement, si la baisse est insuffisante et qu’aucun salarié n’a quitté son emploi, il peut se retrouver avec des coûts trop élevés. Ajoutez à cela les pertes éventuellement provoquées par un conflit social et des grèves… Bref : ajuster les salaires est un processus incertain qui peut éventuellement coûter très cher à l’entreprise, alors qu’il est tellement simple de choisir une réduction des coûts certaine en supprimant des postes de travail.

C’est plus simple, et cela permet aussi de choisir qui s’en va et qui garde son emploi. Si l’employeur opte pour les baisses de salaires, c’est aux salariés de décider s’ils restent ou non dans l’entreprise. Je suppose que les patrons préfèrent choisir eux-mêmes de quels salariés ils doivent se séparer.

Vous nous mettez là sur la piste ouverte par la théorie des investissements dans le « capital humain », c’est-à-dire dans l’ensemble des capacités accumulées par les individus tout au long de leur vie. Par la formation et par l’expérience, les salariés acquièrent des connaissances et des savoir-faire spécifiques à l’activité et aux méthodes de leur entreprise. Leur productivité *spécifique* (dans cette entreprise) est alors supérieure à leur productivité *générale* (celle qu’ils auraient dans n’importe quelle entreprise). Or ils ne peuvent exiger un salaire supérieur à leur productivité générale, car celle-ci

détermine le salaire qu'ils peuvent espérer en cherchant du travail ailleurs. L'entreprise qui garde de tels salariés à long terme peut donc bénéficier d'une productivité durablement supérieure aux salaires, même si elle augmente régulièrement ces derniers en fonction de l'ancienneté. Cela justifie d'investir, non seulement dans la formation de jeunes recrues inexpérimentées, mais aussi dans le maintien des salaires en période de basse conjoncture. Tant que l'entreprise espère une reprise, elle a intérêt à fidéliser les salariés qualifiés et expérimentés en les immunisant contre les fluctuations de l'activité économique. Et si, au bout d'un certain temps, faute de reprise, il devient nécessaire de réduire le coût total de la main-d'œuvre, les managers préfèrent alors licencier les employés sur lesquels ils ont le moins investi.

Mais en période de récession, les salariés expérimentés auraient du mal à trouver un emploi ailleurs. Et si, de surcroît, leur savoir-faire est en partie spécifique à leur entreprise, ils ne pourront pas le mettre en valeur pour obtenir le même salaire ailleurs. Par conséquent, ils accepteraient peut-être une baisse de salaire pour conserver leur emploi.

Oui, peut-être… Ou peut-être pas ? Ceux qui refusent et démissionnent sont assurément les meilleurs : ceux qui ont le plus d'opportunités ailleurs. Vous oubliez que l'entreprise cherche à limiter les coûts de négociation et l'incertitude quant à ses résultats et à la composition de sa force de travail. Le seul moyen certain de s'adapter, tout en contrôlant qui reste et qui s'en va, est de licencier une partie de son personnel.

Une autre raison économique incite à procéder ainsi. En assurant une relative stabilité du revenu pour les employés formés chez elles, les entreprises réduisent le coût global de la main-d'œuvre à long terme. En

effet, la plupart des salariés ont une certaine *aversion pour le risque*. Cela veut dire qu'ils préfèrent une rémunération stable et garantie à une rémunération qui grimpe ou dégringole en fonction de la conjoncture, et ce, même si le salaire aléatoire est en moyenne équivalent à un salaire stable. Par conséquent, ils sont disposés à payer quelque chose pour obtenir davantage de sécurité, alors que, au contraire, ils demandent une contrepartie financière pour accepter plus de risque. Les entreprises ont donc intérêt à offrir un *contrat implicite d'assurance* contre les fluctuations économiques. En échange de la stabilité de leur revenu, les salariés recrutés sur cette base acceptent un salaire moyen inférieur à celui qu'ils exigeraient pour un contrat de travail sans aucune garantie.

Je ne perds pas de vue ma question initiale : pourquoi la baisse des salaires ne constitue-t-elle pas un moyen de combattre la montée d'un chômage conjoncturel ? Si je récapitule ce que vous m'avez expliqué pour l'instant, je comprends que toute une série de raisons – coûts d'ajustement, incertitude, investissements en capital humain, aversion des salariés pour le risque – font que les entreprises n'ont pas intérêt à renégocier les salaires, du moins à court terme. On peut donc dire à ce stade que les licenciements et le chômage s'expliquent par la rigidité des salaires à la baisse. Mais n'est-ce pas là ce que disent aussi les néolibéraux, à savoir que le chômage vient d'un coût du travail trop élevé ?

En effet les néoclassiques attribuent le chômage à un salaire trop élevé, bloqué au-dessus du prix d'équilibre du marché du travail. On désigne parfois cette théorie sous le nom de « chômage classique », et c'est bien utile pour distinguer ce dernier du « chômage keynésien », associé, lui, à

l’insuffisance de la demande. Vous commettez donc un contresens en confondant les deux approches.

À l’origine de notre discussion, nous étudiions une situation de crise engendrée par un recul de la demande. Dans ce cas de figure, la cause première du problème, ne l’oubliez pas, c’est l’insuffisance de la demande : il n’y aurait pas de chômage si la demande était rétablie à un niveau suffisant pour assurer le plein-emploi. Mais les marchéistes prétendent qu’un tel problème, comme tous les autres, serait rapidement surmonté si on laissait jouer la libre concurrence, car alors la baisse des salaires soutiendrait la demande de main-d’œuvre. Dès lors, selon eux, quelle que soit sa cause première, le chômage ne s’installe et ne perdure qu’en raison d’une entrave à la libre négociation des salaires.

Nous n’en sommes qu’au premier temps d’une critique keynésienne de cette affirmation. Nous avons seulement montré que, le plus souvent, ce mécanisme d’ajustement par les salaires n’existe pas et ce, non pas en raison de blocages syndicaux ou administratifs entravant la libre entreprise, mais parce que les entreprises elles-mêmes n’ont pas intérêt à choisir ce mode de gestion.

Soit. Mais ce que vous avez montré pour l’instant ne s’applique pas à toute la main-d’œuvre. Car tout le monde ne bénéficie pas d’une relation durable avec l’employeur. Vous avez décrit la situation des travailleurs qualifiés dans les grandes entreprises ou les administrations. Pour les salariés des petites entreprises sous-traitantes des grands groupes, les travailleurs immigrés, les jeunes sans diplôme et d’autres sans doute, la relation d’emploi est tout autre : pas d’investissement dans la formation, peu d’emplois stables à long terme, pas d’assurance contre les crises

conjoncturelles. Il y a donc au moins deux marchés du travail. Sur le premier, celui des contrats durables, on a vu comment cela marchait. Sur le second, en revanche, celui du travail précaire, les salaires n'ont aucune raison d'être rigides à la baisse. Enfin si, il en existe une, mais une seule me semble-t-il : les législations sur le salaire minimum.

Oui et non, et, si oui, tant mieux ! Oui, une fraction plus ou moins large de la population active est dans une relation de travail précaire et subit l'ajustement aux fluctuations conjoncturelles, mais d'une manière qui, on va le voir, conforte l'approche keynésienne. Non, le salaire minimum légal n'est pas la seule cause de rigidité des bas salaires, mais, quand il y contribue, c'est tant mieux pour l'emploi et pour l'économie à long terme.

Vous venez de décrire la distinction entre ce que l'on appelle le *marché primaire* et le *marché secondaire* du travail, entre une relation d'emploi durable et le travail précaire. Le fait est que les salariés du marché secondaire supportent l'essentiel de l'ajustement aux fluctuations de l'activité. Mais le fait est aussi que cet ajustement reste conforme au processus annoncé par le modèle keynésien : *à court terme, les producteurs ajustent les quantités plutôt que les prix*. En cas de récession de l'activité, les salariés à contrat précaire se voient rarement proposer de continuer à travailler pour un salaire réduit ; ils sont plutôt licenciés ou doivent accepter des horaires amputés : le volume de travail est ajusté au volume de la demande. Et cela, pour les raisons déjà exposées qui rendent l'ajustement de l'emploi plus simple, plus sûr et moins coûteux qu'un processus de renégociation des salaires. Et aussi pour cette raison quasi triviale : on n'emploie pas une main-d'œuvre parce qu'elle est bon marché, mais d'abord parce qu'il y a quelque chose à produire pour répondre à une demande.

Ces raisons agissent, avec les mêmes conséquences, aussi bien dans des États avec salaire minimum que dans les États sans.

Le salaire minimum ne change-t-il donc rien à l'affaire ? Pourtant, par définition, il interdit de baisser les plus bas salaires.

Certes, il l'interdit ! Mais, de fait, à court terme, la renégociation des bas salaires n'est pas le mode usuel d'adaptation des entreprises, même en l'absence de salaire minimum. En revanche, le salaire minimum protège les salariés peu qualifiés dont l'entreprise a encore besoin pour répondre à la demande résiduelle. Car, si on laisse faire, les bas salaires finissent toujours par être ajustés au plus bas possible, compte tenu de l'état du marché du travail.

En effet, dans un premier temps, les salariés précaires sont licenciés quand la demande n'est plus suffisante pour justifier leur emploi. Par la suite, le chômage augmente et les travailleurs licenciés exercent une pression concurrentielle croissante sur ceux qui ont gardé leur emploi. Les employeurs peuvent alors exploiter la peur du chômage pour abaisser la rémunération réelle des travailleurs précaires dont ils ont toujours besoin. Mais comprenez bien que cet ajustement qui finit par intervenir n'est pas la « modération salariale » salvatrice des néolibéraux, celle qui permet de préserver des emplois. Non, c'est l'appauvrissement des travailleurs employés, rendu possible grâce au chômage !

Alors, en effet, si le salaire minimum ne change pas grand-chose au mécanisme d'ajustement initial, il peut éventuellement bloquer ou atténuer la baisse ultérieure des salaires pour la masse des salariés qui restent employés. Et c'est tant mieux, non seulement pour les individus concernés, mais pour l'ensemble de la société. Car il faut bien à présent s'interroger sur les effets complets des baisses de salaires quand elles se produisent. Les marchéistes ne prennent en compte qu'un seul de ces effets, car ils ne voient dans le travail qu'un « facteur de production » et, dans le salaire, qu'un « coût » pour l'entreprise. Les keynésiens, quant à eux, raisonnent comme

le commun des mortels. Vous n'aurez donc aucun mal à me décrire vous-même l'autre manière de considérer le salaire et la conséquence majeure d'une baisse généralisée des salaires…

C'est évident. Mon salaire c'est mon revenu, et la chute de mon revenu entraîne celle de mes dépenses. Si je suis le seul concerné ce n'est pas très grave, sauf pour moi-même. Mais si le phénomène affecte une large partie des salariés, c'est une catastrophe pour l'économie nationale.

Voilà le cœur de la logique keynésienne. Keynes soutient non seulement que la flexibilité des salaires rêvée par certains est impossible, mais encore et surtout que celle-ci n'est pas souhaitable. Si, par malheur, une récession finit par provoquer la baisse des salaires, celle-ci vient aggraver l'insuffisance de la demande, le recul de l'activité et le chômage.

La baisse des salaires exerce un autre effet pervers que n'avait pas envisagé Keynes : elle fait chuter la productivité des salariés. Ce phénomène est mis en évidence par une série de travaux rattachés à un courant d'inspiration néoclassique : la théorie du « salaire d'efficience »[5]. L'idée de base est très simple : l'efficacité globale du travail dépend du salaire. En payant un salaire plus élevé que le minimum imposé par le rapport de force entre l'offre et la demande de travail, une entreprise manifeste l'importance qu'elle attache à la contribution des salariés, et son intention de bien les traiter. Pour les êtres sociaux que nous sommes, la reconnaissance sociale et le sentiment d'être bien traité sont de puissants moteurs de mobilisation et d'implication dans une tâche. Résultat : de bons salaires stimulent l'effort productif, font chuter l'absentéisme et dissuadent les « bons éléments » de chercher un autre employeur ; la productivité

moyenne (production par heure travaillée) augmente, et le coût réel du travail par unité produite diminue.

Par conséquent, en sens inverse, si les employeurs profitent d'une récession et de la montée du chômage pour faire des coupes dans les rémunérations, ils engendrent tous les sentiments négatifs et le stress qui font chuter la productivité et font remonter le coût unitaire de la main-d'œuvre. En se laissant entraîner vers cette fausse issue à la crise, les entreprises se fabriquent elles-mêmes deux handicaps : une demande de consommation encore plus faible et un travail moins efficace.

Ce n'est pas forcément un vrai choix de leur part. Si les débouchés sont plus rares, la compétition est plus rude. La survie de certaines entreprises peut alors dépendre de leur capacité à réduire leurs coûts salariaux pour être plus compétitives.

C'est exact. À long terme, les entreprises ont plutôt intérêt à conserver une bonne réputation auprès des salariés, au moins sur le marché primaire du travail. Mais face à une récession qui s'éternise et qui mue en dépression ou en stagnation durable, les engagements implicites des entreprises à l'égard de leurs travailleurs, y compris les salariés permanents et qualifiés, peuvent se révéler difficiles à tenir. Dans cette situation, des marchés abandonnés aux seules forces de la libre concurrence ne peuvent pas s'en sortir tout seuls. Chaque compétiteur tente d'être plus compétitif en comprimant ses coûts salariaux. Mais si tout le monde en fait autant, personne n'améliore sa compétitivité et l'économie tout entière s'enlise dans l'appauvrissement des travailleurs et la dépression.

La baisse des salaires n'est donc définitivement pas la solution au problème. Comme les milliers de producteurs indépendants et concurrents

ne peuvent pas constituer un gigantesque cartel qui s'entendrait pour limiter une concurrence destructrice et pour relancer la demande en relevant tous les salaires, la seule solution est l'intervention d'un acteur autonome, capable de restaurer des débouchés et des emplois pour tous en rehaussant la demande au niveau nécessaire.

Toute la question est de savoir si l'État a les moyens de réaliser cela. Nous allons enfin pouvoir débattre de l'efficacité des politiques keynésiennes.

Encore un brin de patience, s'il vous plaît, car l'approche keynésienne de l'économie ne se borne pas à identifier la nécessité d'une politique de stabilisation de la demande en temps de crise. Elle met aussi en évidence un défaut structurel du capitalisme qui se trouve à la source de ses crises récurrentes. Sur cette question, Keynes, qui n'a rien d'un révolutionnaire et n'a aucune intention d'abolir le capitalisme, n'est pourtant pas très éloigné de Marx. Le principal défaut structurel du capitalisme, souligné par Keynes comme par Marx avant lui, est sa propension à déformer la répartition du revenu au profit du capital et au détriment du travail. Autrement dit, la modération salariale n'est pas seulement une source d'aggravation des crises, elle peut aussi les provoquer.

Je veux bien être patient ! Mais essayez de me présenter la critique keynésienne du capitalisme de la façon la plus synthétique possible.

Soit. Je vais faire simple, même un peu simpliste peut-être, dans le seul but d'illustrer une logique d'ensemble.

D’un point de vue keynésien, une économie prospère repose sur la capacité des ménages à soutenir par leurs achats la demande nécessaire afin de maintenir un niveau de production suffisant pour assurer le plein-emploi. Or le capitalisme, livré à lui-même, tend à développer l’inégalité des salaires et des patrimoines. Chaque fois que l’on déplace un euro de la poche d’un salarié relativement pauvre vers celle d’un salarié relativement riche ou vers celle d’un actionnaire, on réduit la consommation et on gonfle l’épargne. Les pauvres ont en effet une *propension à consommer* beaucoup plus forte que les riches : ils dépensent en fait la quasi-totalité de leur revenu.

Soit, mais si l’épargne des riches finance des dépenses d’investissement, la moindre consommation des pauvres est compensée par le supplément d’investissement, de sorte que – en raisonnant du strict point de vue de la prospérité générale, indépendamment de tout jugement en termes de justice sociale – la demande globale n’est pas affectée par l’inégalité croissante.

Là vous faites de la comptabilité abstraite, pas de l’économie concrète ! Posez-vous cette question : si l’on détourne tout le revenu dépensé en consommation vers le revenu dépensé en investissement, aura-t-on une demande globale inchangée ? Ou pas de demande du tout ? S’il n’y a pas de consommation des ménages, on n’a nul besoin de machines qui produisent des pièces détachées pour l’entretien des camions qui vont transporter les pneumatiques de voitures que personne n’achète ! Le moteur central de l’investissement privé, c’est la demande de consommation. La déformation de la répartition du revenu en faveur des profits et de l’épargne des plus

riches risque donc bien d'entretenir une insuffisance chronique de la demande globale.

Ce défaut du capitalisme est aggravé par le mode de fonctionnement actuel de ce dernier. Nous aurons l'occasion d'y revenir plus en détail. Pour l'instant, il suffit de souligner deux phénomènes. En premier lieu, la gestion des grandes entreprises vise en priorité la maximisation immédiate du rendement des capitaux des actionnaires – par la distribution de dividendes et par la valorisation des actions en bourse. En second lieu, la libéralisation financière engagée dans les années 1980 a permis le développement d'une véritable industrie de la spéculation, offrant des perspectives de gains bien plus rapides et bien plus faciles que celles des investissements productifs.

En conséquence, et depuis lors, non seulement le détournement du revenu national vers l'épargne des plus riches pénalise la consommation du plus grand nombre, mais, en outre, une partie croissante de l'épargne ne sert même pas à des investissements productifs : elle vient nourrir l'accumulation du patrimoine financier des actionnaires et la spéculation sur des actifs déjà existants (immobilier, objets de luxe, produits financiers, etc.). Les deux moteurs de la demande (consommation et investissement) sont alors bridés par le détournement des revenus au profit des plus riches. Si l'on ne fait rien pour stopper ce cercle vicieux, on s'achemine inéluctablement vers la stagnation et le chômage de masse : le pouvoir d'achat des salariés et les investissements privés ne permettent plus de soutenir l'activité à un niveau suffisant pour assurer durablement le plein-emploi.

Mais, à partir du moment où un tel mode de fonctionnement est installé, le capitalisme ne devrait-il pas tomber instantanément en panne de

croissance et se trouver contraint à changer de régime ?

Non, pas forcément. À court terme, on peut toujours éviter la panne en compensant la faiblesse des salaires par le crédit et les prestations sociales d'une part, en palliant l'insuffisance de l'investissement privé par des investissements publics d'autre part. Mais ce n'est là, évidemment, qu'une échappatoire insoutenable à long terme.

En effet, les crédits doivent être remboursés avec intérêts. Par conséquent, si le revenu des salariés n'augmente pas, leur consommation réelle à long terme sera amputée par les intérêts versés aux banques. Les salariés transféreront ainsi une part supplémentaire de leur pouvoir d'achat vers les actionnaires. Si les ménages doivent en permanence restaurer leur niveau de vie par de nouveaux crédits, ils s'enliseront dans un processus de surendettement dont on connaît l'issue : une crise financière engendrée par la faillite de millions de ménages.

De leur côté, les dépenses publiques doivent aussi être financées. L'État peut difficilement augmenter les impôts acquittés par des salariés dont le pouvoir d'achat stagne ou décroît. Par ailleurs, la libéralisation financière empêche d'élever sensiblement la pression fiscale sur les revenus de capitaux qui peuvent librement s'échapper vers de multiples paradis fiscaux. Le climat de compétition pour l'attraction des capitaux conduit plutôt les États à baisser les prélèvements sur les plus riches. Il ne reste plus alors aux États qu'à s'endetter pour financer les cadeaux fiscaux aux détenteurs du capital et les dépenses engagées pour soutenir la demande globale.

Mais ce n'est là qu'une issue temporaire et peu souhaitable. La dette publique peut constituer un outil fantastique quand elle finance la reconversion écologique de nos modes de production, les énergies renouvelables, les infrastructures, la recherche, etc. : en bref tout ce qui prépare l'avenir, assure une création de richesse future et donc aussi des recettes fiscales qui permettront de rembourser la dette. Mais lorsque la

dette publique finance des cadeaux fiscaux inutiles et des dépenses courantes, l'État prend lui aussi le chemin du surendettement.

Malheureusement, le surendettement public est bien plus soutenable que le surendettement privé…

Malheureusement ?

Eh oui, car en l'occurrence ce n'est pas vraiment une bonne nouvelle. Je vous rappelle que nous parlons ici d'un régime de croissance insoutenable du capitalisme, insoutenable, car il repose sur la sous-rémunération de la plupart des salariés, la pénurie d'investissements productifs et le transfert de l'épargne vers des activités spéculatives qui dégénèrent en catastrophes financières à répétition. Dans l'optique keynésienne que je suis en train de vous décrire, la vraie solution consisterait à *transformer* ce régime de croissance, et non pas à l'*accompagner*. Il faudrait rééquilibrer le partage du revenu en faveur des bas salaires, des investissements privés et des services publics utiles à long terme ; on devrait aussi réglementer la finance pour éradiquer la spéculation et l'évasion fiscale. Si, au lieu de cela, la grande capacité des États à s'endetter sert uniquement à soutenir le plus longtemps possible un régime de croissance insoutenable, c'est une véritable calamité.

Arrêtons-nous là pour l'instant. Nous pourrons préciser davantage le mécanisme des crises, lorsque nous aborderons leur dimension spécifiquement financière. Mon objectif était ici de souligner que l'approche keynésienne, si elle met l'accent sur la nécessité de maintenir la demande à un niveau suffisant pour assurer le plein-emploi, ne se limite pas pour autant à préconiser la relance de la demande par les dépenses publiques en temps de crise. Elle est porteuse d'une critique plus structurelle du capitalisme. Elle suggère de prévenir les crises en assurant

une répartition plus juste du revenu national, et en régulant la finance pour la remettre au service de l'économie productive.

Cela dit, la réflexion sur le long terme ne dispense pas de faire face aux urgences, et je comprends votre impatience à aborder les controverses sur les politiques keynésiennes de relance. Alors, à présent, je vous laisse poser toutes les questions que vous voudrez à ce sujet.

---

1. John Maynard Keynes (1883-1946). Voir : *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* (1936), Payot, 1988.
2. Cf. p. 65-68.
3. Joseph Alois Schumpeter (1883-1950). Voir : *Théorie de l'évolution économique. Recherches sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture* (1911), Dalloz, 1999.
4. Voir sur ce sujet la « Loi n° 21 », dans *Les Vraies Lois de l'économie, op. cit.*
5. Initiée dans les années 1980 par George Akerlof et Janet Yellen.

8

Budget, dette et déficits

Le débat sur la relance keynésienne

La logique keynésienne est assez facilement convaincante, tant qu'il s'agit de contester le mythe de l'économie autorégulée par des marchés libres. Nous savons tous par expérience que le capitalisme engendre des crises récurrentes et que l'on n'en sort jamais sans l'intervention de l'État et des banques centrales. Mais la relance par les déficits publics est-elle pour autant le mode d'intervention idéal ? Cela ne va pas de soi : cette politique keynésienne est souvent contestée de nos jours, et j'ai déjà une bonne liste d'objections à vous soumettre.

À ce stade, je vous arrête un instant pour éviter un malentendu. Vous répétez une caricature fréquente en réduisant la politique keynésienne au déficit public. Or, pour commencer, le budget n'est qu'un outil parmi d'autres : crédit, salaires, taux d'intérêt… Ensuite et surtout, *toutes les politiques sont keynésiennes dès l'instant où elles tentent de réguler la demande globale* en vue de corriger ou d'éviter les déséquilibres macroéconomiques tels que le chômage, l'inflation ou la récession.

Ainsi, un excédent budgétaire qui freine la demande dans une phase de surchauffe inflationniste est une politique typiquement keynésienne. En

revanche, un déficit creusé par des cadeaux fiscaux aux plus riches dans une période de plein-emploi est l'exact opposé d'une politique keynésienne.

Ne vous méprenez pas sur le sens de cette mise en garde. Le véritable enjeu n'est pas ici d'employer le label « keynésien » à bon escient : peu importe l'étiquette, tant que vous ne vous trompez pas de produit ! L'essentiel est de comprendre que le solde du budget, à lui seul, ne vous dit rien sur la nature ni sur l'orientation de la politique économique. Pour interpréter cette dernière, il faut identifier précisément les divers instruments utilisés, faire la part des choix délibérés et des évolutions subies, considérer la situation dans laquelle elle intervient, se demander à qui elle profite, etc.

Votre mise au point tombe à pic, car je voulais précisément commencer par des questions relatives au choix des instruments d'intervention. Par exemple, face à une récession, on peut accroître les dépenses publiques, alléger les taxes, faciliter le crédit… Faut-il agir sur tous ces leviers à la fois ? Sinon, comment choisir ?

Dans l'immédiat, on peut commencer par ne rien faire. En effet, même si le gouvernement ne prend aucune décision nouvelle, les budgets publics agissent comme des *stabilisateurs automatiques* de la demande globale. Lorsque la croissance est forte, la hausse des recettes fiscales et la chute des dépenses sociales atténuent l'expansion des revenus distribués ; elles améliorent aussi les comptes de l'État et de la Sécurité sociale. Inversement, en cas de récession, les prélèvements fiscaux et sociaux baissent tandis que les aides sociales s'accroissent rapidement ; cela vient atténuer la chute des revenus disponibles.

Plus la part des services publics dans l'économie nationale est importante, plus ces derniers jouent ce rôle *contra-cyclique*, à rebours de la conjoncture, en freinant la circulation du revenu pendant l'expansion et en la soutenant pendant la récession.

Ce mécanisme de stabilisation automatique n'est pas vraiment ce que l'on imagine quand on évoque une politique de « relance » ou de « rigueur ».

Il est vrai que ces expressions, consacrées par l'usage, désignent plutôt une intervention délibérée du gouvernement en vue de renforcer ou de contrarier l'action des stabilisateurs automatiques. On parle alors de « politique discrétionnaire ».

Entendu. Cela dit, on n'observe jamais que le résultat global de la conjoncture et de la politique. Comment peut-on faire la part des deux ? Comment savoir par exemple si un déficit est subi et toléré par le gouvernement, ou délibérément provoqué pour relancer l'activité ?

Les économistes tentent de le savoir en distinguant le « solde conjoncturel » des administrations publiques de leur « solde structurel ».

Pour isoler l'impact de la conjoncture sur les comptes publics, on se demande à quel niveau se situerait le déficit ou l'excédent du budget, en l'absence de fluctuations conjoncturelles. Dans ce but, on estime le *PIB potentiel*, autrement dit le niveau d'activité qui serait atteint à une date donnée si l'économie suivait sa tendance moyenne de croissance à long terme. On calcule ensuite les recettes fiscales et les dépenses publiques qui

seraient associées à ce niveau d'activité ; la différence entre recettes et dépenses donne le « solde structurel » des finances publiques. Par définition, tout écart entre le solde courant (solde enregistré dans les comptes) et le solde structurel reflète des fluctuations conjoncturelles du PIB autour de sa tendance ; cet écart constitue donc le « solde conjoncturel » : l'excédent ou le déficit imputable à la conjoncture. De son côté, l'évolution du solde structurel nous signale l'orientation délibérée de la politique économique. Enfin, en théorie !

Mais pas en pratique ?

Disons que les statistiques disponibles sur le solde structurel reposent entièrement sur une estimation du taux de croissance potentiel, laquelle repose elle-même sur diverses techniques de bricolage statistique dont aucune ne fait l'unanimité. Toutefois, si le chiffre absolu du solde structurel n'est pas vraiment fiable, ses variations donnent néanmoins une indication qualitative sur l'orientation de la politique économique.

Même imparfaite, la distinction entre déficit conjonc-turel et déficit structurel a des vertus pédagogiques indispensables. Si cette distinction avait été comprise au début de la Grande Dépression des années 1930, elle aurait permis d'éviter les politiques calamiteuses choisies par la plupart des gouvernants. À l'époque, l'opinion dominante suivait la « doctrine du Trésor » (*Treasury View*) soutenue par Churchill en 1929, lors de sa présentation du budget devant le parlement : un déficit est toujours nuisible pour l'économie, car toute somme que l'État doit emprunter pour se financer est retranchée aux capitaux disponibles pour les entreprises. Dans ce cadre de pensée, l'explosion du déficit provoquée par une récession peut justifier des coupes claires dans les dépenses, et des hausses d'impôts, en

vue de restaurer l'équilibre budgétaire. Mais, comme vous le savez déjà, en donnant ainsi la priorité à la réduction immédiate des déficits, un gouvernement ne fait qu'aggraver la récession et les déficits. Un peu comme si l'on pratiquait la saignée sur un patient hémorragique ! La politique devient alors *pro-cyclique* : elle accentue les fluctuations conjoncturelles au lieu de les contenir.

Vous parlez de ces politiques inefficaces au passé, mais, comme nombre de mes contemporains, je vis dans un pays où la rigueur budgétaire est à nouveau considérée comme la réaction la plus appropriée, en pleine récession pourtant !

L'éternel retour des idées fausses est en effet déconcertant. Mais, si vous en êtes d'accord, nous devrions mettre ce sujet de côté, pour l'instant. Avant d'interpréter la déraison apparente de nos dirigeants, et ne serait-ce que pour en apprécier l'étendue, il nous faut bien comprendre la mécanique d'une politique sensée.

Alors admettons justement qu'un gouvernement clairvoyant décide d'une politique budgétaire combattant la récession au lieu de la nourrir. Doit-il dépenser plus, ou baisser les impôts ? Cela fait-il d'ailleurs une différence essentielle ? Injecter des fonds supplémentaires dans l'économie ou en prélever moins qu'avant… cela revient à peu près au même, non ?

Non, pas nécessairement. Cela dépend de la manière d'« injecter les fonds », c'est-à-dire de dépenser l'argent public.

Imaginez que le gouvernement hésite entre les deux politiques suivantes : investir 100 milliards[1] (Mds) dans la construction d'infrastructures (hôpitaux, crèches, routes, etc.), ou bien distribuer 100 Mds de prestations sociales nouvelles aux ménages (indemnisation des chômeurs, aides au logement, allocations familiales, etc.). Dans les deux cas, notez bien que le montant « injecté » est identique. Mais le premier instrument est un *investissement* qui agit en engageant une production de biens, tandis que le second est un *transfert* qui agit en modifiant le revenu disponible des ménages. Croyez-vous vraiment que ces deux politiques auront un impact identique sur l'économie ?

Je pense que les prestations sociales ont un effet plus rapide que les investissements : on a plus vite fait de distribuer des chèques aux ménages que de construire des hôpitaux.

Cela va plus vite, oui. Mais l'impact final sur l'activité et l'emploi est plus faible. On le montre aisément en reprenant notre exemple.

Les 100 Mds d'investissement représentent autant de production supplémentaire réalisée par des entreprises de travaux publics et des fournisseurs de divers biens d'équipement. Dès cette première vague d'effets, le PIB du pays s'accroît donc de 100 Mds. Et ce n'est pas tout. Car les 100 Mds payés par l'État pour cette production servent à rémunérer les salariés, entrepreneurs, artisans, actionnaires, prêteurs, loueurs, bref, toutes les parties prenantes à la construction et à l'équipement des infrastructures ; au bout de la chaîne, tout cet argent se retrouve sur les comptes en banque de millions de personnes. Autrement dit, 100 Mds de production nouvelle, c'est aussi 100 Mds de revenu distribué. Or une partie de ce revenu

supplémentaire est dépensée en biens de consommation et déclenche ainsi une nouvelle vague de production.

Keynes énonce une « loi psychologique fondamentale » selon laquelle les ménages tendent à consacrer à la consommation une fraction stable de tout accroissement du revenu. On appelle cette fraction la « propension marginale à consommer ». Admettons que cette propension marginale à consommer soit de 80 % (ou 0,8). Alors nos 100 Mds de revenus distribués engendrent une nouvelle vague de production de 80 Mds. À ce stade, le PIB a donc crû de 100 Mds dans les industries de travaux publics et de biens d'équipement, et de 80 Mds dans les industries de biens de consommation.

En revanche, si le gouvernement se contente de distribuer 100 Mds de revenus supplémentaires, cela va plus vite : il évite le délai plus ou moins long qui est nécessaire à la conception et à la réalisation d'investissements. Mais il perd aussi les 100 Mds de PIB associés à ces investissements. La première vague d'effets d'une politique de transferts sociaux consiste dans la hausse du revenu dont seulement 80 % seront consommés ; le supplément de production initial n'est donc que de 80 Mds, alors que ces 80 Mds sont déjà la deuxième vague d'effets d'une politique d'investissement.

Et que faites-vous des 20 Mds épargnés ? Ils ne servent à rien ?

Ils seront peut-être employés à des investissements productifs, auquel cas l'effet de relance final sera encore plus fort. Mais cela prendra bien plus de temps que l'impact quasi immédiat de la hausse du revenu sur la consommation. Pour simplifier, on peut ici raisonner à court terme, car il s'agit bien de stimuler la demande tout de suite et non pas dans deux ou trois ans. Or, à court terme, on peut considérer que les 20 Mds non

consommés sont thésaurisés, c'est-à-dire qu'ils alimentent une épargne liquide qui n'est pas encore employée à financer des investissements.

Très bien : faisons comme si la hausse du revenu ne stimulait que la demande de biens de consommation. Alors, que se passe-t-il après la deuxième vague d'effets ? On en était à 100 Mds d'investissement qui déclenchaient une production de 80 Mds de biens de consommation. Mais si j'ai bien compris le raisonnement, il n'y a pas de raison que le processus s'arrête là. Car 80 Mds de production supplémentaire impliquent la distribution de revenus équivalents qui seront dépensés et susciteront une nouvelle vague de production, et ainsi de suite…

Cela me semble à la fois très logique et assez incroyable. On n'imagine pas et on ne constate pas non plus une multiplication indéfinie des productions nouvelles engendrées par une dépense publique initiale…

Mais, effectivement, ce processus n'a rien d'infini. Certes, il existe un *effet multiplicateur*[2] : la hausse finale du PIB est un multiple de la hausse initiale de la dépense publique. Mais chaque vague de dépense supplémentaire est plus faible que la précédente parce que les ménages mettent de l'argent de côté. Dans notre exemple, à la troisième vague d'effets, les 80 Mds de revenu entraînent 64 Mds de consommation supplémentaire, une fois déduits les 20 % épargnés. La production nouvelle ne sera plus que de 51,2 à la quatrième vague et de 41 à la cinquième… Si l'on va au terme de cette réaction en chaîne, les 100 Mds initialement investis auront engendré 500 Mds de PIB supplémentaire[3] au bout de deux ou trois ans. Soit un « multiplicateur d'investissement » égal à 5. C'est considérable mais pas infini.

Qui plus est, dans la réalité, les fuites dans ce circuit ne se limitent pas à l'épargne.

À chaque vague d'accroissement du revenu national, une part de celle-ci est consacrée à l'achat de produits importés et ne relance donc pas le produit intérieur. Cette part que l'on appelle « propension marginale à importer » est très variable d'un pays à l'autre.

Par ailleurs, l'augmentation de la demande peut profiter à des secteurs qui utilisent déjà l'essentiel de leurs capacités de production ; dans ce cas, l'offre ne peut pas suivre et la pression de la demande fait monter les prix plutôt que la production.

Si l'ensemble de ces fuites représentent, disons par exemple 50 %, alors, à chaque vague d'effets, on a seulement 50 % de demande nouvelle pour la consommation de produits nationaux, et le multiplicateur d'investissement est égal à 2 : 100 Mds d'investissement public engendrent à terme 200 Mds de PIB. Si le gouvernement relance par des transferts sociaux, comme on l'a vu, il perd le bénéfice de la première vague de production, et l'effet total de relance se limite à 100 Mds. Le multiplicateur des transferts sociaux[4] est alors tout juste égal à 1.

Et celui d'une baisse des impôts ?

Celui-là est identique au multiplicateur d'une hausse des prestations sociales. En termes de revenu distribué et d'effet multiplicateur, réduire les impôts d'un milliard ou augmenter les aides sociales d'un milliard revient exactement au même.

Certes, mais, d'un point de vue politique, ces deux stratégies ne sont vraiment pas équivalentes. En gros, lorsqu'ils sont décidés à relancer l'économie, les gouvernements de droite préfèrent la baisse des impôts à la hausse des dépenses, et ceux de gauche ont la préférence inverse.

Et, en cela, ils sont tous keynésiens ! Car, encore une fois, ces deux politiques ont une signification économique équivalente : elles consistent à dépenser plus d'argent public pour soutenir la demande. Une réduction d'impôt qui n'est pas compensée par une baisse équivalente des dépenses publiques ne constitue pas une politique libérale en vue de restreindre le rôle et le poids de l'État : c'est une charge supplémentaire. On parle même de « dépense fiscale », lorsque cette charge résulte de mesures dérogatoires au régime fiscal ordinaire. Dans tous les cas, réduire délibérément les recettes sans réduire les dépenses crée un déficit qui devra être financé d'une manière ou d'une autre.

Alors justement, parlons du financement de la relance keynésienne. Car toutes les dépenses supplémentaires doivent être financées. Si on relève les impôts pour payer les nouvelles dépenses, cela revient à reprendre d'un côté les revenus que le gouvernement injecte de l'autre dans le circuit économique. Donc,* a priori, *un budget équilibré n'a pas d'effets sur la conjoncture. Si le gouvernement veut stimuler la demande, il lui faut dépenser plus qu'il ne prélève et donc creuser délibérément le déficit public… c'est bien cela ?

Absolument pas. Encore une fois, tout dépend de la manière de dépenser l'argent public. Si vous distribuez 100 Mds de prestations sociales supplémentaires et augmentez d'autant les cotisations sociales, le revenu

net des ménages reste inchangé ; cela ne modifie donc en rien la demande et la production.

En revanche, même sans déficit budgétaire, une simple transformation de la répartition des impôts et des dépenses peut exercer un effet stimulant. Ainsi, une réforme fiscale qui réduit fortement les inégalités de revenus aura pour effet d'accroître la propension moyenne à consommer dans le pays. Si la propension à consommer est de 50 % en haut de l'échelle des revenus et de 90 % en bas, alors chaque milliard transféré du haut vers le bas accroît la demande de consommation de 400 millions[5]. Cela peut être obtenu à budget constant, par une redistribution de la charge fiscale entre les diverses catégories de contribuables.

On peut aussi financer des dépenses publiques *utiles* par la baisse des dépenses fiscales *inutiles*. Pour un pays moyen comme la France, dans les années 2010, les « niches fiscales » favorables au revenu du capital et sans effets notables sur l'économie représentent 2 à 4 points de PIB[6] ! Or souvenez-vous que, dans le capitalisme contemporain, une large part des revenus du capital n'est plus investie dans des activités productives mais placée sur des produits financiers purement spéculatifs. Si les exonérations fiscales improductives sont supprimées, et si les recettes fiscales ainsi récupérées financent des dépenses productives, l'activité et l'emploi sont stimulés sans un centime de déficit public supplémentaire.

Ces possibilités d'intervenir sans creuser le déficit ne concernent que les pays où la fiscalité est très injuste ou très inefficace. Mais qu'en est-il dans un pays « normal » ?

J'ai le regret de vous dire que, depuis quelques décennies, la majorité des pays capitalistes ont allégé la fiscalité pour les riches et l'ont alourdie pour

les pauvres. La concurrence pour attirer les capitaux internationaux a nourri la course au moins-disant fiscal, social et réglementaire, tant et si bien qu'un pays capitaliste « normal », comme vous dites, est un terrain de jeu ouvert pour des capitaux largement exonérés d'impôts et placés dans des activités spéculatives qui déclenchent des crises financières à répétition. Il reste donc beaucoup à faire, partout dans le monde, pour remettre les capitaux au service de l'économie réelle.

Mais considérons un pays « anormal » – dont la politique fiscale est déjà juste et efficace. Il reste à celui-ci un moyen essentiel de soutenir l'activité sans déficit. En effet, une relance par des investissements publics a toujours un effet stimulant au moins égal au montant de ces investissements, même si elle est intégralement financée par des impôts nouveaux.

Dans le cas de nos 100 Mds investis en hôpitaux, crèches, etc., on l'a vu, l'effet direct, dès la première vague, est une hausse équivalente du PIB. Ce n'est là qu'une évidence, pour ne pas dire une tautologie : 100 Mds de travaux publics, c'est 100 Mds de production ! Et, de surcroît, c'est autant de revenus distribués. Si l'État prélève alors 100 Mds d'impôts nouveaux pour éviter le déficit, il ne fait qu'absorber les 100 Mds de revenus nouveaux distribués grâce aux investissements publics. Mais il ne détruit évidemment pas les hôpitaux qui ont été construits, pas plus qu'il n'arrête les chantiers en cours. Les 100 Mds de PIB supplémentaires ne vont pas s'évaporer ! Par conséquent, le multiplicateur des dépenses d'investissement entièrement financées par des impôts n'est pas égal à zéro mais à un[7].

Et si l'on a déjà assez d'hôpitaux ou de crèches, que fait-on ? Je ne dis pas que c'est toujours le cas. Je soulève juste une difficulté assez claire : il ne suffit pas de vouloir investir de l'argent public ; il s'agit de commander des biens utiles et que l'on est capable de produire assez vite. Si l'État doit dépenser rapidement l'équivalent de 3 à 5 % du PIB pour sortir une économie de la récession, il peut manquer d'opportunités d'investissement pertinentes et réalisables à brève échéance.

C'est juste. Dans le cas où des investissements ne suffisent pas à stopper net la récession et la montée du chômage, la politique budgétaire agira aussi en baissant les impôts, en relevant les prestations sociales, en versant des subventions aux entreprises… C'est-à-dire en distribuant plus de revenus qu'elle n'en prélève…

C'est-à-dire en créant un gros déficit budgétaire ! J'ai bien compris qu'un budget équilibré n'est pas sans effets stimulants sur l'économie. Mais vous confirmez que seul un déficit budgétaire substantiel a des chances de contrer la crise rapidement. Alors, en admettant même que cela marche, le déficit pose un problème de financement. Puisque l'État ne se finance plus intégralement par l'impôt, il doit emprunter de l'argent qui devra bien être remboursé un jour avec intérêts. Autrement dit, on ne fait que reporter une charge présente sur les générations futures. La relance d'aujourd'hui ne prépare-t-elle donc pas la rigueur de demain ?

Tout dépend de son efficacité. Si l'activité redémarre et si le chômage recule, la hausse des rentrées fiscales et la chute des dépenses sociales fourniront les excédents de recettes nécessaires pour rembourser la dette. Un gonflement spectaculaire du déficit en phase de récession peut se trouver largement autofinancé par un excédent en phase d'expansion.

Le financement n’est donc pas un problème en soi, à condition que la relance soit employée à bon escient, c’est-à-dire que :

– il existe des capacités de production et des travailleurs largement sous-employés et rapidement employables pour répondre à toute reprise de la demande ;

– une large part de cette demande soit susceptible de s’adresser à la production intérieure plutôt qu’à des fournisseurs étrangers ;

– le gouvernement privilégie les dépenses et les allégements d’impôts qui sont le plus en mesure de stimuler l’activité.

Nous aurons l’occasion d’évoquer des cas où les conditions d’une relance de la demande efficace ne sont pas réunies. Mais ce n’était pas le cadre de votre question. Si je reprends vos propres termes, « en admettant que cela marche » – autrement dit quand l’activité et l’emploi sont vraiment stimulés –, la relance par le déficit engendre à terme les ressources nécessaires pour la financer.

Vous me dites en somme que des déficits conjoncturels, même importants, ne sont pas problématiques parce qu’ils seront compensés par des excédents. J’en déduis que le gouvernement doit viser un équilibre budgétaire à moyen ou long terme. Les États de l’Union européenne se sont entendus sur un objectif de ce type, mais je ne suis pas certain qu’il s’agisse exactement de la même chose.

En effet, 25 États de l’Union européenne ont signé un traité communément appelé Pacte budgétaire ou désigné par son sigle, le TSCG[8]. L’objectif auquel vous faites allusion est celui dit de la « règle d’or », à savoir : le déficit structurel annuel de toutes les administrations publiques (État, collectivités locales, Sécurité sociale) ne doit pas dépasser 0,5 % du PIB.

Cela ressemble à l'idée d'un équilibre budgétaire à long terme, mais c'est en fait très différent. Notre discussion précédente conduit à penser que les États en phase de récession devraient tolérer, voire creuser délibérément les déficits à court terme. Ensuite, en phase d'expansion, ils peuvent affecter les excédents de recettes fiscales au remboursement de la dette. Notez bien ce que cela implique pour le « déficit structurel » (cette part du déficit qui est imputable aux mesures nouvelles de relance de l'économie) : ce déficit structurel peut être élevé en période de récession, et financé par des excédents en période d'expansion.

Or la stratégie que je viens de décrire est interdite par le Pacte budgétaire européen. Ce pacte n'autorise pas les gouvernements à creuser le déficit structurel durant les années de crise, à condition d'équilibrer les comptes à long terme ; il exige au contraire que des États en pleine crise (en 2012-2013) réduisent rapidement leur déficit structurel pour atteindre et rester ensuite à un niveau annuel maximal de 0,5 % du PIB. C'est donc là, non seulement une politique pro-cyclique totalement inadaptée à la situation d'une économie européenne en récession, mais aussi une limitation drastique des marges de manœuvre autorisées face aux futures récessions.

Mais pourquoi les gouvernements européens veulent-ils s'interdire de combattre les crises ?

Nous voilà renvoyés au succès des idées fausses. Mais assurons-nous d'abord qu'elles sont fausses. Et pour cela nous devons aller au bout de notre étude des instruments de la politique économique. Permettez donc que je lance deux réponses lapidaires à votre question, en sorte de reprendre assez vite le fil central de notre discussion.

Primo, certains gouvernants instrumentalisent la crise et l'inquiétude suscitée par l'état des finances publiques pour faire avancer leur projet « néolibéral » d'un État minimal, allégé au profit du secteur marchand. *Secundo*, ces gouvernants néolibéraux et d'autres qui se disent plutôt sociaux-démocrates croient que la relance budgétaire peut être remplacée par la relance de la compétitivité. Ils entendent donc lutter contre la crise en abaissant les coûts salariaux et les impôts, en gagnant des parts de marché dans la compétition internationale, etc. En bref, chaque pays espère faire l'économie d'une politique publique de relance en comptant sur la demande des autres pays pour tirer sa propre croissance. Mais si personne ne fait rien pour stimuler sa propre demande et si tout le monde fait tout pour prendre des parts de marché aux autres, freine les salaires, réduit les commandes publiques, on se demande bien qui va acheter plus de produits qu'avant et avec quel argent ! Vous retrouvez ici l'absurdité des politiques de l'offre en temps de crise.

Alors si vous tenez à expliquer pourquoi tant de gouvernants appliquent une logique économique absurde, vous devrez choisir entre (ou combiner) quatre explications :

– ils sont tous devenus fous ;

– leur entendement est verrouillé par une idéologie ;

– ils ne peuvent pas faire autrement ;

– ils agissent au service d'un projet politique et/ou d'intérêts particuliers compatibles avec l'allongement de la crise et avec le maintien d'un chômage massif.

Débrouillez-vous avec cela pour l'instant, car je souhaiterais vraiment que nous avancions dans notre discussion sur les instruments d'action.

Entendu. Je reprends donc votre reproche central au Pacte budgétaire – pour être sûr de bien comprendre votre message : il ne faut pas se fixer un objectif d'équilibre ou de quasi-équilibre annuel des finances. Mais vous seriez d'accord avec un objectif d'équilibre du solde structurel à long terme.

Pas exactement. En tout cas, pas pour tous les types de dépenses. Les charges courantes de fonctionnement des services publics doivent normalement être couvertes par des recettes courantes. Si l'État s'endette pour financer sa consommation annuelle de papier et d'électricité, c'est de la folie pure qui mène à la banqueroute, je n'ai pas besoin de vous en faire la démonstration. Dans une démocratie bien ordonnée, les citoyens décident par leur vote du niveau souhaitable de biens publics et consentent à payer des impôts à la hauteur nécessaire pour les financer. Dans ce cadre, il n'y a aucune raison de payer sur dix ans les sommes nécessaires pour les consommations et les salaires de l'année en cours. L'équilibre budgétaire est donc la bonne règle pour les dépenses courantes. Mais il y a deux types de dépenses qui justifient l'étalement des dépenses dans le temps et donc le recours au crédit.

En premier lieu, celles qui sont nécessaires pour sortir l'économie d'une récession. Comme on l'a déjà dit, celles-ci seront compensées par des recettes supplémentaires avec la reprise de l'activité ; elles ne menacent donc pas l'équilibre des finances publiques à long terme.

En second lieu, les dépenses d'investissement peuvent, et parfois doivent, être étalées dans le temps. C'est bien ce qui se passe d'ailleurs dans la sphère privée. Une entreprise qui achète aujourd'hui une machine à un million pour produire des biens pendant dix ans ne considère pas cette dépense comme une charge de l'année, mais comme une charge des dix exercices comptables à venir. Chaque année, elle inscrit un dixième de cet achat (soit 100 000) au débit de son compte d'exploitation, au poste « amortissement ». Dans le cas où elle ne dispose pas d'une capacité

d’autofinancement suffisante, tout le monde estime parfaitement normal qu’elle emprunte la somme nécessaire sur dix ans et rembourse sa dette grâce aux produits générés chaque année par son investissement. Pourquoi ce qui est économiquement sain pour une clinique privée qui ouvre un nouveau bloc opératoire cesserait-il de l’être quand c’est un hôpital public qui procède à ce même investissement ?

Je ne vois pas pourquoi, en effet. Peut-être s’inquiète-t-on davantage des dettes contractées par l’État parce que celui-ci est constamment en déficit, alors que, dans la même situation, les entreprises peuvent rarement souscrire de nouveaux crédits.

Détrompez-vous, les entreprises qui empruntent pour financer leurs investissements font aussi du « déficit », au sens qu’a ce terme dans la comptabilité publique. L’État ne peut pas inscrire dans son budget de l’année seulement un dixième du prix d’achat d’un équipement, comme le fait une entreprise avec l’amortissement. En effet, la démocratie exige que le Parlement vote *toutes* les dépenses engagées dans l’année, même celles qui serviront à produire des biens publics durant des décennies. Si l’on applique cette même règle comptable au secteur des entreprises pris dans son ensemble, celui-ci est le plus souvent en déficit : le total des dépenses de l’année (investissements inclus) est supérieur au total des ressources. Dans les comptes de la nation, ce « déficit » s’appelle « besoin de financement ». Habituellement, les entreprises ont un besoin de financement parce qu’elles assurent l’essentiel des investissements productifs et que, fort heureusement, elles n’attendent pas toujours d’avoir épargné les fonds nécessaires avant d’investir. Les « ménages » (les personnes physiques), pris dans leur ensemble, ont au contraire une

« capacité de financement » parce qu'ils reçoivent *in fine* l'essentiel du revenu national et peuvent dégager une épargne.

Lorsque l'économie se porte bien, les entreprises investissent beaucoup et ont un gros besoin de financement : un gros déficit en somme. L'effondrement éventuel de ce déficit privé, voire l'apparition d'un excédent (une capacité de financement), est une très mauvaise nouvelle, puisqu'il indique une forte chute de l'investissement. Quand tout va bien donc, les entreprises ont un déficit structurel permanent. Il n'y a pas de raison de décréter que, de leur côté, les administrations publiques devraient s'abstenir de tout déficit structurel, à moins de décider de ne plus engager les investissements publics que les contribuables ne seraient pas en mesure de payer en totalité dès la première année de leur réalisation.

Voulez-vous dire que, dans la mesure où il finance des investissements, on devrait préférer un gros déficit structurel à un petit ?

Non, je ne dis pas cela, car le niveau du déficit en lui-même ne nous dit rien ni sur la qualité des dépenses engagées, ni sur leurs effets à long terme. Il serait aussi stupide de rendre obligatoire le déficit structurel à long terme que de l'interdire ! Le pays ne se porte pas mieux à long terme juste parce que l'État dépense plus ou, au contraire, juste parce qu'il dépense moins. L'important est de savoir *comment* et *pourquoi* il dépense.

L'essentiel est donc ici de faire la distinction entre la bonne dette et la mauvaise dette. La bonne dette publique, assurément, est celle qui finance des investissements vraiment utiles et prépare un avenir meilleur. Si, de surcroît, elle favorise la restauration et le maintien du plein-emploi à long terme, c'est parfait, puisqu'elle contribue à nourrir des recettes fiscales futures.

Il faut par ailleurs éviter l'emballement incontrôlé de la dette, le fameux « effet boule de neige » : de nouveaux emprunts se révèlent nécessaires uniquement pour assurer la charge annuelle de la dette qui, du coup, ne cesse de croître et de susciter de nouveaux emprunts. On ne peut pas fixer ici une norme absolue pour le taux d'endettement soutenable : celui-ci dépend du taux de croissance de l'économie, des taux d'intérêt, de la nature des dépenses financées (qui stimule ou pas les recettes futures)…

Les techniciens sont là pour faire les calculs nécessaires. Mais c'est aux politiques et aux citoyens de faire les choix fondamentaux. Aucune loi de l'économie ne peut décider du « bon » niveau des services et des investissements publics. De plus, un même niveau de biens publics peut être produit avec plus ou moins de dette, selon que l'on accepte plus ou moins de prélèvements obligatoires.

Alors justement, en tant que citoyen qui doit décider du « bon » niveau de déficit et d'endettement, il me reste un problème à éclaircir. Quand l'État emprunte sur les marchés financiers pour financer une politique de relance, il absorbe une partie des fonds disponibles. Cela fait autant de capitaux en moins pour financer les entreprises. L'État dépense plus, mais du coup les entreprises investissent moins. Que reste-t-il de la relance dans ces conditions ?

Vous évoquez ce que le courant monétariste a baptisé « effet d'éviction » : les dépenses publiques engagées pour relancer l'économie évinceraient les investisseurs du marché financier, tant et si bien qu'en fin de compte le supplément de PIB dû à la politique budgétaire serait intégralement compensé par une réduction équivalente de l'investissement privé.

Vous pourriez situer le courant « monétariste », en quelques mots ?

Le « monétarisme » est un sous-courant de l'école néoclassique, développé dans les années 1960 autour de Milton Friedman. On parle d'une « contre-révolution monétariste », car il s'agit d'un mouvement visant à renverser le paradigme installé par la révolution keynésienne. Les monétaristes s'efforcent de restaurer le primat de la théorie de l'équilibre général, primat remis en question par le succès du modèle keynésien. Leurs travaux tendent donc surtout à démontrer l'inefficacité et l'inutilité des politiques de régulation de la demande.

Et leur « effet d'éviction », c'est quoi exactement ?

L'effet d'éviction soulève une bonne question, mais dans le mauvais modèle. Les monétaristes raisonnent en effet dans le cadre d'un équilibre général automatique des marchés. Or, dans ce cadre, l'économie est au plein-emploi : il n'y a pas de chômeurs involontaires prêts à travailler immédiatement aux taux de salaire offerts dans les entreprises ; toute l'épargne disponible est mobilisée pour financer l'investissement. Dans une telle situation, la relance de la demande par le déficit ne peut évidemment pas développer durablement le PIB et l'emploi puisque ceux-ci sont déjà au maximum ! En revanche, l'État peut détourner les capitaux investis dans le secteur privé en offrant des taux d'intérêt plus élevés. La production de biens publics peut donc augmenter, mais seulement au prix d'un recul équivalent de l'investissement privé.

Le seul moyen d'échapper à cet effet d'éviction consisterait à financer le déficit par une création monétaire *ad hoc* ; c'est alors la banque centrale

qui crédite le compte de l'État. Mais cette augmentation de la masse monétaire injectée et dépensée dans l'économie n'est pas accompagnée par la production de nouveaux biens marchands, puisque les biens publics ne sont pas vendus sur les marchés. Cela engendre forcément un excès de demande qui se solde par de l'inflation. En effet, au bout du processus, une quantité plus importante de monnaie est dépensée sur une quantité inchangée de biens : le prix moyen des biens achetés a donc nécessairement augmenté.

Ainsi, le financement monétaire du déficit crée une autre forme d'éviction : le pouvoir d'achat est amputé, les consommateurs payent donc le déficit à travers l'inflation et doivent réduire leur consommation ; la production publique supplémentaire est, cette fois encore, compensée par une chute de la production privée.

Conclusions, selon les monétaristes : 1) sans recours à la politique monétaire, la politique budgétaire n'a aucun effet stimulant sur l'économie ; et 2) avec la politique monétaire, la relance n'aura finalement qu'un effet inflationniste.

Ce sont là de simples affirmations, car je ne vois pas l'ombre d'une démonstration dans l'argument que vous avez présenté. Les monétaristes « montrent » l'inefficacité d'une politique de relance dans une économie en équilibre général et au plein-emploi, laquelle, par définition, n'a besoin d'aucune relance. C'est grotesque ! La vraie question est de savoir si un médicament est efficace pour soigner un malade et pas un bien-portant. Je n'ai pas besoin que l'on m'explique comment l'eau versée dans un verre déjà plein évince l'eau qui déborde. La critique monétariste n'a donc aucun intérêt si l'on raisonne dans une économie au plein-

emploi. L'effet d'éviction annule-t-il l'efficacité de la relance budgétaire, lorsque l'économie est en pleine déprime ? Voilà la bonne question.

Et la réponse est non, évidemment. Des entreprises dont les carnets de commandes sont à moitié vides et qui, pour cette raison, cessent d'investir, n'ont pas besoin des capitaux disponibles sur le marché financier. Dans le même temps, les ménages inquiets pour leur emploi se lancent moins aisément dans des investissements immobiliers ; ils constituent parfois une épargne de précaution. Ce contexte nourrit la déprime de la demande globale et la surabondance de capitaux oisifs. Par conséquent, quand l'État émet des obligations pour emprunter des fonds, il n'est pas réellement en concurrence avec les investisseurs en quête de capitaux.

Dès lors, non seulement personne n'est privé de financement à cause des emprunts publics, mais, en outre, les taux d'intérêt n'ont aucune raison de s'élever sensiblement. En effet, en règle générale, les titres de la dette publique constituent des placements plus sûrs que les titres émis par des entreprises soumises aux aléas de la conjoncture. L'État peut donc verser un taux d'intérêt plus faible qu'un emprunteur privé. Cette différence de risque et de taux est encore plus marquée en phase de récession. Quand la demande de capitaux s'effondre et que les titres privés semblent de plus en plus risqués, ceux qui disposent de fonds prêtables en temps de crise sont alors bien heureux de trouver encore des emprunteurs publics à qui prêter de l'argent sans risque, même à un taux relativement faible, voire très faible.

Conclusion : en temps de crise, l'État n'évince pas les investisseurs privés, il prend leur relais et mobilise des capitaux oisifs pour soutenir l'activité. Et il *doit* le faire, car il est alors le seul acteur qui peut continuer à emprunter et à investir sans se soucier d'un carnet de commandes, le seul qui peut anticiper les recettes associées à la future reprise de l'activité.

Oublions donc l'effet d'éviction. Mais je suppose que les monétaristes ont d'autres raisons plus sérieuses de contester les politiques keynésiennes.

N'oublions pas tout à fait l'effet d'éviction, car le succès même d'une relance de la demande finit par exercer une pression sur la demande de crédit et sur les taux d'intérêt. Or la hausse de ces taux peut constituer un frein à certains investissements privés. Nous allons en reparler tout à l'heure. Je réponds tout d'abord à votre question sur les autres critiques monétaristes.

Friedman a contesté le mécanisme multiplicateur que la politique de relance est censée enclencher. Ce mécanisme, on l'a vu, est constitué par des vagues successives de consommation déclenchées par l'injection d'un revenu supplémentaire. Il repose entièrement sur l'hypothèse d'une propension des ménages à consommer une fraction stable de toute augmentation du revenu.

Or, selon Friedman, la consommation ne dépend pas du revenu courant de l'année ; elle varie en fonction du « revenu permanent », c'est-à-dire du flux de revenu à long terme que les individus peuvent espérer obtenir en utilisant au mieux leur temps et leur capital humain. Si, pour des raisons accidentelles ou conjoncturelles, leur revenu courant est supérieur à leur revenu permanent, les individus rationnels épargnent la différence (le « revenu transitoire »), car ils s'attendent aussi à devoir affronter des chutes inattendues de leur revenu courant en deçà de leur revenu permanent.

Par conséquent, pour Friedman, une hausse des prestations sociales est sans effet sur la consommation des ménages, car ces derniers interprètent le cadeau de l'État comme une variation transitoire et non permanente de leur revenu : il s'agit d'une aide provisoire qui devra bien être payée un jour ou l'autre par des cotisations sociales ou des impôts supplémentaires.

Et qu'en est-il dans les faits ?

Il est vrai que les ménages ne tiennent pas compte que de leur revenu courant. Pour leurs décisions concernant le crédit ou l'achat d'un logement par exemple, ils font des prévisions quant à l'évolution de leur revenu à moyen ou long terme. Mais toutes les études confirment que la consommation courante (de l'année) dépend tout de même principalement du niveau des revenus courants. Toute relance du revenu des ménages a donc bien un effet stimulant sur la consommation.

Par ailleurs, les ménages n'ont aucune raison de considérer une hausse des prestations sociales comme un avantage temporaire qui leur sera repris à brève échéance. Cette prédiction des monétaristes repose, une fois de plus, sur l'hypothèse préalable d'une économie au plein-emploi, dans laquelle on peut seulement redistribuer le revenu national existant et non pas l'accroître durablement. Mais, dans une économie déprimée, la relance crée vraiment une production et des revenus supplémentaires, et par conséquent des recettes fiscales supplémentaires. Si la relance est effective, et l'action de l'État crédible, les ménages ont toutes les raisons de considérer les aides de l'État comme la levure qui fait gonfler le gâteau du revenu à partager. Ils peuvent donc dépenser sans crainte de devoir rembourser les aides en question. Ils le feront encore plus volontiers avec les premiers signes de reprise sur le marché de l'emploi. L'épargne de précaution recule en effet en même temps que le taux de chômage.

Il y a vraiment un truc qui m'échappe dans la démarche des monétaristes. Ils auraient pu étudier concrètement les limites des politiques

keynésiennes en période de crise, au lieu de procéder à la critique absurde d'une relance budgétaire dans une économie en état d'équilibre général et de plein-emploi. Et puis, s'ils sont aussi certains que cette politique n'a aucun effet positif, comment expliquent-ils que des gouvernements l'utilisent régulièrement depuis les années 1930 ? Pourquoi diable des dirigeants iraient-ils relancer la demande, si le libre jeu des marchés résout déjà automatiquement tous les problèmes ? Pourquoi engageraient-ils une politique coûteuse dont ils savent à l'avance qu'elle ne servira à rien si ce n'est à créer de nouveaux problèmes ?

Les monétaristes ne sont pas stupides, ils ont anticipé vos deux interrogations et peuvent leur apporter deux réponses. En premier lieu, n'oubliez jamais la logique normative qui imprègne la démarche des néoclassiques. Ces économistes savent bien que, dans l'économie réelle, les crises et le chômage ne disparaissent pas automatiquement. Mais, selon eux, cela tient précisément à l'excès d'intervention politique, aux règles et aux charges imposées par l'État et qui entravent la réalisation de l'équilibre général. Du coup, la persistance de déséquilibres macroéconomiques soutient une demande d'intervention permanente de la part des électeurs. Or des gouvernements élus cherchent à satisfaire l'attente de leurs électeurs. Mais ils le font de la mauvaise manière, en ajoutant des règles et des charges, au lieu de supprimer toutes celles qui entravent le libre jeu de la concurrence.

Vous avez déjà réglé son compte à cette première réponse : elle aurait un sens si l'on pouvait disposer de centaines de bourses assurant l'équilibre automatique pour des millions de marchés présents et futurs ; cette économie de marché idéale n'étant qu'une fable mathématique sans

intérêt pratique, on peut dire que cette première réponse est une blague. Voyons la seconde…

Elle n'est pas triste non plus, mais elle est plus subtile. Je la résume d'abord en une phrase : les politiques keynésiennes sont totalement inefficaces à long terme, mais elles ont des effets réels temporaires à court terme ; des gouvernants en quête perpétuelle de victoire aux prochaines élections peuvent donc avoir intérêt à mener des politiques qui produisent un effet positif avant les élections, même si l'effet en question « fait pschitt » juste après celles-ci.

J'attends la suite, car je ne vois pas comment une relance de la demande peut avoir des effets réels sur l'activité, même à très court terme, puisque les monétaristes supposent que l'économie est spontanément au plein-emploi.

Eh bien, c'est possible, explique Friedman, pour deux raisons. D'abord, le plein-emploi ne signifie pas l'absence d'une réserve de main-d'œuvre éventuellement mobilisable. Au plein-emploi, souvenez-vous, il existe un chômage volontaire de recherche d'information : le chômage frictionnel, qui constitue l'essentiel de ce que Friedman appelle le « chômage naturel »[9]. En relevant les salaires au-dessus du prix de marché, les employeurs peuvent toujours convaincre des chômeurs de rester moins longtemps sur le marché et de retourner plus vite au travail. De la même manière, une hausse des salaires peut attirer des étudiants et des inactifs sur le marché du travail. Ainsi, même au plein-emploi, il subsiste une possibilité matérielle d'accroître l'offre de travail et donc aussi l'offre réelle de biens et services.

Oui mais, pour cela, il faudrait que les entreprises puissent payer des salaires plus élevés. Or, à moins que je n'aie rien compris au modèle de l'équilibre général, il me semble qu'à l'équilibre de plein-emploi les salaires sont déjà au niveau qui maximise le profit des entreprises. Autrement dit, si celles-ci pouvaient offrir des salaires supérieurs pour développer une production rentable, elles l'auraient déjà fait !

Bravo. Vous avez parfaitement compris le modèle, et donc vous avez tout à fait raison. Mais Friedman a une petite longueur d'avance sur vous. Voici la seconde raison qui permet l'augmentation temporaire de l'offre au plein-emploi : les salariés sont moins bien informés que les patrons et que le gouvernement ; ils n'anticipent pas parfaitement les phénomènes économiques complexes, et notamment pas le niveau de l'inflation en cours et le véritable niveau de leur pouvoir d'achat.

Alors voici ce qui se passe selon Friedman. La relance budgétaire est inflationniste. En effet, elle crée un excès de demande pour des entreprises qui, dans un premier temps, sont incapables de produire davantage. Les entreprises peuvent donc augmenter les prix, mais elles ne sont pas obligées de relever les salaires nominaux tant que les travailleurs n'anticipent pas correctement l'inflation en cours. Par conséquent, les salaires réels pour l'employeur diminuent, et il devient rentable d'utiliser plus de travail.

Les employeurs peuvent alors attirer des travailleurs supplémentaires en proposant une hausse des salaires nominaux inférieure à la hausse des prix. Tant que les individus n'anticipent pas l'inflation, ils croient que les salaires réels ont augmenté et ils acceptent de travailler plus. Du coup, les entreprises peuvent momentanément accroître leur production.

Mais, lorsque les travailleurs prennent conscience de l'inflation et la mesurent correctement, ils exigent des hausses compensatrices de leurs salaires nominaux. Les salaires réels reviennent alors à leur niveau initial.

Par conséquent, l'offre et la demande de travail comme le chômage retournent aussi à leur niveau de départ.

Au total, la relance budgétaire permet une hausse temporaire de la production et de l'emploi, tant que l'on peut tromper les individus sur le niveau réel des salaires. Une fois que les anticipations se sont adaptées à la réalité, l'économie réelle reste absolument inchangée par la relance budgétaire ; le seul effet de cette dernière est une hausse générale des prix et des salaires dans les mêmes proportions.

Un gouvernement peut donc faire baisser le taux de chômage en dessous de son taux naturel durant les deux années qui précèdent les élections, mais, assez vite, le taux d'inflation s'élève et le taux de chômage revient à son niveau initial. Si les politiques cherchent à nouveau à abaisser le taux de chômage, tout ce qu'ils réussiront à produire est une accélération continuelle de l'inflation. Voilà, pour Friedman, une bonne raison de renoncer à toute politique discrétionnaire et de laisser faire l'équilibre général spontané des marchés. La seule mission politique consiste à assurer une progression constante de la masse monétaire, en phase avec le rythme de croissance de la production réelle.

La petite histoire des gouvernements qui cherchent des effets immédiats en se fichant pas mal des effets à long terme est, hélas, assez convaincante. En revanche, celle des patrons qui trompent les salariés en leur laissant croire que les salaires augmentent plus vite que les prix est problématique. On peut faire le coup une fois ou deux, mais pas indéfiniment.

C'est là un reproche qui sera fait à Friedman au sein même de l'école néoclassique. Dans le modèle de Friedman, la politique budgétaire ne peut

avoir d’effet à court terme que dans la mesure où les individus mettent vraiment du temps à comprendre ce qui se passe. Friedman imagine des *anticipations adaptatives* qui sont corrigées, à chaque période, en fonction des erreurs constatées dans les périodes passées. Cette approche va être contestée, dans les années 1970, par la théorie des *anticipations rationnelles*, qui pose deux postulats :

– les individus rationnels exploitent au mieux et instantanément toute l’information disponible ;

– les individus connaissent le fonctionnement de l’économie et les effets des politiques économiques.

À partir de là, les inventeurs de cette nouvelle théorie n’ont aucun mal à revisiter la petite histoire de Friedman pour démontrer qu’en réalité une politique de relance de la demande n’a strictement aucun effet réel, pas plus à court terme qu’à long terme. En effet, puisque nous sommes tous des génies de l’économie, à la seconde même où le gouvernement annonce sa relance, tout le monde sait déjà que les prix vont monter et jusqu’où. Les salaires nominaux sont alors renégociés à la hausse pour couvrir exactement l’inflation. Résultat : le salaire réel, l’offre de travail et la production n’ont pas bougé d’un iota, même pas une seconde.

Le postulat de départ est idiot. Je ne serais pas là en train de vous questionner si j’avais la science économique infuse. Et, en admettant même que tout un chacun sache exploiter au mieux toute l’information disponible, comment fait-on lorsque l’information n’est pas disponible ?

Non seulement le postulat des anticipations rationnelles ne tient pas la route, mais, de surcroît, s’il était vérifié, il renforcerait l’efficacité d’une politique keynésienne au lieu de l’anéantir.

Pour commencer, des individus vraiment rationnels n'utilisent pas toute l'information disponible, car cela nécessite beaucoup de temps et d'énergie. Si les électeurs voulaient orienter les choix politiques en toute connaissance de cause, ils devraient passer la moitié de leur existence à devenir et demeurer des experts sur tous les sujets du débat public. Et pourquoi consentiraient-ils à cet effort colossal, quand leur unique bulletin de vote n'a qu'une infime influence sur les politiques effectivement décidées ? Dans la réalité, chacun d'entre nous investit dans la quête des informations vraiment utiles à sa vie privée ou professionnelle et se contente de peu de chose en matière d'informations économiques et politiques. Hormis, bien sûr, les économistes et les politiques. Or, comme ces experts passent leur temps à débattre et à afficher leurs désaccords sur tous les sujets, notamment économiques, il est insensé de postuler que la plupart des individus connaissent parfaitement à l'avance les effets de n'importe quelle mesure gouvernementale.

Mais le plus absurde dans la théorie des anticipations rationnelles est ailleurs. Celle-ci, comme le modèle monétariste, raisonne dans le cadre fantaisiste de l'équilibre général, c'est-à-dire dans une situation où le pays n'a nul besoin de la moindre politique économique. Elle démontre donc que la politique keynésienne ne sert à rien quand on n'en a pas besoin. Tous les keynésiens sont d'accord avec cette conclusion extraordinaire !

Maintenant, partez au contraire d'une situation de sous-emploi grave et dans laquelle les entreprises arrêtent d'investir et licencient faute de clients et de confiance dans l'avenir. Dans ce cas, la relance est efficace. Si vous introduisez à présent l'hypothèse des anticipations rationnelles, un résultat évident s'impose : puisque tout le monde sait que la relance est efficace dans ces circonstances, tout le monde reprend confiance, recommence à investir et à consommer, tant et si bien que la reprise se produit quasiment aussitôt. Et, puisqu'il faut bien s'amuser un peu, poussons l'absurdité de la théorie en question à son extrême limite : si la reprise intervient dès

l’instant où le gouvernement annonce son programme de relance, il devient même inutile qu’il le mette en œuvre !

Je propose que nous laissions là les fables théoriques et les critiques absurdes, car j’ai encore dans ma liste des questions plus concrètes, par exemple sur le rôle des banques centrales et sur les marges de manœuvre de la politique économique dans une économie ouverte à la compétition internationale.

Les fables néoclassiques nous ont en effet pris pas mal de temps. Mais, dans de nombreux pays, elles sont redevenues le cadre de pensée sous-jacent d’une large partie du monde académique et politique. On ne peut donc les négliger si l’on veut comprendre les logiques qui sous-tendent le débat économique contemporain.

Mais à présent, ouvrons cet autre chantier que suggèrent vos nouvelles questions : celui de la politique monétaire, et des contraintes que les taux de change ou la balance des paiements imposent à la conduite des politiques macroéconomiques.

---

1. Pour des pays moyens, comme le Royaume-Uni ou la France au milieu des années 2010, 100 milliards d’euros représentent environ 5 % du PIB (on dit aussi « cinq points de PIB »).
2. Cet effet, pressenti par Ibn Khaldoun au XIV^{e} siècle, redécouvert notamment par Boisguillebert au XVII^{e}, a d’abord été formellement décrit par Richard Kahn (1931), et devient un élément clé du modèle keynésien après la diffusion de la *Théorie générale* de Keynes (1936).
3. Si l’on désigne par *s* la propension à épargner, et si *s* constitue la seule fuite, le multiplicateur est égal au rapport 1/*s*. Dans notre exemple *s* est égale à 0,2 (20 %), ce qui donne (1/0,2) = 5.

4. Le multiplicateur des transferts est réduit (par rapport à celui des investissements) dans la même proportion que l'effet stimulant initial. Avec 50 % de fuite, l'effet initial d'un transfert de revenu sur la production est de 50 Mds seulement – deux fois moins que les 100 Mds produits dans le cas d'une relance par l'investissement public. Le multiplicateur des transferts est donc aussi deux fois moindre (1 contre 2).
5. 900 millions consommés par les pauvres, après la réforme, au lieu des 500 millions précédemment consommés par les riches.
6. 70 milliards d'euros au début des années 2010 (selon un rapport de l'Inspection générale des finances), pour un PIB d'environ 2 000 milliards. À la même époque, l'ensemble des niches fiscales représentent environ 150 milliards d'euros (selon la Cour des comptes).
7. On appelle ce résultat « théorème de Haavelmo ». Le Norvégien Trygve Haavelmo (1911-1999) l'a énoncé en 1945.
8. Traité sur la stabilité, la coordination et la gouvernance, signé le 2 mars 2012 par presque tous les États de l'Union européenne (à l'exception du Royaume-Uni et de la République tchèque).
9. Voir chap. 5, p. 69.

9

Monnaie, inflation et taux d’intérêt

La politique monétaire et le rôle de la banque centrale

La transition avec notre conversation précédente est ici toute trouvée : pourquoi ne pas financer l'État tout simplement en créant de la monnaie ? Vous reconnaissiez vous-même que la relance budgétaire, si elle est efficace, peut finalement provoquer une hausse des taux d'intérêt qui freine l'investissement privé. Le seul moyen d'éviter cela n'est-il pas que l'État cesse d'emprunter les capitaux disponibles sur le marché financier, et qu'il fabrique plutôt de la monnaie ? À moins qu'il n'emprunte à sa banque centrale ?

Prenons les problèmes dans l'ordre, et réglons d'abord celui de l'effet d'éviction des investissements privés par les dépenses publiques. Cet effet est inexistant ou négligeable quand l'activité est au plus bas et que la crise est déjà installée depuis un certain temps. Dans ces circonstances, les marchés ne manquent pas de liquidités mais de débouchés : les banquiers peinent à trouver des entreprises qui demandent des crédits pour financer des projets rentables. Cette phase de la crise est celle que Keynes appelait la « trappe à liquidités » : les anticipations sur l'économie et les valeurs boursières sont tellement pessimistes que les agents préfèrent

l’accumulation de liquidités à toute forme d’investissement ou de placement financier risqué.

Dès lors, comme sur n’importe quel marché où se sont accumulés des stocks invendus, une reprise de la demande ne fait pas monter les prix, mais chuter les stocks. Quand il y a pléthore de capitaux accumulés et inutilisés, les emprunts de l’État ne privent personne de fonds et, dans un premier temps, les taux d’intérêt ne remontent pas. Mais cette phase a nécessairement une fin. Une fois la reprise amorcée, la demande de crédit des ménages et des entreprises est relancée et les taux finissent par remonter. Cette remontée des taux peut freiner l’investissement privé et, du coup, annuler en partie l’effet de relance recherché.

C’est à ce moment-là que se repose ma question : comment éviter cette concurrence entre financement public et privé ? Je crois que la banque centrale peut agir sur les taux d’intérêt.

Notez d’abord que le besoin de financement de l’État finit par reculer avec la reprise de l’activité : la part conjoncturelle de son déficit disparaît et réduit d’autant les sommes à financer par l’emprunt.

Par ailleurs, la demande croissante de crédit ne fait monter les taux d’intérêt que si l’offre de fonds reste inchangée. La banque centrale peut atténuer ou éviter cette hausse des taux en accroissant l’offre de monnaie. On dit alors qu’elle mène une politique monétaire « accommodante » ; elle ne contrarie pas la demande croissante de liquidités, elle suit le mouvement. En évitant la hausse des taux d’intérêt, cette politique vient soutenir et renforcer l’efficacité de la relance budgétaire initiale.

Comment la banque centrale intervient-elle exactement ? Elle crée de la monnaie ? Elle fait « tourner la planche à billets » comme on dit ?

Il faut distinguer ici la monnaie au sens strict – celle qui circule entre nous – et la « monnaie banque centrale » – celle qui s'échange uniquement entre banques.

Au sens strict, comme au sens usuel, *la monnaie est constituée par l'ensemble des moyens de paiement disponibles immédiatement pour effectuer des règlements.* Elle revêt trois formes : les billets (« monnaie fiduciaire »), les pièces (« monnaie divisionnaire ») et les dépôts bancaires transférables par chèque, virement et carte de paiement (« monnaie scripturale »). La somme de ces divers moyens de paiement constitue la masse monétaire au sens strict (baptisée « M1 » dans les statistiques). Cette monnaie – celle que vous utilisez et qui circule dans l'économie – n'est pas créée par la banque centrale, mais par les banques ordinaires.

Ah bon ! Même les billets ? Je croyais pourtant que la banque centrale assurait et contrôlait la fabrication et l'émission des billets.

Vous croyez juste. Mais les billets émis par la banque centrale ne sont pas de la monnaie, au sens usuel, tant qu'ils ne sont pas dans le portefeuille des agents économiques. Les billets détenus dans les coffres de votre banque ne sont pas des moyens de paiement en circulation ; ils le deviennent seulement au moment où vous effectuez un retrait de billets.

Comment la banque obtient-elle les billets qui alimentent ses guichets et ses distributeurs ? En effectuant elle-même des retraits sur son compte à la banque centrale, qui est en fait la banque des banques. Le compte d'une

banque à la banque centrale est crédité quand une autre banque lui fait un virement pour régler, par exemple, un solde débiteur des chèques émis par leurs clients respectifs ; ou encore quand la banque emprunte des liquidités à la banque centrale. On appelle « monnaie banque centrale » les sommes détenues par les banques sous la forme de billets ou de comptes créditeurs à la banque centrale. On l'appelle aussi « monnaie centrale », ou « base monétaire ». C'est une « monnaie de gros » en somme, qui circule uniquement entre les institutions financières. Elle est créée par la banque centrale lorsque celle-ci prête des liquidités aux banques.

Et la « monnaie de détail » est donc celle qui circule entre les commerçants, les ménages, les entreprises, etc. Vous dites que celle-ci est créée par les banques ordinaires. Mais comment, au juste ? Est-ce mon retrait de billets, par exemple, qui met de la monnaie en circulation ?

Non. Vous ne pouvez retirer des billets que si votre compte est créditeur. Si vous retirez 100 euros en billets, votre solde créditeur est réduit d'autant. Votre retrait ne change donc rien à la masse monétaire ; il modifie seulement la forme de monnaie en circulation. Avant de circuler sous sa forme fiduciaire, la monnaie doit donc exister sous forme scripturale. La totalité de la monnaie apparaît d'abord comme une somme écrite sur un compte bancaire.

Soit. Mais lorsque je touche mon salaire par virement, c'est mon employeur qui crée ce crédit sur mon compte, pas mon banquier.

Encore non. Votre employeur ne « crée » rien en l'occurrence ; il utilise juste de la monnaie qui existe déjà sur son propre compte. Si tel n'est pas le cas et si vous êtes néanmoins payé, c'est que le banquier a consenti un crédit de trésorerie à votre employeur : il a créé de la monnaie en inscrivant sur un compte une somme qui n'existait pas auparavant, avec pour seule contrepartie un contrat signé par votre patron.

Pour comprendre la *création* monétaire, il faut se demander quelles actions et quels acteurs peuvent accroître la masse de monnaie en circulation, et non pas observer cette circulation. Eh bien ce sont les banques qui créent de la monnaie supplémentaire en créditant des sommes sur les comptes de leurs clients en échange de diverses contreparties.

Par exemple, un exportateur européen payé en dollars demande à son banquier de convertir ceux-ci en euros. Les dollars ne sont pas de la monnaie au sein de la zone euro. Ils représentent un pouvoir d'achat à l'étranger, une créance sur les États-Unis. Dans l'opération de conversion, la banque récupère cette créance et, en contrepartie, elle inscrit une somme en euros sur le compte de son client. La masse monétaire augmente d'autant. Le même mécanisme peut se produire dans toute opération de crédit. Par exemple, une entreprise a consenti des délais de paiement à des clients contre signature d'un effet de commerce (reconnaissance de dette). Elle demande à sa banque de lui avancer les liquidités correspondantes, moyennant paiement d'un intérêt. Dans cette opération, dite d'« escompte », au moment où la banque crédite le compte de l'entreprise, elle transforme une créance commerciale préexistante en monnaie. La banque peut aussi créer de la monnaie quasiment *ex nihilo* (à partir de rien), en accordant un découvert ou un crédit de trésorerie à une entreprise ; la contrepartie n'existe pas au préalable, elle est émise par la banque elle-même sous la forme d'un contrat de crédit.

La banque peut donc créer n'importe quelle quantité de monnaie ?

Non, pas exactement. Il existe des limites naturelles ou réglementaires à ce processus.

Pour commencer, toutes les opérations de crédit ne sont pas financées par une création monétaire. Elles *peuvent* l'être. Mais elles sont aussi financées par l'épargne et les liquidités déposées dans les banques. Ces dernières jouent un *double rôle d'intermédiation et de transformation financière*. Elles participent à la collecte des capacités de financement qu'elles mettent ensuite à la disposition des agents qui ont un besoin de financement ; elles transforment une épargne liquide et à court terme en prêts à moyen ou long terme. Il y a donc création monétaire seulement dans la mesure où les banques distribuent du crédit en excédent des liquidités déjà disponibles.

Par ailleurs, cet « excédent de crédit » n'est distribué que s'il est demandé par les agents non financiers. En cas de ralentissement de l'activité économique, les ménages et les entreprises ont moins d'opérations à financer et moins de capacité à s'endetter ; la demande de monnaie recule et cela peut entraîner une baisse de la masse monétaire.

Comment ça, une baisse ? Cela signifierait que l'on détruit de la monnaie ?

Bien sûr. De la monnaie est détruite tous les jours, même en pleine expansion de l'économie, car les banques ne font pas que transformer des créances diverses en moyens de paiement, elles procèdent aussi à l'opération inverse : remise de la créance contre un règlement en monnaie.

Ainsi, la monnaie créée par une banque pour convertir les dollars d'un client en euros sera détruite quand elle revendra ces dollars à un autre client : la somme en euros débitée sur le compte de ce second client compensera la somme initialement créditée sur le compte du premier. Prenons un autre exemple. Si j'emprunte 1 000 euros sur six mois à mon banquier, contre signature d'un contrat, la masse monétaire enfle de 1 000 euros. Au bout de six mois, je rembourse mon crédit, mon compte est débité de 1 000 euros, et la masse monétaire recule de 1 000 euros (un peu plus en fait, si l'on tient compte des intérêts également débités).

La masse monétaire ne peut donc augmenter que dans la mesure où le flux des créations l'emporte sur celui des destructions de monnaie – c'est-à-dire en période de croissance économique, quand le volume des nouveaux crédits à l'économie dépasse celui des remboursements.

Tant qu'il y a de la demande, donc, les banques peuvent créer de la monnaie sans limites ? Sauf, peut-être, si la banque centrale impose une limite.

Avant toute régulation délibérée, il existe une autre limite à la création monétaire : les retraits en billets. Supposons un pays dans lequel les billets représentent en moyenne 10 % de la circulation monétaire. Dans ce cas, chaque fois qu'une banque crée 100 de monnaie en octroyant des crédits, elle s'attend à ce que ses clients retirent 10 à ses guichets, sous forme de billets. Or la banque est légalement contrainte de délivrer à ses clients autant de billets qu'ils peuvent en demander, dans la limite du solde créditeur de leur compte. Donc, pour 100 de monnaie créée, la banque doit détenir au moins 10 en monnaie banque centrale pour faire face aux retraits de billets. Elle ne pourra pas créer n'importe quelle quantité de monnaie,

mais seulement un montant compatible avec le solde créditeur de son compte à la banque centrale. Dans notre exemple, on a un « multiplicateur de crédit » égal à 10 : le volume de crédit possible (100) est égal à 10 fois la réserve de monnaie centrale détenue par la banque (10).

Si une banque manque de liquidités sur son compte à la banque centrale, que fait-elle ? Elle n'accorde plus de nouveaux crédits ?

Dans ce cas, elle va plutôt se « refinancer » sur le marché monétaire, c'est-à-dire emprunter de la monnaie centrale auprès des banques qui ont des excédents de liquidités sur leur compte ou auprès de la banque centrale. Précisons que les banques ne peuvent échanger entre elles que la monnaie centrale déjà créée ; seule la banque centrale peut apporter de nouvelles liquidités sur ce marché interbancaire. La capacité des banques à distribuer de nouveaux crédits dépend donc largement de la politique monétaire décidée par la banque centrale.

Si une banque ne trouve pas les liquidités dont elle a besoin pour refinancer des crédits déjà distribués, c'est plutôt grave, non ? Car, si j'ai bien suivi, cela veut dire que son compte reste débiteur à la banque centrale et qu'elle ne peut plus, en conséquence, obtenir les billets nécessaires pour répondre à la demande de sa clientèle. Bref, elle court à la faillite. La banque centrale peut-elle décider de mettre des banques en faillite ?

Rien ne le lui interdit, formellement. Mais, en tant que banque des banques, la banque centrale est responsable de la sécurité d'ensemble du système financier. Elle est au sommet de la pyramide bancaire, elle constitue le « prêteur de dernier ressort », le dernier recours possible pour un établissement financier en manque de liquidités.

Cette position confère à la banque centrale un certain pouvoir de régulation du comportement bancaire. La capacité du système bancaire à distribuer du crédit dépend de ses avoirs en monnaie centrale. C'est la logique du *multiplicateur de crédit* évoquée tout à l'heure : si, par exemple, le taux de retrait en billets est de 10 %, les banques peuvent créer de la monnaie jusqu'à 10 fois le montant de leur réserve de monnaie centrale ; 20 fois, si le taux de retrait n'est que de 5 % ; mais, quelle que soit l'ampleur du multiplicateur, si la réserve est à zéro elles ne peuvent rien créer. Si les banques attendent de disposer de la réserve de monnaie centrale nécessaire pour créer à nouveau de la monnaie, la banque centrale a le contrôle effectif de tout le processus.

Mais une autre logique est plus souvent à l'œuvre, celle du *diviseur de crédit* : les banques doivent trouver sur le marché monétaire un dixième de la monnaie qu'elles ont déjà créée. En clair, les banques créent de la monnaie autant que nécessaire pour répondre aux demandes des clients fiables ; elles constituent alors la réserve de monnaie centrale nécessaire en empruntant sur le marché monétaire. Dans ce cas, la banque centrale n'intervient qu'après la création monétaire décidée par les banques ; elle ne peut pas annuler cette création ; elle ne peut donc pas non plus refuser systématiquement de la refinancer, car alors ce n'est pas une banque qui risquerait la faillite, mais l'ensemble du système financier. Le prêteur de dernier ressort est donc autant, si ce n'est plus, l'otage du système que son contrôleur. Il n'intervient pas directement, au moment de la création de monnaie. Il peut seulement influencer le comportement des banques, indirectement, en agissant sur les conditions de leur refinancement.

Concrètement, à quels instruments d'intervention la banque centrale a-t-elle recours ?

La banque centrale peut tout d'abord instituer des « réserves obligatoires » : des sommes bloquées sur un compte à la banque centrale, calculées en appliquant un pourcentage (coefficient de réserve) au montant des crédits distribués et/ou des dépôts collectés par une banque. Une hausse ou une baisse du coefficient de réserve rend les banques plus ou moins dépendantes d'un refinancement auprès de la banque centrale ; il a aussi un effet direct d'expansion ou de restriction de la base monétaire, et donc des possibilités de création monétaire. De nos jours, les réserves obligatoires sont peu employées comme instrument de régulation usuel, mais elles peuvent servir occasionnellement pour « stériliser » un afflux soudain de liquidités.

Les banques centrales privilégient l'intervention sur le marché monétaire interbancaire. Il s'agit là de contrôler la quantité de monnaie centrale disponible et/ou les taux d'intérêt. Une banque centrale peut injecter des liquidités en achetant des titres de dette détenus par les banques, et restreindre les liquidités en revendant des titres[1]. Elle peut aussi effectuer des prêts de liquidités à court terme, contre des titres qui sont seulement « pris en pension » par la banque centrale pendant la durée du prêt. Elle doit enfin fixer les taux d'intérêt auxquels elle apporte ses concours pour diverses échéances. On parle ici de « taux directeurs », car le coût des emprunts auprès de la banque centrale détermine ensuite les taux pratiqués par les banques auprès de leur clientèle.

Comment s'établit le lien entre ces instruments d'action et les objectifs poursuivis ?

Mettons d'abord de côté pour plus tard une curiosité européenne : la BCE voit l'ensemble de son action subordonné à un seul objectif prioritaire de faible inflation. La plupart des banques centrales ont pour mission de concourir à la réalisation de tous les objectifs standards de la politique macroéconomique : plein-emploi, croissance, stabilité des prix, équilibre des paiements extérieurs. Pour œuvrer à la réalisation de ses objectifs finaux, la politique monétaire doit atteindre des objectifs intermédiaires : volume du crédit, niveau de la demande de biens de consommation, niveau de l'investissement… Et, pour atteindre ces cibles intermédiaires, tous les instruments que j'ai présentés tendent à réguler le coût et la disponibilité des crédits à la consommation, à la trésorerie des entreprises ou à l'investissement.

Si la priorité du moment est la lutte contre l'inflation, la banque centrale durcit les conditions de refinancement des banques (taux plus élevés, réduction des montants prêtés, hausse des coefficients de réserves obligatoires) dans le but de freiner la demande finale de consommation et d'investissement. Si la priorité est la lutte contre la récession et le chômage, la banque centrale doit au contraire prêter plus et moins cher aux banques.

La question est ici de savoir si cela marche toujours comme prévu. Mais, avant cela, je reviens sur ma question initiale. J'ai bien compris que la création monétaire n'est pas sans limites pour les banques ordinaires. Mais elle l'est bien, en revanche, pour la banque centrale, à qui cela ne coûte rien de créer sa propre monnaie et de prêter n'importe quelle quantité qu'elle juge nécessaire. Alors on se demande bien pourquoi

l'État doit emprunter de l'argent sur des marchés financiers et payer des taux d'intérêt plus ou moins élevés ! Qu'est-ce qui interdit à l'État de financer ses déficits directement auprès de la banque centrale ?

Rien, à part l'État lui-même ! Ce sont en effet les lois des États qui définissent les opérations financières autorisées et les marges de manœuvre de la banque centrale.

En dehors de la zone euro, la plupart des banques centrales ont le droit de prêter des liquidités à l'État. C'était encore le cas dans de nombreux pays de la zone euro avant le traité de Maastricht (1992) qui a interdit la participation de la Banque centrale européenne (BCE) au financement des déficits publics.

Je sais bien cela. En réalité, mon interrogation concerne plutôt les raisons strictement économiques susceptibles de justifier l'usage, la limitation ou l'interdiction de ce mode de financement.

Prenons un cas d'école : celui d'un pays comme la France, qui payait presque 50 milliards d'euros d'intérêts sur sa dette publique au début des années 2010, soit 13 % des dépenses totales de l'État. Admettons que ce pays remplace ses emprunts aux conditions du marché financier par des prêts de sa banque centrale à taux zéro. Il économise alors 50 milliards, c'est-à-dire un peu plus que le budget de l'Éducation nationale ! 50 milliards qui peuvent être affectés soit à des investissements, soit au remboursement anticipé de dettes anciennes, soit encore à des baisses d'impôts. Voilà autant de bonnes raisons économiques de faire appel à la banque centrale. La seule différence notable entre cette méthode et le recours au marché financier est que les 50 milliards à la charge des

contribuables servent un intérêt public au lieu d'accroître le revenu des banques.

On entend pourtant parler d'une autre différence. Le financement du déficit par la création monétaire serait inflationniste. N'est-ce pas une bonne raison pour préférer l'emprunt sur le marché financier ?

Un argument théorique plaide en faveur de cette « bonne raison ». En empruntant sur le marché financier, dit-on, l'État est financé par des liquidités déjà en circulation, autrement dit par l'épargne. En empruntant à la banque centrale, il est financé par des liquidités nouvelles, ce qui accroît la masse monétaire en circulation. L'État met plus de monnaie en circulation, mais puisque, par définition, il ne produit pas de biens marchands, il ne met pas plus de marchandises à la disposition des marchés. Le financement monétaire du déficit entraîne donc un excès de demande qui se solde uniquement par la hausse des prix.

C'est l'argument des monétaristes, non ?

C'est plus précisément une vieille théorie réactivée et actualisée par les monétaristes, à savoir : la « théorie quantitative de la monnaie ». Celle-ci énonce que *toute variation de la quantité de monnaie en circulation finit par produire une variation proportionnelle du niveau général des prix*. Autrement dit, plus de monnaie implique toujours et seulement plus d'inflation. Cela doit vous rappeler quelque chose, non ? « La monnaie n'est qu'un voile », écrivait déjà Jean-Baptiste Say (1803), elle ne change

rien dans l'économie réelle, elle est « neutre » et n'affecte que le niveau des prix. La plupart des économistes classiques ont adopté la théorie quantitative et ont cessé de s'intéresser aux effets réels de la monnaie. Dans leur modèle de l'équilibre général, les néoclassiques ont fait de cette même théorie une pièce maîtresse mise en équation par Irving Fisher en 1911[2].

Bref, la thèse quantitativiste a ses lettres de noblesse… mais elle est fausse. En fait, un accroissement de la masse monétaire n'entraîne pas forcément ni uniquement de l'inflation. L'effet prévu par la théorie quantitative suppose que deux conditions au moins soient satisfaites. Il faut tout d'abord que l'afflux de monnaie disponible pour être dépensée ne puisse pas rencontrer un afflux équivalent de produits ; on est donc au plein-emploi des capacités de production et il est impossible de satisfaire une demande supplémentaire. De plus, il faut que les agents économiques cherchent à dépenser aussitôt et intégralement tout supplément de liquidité disponible, et exercent dès lors une pression immédiate sur la demande de biens.

Or, dans la réalité, les agents peuvent aussi ralentir la « vitesse de circulation de la monnaie[3] », c'est-à-dire garder plus longtemps les nouvelles liquidités en réserve au lieu d'acheter des biens. Cela peut notamment se produire quand les anticipations sur l'activité et/ou le marché du travail sont pessimistes. Alors la monnaie est disponible pour dépenser plus, le crédit est abondant et les taux d'intérêt peu élevés, mais cela ne suffit pas à stimuler vraiment la dépense. Et si la demande est éventuellement stimulée, cela ne fait pas monter les prix, tant que le pays reste encore loin du plein-emploi. En effet, dans une économie déprimée et concurrentielle, les entreprises répondent à toute commande nouvelle sans augmenter les prix.

En conclusion, le financement monétaire du déficit, comme n'importe quelle injection de monnaie dans l'économie, n'est pas *en soi* inflationniste. Mais il peut aussi le devenir.

Je me doute bien que vous allez préciser dans quelles circonstances le concours financier de la banque centrale à l'État devient inflationniste. Mais pensez aussi à expliquer dans quelle mesure cela devrait nous inquiéter. Je me demande en fait ce qu'il faut entendre par « risque » inflationniste. Que risque-t-on au juste ? Un peu plus d'inflation, cela n'est pas forcément dramatique.

Cela peut même être bénéfique… tant que c'est « un peu plus » d'inflation. Une inflation stable et modérée (jusqu'à 4 à 5 % par an) est compatible avec la croissance, le plein-emploi et même une forte progression du pouvoir d'achat des salariés. Les grands pays industriels en ont fait l'expérience du début des années 1950 au début des années 1970.

Pour autant, tout le monde ne gagne pas à l'inflation. Tout patrimoine (ou tout revenu) dont la valeur nominale est fixe ou progresse moins vite que les prix, subit l'« érosion monétaire » : sa valeur réelle est rognée mois après mois. Par ailleurs, l'inflation est favorable aux emprunteurs et dommageable aux prêteurs : les premiers remboursent aux seconds un montant fixe dont la valeur réelle décroît au fil du temps. Maintenue sur une longue période, la hausse des prix entraîne ainsi l'« euthanasie des rentiers » que Keynes appelait de ses vœux, c'est-à-dire la ruine de ceux qui vivent d'un revenu fixe tiré d'un placement financier. Keynes considérait en effet qu'un taux élevé de rémunération de l'épargne entravait l'investissement productif risqué et détournait une part excessive du revenu national vers des rentiers dont la propension à consommer était plus faible que celle des salariés.

De fait, durant les Trente Glorieuses (1945-1973), l'inflation a fortement abaissé le coût réel du crédit, offrant ainsi à des dizaines de millions de ménages européens l'opportunité d'acquérir leur logement avec

un crédit gratuit. Voire mieux que gratuit, car il arrivait même que les taux d'intérêt réels soient négatifs.

Un taux d'intérêt négatif, on n'a jamais vu ça ! Cela signifierait que les prêteurs reçoivent une rémunération négative, c'est-à-dire moins que rien. Cela ne veut pas dire grand-chose concrètement, à moins que les prêteurs se mettent à payer les emprunteurs pour leur vendre du crédit !

Vous raisonnez juste. On ne voit jamais de taux négatifs parce que seul le taux nominal est visible. Si vous prêtez 1 000 euros sur cinq ans à 3 % l'an, la somme que vous touchez chaque année reste positive et identique (30 euros) même si le taux d'inflation est de 6 %. La première année, vous touchez vos 3 % et votre patrimoine passe de 1 000 à 1 030 ; il est multiplié par 1,03. La deuxième année votre patrimoine de 1 030 est à nouveau multiplié par 1,03 et s'élève donc à 1 060,9. Vous répétez ce calcul jusqu'à la fin de la cinquième année et vous trouverez un patrimoine final de 1 159,3. Vous avez gagné 159,3. (Soit dit en passant, nous venons d'apprendre la méthode de calcul des « intérêts composés »).

Nous avons jusqu'ici raisonné en valeur nominale. Mais, sachant que l'inflation érode la valeur réelle de notre argent, recalculons notre affaire en termes de pouvoir d'achat. À la fin de la première année votre patrimoine de 1 000 euros a perdu 6 % de son pouvoir d'achat, soit 60 euros. Il vaut donc en termes réels seulement 940 ; il a été multiplié par 0,94 et le sera à nouveau chaque année. En répétant cinq fois l'opération vous trouverez que, au bout de cinq ans, votre patrimoine réel ne vaut plus que 733,9. Vous avez touché 159,3 d'intérêts, mais perdu 266,1 sur la valeur réelle de votre patrimoine. Bilan de l'opération : vous avez perdu 106,8 euros.

De son côté, l’emprunteur a bénéficié de 1 000 euros de pouvoir d’achat au début de la première année et vous a remboursé pendant cinq ans une valeur réelle totale de 733,9. Soit un gain brut de 266,1 euros. Si on défalque les 159,3 euros d’intérêts qu’il vous a versés, son gain net est de 106,8. L’emprunteur a empoché exactement la somme que vous avez perdue. En acceptant de prêter à un taux inférieur à celui de l’inflation, vous avez de fait payé l’emprunteur, vous l’avez enrichi en vous appauvrissant. Voilà concrètement la signification d’un taux d’intérêt réel négatif… En l’occurrence, si cela vous intéresse, le taux d’intérêt réel annuel de notre exemple est égal à - 2,83 %. Croyez-moi sur parole, sauf si vous tenez vraiment à une leçon de mathématiques financières.

Non merci. Revenons plutôt à votre bilan sur les effets de l’inflation stable et modérée. Bilan globalement positif, me semble-t-il ?

Oui. Au total, à moyen et long terme, une inflation stable et modérée exerce un effet plutôt positif sur l’activité et l’emploi, à quoi s’ajoute une redistribution du revenu plutôt à l’avantage du travail et au désavantage du capital. Telle est l’expérience des grands pays industriels durant les Trente Glorieuses, de l’après-guerre au début des années 1970 – avant les « chocs pétroliers » qui provoquent une forte accélération de l’inflation.

À l’opposé, depuis les années 1990, la course des Européens à la désinflation a souvent coïncidé avec une croissance plus faible, un sous-emploi chronique et une envolée des inégalités au détriment des travailleurs les plus pauvres et au profit des détenteurs du capital.

Il peut donc y avoir une « bonne inflation ». Parlez-moi de la « mauvaise » à présent. À partir de quel moment l'inflation cesse-t-elle d'être bénéfique ou du moins inoffensive ?

Au moment où elle s'engage dans un processus d'accélération continue. Si tout le monde se met à anticiper une inflation plus forte pour l'année à venir, tous ceux qui en ont la capacité s'efforcent d'obtenir une hausse préventive de leurs revenus nominaux pour se protéger contre une érosion monétaire annoncée. Si une bonne partie des salariés revendiquent et obtiennent des hausses de salaires nominaux et si les employeurs se protègent eux-mêmes en répercutant ces hausses sur les prix de vente, l'économie entre dans une spirale inflationniste auto-entretenue. Les anticipations sont ici autoréalisatrices : la peur de l'inflation provoque l'inflation ; la réalisation de cette peur conforte les anticipations et justifie de nouvelles hausses des salaires et des prix.

Au terme d'un processus d'accélération non contrôlé de l'inflation, il y a toujours la même catastrophe : l'« hyperinflation », c'est-à-dire une situation d'accélération auto-entretenue et exponentielle de l'inflation jusqu'à des taux à trois, voire quatre chiffres. Dans les pires expériences du phénomène, comme celle de l'Allemagne en 1923, les prix finissent par augmenter d'un jour à l'autre, voire d'heure en heure. Même quand elle n'atteint pas ce degré extrême, l'hyperinflation est une tragédie économique et sociale. La monnaie n'ayant plus aucune valeur réelle, elle n'assure plus sa fonction fondamentale d'intermédiaire reconnu pour les échanges. Le troc et des devises étrangères se substituent à la monnaie nationale ; le commerce et l'activité s'effondrent, une partie de la population est ruinée…

Très bien, on a compris ce qui est acceptable et ce qu'il faut éviter à tout prix, sans jeu de mots. Cette mise au point permet de mieux formuler ma question sur les concours directs de la banque centrale au budget de l'État. Existe-t-il un risque qu'un tel mode de financement débouche sur une inflation accélérée, voire une hyperinflation ?

L'impact du financement monétaire des déficits dépend de la manière de dépenser l'argent public et des circonstances. Si l'État finance les salaires des fonctionnaires en fabriquant de la monnaie dans une économie en croissance, il court tout droit vers l'hyperinflation. C'est arrivé ! Vous trouverez dans l'histoire de nombreux épisodes d'hyperinflation nourrie par l'impuissance des gouvernements à lever l'impôt et par la folle propension à combler l'insuffisance des recettes fiscales par la création monétaire. Mais c'est là un excès aisément identifiable et évitable. On ne peut donc pas, comme d'aucuns n'hésitent pas à le faire, instrumentaliser la mémoire des catastrophes monétaires pour discréditer tout recours au financement monétaire des déficits publics.

Si la création monétaire au profit de l'État finance des investissements qui stimulent l'activité à long terme, ou encore des dépenses qui soutiennent la demande à un secteur marchand en pleine crise de débouchés, alors l'offre réelle de biens est accrue en même temps que les liquidités injectées dans l'économie. Dans ces conditions, l'injection de monnaie n'entraîne pas un excès de demande susceptible de provoquer une flambée des prix. C'est plutôt la production et l'emploi qui progressent.

Dans une situation où le risque d'accélération de l'inflation n'existe pas, en raison notamment du sous-emploi et de la forte pression de la concurrence internationale, le recours au financement monétaire renforce l'efficacité du déficit budgétaire. Il facilite l'accès des entreprises au crédit ; il évite toute pression à la hausse sur les taux d'intérêt – hausse qui pourrait mettre en difficulté la trésorerie des petites entreprises, et qui pourrait bloquer certains projets d'investissement. Alors il se peut que, précisément

parce que cette combinaison de deux politiques (monétaire et budgétaire) est efficace, la reprise soit assez forte pour se traduire à la fois par moins de chômage et un peu plus d'inflation. Mais est-ce là une mauvaise ou bien une bonne nouvelle ? Vous savez ce que j'en pense.

Les monétaristes ont donc tout faux sur ce sujet ?

Non, pas tout ! Leur argument reste pertinent dans une économie en croissance et proche du plein-emploi. Ils n'ont pas tort non plus de voir dans l'inflation un phénomène monétaire, si l'on entend par là qu'elle suppose une expansion de la circulation monétaire. Il s'agit là quasiment d'une tautologie. L'inflation mesure en effet la hausse du prix moyen de tous les biens ; par définition, une telle hausse signifie qu'en moyenne on utilise un plus grand nombre d'unités monétaires par bien échangé ; il ne peut donc pas y avoir d'inflation sans accroissement de la circulation monétaire[4].

L'expansion de la quantité de monnaie est donc *une condition permissive de l'inflation* ; mais cela n'implique en rien qu'elle en soit *la cause véritable*. L'inflation peut être déclenchée par une pression de la demande non anticipée et excessive par rapport aux capacités de production. Elle apparaît aussi à la suite d'un choc sur les coûts de production, telle l'envolée des prix du pétrole dans les années 1970. L'intensité de ces deux sources d'inflation (par la demande ou par les coûts) dépend aussi de caractéristiques structurelles de l'économie : degré de concurrence entre les entreprises, ouverture à la compétition internationale, capacité des partenaires sociaux à s'entendre sur le partage de la valeur ajoutée – au lieu de se lancer dans la spirale des hausses de salaires fictives compensées par des hausses de prix, etc.

Donc, voilà ce que je retiens. Les monétaristes ont tort de nier les effets positifs de la monnaie sur l'économie réelle et de négliger les causes fondamentales de l'inflation, hormis la création délibérément excessive de monnaie. Mais ils ont raison de souligner la nature monétaire de l'inflation. Du coup, ne peut-on pas considérer qu'il suffit de limiter l'expansion de la masse monétaire pour éviter l'inflation ? Après tout, peu importent les causes originelles des pressions inflationnistes ; si l'inflation ne peut pas se développer concrètement sans création monétaire, le gouvernement n'a pas forcément besoin de s'attaquer aux sources de l'inflation, il peut se contenter de bloquer l'expansion de la masse monétaire.

Ce que vous dites là est précisément l'argument des monétaristes. Celui-ci n'est fondé que dans le seul cas où le gouvernement ne trouve aucun intérêt à régler pour de bon les dysfonctionnements de la société ou de l'économie et ne s'intéresse qu'à la réduction de l'inflation, quelles qu'en soient les conséquences sur l'activité et l'emploi.

À l'appui de la thèse monétariste, on évoque souvent l'expérience menée par les pays anglo-saxons au début des années 1980. En effet, après les chocs pétroliers et la grande inflation des années 1970, les États-Unis et le Royaume-Uni ont adopté des politiques de rigueur monétaire drastique (en 1979-1981) qui ont engendré une hausse brutale et considérable des taux d'intérêt et, semble-t-il, cassé la spirale inflationniste.

En vue d'évaluer précisément cette stratégie, considérons d'abord la nature du problème macroéconomique posé par des chocs pétroliers. Il s'agit d'une hausse soudaine et considérable du prix des hydrocarbures, lesquels constituent une source d'énergie essentielle pour les grands pays industriels[5]. Il s'ensuit une crise conjoncturelle qui ne provient pas d'un *choc sur la demande* globale, mais d'un *choc sur l'offre* : les coûts de

production des entreprises explosent, et le maintien d'une production rentable devient impossible sans hausse des prix ou sans baisse des salaires. Les entreprises qui ne peuvent pratiquer ni l'une ni l'autre réduisent leur production et licencient du personnel. Certaines parviennent à baisser les salaires, mais cela déprime la demande et nourrit la récession. Celles qui ne sont pas trop exposées à la concurrence internationale ne se privent pas de relever leurs prix. Résultat global : le pays subit à la fois la récession, la montée du chômage et l'accélération de l'inflation, une situation que l'on nommera alors « stagflation ».

Les pays concernés peuvent aussi s'adapter en réduisant leur consommation de pétrole. Autant que je me souviens, les chocs pétroliers ont de fait conduit à engager de vastes programmes pour économiser l'énergie.

Cette adaptation, certes nécessaire, ne produit ses effets qu'à moyen ou long terme. En effet, il est impossible de bouleverser en quelques mois, ni même en quelques années, un mode de production fondé sur l'usage intensif d'un pétrole à bon marché. Par conséquent, à court terme, le pays est contraint de payer la facture ; le choc pétrolier est un prélèvement brutal sur le pouvoir d'achat global de la nation, et toute la question est de savoir qui va payer.

Imaginons qu'un consensus social soit possible quant au partage de la facture. Syndicats et patrons sont d'accord sur un certain partage de la valeur ajoutée, disons par exemple 70 % pour le travail et 30 % pour le capital. Dans ce cas, des négociations peuvent déboucher sur une réduction conjointe et temporaire des salaires et des marges des entreprises. Chaque partie assume une part du fardeau équivalente à sa part dans la valeur ajoutée, en sorte que la répartition du revenu reste inchangée. Une fois que

la facture est payée et que la reprise de l'activité est amorcée, les salaires et les marges peuvent reprendre leur progression selon la même règle de partage à 70/30.

En revanche, dans le cas d'une lutte pour le partage du revenu, le pays s'engage dans la course-poursuite infernale des salaires et des prix qui accélère l'hyperinflation. Le gouvernement doit alors intervenir et se trouve devant un dilemme. S'il donne la priorité à la lutte contre le chômage et la récession, il opte pour une politique keynésienne de relance de la demande. Mais, dans un tel contexte, celle-ci ne peut que relancer l'inflation. Même dans le cas où cette stratégie permet de contenir la montée du chômage, à l'arrivée ce sont les salariés qui payent la quasi-totalité de la facture par la baisse de leur pouvoir d'achat. C'est donc là seulement une façon moins brutale de leur faire avaler la pilule amère par petits bouts chaque année.

Si, du moins, cela permet d'éviter l'explosion du chômage, l'inflation est peut-être le moindre mal.

Peut-être, mais si l'inflation reste très élevée et nourrit des anticipations inflationnistes, le risque est grand d'une accélération continue de l'inflation. Il faudra bien, à un moment ou à un autre, stopper ce processus.

Par ailleurs, la stabilisation du chômage est compromise si les principaux partenaires commerciaux du pays adoptent une stratégie inverse d'austérité pour contenir en priorité l'inflation. Dans ce cas, la relance de la demande risque de profiter largement aux importations en provenance des pays où l'inflation est plus faible et où les entreprises s'efforcent de compenser la restriction de leur demande intérieure par la conquête de marchés extérieurs.

C’est la situation dans laquelle se trouve le gouvernement français en 1981-1982 : il s’efforce de relancer l’économie par la demande, au moment où les autres grands pays industriels mènent des politiques de freinage de la demande. La France connaît alors une explosion de son déficit commercial, des vagues de spéculation contre le franc, des dévaluations à répétition qui aggravent le déficit extérieur[6]…

En résumé, et sans surprise puisqu’il s’agit ici de contrer un choc sur l’offre, la seule relance de la demande est pour le moins problématique. Celle-ci devrait au minimum être accompagnée par un blocage général des prix, par des mesures protectionnistes sur les importations, et donc par la rupture des traités commerciaux. Toutes mesures qui ne sont pas sans effets pervers et que, dans le cas français qui nous occupe, le gouvernement n’est de toute façon pas disposé à mettre en œuvre. Ce dernier, sans surprise et dès 1983, aligne donc sa politique sur la logique de rigueur de ses partenaires commerciaux.

Mais la politique de rigueur donnant la priorité au recul de l’inflation est-elle plus efficace ?

Pour briser l’inflation, oui évidemment ! Mais pas pour sortir de la crise. L’expérience des pays anglo-saxons est ici riche d’enseignements.

La manière choisie par les Américains (sous l’administration Reagan) et par les Anglais (sous l’administration Thatcher) consiste dans un premier temps (1979-1981) à casser brutalement la possibilité d’augmenter les prix et les salaires en fermant net le robinet du crédit. C’est l’application du principe monétariste : s’il n’y a pas davantage de monnaie en circulation, les entreprises ne trouveront pas la trésorerie nécessaire pour relever les salaires : elles devront donc assumer l’affrontement avec les syndicats et

résister aux revendications de ces derniers. Elles ne pourront pas davantage continuer longtemps à augmenter leur prix puisque leurs clients (les ménages ou les autres entreprises) voient aussi leur pouvoir d'achat amputé et leur accès au crédit limité. Le pays est en quelque sorte forcé à la modération des prix et des salaires. Et, de fait, l'inflation recule assez vite.

L'histoire racontée par les monétaristes s'arrête là. Mais elle est incomplète. Car le recul de l'inflation n'est pas l'effet miraculeux d'une monnaie « neutre », sans effets réels, et dont la rareté suffirait à stopper l'inflation sans dommages pour l'économie réelle. L'inflation est ralentie au prix d'une récession majeure de l'économie et d'une forte poussée du taux de chômage. C'est donc, en réalité, le freinage de la demande, la chute de la production et le recul de l'emploi qui stoppent l'inflation. On brise bien le processus d'accélération de l'inflation, mais en aggravant la récession et le chômage. Alors, comment les pays concernés retrouvent-ils le chemin de la croissance ? Grâce à des baisses d'impôt sur le revenu et des déficits publics records, tout simplement. C'est-à-dire par une politique budgétaire keynésienne, inavouée bien sûr, puisqu'elle est contraire à la logique de l'offre officiellement revendiquée par les gouvernements Reagan et Thatcher. Inavouée, mais néanmoins strictement keynésienne.

Au fond, cette histoire montre qu'il est peut-être judicieux de combiner une politique monétaire plus rigoureuse et une politique budgétaire soutenant la demande par la dépense publique ou les baisses d'impôt.

Il faudrait ajouter à votre combinaison une politique des revenus qui vise à établir et maintenir un accord juste et stable sur le partage du revenu. Car n'oubliez pas qu'à la suite d'une catastrophe quelconque amputant la richesse du pays, il faut bien que la facture soit payée. L'idéal est d'amener

le pays vers un contrat social qui permette de répartir cette inévitable ponction de la manière la plus juste possible.

Si cela ne se produit pas spontanément par un accord entre les partenaires sociaux, le gouvernement n'est pas forcé de choisir entre deux extrêmes : une austérité brutale qui enrichit les prêteurs d'argent et casse l'inflation grâce au chômage, ou bien une relance inflationniste qui feint d'éviter l'inévitable coût de l'ajustement en le laissant seulement à la charge des gouvernements suivants. La voie médiane consiste à planifier le paiement équitable de la facture en l'étalant raisonnablement dans le temps.

D'un strict point de vue économique, il est parfaitement sensé de répartir la charge d'un choc exceptionnel sur plusieurs années. Une politique monétaire plus rigoureuse mais pas trop, c'est-à-dire qui vise une décrue progressive de l'inflation, est un premier moyen d'étaler la charge dans le temps. De son côté, la politique budgétaire peut tolérer des déficits publics momentanément plus élevés, et soutenir la demande. Des emprunts publics à long terme constituent alors une autre façon de répartir la charge dans le temps. Si la politique est ainsi en mesure d'ouvrir une perspective qui atténue le fardeau à supporter chaque année par les entreprises et leurs salariés, elle crée des conditions plus favorables à la conclusion d'accords modérant la hausse des salaires et des prix en contrepartie du maintien de l'emploi.

C'est là une voie étroite dont la réussite n'est pas assurée. Encore une fois, il n'y a pas de solution miracle face à une catastrophe dont il faut de toute façon payer le prix. Le choix entre les options ouvertes n'est pas une simple question de technique économique. C'est un choix politique. Et l'option finalement retenue sera celle qu'impose l'état des rapports de force politiques.

Il faudrait logiquement que nous examinions maintenant l'efficacité de la politique monétaire dans un autre cas de figure : celui du sous-emploi causé par une insuffisance de la demande. Mais, auparavant, il me reste une question à propos du recours à la banque centrale pour financer la dette publique.

Face à l'état de surendettement de plusieurs États de la zone euro (au début des années 2010), certains mouvements politiques ont suggéré non seulement que la BCE prête directement à ces États, mais qu'en outre elle rachète une partie de la dette excessive sans en exiger le remboursement ultérieur.

La réaction ordinaire des économistes à cette proposition, du moins la réaction de ceux que l'on entend le plus souvent à la télévision – tout comme la réaction unanime des gouvernements – consiste à traiter de fous ceux qui l'émettent. Selon eux, créer ainsi des centaines de milliards de monnaie supplémentaire que l'on injecterait d'un seul coup dans l'économie européenne ne pourrait que relancer l'inflation.

Vos explications sur le financement monétaire des déficits ne m'éclairent pas vraiment sur ce débat précis, car jusqu'ici vous n'avez évoqué que les prêts de la banque centrale. Or, il est en l'occurrence question de donner de l'argent aux États sans exiger de remboursement. Ce n'est évidemment pas la même chose.

C'est en effet très différent. Comme vous le savez à présent, la monnaie éventuellement créée par une banque au moment de l'ouverture d'un crédit est détruite quand ce crédit est remboursé. Il en va de même pour un crédit accordé par la banque centrale à l'État. La monnaie créée devra être remboursée avec les recettes fiscales futures de l'État. Et les choses sont fort bien ainsi. Car les biens publics ne sont pas gratuits. Ils nécessitent du

travail, des investissements, et l'usage de biens privés qui doivent eux-mêmes être produits. Il faut bien que le prix de ces biens publics soit payé par les usagers, citoyens et organisations privées. C'est à cela que sert l'impôt.

Le déficit et la dette étalent le paiement de ce prix dans le temps, mais ils ne peuvent pas le supprimer. Si vous faites comme si cela était possible et remplacez l'impôt par une création monétaire jamais remboursée, alors là vous engendrez une expansion continue de la masse monétaire et de la demande, sans contrepartie en termes de biens offerts. Un tel mode de financement mène tout droit à l'hyperinflation.

Donc le rachat pur et simple de la dette publique par la banque centrale est bien une folie à éviter absolument.

À éviter absolument comme mode de fonctionnement ordinaire. Mais pas comme « remède de cheval » exceptionnel face à une crise insoluble des finances publiques. Dans une situation de surendettement insurmontable à brève ou moyenne échéance, la *monétisation* de la dette excessive peut se révéler nécessaire. La banque centrale rachète les titres de dette publique détenus par les banques, et elle les met à la poubelle. C'est une manière d'annuler de fait une partie de la dette tout en remboursant les créanciers.

Or, quels que soient les effets pervers d'une annulation de la dette, c'est la seule solution raisonnable et efficace lorsqu'il devient évident qu'un État ne pourra jamais rembourser. Mener une politique de rigueur en vue de restaurer l'équilibre budgétaire est une ânerie économique, et une folie politique qui enfonce le pays dans la crise et aggrave la situation des finances publiques au lieu de l'améliorer.

L’annulation de la dette peut consister à négocier ou à imposer aux créanciers l’abandon de tout ou partie de leurs créances. Cette façon de procéder est particulièrement légitime quand une partie de la dette excessive est illégitime. C’est notamment le cas en ce qui concerne le surendettement public provoqué par la crise de la finance privée américaine (en 2008), par les mouvements de spéculation contre les titres de la dette grecque, par la folle spéculation immobilière des banques espagnoles… Une large part du gonflement des déficits et des dettes publics au début des années 2010 vient de la récession engendrée par la crise de la finance privée, et non pas d’un excès soudain de dépenses publiques. Une autre part vient des cadeaux fiscaux massifs consentis aux détenteurs des capitaux et des plus hauts revenus. Il n’est pas sain économiquement et il est moralement inacceptable que la totalité du fardeau soit supporté par les États, c’est-à-dire *in fine* par les peuples, et non pas partagé avec ceux qui en sont les principaux responsables.

Mais toutes les dettes ne sont pas illégitimes, et toutes ne peuvent pas être purement et simplement annulées. Alors, il est une autre façon de détruire les dettes excessives d’un État impuissant à les rembourser : la monétisation, c’est-à-dire l’effacement de la dette par la banque centrale, qui paye les créanciers à la place de l’État.

Mais là, pour le coup, avec tout cet argent qui afflue d’un coup dans la société, le risque inflationniste est maximal.

Ce cadeau concédé à l’État provoque en effet un surplus soudain de liquidités pour les créanciers, qui chercheront dès lors à les employer autrement. S’ils se précipitent tous au supermarché du coin pour dépenser d’un coup des centaines de milliards tandis qu’il n’y a pas un produit

supplémentaire dans les rayons, alors là, bien sûr, c'est l'inflation galopante !

Mais ce n'est pas ce qui se produit en réalité. Une bonne partie de la dette rachetée par la banque centrale est détenue par des banques. Dans cette opération, ne l'oubliez pas, seule de la *monnaie centrale* est créée : la banque centrale porte le montant remboursé au crédit du compte des banques. La masse monétaire en circulation n'augmente pas. Les banques disposent de liquidités excédentaires sur leur compte à la banque centrale, mais elles ne font pas des courses au supermarché. En revanche, elles peuvent distribuer beaucoup plus de crédits aux entreprises et aux ménages. C'est par ce biais que se réalisera une création monétaire susceptible de nourrir l'inflation.

Or nous parlons ici d'une situation bien particulière : celle de pays qui ne peuvent plus rembourser l'intégralité de leur dette dans un contexte d'économie fortement déprimée. Les banquiers ont alors du mal à trouver des clients solvables pour distribuer de nouveaux crédits. S'ils trouvent des clients, l'expansion du crédit relance la demande de consommation ou d'investissement. La reprise de la demande peut alors faire remonter les prix dans quelques secteurs miraculeusement épargnés par la crise, mais pas dans tous ceux qui disposent de larges capacités de production inutilisées et sont peut-être, de surcroît, exposés à une vive compétition internationale. Dans le pire des cas, on aura un peu plus d'inflation et beaucoup plus de croissance et d'emplois.

Et pour finir, nous disposons d'une preuve évidente que l'inflation n'est pas un motif sérieux pour renoncer au concours financier de la banque centrale. Durant les années qui ont suivi le déclenchement de la crise financière de 2008, les banques centrales ont injecté des liquidités dans l'économie comme jamais auparavant[7]. Et jamais elles n'ont autant financé de dette publique. Tout cela, sans déclencher la moindre reprise de l'inflation. Figurez-vous qu'au milieu des années 2010, en Europe, les

économistes ne débattent pas du risque d'inflation mais du risque de déflation, c'est-à-dire d'une baisse du niveau général des prix !

Le financement monétaire de la dette publique ne concerne pas tous les États. Dans certains pays, comme les États-Unis par exemple, la banque centrale a le droit d'acheter directement de la dette publique. Dans les pays de la zone euro, ce n'est pas le cas, vous l'avez rappelé vous-même.

Certes, la BCE a l'interdiction formelle des concours directs au financement des déficits publics, mais sa politique monétaire permet en réalité des concours indirects, via les banques. Il suffit pour cela que la BCE accepte de prendre en pension des titres de la dette publique détenus par les banques, en contrepartie de ses prêts sur le marché monétaire. Et cela, elle l'a fait massivement, certes pas assez vite, et seulement après avoir soutenu la stratégie imbécile de la cure d'austérité générale. Mais elle a fini par le faire.

Alors en effet, formellement, la BCE respecte la lettre des traités européens, si ce n'est l'esprit. Elle ne crée pas de monnaie directement pour financer l'État, mais elle crée de la monnaie centrale pour refinancer les banques qui souscrivent les obligations émises par l'État.

Si cela revient au même, il serait plus simple d'éviter ce détour par les banques.

Cela ne revient pas au même pour tout le monde ! Quand une banque emprunte à 0,5 % à la BCE et prête à 3,5 % à un État, elle fait trois points

de profit qui s'évanouiraient si l'on supprimait le « détour ». Durant la crise des finances publiques dans la zone euro, l'écart entre le coût quasi nul des liquidités pour les banques et les intérêts payés par les États est allé bien au-delà de 3 %.

Mais je ne suis pas en train de vous dire que l'interdiction des concours directs de la BCE a été instituée en Europe dans le seul but de soutenir les profits des banques. C'est là seulement une conséquence discutable de son institution. La véritable raison d'être de cette interdiction est ailleurs. Entre le milieu des années 1970 et la fin des années 1980, les gouvernements se sont largement convertis à l'idée qu'il fallait placer la gestion des finances publiques, entre autres, sous la surveillance et la pression des marchés financiers.

Comment un marché peut-il « surveiller » un gouvernement ?

C'est très simple. Les investisseurs (banques et fonds d'investissement) et les agences de notation évaluent et classent les différents placements possibles en fonction du risque de défaut de paiement de l'emprunteur. Il s'ensuit que les capitaux vont plus volontiers vers les pays dont la gestion inspire le plus confiance aux investisseurs. Ces pays-là payent donc les taux les plus faibles pour leurs emprunts publics ; les autres payent une surprime croissante en fonction du risque anticipé. Pour être bien noté et éviter une hausse des taux pénalisante, un gouvernement a donc intérêt à se conformer aux normes de bonne gestion, qui constituent la croyance en vigueur sur le marché financier.

Je vous expliquerai plus tard pourquoi les gouvernements ont tendance à instaurer cette surveillance des marchés financiers, et aussi pourquoi cela n'a pas fonctionné comme ils l'espéraient.

Pour le sujet qui nous occupait ici, on peut tirer quelques conclusions simples. Tous les pays ont recours au financement monétaire de la dette publique, quelles que soient leurs législations formelles sur la question. Certains, comme les États-Unis, y ont recours plus vite, car c'est légal et parce que, de toute façon, en temps de crise, les gouvernements aussi bien républicains que démocrates finissent toujours par administrer le même remède : des politiques keynésiennes de soutien à l'économie nationale qui font feu de tout bois et font fi de toute glose idéologique. D'autres, comme les pays de la zone euro, y ont recours plus tard, à reculons et parfois tout autant. Et, dans les deux cas, la preuve est faite que le financement monétaire des déficits est compatible avec la stabilité des prix.

Nous voilà à peu près au clair quant au rôle de la politique monétaire dans le financement des biens publics ou la lutte contre l'inflation. Il me reste à vous demander si elle peut aussi servir à lutter contre le chômage et la récession, de la même façon que la politique budgétaire.

Elle peut aussi servir à cela, mais pas de la même façon. La politique budgétaire agit principalement en stimulant la consommation des ménages via l'accroissement de leur revenu disponible. Elle stimule aussi directement la production à travers les commandes publiques passées aux entreprises.

La politique monétaire, quant à elle, tente plutôt de soutenir l'investissement et d'alléger les charges financières des entreprises en abaissant les taux d'intérêt. Son impact sur l'activité est moins immédiat et plus problématique que la relance budgétaire. Cela en raison de l'effet asymétrique des taux d'intérêt, que nous avons déjà décrit. Dans une situation de faible croissance, et a *fortiori* de récession, une hausse des taux

d’intérêt suffit à décourager certains investissements dont le taux de rentabilité escompté passe alors en dessous du taux d’intérêt. En revanche, une baisse des taux ne suffit pas à relancer les investissements, tant que les anticipations des entrepreneurs sont pessimistes : on ne décide pas d’investir seulement parce que les fonds sont disponibles et bon marché, mais d’abord parce que l’on anticipe des commandes futures.

Cette limite inhérente à la politique monétaire ne dispense pas d’employer celle-ci en complément de la politique budgétaire. Dans une économie déprimée, il vaut mieux de toute façon que les entreprises bénéficient des taux d’intérêt les plus bas possibles.

Mais si les taux d’intérêt baissent fortement, les détenteurs de capitaux ne vont-ils pas fuir systématiquement vers des pays où leurs capitaux seront mieux rémunérés ? Autrement dit, l’injection de crédit dans l’économie ne sera-t-elle pas annulée par une sortie équivalente des capitaux ?

Cela peut se produire, mais à deux conditions. *Primo*, ce qui va de soi, il faut que la circulation internationale des capitaux soit parfaitement libre. Il en va ainsi de nos jours, depuis la déréglementation financière générale engagée dans les années 1980. *Secundo*, il faut que le taux de change entre la monnaie nationale et celle des pays de destination des capitaux soit fixe. Et là, bien sûr, vous ne me suivez plus, car nous n’avons encore jamais parlé des taux de change. L’efficacité de la politique monétaire dépend de la politique de change, et réciproquement. Pour avancer, nous devrons donc consacrer notre prochaine discussion aux mécanismes monétaires internationaux.

1. On désigne souvent ces opérations d'achats ou de ventes fermes de titres par leur nom anglo-saxon : *open market*.
2. La vitesse de circulation de la monnaie (V) indique la valeur moyenne des transactions financées par une unité monétaire au cours d'une période donnée. On la calcule en divisant la valeur des transactions par le nombre d'unités monétaires en circulation, autrement dit la masse monétaire (M). La valeur des transactions est égale au niveau moyen des prix (P) multiplié par le volume des transactions (T). Donc, par définition, V = (P × T)/M. Si V = 2,67 euros, par exemple, cela veut dire qu'en moyenne au cours de la période concernée, un euro en circulation a servi à financer 2,67 euros d'échanges. L'équation d'Irving Fisher (1911) est simplement la définition de V écrite autrement : M × V = P × T. Cette simple définition comptable devient une théorie quand on fait l'hypothèse que V est invariable et que T est déjà au niveau maximal du plein-emploi. Avec V et T constants, toute variation de M implique une variation proportionnelle de P.
3. Voir note précédente.
4. Pour être tout à fait rigoureux, il faut préciser qu'en théorie une quantité inchangée de monnaie peut financer une plus grande valeur d'échanges si sa vitesse de circulation augmente. Cf. note p. 171.
5. Pour donner un ordre de grandeur, les prix du pétrole sont multipliés par quatre en 1973-1974, puis à nouveau par deux en 1979.
6. Nous reviendrons plus loin sur ce point, après avoir expliqué les mécanismes de formation des taux de change.
7. En seulement deux mois (décembre 2011 et janvier 2012), la seule Banque centrale européenne a injecté 1 000 milliards d'euros dans le système bancaire.

10

Balance des paiements, taux de change et spéculation

Les marges de manœuvre des États face à la finance internationale

Ne perdez pas de vue ma question précédente : une relance de l'économie par la baisse des taux d'intérêt ne risque-t-elle pas de se solder par une fuite des capitaux vers l'étranger ? Vous me dites que cela sera le cas si le taux de change est fixe. Je crois savoir ce qu'est un taux de change. Mais qu'est-ce qu'un taux de change « fixe » ?

Commençons tout de même par nous entendre sur une définition du taux de change : c'est un rapport qui mesure le prix d'une unité de monnaie (un euro, un dollar, une livre sterling, un yen…) exprimé dans une autre monnaie. Ainsi, on peut dire que 1 euro (€) vaut 1,30 dollar ($) et 0,80 livre (£). Dans ce cas, on peut aussi dire que 1 $ vaut 0,77 € et que 1 £ vaut 1,25 €. Nous choisirons ici la première définition, c'est-à-dire 1 € = 1,30 $ = 0,80 £. Cette définition est plus fréquente et elle facilite la compréhension des termes « appréciation » et « dépréciation » de la monnaie. Lorsque le taux de change de l'euro monte (par exemple de 1,30 à 1,43), cela signifie

que la monnaie européenne s'apprécie par rapport à la monnaie américaine. Inversement, l'euro se déprécie quand le taux de change baisse[1].

Pourquoi et comment le taux de change monte-t-il ou descend-il ?

Les monnaies convertibles (on dit aussi les « devises ») s'échangent sur le marché des changes. Pour faire simple, ce marché est constitué par des réseaux internationaux de communication et de règlement qui mettent en relation les banques, les banques centrales et des intermédiaires spécialisés. Ce marché permet de centraliser en continu toutes les offres et les demandes d'une devise contre une autre. C'est l'un des relativement rares marchés réels, un espace de négociation où les prix varient en permanence en fonction de l'offre et de la demande.

En l'absence de conventions monétaires internationales et d'interventions contraires des banques centrales, le taux de change fluctue librement. On dit alors que l'on est dans un « régime de changes flexibles » ou encore de « changes flottants ». Dans ce cas, une monnaie s'apprécie lorsqu'elle est plus demandée qu'offerte ; dans le cas contraire, elle se déprécie.

Ce qui m'amène à reformuler ma question. Pourquoi une monnaie est-elle plus demandée qu'offerte ou l'inverse ?

Les agents résidents d'un pays quelconque ont besoin – et sont donc *demandeurs* – de monnaies étrangères pour :

– payer des importations de biens et de services ;

– transférer des revenus vers l'étranger (salaires de travailleurs immigrés envoyés à leur famille restée au pays, aides à des États étrangers, contributions versées à des organisations internationales, etc.) ;

– effectuer des investissements directs à l'étranger (construction d'une usine, prise de participation durable dans le capital de firmes étrangères, etc.) ;

– réaliser des placements financiers à l'étranger (actions, obligations, fonds d'investissement, etc.).

Réciproquement, les agents résidents reçoivent des devises étrangères – et sont donc *offreurs* de ces devises contre leur monnaie nationale – lorsqu'ils exportent des biens et des services, empruntent des fonds à l'étranger, bénéficient de transferts en provenance de l'étranger, ou encore lorsque des agents étrangers viennent investir ou placer des capitaux dans leur pays.

Ce sont là, sans doute, les opérations qui composent la fameuse « balance des paiements ». On entend surtout parler de la « balance commerciale ». Quelle est la différence exacte entre ces deux indicateurs ?

La « balance des paiements » est un compte qui recense toutes les opérations qui entraînent une entrée de monnaie dans le pays ou une sortie de monnaie vers le reste du monde. La « balance commerciale » n'est qu'une section de ce compte, celle qui enregistre les exportations et les importations de marchandises (les biens matériels). Si l'on ajoute à la balance commerciale les échanges de services (dépenses des touristes, assurances, transports, etc.) et les transferts courants (revenus, dons, subventions…), on obtient la « balance des transactions courantes » (BTC).

Vient ensuite la « balance des capitaux » (BCA), qui regroupe tous les flux associés aux investissements, prêts, emprunts, placements, etc. Au total, l'addition de BTC et BCA, c'est-à-dire de toutes les entrées et sorties de monnaie, nous donne la balance globale des paiements (BG).

Donc, si cette addition donne un solde positif, cela veut dire que le pays reçoit plus de monnaie qu'il n'en verse à l'étranger. C'est bien cela ?

Oui. Un excédent de la balance globale reflète une « entrée nette » de devises (entrées supérieures aux sorties). Réciproquement, un déficit implique une sortie nette de devises hors du pays.

Alors dites-moi maintenant comment cela agit sur le taux de change.

C'est ici que la distinction entre taux de change flexible et taux de change fixe devient importante. Dans un régime de changes flexibles, le taux de change varie librement en fonction de l'offre et de la demande. Dans un régime de changes fixes, les banques centrales interviennent sur le marché des changes pour contrer les mouvements spontanés du taux de change, en vue de maintenir celui-ci à un niveau déterminé.

Je vous propose de comparer les effets d'un excédent de BG (balance globale) dans ces deux régimes.

Nous avons donc une entrée nette de devises étrangères qui devront être converties en monnaie nationale pour pouvoir effectuer des règlements dans le pays (achats de marchandises, investissements, placements, etc.). Sur le marché des changes, on aura alors une augmentation de la demande de

monnaie nationale contre devises. Il s'ensuit une appréciation de la monnaie nationale (une hausse du taux de change). Un déficit de BG produit l'effet inverse : les agents résidents sont alors acheteurs nets (ou demandeurs nets) de devises contre la monnaie nationale, et, dans ce cas, les devises demandées s'apprécient et la monnaie nationale se déprécie.

Au fond, le taux de change c'est aussi simple que le prix des tomates ! Plus les étrangers veulent acheter nos produits ou placer leurs capitaux chez nous, plus notre monnaie est demandée et plus sa valeur monte sur le marché des monnaies. Inversement, si nous achetons plus que nous ne vendons à l'étranger et si les capitaux sortent au lieu de rentrer, notre monnaie se déprécie. Mais, disiez-vous, en régime de changes fixes les banques centrales interviennent pour empêcher ces variations du taux de change. Comment font-elles ?

D'abord, une banque centrale n'« empêche » pas le marché de fonctionner : elle intervient pour soutenir la demande ou l'offre de sa monnaie sur le marché des changes. Pour éviter une dépréciation de la monnaie, il faut en soutenir la demande ; la banque centrale utilise ses avoirs en devises (ou « réserves de change ») pour acheter sa propre monnaie. Inversement, pour contenir une appréciation du taux de change, il faut accroître l'offre de monnaie nationale ; la banque centrale vend alors sa monnaie contre des devises.

Il faut savoir que, même en régime dit de « changes flottants », lorsque le marché des changes est officiellement libre, les banques centrales ne cessent jamais vraiment d'intervenir pour tempérer certaines variations des taux de change. On parle alors plutôt d'un régime de « flottement impur ».

Mais pourquoi doivent-elles intervenir ?

Parce que le taux de change est une variable trop importante pour que les banques centrales se désintéressent complètement de son niveau. Une appréciation de la monnaie abaisse le prix intérieur des produits importés et élève le prix international des produits exportés. Par exemple, avec un taux de change à 1,20 € la livre (équivalent à 0,83 £/€), une voiture anglaise à 10 000 £ vaut 12 000 € sur le marché européen. Réciproquement, une voiture française à 12 000 € vaut 10 000 £ outre-Manche. Si la livre s'apprécie de 10 %, le taux de change passe à 1,32 €/£ (soit 0,76 £/€) ; le prix de la voiture anglaise vendue en France grimpe alors à 13 200 € ; le prix du véhicule français sur le marché britannique chute à 9 090 £.

Donc, si notre monnaie s'apprécie, cela améliore notre pouvoir d'achat de produits étrangers et cela freine l'inflation, mais cela pénalise les entreprises exportatrices. Une dépréciation de la monnaie a les effets inverses : la facture des importations et les prix intérieurs grimpent, mais les prix des produits exportés baissent ; on perd du pouvoir d'achat, mais on améliore la compétitivité de nos produits sur le marché international.

De plus, à la hausse comme à la baisse, les variations du taux de change déterminent le coût réel des importations et la valeur réelle des recettes à l'exportation. Par conséquent, si le taux de change est trop « volatile », c'est-à-dire s'il subit d'amples et fréquentes variations, cela engendre une forte incertitude pour les entreprises et peut freiner le commerce international. Bref, les banques centrales ont de bonnes raisons de surveiller les taux de change.

Pour surveiller et décider d'intervenir, il faut bien que la banque centrale ait un objectif de taux de change. Comment définit-elle le bon taux de change ? Comment savoir si ce taux est trop élevé ou trop bas ?

Le prix d'une variable clé (taux de change, taux d'intérêt, salaire minimum, etc.) n'a jamais de « bon » niveau dans l'absolu. Car ce niveau affecte nécessairement divers objectifs de la politique économique, ainsi que la répartition des coûts et des bénéfices au sein de la population. Aucune technique économique ne peut ici se substituer à un arbitrage politique. Mais la technique offre parfois des critères qui aident à clarifier les termes de cet arbitrage. En matière de taux de change, c'est le cas avec le concept de « parité des pouvoirs d'achat » qui fonde une définition de la *surévaluation* et de la *sous-évaluation* d'une monnaie.

Commençons par la notion de parité des pouvoirs d'achat. Si, en convertissant un billet de 50 euros en livres, je peux acheter à Londres la même quantité de biens qu'à Paris, alors mon billet de 50 euros a le même pouvoir d'achat de part et d'autre de la Manche. Il y a « parité des pouvoirs d'achat » ; le taux de change assure une simple conversion entre deux formes de monnaie, sans affecter leur valeur réelle. En revanche, si mon billet de 50 euros me permet d'acheter davantage de biens à Londres qu'à Paris, je peux dire que l'euro est surévalué par rapport à la livre. Inversement, si le pouvoir d'achat de mon billet est plus faible au Royaume-Uni qu'en France, l'euro est sous-évalué.

Du point de vue français, un euro surévalué c'est fantastique pour profiter des fameux soldes londoniens et pour alléger la facture des importations, mais c'est aussi une forte incitation à préférer les produits étrangers, un frein à l'activité des entreprises françaises, et une source de chômage. Ces derniers inconvénients n'empêchent pas certains gouvernants de choisir la surévaluation, précisément parce qu'elle met entrepreneurs et travailleurs en difficulté : cette pression est censée forcer ces derniers à négocier la baisse des coûts salariaux et à rechercher une compétitivité

structurelle (indépendante des prix) fondée sur la qualité des produits. C'est la stratégie dite de « désinflation compétitive ».

Tandis qu'un euro sous-évalué, c'est une stratégie de dévaluation compétitive, n'est-ce pas ?

Pour les consommateurs et les producteurs de la zone euro, une sous-évaluation de l'euro présente des avantages et inconvénients symétriques à ceux d'une surévaluation : des exportations plus compétitives sans effort supplémentaire, un pétrole plus cher… et des soldes moins exotiques – à côté de chez vous, plutôt que sur Oxford Street.

L'arbitrage optimal relève ici d'un choix politique, mais l'économiste peut s'autoriser à formuler un conseil. La parité des pouvoirs d'achat est une cible intéressante, car elle ne présente ni avantage ni inconvénient particulier ; elle est neutre et permet au taux de change d'accomplir sa fonction essentielle : assurer que la monnaie constitue un instrument commode pour les échanges par-delà les frontières. Viser la sous-évaluation, c'est transformer le taux de change en arme de guerre commerciale contre ses voisins ; chercher la surévaluation, c'est employer le taux de change comme une arme de guerre sociale contre ses propres travailleurs. Reste à décider si l'on préfère la paix à la guerre…

Si un pays décide de fixer ce qu'il estime être son bon taux de change, il doit logiquement choisir un système de changes fixes. Mais il ne peut pas faire cela tout seul.

En effet. Un « régime de changes fixes » est un système monétaire international défini dans un traité signé par un ensemble d'États en vue d'assurer la stabilité des taux de change. Chaque État décide d'un taux de change officiel, dénommé « parité ». La parité fixe la valeur de chaque monnaie nationale dans un étalon commun. Par exemple, dans le système monétaire international (SMI) institué en 1944 par les accords de Bretton Woods, chaque État fixait la parité de sa monnaie en dollars, la valeur du dollar étant, quant à elle, définie par une certaine quantité d'or. Les banques centrales devaient intervenir sur le marché des changes pour éviter que leurs taux de change varient de plus ou moins 1 % par rapport à la parité.

Mais ce système n'existe plus.

Le SMI de Bretton Woods a été abandonné au début des années 1970, mais des régimes de changes fixes ont été instaurés dans des zones monétaires plus restreintes. Par exemple, en 1979, certains pays de l'Union européenne (UE) ont adopté un système monétaire européen (SME) fondé sur des principes comparables à ceux du SMI, avec des marges de fluctuation élargies à 2,25 %. En 1999, après la création de l'euro, une sorte de SME *bis* a été mis en place pour les États membres de l'UE qui avait décidé de conserver leur monnaie nationale : le « Mécanisme de change européen II » (MCE II), avec une parité fixe par rapport à l'euro, et des marges de fluctuation de + ou – 15 %. La Suède et le Royaume-Uni ne participent pas à ce mécanisme : ils sont donc en régime de changes flottants ou de « flottement impur », comme le reste des grands pays industriels. Le régime de change fondé sur une parité fixe est donc minoritaire, mais il n'a pas disparu.

Je ne vois pas comment l'on peut maintenir une valeur fixe de la monnaie, alors que la demande et l'offre varient tous les jours sur le marché des changes.

Un régime de changes fixes n'interdit pas toute variation du taux de change. En effet, les États s'entendent sur des « marges de fluctuation autorisées » : les banques centrales laissent faire le marché tant que le taux de change librement négocié ne s'écarte pas de plus ou moins *x* % par rapport à la parité. En revanche, dès que le taux du marché tend à dépasser les marges autorisées, les banques centrales doivent intervenir.

Prenons un exemple concret. Imaginons le Royaume-Uni et les États-Unis dans un régime de change conforme à l'ancien SMI. Dans ce cadre, la livre sterling a une parité fixe en dollar, et la Banque d'Angleterre laisse fluctuer librement le taux de change tant qu'il ne varie pas de plus de 1 % au-dessus ou en dessous de la parité. Si la livre risque de s'apprécier de plus de 1 % par rapport au dollar, cela reflète une demande excédentaire de livres contre dollars. La Banque d'Angleterre doit alors offrir davantage de livres contre des dollars pour ramener le taux de change dans les marges autorisées. Concrètement, elle achète des dollars avec des livres. En sens inverse, si la livre menace de se déprécier de plus de 1 %, la banque centrale doit vendre les dollars qu'elle détient contre des livres, en vue de soutenir la demande et la valeur de la livre.

Je comprends que la Banque d'Angleterre peut créer autant de livres qu'elle veut pour acheter des dollars, dans le cas où elle doit contrer une trop forte appréciation de sa propre monnaie. Mais, pour autant que je

sache, elle ne peut pas fabriquer des dollars. Alors, comment fait-elle pour empêcher une dépréciation de la livre, le jour où elle n'a plus assez de dollars pour le faire ?

Si une banque centrale ne peut vraiment plus défendre le taux de change, le gouvernement sera obligé soit de dévaluer – c'est-à-dire d'abaisser la parité que la banque centrale s'engage à défendre –, soit de sortir du système de change en laissant flotter sa monnaie.

Cela dit, avant d'en arriver là, la banque centrale dispose d'un autre instrument pour défendre la parité de sa monnaie : la hausse des taux d'intérêt. En effet, en relevant ses taux au-dessus des taux américains, la Banque d'Angleterre peut inciter beaucoup d'investisseurs à vendre leurs dollars contre des livres afin de profiter d'une meilleure rémunération sur la City. Cet afflux de capitaux entretient une forte demande pour la livre et soutient ainsi son taux de change.

Le taux de change entre deux monnaies est donc en réalité déterminé par les taux d'intérêt pratiqués dans les deux pays concernés ?

Les taux d'intérêt jouent un rôle déterminant dans les fluctuations des changes à court terme.

Mais, par ailleurs, vous vous souvenez que le taux de change s'apprécie quand la balance globale est excédentaire, et qu'il se déprécie quand elle est déficitaire. Le taux de change est donc aussi influencé par les résultats de la balance commerciale, c'est-à-dire par la compétitivité du pays dans le commerce international, par les écarts d'inflation ou de croissance entre les pays, etc. Le solde des paiements est également affecté par les investissements à long terme, et donc par l'attractivité du territoire pour les entreprises étrangères. Mais tous les facteurs que je viens d'évoquer

exercent une influence sur la *tendance* du taux de change à moyen ou long terme. À court terme, ce sont les mouvements de capitaux en quête du meilleur rendement qui déterminent les fluctuations des changes. Et cela en raison de la masse des capitaux engagés.

Sachez que, sur la valeur totale des opérations financières dans le monde, moins de 2 % servent au financement de l'économie réelle (production, investissement, échanges commerciaux)[2] ; l'essentiel des mouvements de capitaux est constitué par des placements à court terme, et, au sein de ces dernières, la majeure partie porte sur des instruments financiers de spéculation, c'est-à-dire des contrats qui permettent de prendre des paris sur l'évolution des taux d'intérêt, des taux de change, du cours des matières premières, des indices boursiers, etc. Dans ce contexte, les mouvements de capitaux à long terme sont noyés dans la masse incommensurable des flux de capitaux à très court terme, qui font des allers et retours entre les bourses du monde entier, dans la journée, dans l'heure, voire dans la nanoseconde grâce aux « robots-traders » (des ordinateurs programmés pour faire du commerce d'actifs financiers à très haute vitesse).

Êtes-vous en train de me dire que ce sont les spéculateurs qui décident des taux de change ?

Non, pas uniquement, et pas toujours. Mais ils en ont souvent le pouvoir, tant que les gouvernements renoncent à réglementer la création d'instruments financiers et la circulation internationale des capitaux.

Avant toute autre précision, il faut clarifier ce que l'on entend par « spéculation ». Quand une entreprise anglaise convertit une partie de sa trésorerie en dollars pour tirer profit d'une meilleure rémunération offerte

sur le marché américain, *elle ne spécule pas*. Elle effectue *un arbitrage rationnel* entre deux affectations possibles. Vous faites la même chose tous les jours en arbitrant entre deux achats ou entre deux programmes de télévision. La spéculation ne consiste donc pas à tirer le meilleur parti des *opportunités disponibles* ; elle consiste à parier sur des *opportunités de gain potentielles mais incertaines*.

Le spéculateur assume un risque ; il achète ou vend, prête ou emprunte des instruments financiers, des matières premières, des devises, etc., en sorte de réaliser un profit dans le cas où ses anticipations se réaliseraient comme prévu et au moment prévu. Selon que ses anticipations auront été correctes ou erronées, il pourra gagner beaucoup d'argent ou faire faillite.

La spéculation ne sert à rien d'autre qu'à faire de l'argent avec de l'argent, et ne sert à personne, hormis au spéculateur.

Pas forcément. Cette activité peut être utile aux acteurs de l'économie réelle qui, eux, souhaitent se couvrir contre un risque. Par exemple : un exportateur européen qui attend un règlement important en dollars dans trois mois ne veut normalement pas assumer le risque de change – c'est-à-dire le risque d'une dépréciation sensible du dollar qui ferait chuter sa recette à terme. Cet exportateur ne peut se couvrir contre un tel risque que parce qu'il existe des acteurs qui spéculent sur l'avenir, qui s'engagent à lui acheter ses dollars dans six mois, à un prix fixe convenu aujourd'hui, en pariant sur une appréciation future du dollar. Tant qu'ils se contentent de prendre des risques à la place des producteurs, les spéculateurs assument ainsi une fonction utile à l'économie.

La spéculation ne consiste-t-elle pas aussi en de purs jeux financiers qui n'ont rien à voir avec un service d'assurance offert aux entreprises ?

Elle consiste *surtout* en cela. Et c'est bien cette spéculation « purement financière » (sans utilité directe pour le financement de l'économie réelle) qui suscite le plus de critiques. Concentrons-nous, pour l'instant, sur la critique relative à la déstabilisation du marché des changes.

Dans une économie où la circulation des capitaux est régulée et la spéculation contenue, le taux de change reflète à la fois la politique de change et les facteurs économiques fondamentaux (inflation, taux d'intérêt, croissance, coûts, etc.) qui déterminent la compétitivité des produits et l'attractivité des différents territoires pour les investisseurs. Quand la circulation internationale des capitaux et les techniques financières sont parfaitement libres, la spéculation devient un facteur autonome dans la détermination des taux de change. Un facteur qui, dans certains cas, peut déconnecter la valeur de la monnaie de toute réalité économique objective et de toute volonté politique.

En effet, les spéculateurs ne se contentent pas de parier sur les taux de change futurs, à la manière d'un *bookmaker* qui prend des paris sur les résultats d'un match de foot. Ils agissent en sorte de fabriquer le résultat du match ! Ils cherchent à provoquer les mouvements nécessaires à la réalisation de leurs paris. Ils peuvent en effet emprunter des sommes colossales sur le marché mondial des capitaux et les placer pour faire monter ou descendre la valeur de n'importe quel actif ou instrument coté sur une bourse (matière première, devise, action, etc.). Sur le marché des changes, le volume des capitaux susceptibles de se déplacer rapidement d'une monnaie vers une autre est tel que les spéculateurs peuvent anéantir la capacité des banques centrales à défendre un taux de change.

Ainsi, en septembre 1992, la Banque d'Italie – pourtant soutenue par la Bundesbank – puis la Banque d'Angleterre sont contraintes de dévaluer leur monnaie et de sortir du SME, après quelques semaines de spéculation intense. La petite histoire retient qu'un seul homme, le financier américain George Soros, a pu décider du sort de la livre sterling.

Mais comment cela se passe-t-il concrètement ? Comment les spéculateurs gagnent-ils de l'argent en provoquant une dévaluation ?

Le principe général de ce genre d'attaque spéculative est simple. Par exemple, les spéculateurs empruntent des milliards de livres et vendent celles-ci contre des dollars au taux de change fixe défendu par la Banque d'Angleterre. Le taux de change de la livre devrait alors se déprécier, mais la banque centrale empêche la livre de tomber en achetant des milliards de livres contre les dollars qu'elle détient dans ses réserves de change. Sauf que les réserves de change sont vite épuisées. La banque centrale pourrait alors relever ses taux d'intérêt à un niveau suffisant pour attirer massivement des dollars. En réalité, ce n'est pas si simple : si la croissance est faible et le chômage élevé, la banque centrale doit raisonnablement renoncer à accabler davantage son pays. Donc, sans dollars, elle ne peut plus soutenir le cours de la livre, et la dévaluation est alors inévitable. Si la livre est dévaluée de 15 %, un capital de 100 £ emprunté et converti en dollars avant la dévaluation, vaut 115 £ après celle-ci. Après remboursement des 100 £ empruntées et, disons 1 £ d'intérêts, il reste 14 £ de profit, c'est-à-dire 140 millions de livres par milliard engagé dans l'opération ! Voilà comment les spéculateurs font fortune.

Tout ce que vous venez de m'expliquer sur le marché des changes conforte mon doute initial sur l'efficacité de la politique monétaire. La banque centrale est sacrément contrainte par la masse des capitaux qui circulent dans le monde. Cela dit, je n'ai pas encore vraiment la réponse à ma première question, celle qui a rendu nécessaire ce long détour par les régimes de change.

Je vous rappelle mon argument. Si la banque centrale abaisse fortement les taux d'intérêt pour stimuler la croissance, elle provoque des sorties de capitaux vers des placements étrangers plus rémunérateurs. Au fond, elle risque de relancer le crédit dans le reste du monde plutôt que dans son propre pays ! Alors je comprends bien, c'est évident, que cela suppose une libre circulation des capitaux. Mais je ne vois toujours pas en quoi le fait que le taux de change soit fixe ou flexible devrait modifier mon raisonnement. Change fixe ou pas, si les capitaux sont mieux payés ailleurs, ils s'en vont.

Change fixe ou pas : cela change tout !

Examinons d'abord ce qui se passe avec des changes flottants. Imaginons que la BCE abaisse ses taux d'intérêt d'un point en dessous des taux américains (– 1 %). Si les investisseurs de la zone euro veulent alors déplacer leurs capitaux vers des placements en dollars sur le marché américain, ils doivent convertir leurs euros en dollars. En régime de changes flottants, cela induit une brusque ascension de la demande de dollars, et une appréciation rapide de la devise américaine.

Par conséquent, pour gagner 1 % de plus en taux d'intérêt, les investisseurs européens doivent payer leurs dollars nettement plus cher. Autrement dit, en échange de leurs euros, ils obtiennent moins de dollars à placer, ce qui entame la rentabilité de l'opération. À supposer que celle-ci

reste néanmoins avantageuse, les capitaux continuent à fuir et le dollar continue à s'apprécier. Donc, inévitablement, le renchérissement du dollar se poursuit jusqu'au point où le gain associé à l'écart de taux d'intérêt est annulé par le coût d'achat du dollar.

Or, sur le marché des changes, qui réagit en continu au moindre frémissement de l'offre et de la demande, cet ajustement du taux de change va se produire quasi instantanément, dès que la BCE annonce la baisse de ses taux d'intérêt. Les variations du taux de change compensent donc automatiquement tout écart de taux d'intérêt entre les pays ou les zones monétaires. En conséquence, il n'y aura pas de sortie massive des capitaux, mais seulement une dépréciation de l'euro. Ainsi, en régime de changes flexibles, la baisse des taux par la BCE a bien l'effet recherché : elle développe le crédit intérieur.

Et en régime de changes fixes ?

Dans ce cadre, la BCE est obligée d'intervenir pour maintenir l'euro à son taux officiel. Dès lors, si elle baisse ses taux d'intérêt, elle déclenche une sortie effective de monnaie vers l'étranger. Aucune hausse du taux de change ne vient dissuader les investisseurs de chercher des placements en dollars, plus rémunérateurs. Pour éviter la dépréciation de l'euro, la BCE doit puiser dans ses réserves en dollars pour acheter tous les euros que les investisseurs veulent convertir en dollars. Elle détruit donc de la monnaie européenne, alors qu'il s'agirait d'en mettre davantage en circulation. La baisse des taux est donc cette fois inefficace.

De toute façon, les réserves de change ne sont pas inépuisables. Si la banque centrale ne relève pas ses taux, elle devra continuellement acheter des euros jusqu'à l'épuisement de ses réserves en dollars. Au-delà de ce

point, la banque centrale ne peut plus défendre sa monnaie sur le marché des changes : elle doit, soit dévaluer la monnaie – c'est-à-dire abaisser le taux de change qu'elle s'engage à défendre –, soit relever ses taux d'intérêt. Bref, si elle veut mener une politique monétaire autonome, elle doit renoncer à la stabilité du change. Si elle préfère stabiliser le taux de change, elle doit renoncer à toute politique monétaire.

Et que se passe-t-il dans le cas d'une politique monétaire restrictive, lorsque la BCE relève ses taux pour freiner l'expansion du crédit ?

C'est tout autant inefficace. La hausse des taux attire des capitaux étrangers, la demande d'euros progresse rapidement, le taux de change tend à s'apprécier en proportion et, pour contrer cette tendance, la BCE doit accepter de convertir à un taux inchangé toutes les devises qui entrent dans le pays. Elle crée donc autant de monnaie que nécessaire pour satisfaire toute la demande d'euros, et accroît ainsi la masse monétaire. L'afflux de liquidités fait alors baisser les taux d'intérêt sur le marché financier et les capitaux continuent d'affluer jusqu'au moment où l'écart de taux souhaité par la BCE a disparu.

Ainsi, que ce soit pour stimuler la demande intérieure ou pour la freiner, la banque centrale est impuissante à mener une politique monétaire autonome.

Le seul moyen de conserver l'usage d'une politique monétaire nationale indépendante serait donc de laisser fluctuer librement les taux de change.

Non, ce n’est pas le seul. Le dilemme dont nous venons de discuter se pose uniquement parce que nous avons raisonné dans une économie où la mobilité internationale des capitaux est très forte et surtout parfaitement libre. Une politique monétaire autonome reste compatible avec un régime de changes fixes si le gouvernement instaure un contrôle strict des mouvements de capitaux : prohibition ou forte taxation des flux de capitaux à des fins de placement financier, autorisation administrative pour les investissements directs entrants et sortants, contrôle des achats et des ventes de devises (contrôle des changes).

Les États ont donc ici des choix à faire. Les options ouvertes sont connues depuis les années 1960 grâce aux travaux de deux économistes américains : Robert Mundell et Marcus Fleming. Ces derniers énoncent le « théorème d’incompatibilité[3] » suivant : *un pays ne peut pas préserver en même temps un taux de change fixe, la libre circulation des capitaux et l’autonomie de sa politique monétaire* ; parmi ces trois objectifs, il faut en choisir deux et renoncer au troisième.

Un gouvernement peut donc, au choix :

1. conserver une politique monétaire nationale indépendante et des changes fixes, à condition de contrôler les mouvements de capitaux ;

2. préserver l’indépendance de sa politique monétaire sans entraver la libre circulation des capitaux, à condition de laisser son taux de change fluctuer librement ;

3. donner la priorité à la stabilité du taux de change sans contrôler les mouvements de capitaux, à condition de renoncer à toute politique monétaire autonome.

Ne devriez-vous pas envisager cette quatrième option : remplacer la politique monétaire par la politique budgétaire ? Pourquoi s'embarrasser d'un instrument monétaire si vulnérable aux mouvements de capitaux spéculatifs et qui, de surcroît – vous l'avez dit –, est moins efficace que l'instrument budgétaire pour soutenir l'activité et l'emploi ?

En fait, les trois options possibles que je viens de décrire concernent à peu près identiquement les deux instruments. Maintenant que vous connaissez bien les mécanismes et les effets de la spéculation, posez-vous cette question : croyez-vous que l'efficacité d'une relance budgétaire n'est pas, tout comme celle de la relance monétaire, dépendante de ce qui se passe sur le marché des changes ?

Il me semble que la relance budgétaire a l'avantage d'éviter le problème posé par la fuite des capitaux et la spéculation. Le gros souci de la politique monétaire vient de ce qu'elle agit par les taux d'intérêt, et provoque ainsi forcément des mouvements de capitaux et des variations du taux de change. On ne rencontre pas cette difficulté si l'État relance en construisant davantage de maternités et de logements sociaux, me semble-t-il.

En fait, si ! On se heurte à cette même difficulté, dès lors que l'économie est ouverte au libre-échange et à la libre circulation des capitaux.

Une relance budgétaire, précisément parce qu'elle est efficace pour stimuler la demande, peut engendrer un gros déficit de la balance commerciale, car elle stimule aussi les importations. Si ce déficit commercial n'est pas compensé par des entrées de capitaux, le taux de change tend à se déprécier. La politique budgétaire est donc sous contrainte, dès l'instant où le gouvernement tient à stabiliser son taux de change.

Cette contrainte est gérable si la réglementation financière met le pays à l'abri des mouvements spéculatifs à court terme. En revanche, si la finance internationale est déréglementée, la politique budgétaire perd vite son supplément d'autonomie et d'efficacité par rapport à la politique monétaire. Car les spéculateurs n'attendent pas qu'une dévaluation soit nécessaire pour la provoquer, on l'a vu. Dès l'instant où un gouvernement annonce une politique de relance budgétaire simplement *susceptible* de dégrader la balance commerciale, des spéculateurs peuvent se porter vendeurs de la monnaie nationale en pariant sur une future dévaluation. Une fois engagée, une simple tendance à la dépréciation de la monnaie conforte l'idée que le gouvernement pourrait dévaluer. Dès lors, les gestionnaires de trésorerie qui ne pratiquent pas la *spéculation* purement financière mais un simple *arbitrage* rationnel, vont suivre le mouvement et vendre la monnaie nationale contre des devises plus sûres. Les anticipations deviennent ainsi autoréalisatrices. Le fait qu'une majorité d'intervenants s'attende à une dévaluation nourrit une fuite générale devant la monnaie menacée. Le contexte est alors propice à la réussite d'une attaque spéculative par des opérateurs qui ne *craignent* pas la dévaluation mais la *désirent* pour réaliser leurs paris juteux.

Face à une telle situation, le gouvernement devra fatalement se résoudre à dévaluer sa monnaie assez fortement pour rendre la nouvelle parité crédible. Mais cela ne suffira pas à stopper les attaques spéculatives. Tant que le gouvernement se prétend déterminé à défendre une parité quelconque, les marchés jaugent la capacité réelle de la banque centrale à la défendre. Si le gouvernement poursuit une politique de relance qui creuse le déficit commercial, les spéculateurs anticipent une nouvelle dévaluation, et ils parviendront généralement à la provoquer avant même qu'elle ne soit devenue inévitable. Par conséquent, le gouvernement devra renoncer purement et simplement à toute politique de change, et laisser le taux de change fluctuer librement.

Pourquoi le gouvernement ne se contente-t-il pas de continuer à dévaluer sa monnaie ? Il y gagnerait un supplément de compétitivité dans la concurrence internationale et pourrait continuer la politique qu'il a choisie.

Cela est impossible, parce que la dévaluation est une arme à double tranchant. Certes, elle améliore la compétitivité-prix des produits nationaux. Mais les consommateurs et les producteurs ne changent pas du jour au lendemain leurs habitudes, leurs matières premières, leurs sources d'énergie ou leurs réseaux de fournisseurs. Certaines importations sont même tout à fait incompressibles, parce que les biens concernés ne peuvent tout simplement pas être produits sur place. Résultat : à court terme, une large part des *quantités* importées ou exportées ne change pas, tandis que les prix, eux, varient juste après la dévaluation. En conséquence, la facture des importations s'envole, les recettes à l'exportation dégringolent et le déficit commercial s'aggrave sérieusement. Et il faudra attendre un, deux ou trois ans, avant que le gain de compétitivité ne commence à améliorer vraiment la balance commerciale[4]. Or, pendant ce temps-là, les spéculateurs ne chôment pas. Il leur suffit de quelques mois, quand ce n'est pas de quelques semaines, pour provoquer une nouvelle dévaluation, et faire à nouveau exploser le déficit commercial.

Soit, oublions donc ma fausse bonne idée des dévaluations à répétition. Mais alors, le gouvernement pourrait demander à la banque centrale de relever les taux d'intérêt assez haut pour attirer des capitaux dont l'entrée soutiendrait la demande pour la monnaie nationale.

Oui, le cas échéant. Mais à condition de relever les taux d'intérêt à un niveau tel que les entreprises se trouveraient étranglées par les charges financières et cesseraient d'investir. Autrement dit, à condition de renoncer à la relance de l'économie, d'accepter l'envolée du taux de chômage, de préférer la défense d'un taux de change à la création d'emplois. C'est le choix effectué par la France au début des années 1990. Quand, face à la spéculation, les Anglais et les Italiens décident de lâcher leur monnaie et de sortir du SME, la France préfère s'accrocher à un taux de change insoutenable, et indemniser un million de chômeurs supplémentaires.

Donc, le gouvernement est coincé de toutes parts. En réalité, politique monétaire et politique budgétaire sont dans le même bain : face à la finance internationale, leurs marges de manœuvre sont pareillement réduites à la portion congrue.

Oui, à partir du moment où les dirigeants le veulent bien, c'est-à-dire renoncent à interdire les produits financiers purement spéculatifs et à limiter la libre circulation des capitaux. À partir de ce constat, je vous propose de retranscrire les trois options politiques décrites tout à l'heure à partir des trois instruments clés de la politique économique : budget (b), taux d'intérêt (i) et taux de change (e).

La première option consiste à préserver la capacité du pays à employer les trois instruments. On la nommera donc, par commodité, l'option « bie ».

Cette combinaison idéale est possible à la seule condition de maintenir un contrôle strict des mouvements de capitaux qui puisse immuniser le marché des changes contre toute attaque spéculative. Dans ce cadre, le gouvernement peut, comme on l'a décrit, combiner les politiques monétaire

et budgétaire pour soutenir l'activité et l'emploi en basse conjoncture, ou pour éviter l'accélération de l'inflation en phase de plein-emploi.

Il se peut que des divergences importantes avec les partenaires commerciaux – divergences en termes de croissance, d'inflation, de compétitivité – engendrent des déficits commerciaux structurels pour les uns et des excédents structurels pour les autres. Dans ce cas, et dans le cadre d'un système monétaire international de changes fixes, les États peuvent ajuster régulièrement les parités en dévaluant les monnaies des pays déficitaires et en réévaluant celles des pays excédentaires.

Là vous me parlez d'un monde de rêve, mais pas de la réalité !

Je vous parle d'une époque pas si lointaine où l'option « bie » était la norme. Entre 1945 et le tout début des années 1970, le SMI a garanti la stabilité des changes, les capitaux circulaient principalement pour financer les échanges et les investissements réels, les mouvements de capitaux purement financiers étaient quasiment inexistants et de toute façon strictement réglementés. Dans la plupart des pays capitalistes, la conception keynésienne de la politique économique était dominante.

Il y a, bien sûr, des nuances importantes dans ce tableau général. Le Royaume-Uni, notamment, se distingue par une alternance plus contrastée des politiques : les gouvernements conservateurs donnent la priorité à la faible inflation et à la défense de la livre sterling, tandis que les travaillistes privilégient la croissance et l'emploi ; chaque gouvernement a ainsi tendance à mener une politique conjoncturelle inverse de celle du précédent : les travaillistes accélèrent la croissance (et l'inflation), les conservateurs freinent l'inflation (et la croissance), les travaillistes accélèrent… Et ainsi de suite. On appellera cela la politique du *stop and go*.

La France, de son côté, est traumatisée par l'expérience d'avant-guerre où la priorité systématique à la défense de la parité-or du franc est tenue pour partie responsable du chômage. Après la guerre, et jusqu'au milieu des années 1970, la France donnera donc presque toujours la priorité à la croissance et à l'emploi, n'hésitant pas à dévaluer régulièrement le franc pour restaurer sans peine sa compétitivité, notamment vis-à-vis du grand voisin allemand qui a, tout au long de cette période, une inflation plus faible.

C'est que l'Allemagne souffre d'un traumatisme inverse à celui de la France : elle a connu deux épisodes dramatiques d'hyperinflation, en 1923 et en 1948. Pour cette raison, à partir des années 1950, l'Allemagne donnera la priorité absolue à la stabilité de la monnaie et à la lutte contre toute tendance inflationniste.

En résumé, les pays ont des priorités nationales différentes et, en conséquence, conduisent des politiques parfois très contrastées ; ils peuvent mener chacun des politiques singulières et indépendantes, car ils gardent la maîtrise simultanée des trois instruments clés (« bie ») ; cette autonomie est compatible avec un régime de changes fixes ; le tout est rendu possible grâce à la réglementation de la finance internationale (SMI) et au contrôle national des mouvements de capitaux vers ou en provenance de l'étranger.

Vous devinez la suite : ce cadre préservant les marges de manœuvre politiques va s'effondrer progressivement à partir des années 1970, avec la déréglementation de la finance…

---

1. NB. En retenant l'autre définition (1 $ vaut 0,77 €), une hausse du taux de change signifierait une dépréciation de l'euro, et une baisse du taux de change impliquerait une appréciation de l'euro.
2. On trouvera toutes les statistiques et analyses pertinentes sur ce phénomène dans François Morin, *Le Nouveau Mur de l'argent. Essai sur la finance globalisée*, Seuil, « Économie humaine », 2012.

3. On dit aussi « triangle d’incompatibilité » pour désigner la présentation graphique de leur modèle sous la forme d’un triangle.
4. Phénomène dit de « la courbe en J » : sur un graphique, la courbe représentant l’évolution du solde de la balance commerciale après une dévaluation commence par descendre avant de remonter, dessinant ainsi une sorte de « J », plus ou moins couché.

11

De la fin du SMI à la crise de l’euro

L’autodestruction des politiques macroéconomiques

Vous m’avez expliqué dans quelles conditions et comment les États pouvaient combiner leur budget, les taux d’intérêt et le taux de change pour composer leur politique économique. Mais cette combinaison optimale que vous avez baptisée « bie » n’est réalisable que dans un pays à l’abri des mouvements internationaux de capitaux et de la spéculation financière. On a donc raison de dire que la « globalisation » financière – ou la « mondialisation », comme disent les Français – a détruit les marges de manœuvre des gouvernements nationaux.

Pas du tout ! C’est là un contresens historique gigantesque. La déréglementation financière n’est pas tombée du ciel, comme un cataclysme naturel pétrifiant des gouvernements impuissants. Elle a été voulue et organisée par les gouvernements eux-mêmes, en différentes étapes qu’il importe de rappeler pour bien comprendre qu’à chaque moment clé plusieurs options étaient disponibles.

Le monde que je viens de décrire commence à s’effondrer au début des années 1970. Le 15 août 1971, Richard Nixon décide unilatéralement la fin du SMI en supprimant la convertibilité du dollar en or.

Ce système était de toute façon intenable à long terme, miné qu'il était par une contradiction fondamentale. La monnaie pivot, celle qui servait d'étalon, de monnaie de réserve pour les banques centrales et de principal instrument de paiement international, le dollar donc, était aussi une monnaie nationale. Par conséquent, l'émission de la monnaie internationale n'était pas gérée par une banque mondiale en fonction des besoins du commerce mondial et de l'intérêt commun des nations (comme l'avait préconisé Keynes en 1944) ; elle était réglée par la Fed (petit nom de la banque centrale américaine) en fonction des intérêts de la seule économie américaine.

Les États-Unis pouvaient donc accumuler des déficits commerciaux croissants sans subir une réelle contrainte financière puisqu'ils payaient leurs importations dans leur propre monnaie. Ils n'étaient pas davantage contraints de défendre un taux de change, car la stabilisation des changes incombait aux autres pays. Ne se privant nullement d'abuser de leurs privilèges, les États-Unis ont inondé la planète de dollars. Avec, dans un premier temps et jusqu'au début des années 1960, la bénédiction des autres États, trop heureux de vendre leurs produits aux États-Unis et de profiter des aides américaines. Mais la masse de dollars accumulée dans les réserves de change des banques centrales ne pouvait enfler indéfiniment sans que ces dernières commencent à en demander la conversion partielle en or par la Fed. Les réserves en or de l'Amérique étaient donc condamnées à s'épuiser si l'inondation de dollars persistait et si les banques du monde entier conservaient le droit de convertir ces dollars en or.

Il était donc inévitable qu'un gouvernement américain finisse par stopper l'hémorragie de ses réserves en or et fasse sauter le pivot du SMI.

Les États ne pouvaient-ils pas s'entendre pour refonder le système sur une autre base ?

Techniquement, si : ils auraient pu exhumer le projet de *Bancor* proposé par Keynes en 1944 : une vraie monnaie internationale avec une vraie banque centrale internationale. Mais cela aurait supposé d'adopter une logique de coopération mondiale entre des nations traitées à égalité. Nombre de grands États, à commencer par le plus puissant d'entre eux, les États-Unis, n'étaient pas plus ouverts à cette logique en 1971 qu'ils ne l'étaient en 1944.

Faute d'accord possible sur une refondation, le SMI se délite assez vite entre 1971 et 1973. La plupart des États vont alors se tourner vers la deuxième option : ils laissent flotter leur monnaie et renoncent à la politique de change (e), en vue de préserver l'autonomie de leurs instruments budgétaires (b) et monétaires (i). L'option « bi » succède ainsi à « bie », mais avec une différence qui va bien au-delà de la simple amputation de l'instrument (e). En effet, la circulation internationale des capitaux est alors bien plus intense qu'au cours des décennies précédentes, et elle va être progressivement libérée.

L'abondance de capitaux en dollars désormais inconvertibles en or vient enfler la masse des liquidités en quête de placements financiers. Cette masse sera encore amplifiée par les chocs pétroliers des années 1970, car certains pays exportateurs de pétrole – subitement enrichis par la flambée des prix de l'or noir – cherchent à recycler leurs « pétrodollars » sur le marché financier.

Par ailleurs, l'effondrement du SMI a généré une grande instabilité des taux de change, très pénalisante pour les exportateurs et les importateurs. C'est pourquoi on laisse se développer des instruments financiers spéculatifs, initialement destinés à permettre aux investisseurs et aux entreprises de se couvrir contre le risque de change. Mais ceux qui couvrent ce risque – des banques très souvent – veulent à leur tour se protéger contre

le risque qu'ils viennent d'endosser. On inventera donc de nouveaux produits financiers pour se prémunir contre la volatilité des instruments qui couvrent les risques de change, puis d'autres encore qui permettront de parier sur l'évolution du cours des contrats qui couvrent le risque des instruments de couverture de… etc., etc. La grande vague des « innovations financières » est ainsi lancée et ne cessera plus de se déployer jusqu'à nos jours.

Je comprends que l'instabilité nouvelle des taux de change ait justifié la multiplication de produits spéculatifs destinés à protéger les entreprises engagées dans le commerce international. Mais il n'était pas nécessaire d'aller au-delà, me semble-t-il. Les États n'auraient-ils pas pu procéder à une libéralisation partielle de la finance, bloquer les possibilités d'expansion d'une finance purement spéculative et préserver ainsi leurs marges de manœuvre ?

Techniquement, il était en effet possible de procéder à cette libéralisation partielle. Mais, *politiquement*, c'est l'option ultralibérale qui s'est progressivement imposée.

Dans un premier temps, les pays de la Communauté européenne vont tenter de restaurer l'option « bie ». Ainsi, pour contenir l'instabilité des taux de change, ils essayent de reconstituer entre eux un système monétaire qui pallie la disparition du SMI. C'est la création du « serpent monétaire européen » (1973), qui préfigure le SME installé en 1979. Celui-ci parvient à stabiliser les taux de change tant qu'il reste bien conforme à l'option « bie », c'est-à-dire tant que les mouvements de capitaux restent contrôlés par les États.

Mais la pression en faveur d'une libération totale de la finance est relancée par la victoire politique de Margaret Thatcher (au Royaume-Uni en 1979) et de Ronald Reagan (aux États-Unis en 1980). La victoire politique de ce que l'on appellera le « néolibéralisme » s'étend ensuite assez vite à l'ensemble des grands pays industriels.

Comment expliquer un tel engouement général pour une déréglementation financière qui ne peut qu'amoindrir l'autonomie des politiques nationales ?

Pour les leaders de ce mouvement – les vrais « néolibéraux » –, le pouvoir donné aux gestionnaires des capitaux est un moyen puissant de mettre en œuvre leur politique. Le chantage permanent à la délocalisation des capitaux est un instrument de pression sur les salariés et leurs syndicats pour imposer la baisse des coûts salariaux, l'intensification du travail, la réduction des dépenses sociales, la privatisation des biens publics, bref, la panoplie des mesures fondées sur la *logique de l'offre* que nous avons suffisamment décrite. Chez les suiveurs de ce mouvement, souvent travaillistes socialistes ou sociaux-démocrates, c'est parfois la simple résignation qui motive le ralliement : ils redoutent la fuite massive des capitaux vers les places financières les plus libérales et estiment que leur pays, seul, ne peut s'opposer à la tendance générale.

Je ne peux évidemment pas vous retracer l'histoire complète des transformations économiques, sociales, techniques et culturelles qui ont engendré ce bouleversement des rapports de force politiques, à la charnière des années 1970 et des années 1980[1]. Il suffit ici de souligner que la libération intégrale de la finance résulte de ce qu'une majorité des gouvernements démocratiquement élus a alors *choisi* cette stratégie. Et nous

nous intéressons ici d’abord à l’explication des conséquences économiques de ce choix politique.

Alors expliquez-moi déjà les conséquences pour le système monétaire européen.

Comme je vous l’ai dit, tant que les mouvements de capitaux sont contrôlés, le SME fonctionne à peu près bien. Mais, à partir du milieu des années 1980, l’Europe entière s’aligne peu à peu sur la politique de dérégulation générale de la finance initiée par les États-Unis et le Royaume-Uni.

Or la libération des mouvements de capitaux, on l’a démontré, est incompatible avec le maintien simultané de changes stables et de politiques nationales autonomes. Comme les gouvernements européens mènent des politiques divergentes, leurs taux de change divergent systématiquement. Les spéculateurs anticipent donc sans peine les variations futures des taux de change, et peuvent même les provoquer en achetant ou en vendant massivement des devises. Dans ce contexte, aucune banque centrale ne peut durablement stabiliser son taux de change. Le gouvernement doit alors laisser tomber le taux de change, ou bien aligner sa politique sur celle que les spéculateurs sont convenus de considérer comme la bonne, c’est-à-dire, en l’occurrence, celle de l’Allemagne.

Les États qui veulent récupérer leur indépendance nationale passent à l’option « bi » : ils laissent flotter le taux de change, ils sortent du SME (Royaume-Uni, Italie), leur monnaie est dépréciée, mais ils peuvent mener une politique budgétaire ou monétaire indépendante. Les pays qui veulent absolument préserver leur taux de change fixe (la France notamment) perdent leur indépendance : ils sont obligés d’aligner leur politique sur celle de l’Allemagne, c’est-à-dire sur une politique monétaire rigoureuse qui

donne la priorité à la maîtrise de l'inflation et qui inspire le plus confiance aux marchés financiers. C'est la troisième option, que nous appellerons « e », puisque le taux de change reste le seul instrument qui préoccupe vraiment le gouvernement. Les taux d'intérêt tout comme le budget ne sont plus des instruments autonomes ; ils sont entièrement subordonnés à l'objectif de taux de change.

Dans votre histoire, le gouvernement perd un degré de liberté supplémentaire à chaque étape : bie – bi – e. Je vais appeler cela le modèle « bye-bye » : c'est un bon moyen de m'en souvenir. À chaque stade les dirigeants disent adieu à l'un des instruments qui leur offraient autrefois les moyens de mener la politique de leur choix. Mais l'histoire ne s'arrête pas là puisque, de nos jours, près d'une vingtaine de pays européens n'ont même plus de taux de change, puisqu'ils ont adopté l'euro. La monnaie unique était-elle donc la seule façon de surmonter les dysfonctionnements du SME ?

Évidemment non. Le SME n'était plus viable dans un contexte de libre circulation de capitaux. Il est évident que pour tous les pays qui n'avaient pas fondamentalement intérêt à mener la même politique de rigueur que l'Allemagne, notamment tous les pays d'Europe du Sud, la contrainte d'alignement des politiques qu'imposait le SME n'était pas indéfiniment soutenable. Il ne restait qu'un seul pays pleinement souverain en matière de politique économique, l'Allemagne. Ceux qui auraient souhaité s'écarter un tant soit peu de la rigueur monétaire allemande tout en restant dans le SME, en étaient techniquement empêchés par la surveillance efficace des marchés financiers : toute divergence avec le « modèle » réputé bon aurait été sanctionnée par une attaque spéculative contre la monnaie nationale,

attaque sommant le gouvernement de faire un choix entre la défense du taux de change et l'adoption d'une autre politique économique.

C'était là une situation de soumission politique difficilement supportable. Mais, pour autant, les gouvernements pro-européens ne pouvaient se résoudre à abandonner purement et simplement le SME. Ils souhaitaient au contraire maintenir et renforcer la coopération monétaire. Avec la signature de l'« Acte unique européen » (1986), les Européens étaient engagés sur la voie du « grand marché intérieur » où circuleraient librement biens, services, personnes, investissements, capitaux… Le renforcement de l'intégration économique des marchés européens n'était pas concevable dans un contexte de volatilité aléatoire des taux de change entre les monnaies nationales.

Alors, pourquoi n'ont-ils pas simplement restauré le SME tel qu'il fonctionnait à ses débuts ? Vous m'avez expliqué que ce système avait d'abord réussi à stabiliser les changes, tant que la spéculation restait sous contrôle. Il aurait donc suffi de rétablir une réglementation adaptée des mouvements de capitaux, afin de laisser passer ce qui était nécessaire au financement des échanges et des investissements, et d'interdire ce qui ne servait qu'à spéculer contre les taux de change.

C'était une solution possible. Mais, évidemment, une solution inenvisageable pour la majorité des gouvernements. N'oubliez pas que ces derniers venaient tout juste de décider – à l'unanimité – de libérer intégralement les mouvements de capitaux. Le traité de 1986 impliquait cette libération intégrale dès 1990. Ce choix politique étant posé, et le SME étant de ce fait définitivement condamné, il fallait trouver une autre solution.

C’est dans ce contexte que l’Allemagne et la France vont entraîner la plupart de leurs partenaires – à l’exception notable des Britanniques – vers une quatrième option. Puisque le problème majeur tient à la spéculation sur les taux de change, mais qu’il n’est pas question d’interdire la spéculation, il ne reste qu’à supprimer les taux de change. Avec la monnaie unique, les pays de la zone euro vont perdre définitivement l’usage des deux instruments monétaires (i) et (e), puisqu’ils n’ont plus de monnaie et que la politique monétaire est transférée à une BCE totalement indépendante des gouvernements. Mais ils vont retrouver l’autonomie de leur politique budgétaire (b), par définition immunisée contre des attaques spéculatives sur des taux de change qui n’existent plus.

Là, je ne suis pas d’accord. Et ce n’est pas seulement parce que cette nouvelle option « b » altère un peu l’efficacité mnémotechnique de mon « bye-bye ». De nos jours, vous aurez bien du mal à nous convaincre que l’euro a redonné aux États leur souveraineté budgétaire. Vous oubliez le Pacte de stabilité qui limite, depuis le début, le recours au déficit budgétaire, le TSCG[2] dont vous m’avez pourtant parlé et qui institue l’obligation de converger vers l’équilibre budgétaire.

Vous avez raison, mais seulement si vous parlez de la zone euro d’après la crise financière internationale de 2008, et, plus précisément, après les premières attaques spéculatives contre la dette publique de la Grèce en 2009.

Car, jusqu’à ce moment-là, et depuis le lancement de l’euro en 1999, la disparition de la spéculation contre les taux de change a bel et bien accru les marges de manœuvre budgétaires des États membres de la zone euro. Certes, les États ont dû respecter les fameux critères du traité de Maastricht

pour entrer dans l'euro : pas de déficit supérieur à 3 % du PIB et pas de dette publique supérieure à 60 % du PIB. Mais, *une fois dans l'euro*, rien n'a jamais empêché les États de faire ce qu'ils voulaient. Même l'Allemagne n'a pas toujours respecté le Pacte de stabilité, comme bien d'autres pays. Aucun gouvernement n'a été sanctionné pour cette violation des traités.

Donc, jusqu'à l'apparition d'une nouvelle spéculation massive contre les titres de la dette publique (en 2009), les gouvernements ont fait ce qu'ils voulaient de leur budget.

Admettons : votre option « b » n'est pas une fiction. Mais vous dites aussi que j'ai raison de contester la permanence d'une souveraineté budgétaire dans la zone euro, à partir de 2009. Qu'est-ce qui change vraiment à ce moment-là ?

Le grand changement, c'est l'entrée en scène d'une spéculation très active contre des titres de la dette publique. La politique budgétaire des États fortement endettés se trouve alors vraiment sous pression, car les marchés financiers, eux, contrairement aux chefs d'États réunis en Conseil européen, n'hésitent pas à sanctionner ce qu'ils jugent être une dette excessive, et s'emploient même à alourdir celle-ci.

Mais, notez le bien, cette pression n'est pas imposée par les marchés financiers à des politiques impuissants. Elle a été délibérément programmée par les politiques eux-mêmes, dès le traité de Maastricht, en vue de maintenir les États sous la surveillance des marchés. En effet, en négociant ce traité, les partisans de la « rigueur » à l'allemande savaient pertinemment qu'en l'absence de spéculation sur leur taux de change, les États membres de la zone euro allaient pouvoir pratiquer à peu près n'importe quel niveau

de déficit public. Les rigoristes tenaient donc à ce que la spéculation sur les taux de change soit remplacée par une autre spéculation.

Le traité prévoit donc deux dispositions qui étaient censées éviter tout « laxisme » budgétaire. *Primo*, les États ne peuvent plus emprunter à leur banque centrale et la BCE n'a pas le droit de concourir au financement des déficits publics ; donc les États doivent emprunter sur le marché financier. *Secundo*, les capitaux circulent librement, non seulement à l'intérieur de l'union monétaire et de l'UE, mais aussi à l'extérieur ; par conséquent, les États qui empruntent se retrouvent en compétition avec tous les emprunteurs sur le marché mondial des capitaux.

Dès lors, un État qui s'endette au-delà des normes convenues comme raisonnables voit sa note dégradée par les agences spécialisées qui évaluent la solvabilité de tous les gros emprunteurs sur le marché financier. Et plus le taux d'endettement s'écarte des normes, plus les taux de rémunération exigés par les prêteurs sont élevés. En un mot, les États se retrouvent potentiellement à la merci d'un mouvement de fuite devant les titres de leur dette, mouvement qui provoquerait l'envolée des taux à payer pour leurs nouveaux emprunts.

Les partisans de la rigueur espéraient que cette pression des marchés imposerait une plus grande discipline budgétaire.

Mais cela n'a pas fonctionné comme prévu, puisque, vous l'avez dit, bien des États ont recommencé à dépasser les normes européennes de déficit et de dette publique. Quand les spéculateurs commencent à attaquer la dette publique grecque en 2009, la Grèce n'est-elle pas déjà surendettée ? Et pas seulement la Grèce d'ailleurs. La pression des marchés financiers n'impose donc en réalité aucune discipline budgétaire stricte. Il me

semble que les spéculateurs, au contraire, se contentent d'attendre que la situation d'un pays soit déjà catastrophique pour précipiter son effondrement.

Vous avez tout compris. Les spéculateurs n'ont pas vraiment vocation à assurer un service public, c'est-à-dire à jouer le rôle de régulateur des finances publiques qui arrangerait certains gouvernements, et puis à s'arrêter de spéculer dès l'instant où cela dérange ces mêmes gouvernements. En fait, les marchés ne surveillent rien du tout, ils ne sont pas là pour prévenir les crises, c'est-à-dire pour faire le travail d'un gouvernement. Bien au contraire, la liberté absolue accordée à la finance spéculative engendre des crises financières récurrentes depuis les années 1980.

Ce que les dirigeants européens découvrent avec la crise de la zone euro ouverte à partir de 2009, c'est que le pouvoir de surveillance donné aux marchés financiers est un boomerang qui revient dans la figure de tous les gouvernements.

Lorsque, en 2008, la plus grande crise financière – depuis celle de 1929 – est déclenchée par la spéculation, la récession qui s'ensuit et le sauvetage des banques en faillite font exploser les déficits et la dette de tous les pays, et amènent ceux qui étaient déjà surendettés au bord de la cessation de paiements. Les États solvables doivent intervenir en urgence pour éviter la faillite de ces derniers, non par charité bien sûr, mais parce que la faillite d'un pays met en péril les banques européennes qui détiennent sa dette. De plus, si on laisse tomber un petit pays, on prévient les spéculateurs qu'ils peuvent jouer à coup sûr contre n'importe quel autre pays en difficulté. C'est l'« effet dominos » tant redouté : la chute d'une petite pièce de l'édifice peut tout mettre par terre.

À l'arrivée, ce ne sont pas seulement les « laxistes » qui se retrouvent sous la coupe des marchés financiers, mais tous les « vertueux » qui ont feint d'ignorer une catastrophe annoncée.

Au départ, disiez-vous, la monnaie unique, c'était l'option « b » : l'autonomie retrouvée du budget. En fait, cette souveraineté budgétaire n'est que temporairement restaurée. Au bout du processus, l'autonomie budgétaire des nations s'est révélée incompatible avec la monnaie unique. En effet, si on laisse les États libres de leur déficit et de leur dette, chacun d'eux peut mettre en danger la sécurité financière de tous. La monnaie unique n'est donc pas l'option « b », mais l'option « zéro politique nationale » : elle ne fonctionne que si tout le monde suit les mêmes règles monétaires et budgétaires. Ce n'est plus le modèle « bye-bye », mais « bye bye policy » : l'adieu à toute politique nationale !

Vous mettez le doigt sur une question fondamentale. Avec une monnaie unique, est-il vraiment possible de conduire des politiques adaptées aux conditions et aux choix démocratiques de différents pays ? On peut aussi poser la question dans l'autre sens. Peut-on appliquer une politique monétaire unique à des régions qui n'ont pas les mêmes atouts ou handicaps, les mêmes taux de croissance, la même démographie, les mêmes structures industrielles, etc. ? La grande crise de la zone euro met ainsi en lumière une question essentielle que les économistes se posent déjà depuis les années 1960, là encore grâce aux travaux pionniers de Robert Mundell sur les « zones monétaires optimales » (ZMO).

Qu'est-ce que c'est que ce machin ?

Une ZMO est un espace géographique qui remplit un certain nombre de conditions nécessaires au fonctionnement efficace d'une monnaie unique. Rassurez-vous, je ne vais pas entrer dans les détails techniques d'un modèle

assez compliqué. Mais il est aisé de comprendre l'essentiel et de constater que la zone euro n'est pas une ZMO.

Si l'on doit appliquer partout la même politique du crédit et les mêmes taux d'intérêt, il faut déjà que toutes les régions concernées se situent au même niveau de croissance et d'inflation. Sinon, on aurait besoin de relancer le crédit par-ci, de relever les taux d'intérêt par-là et de ne rien faire ailleurs. Et si l'on a besoin de mener des politiques monétaires différentes, mieux vaut disposer d'une banque centrale et d'une monnaie par région.

Par ailleurs, une monnaie unique signifie un seul taux de change vis-à-vis des pays hors zone. Or si les régions ont des structures industrielles et des coûts de production très contrastés, elles ne sont pas également compétitives vis-à-vis du reste du monde. Dans ce cas, le taux de change unique sera systématiquement sous-évalué pour certaines régions et surévalué pour d'autres. Une ZMO suppose donc une grande homogénéité des coûts salariaux et de la productivité, c'est-à-dire aussi du droit du travail et de la protection sociale. Et puis, avec un marché intérieur unique où les biens circulent librement, les régions sont aussi en compétition entre elles. Que faire, dès lors, si une région a systématiquement moins d'atouts qu'une autre et marque un retard permanent de compétitivité ? Avec des monnaies propres à chaque région, les écarts de compétitivité pourraient être corrigés ou atténués par la dévaluation des unes et la réévaluation des autres.

En somme, dans l'idéal, une monnaie unique fonctionne bien sur un espace parfaitement homogène. Mais alors, vous admettez que même un pays tout seul ne constitue jamais vraiment une ZMO : il y a toujours des écarts de développement et de performance entre les régions d'un même

pays ; une région agricole n'a pas les mêmes problèmes qu'une région industrielle, ou qu'une grande métropole…

C'est exact. Mais alors pourquoi les Londoniens et les Gallois acceptent-ils de partager la même livre sterling ? Pourquoi les Texans et les Californiens n'exigent-ils pas l'instauration d'une monnaie nationale à la place du dollar fédéral ? Parce que, dans une ZMO, il existe des mécanismes automatiques qui compensent les inévitables dissymétries et dyssynchronies de développement entre les diverses régions. S'il y a moins de travail dans le Devon, un Anglais peut aller travailler dans le Kent. Si une tempête ravage la Corse, c'est un service public national qui réparera les lignes électriques. Si quelques États américains subissent un choc économique spécifique, le budget fédéral des États-Unis compensera 20 à 40 % du choc par la baisse des impôts et la hausse des subventions.

En bref, dans la pratique, une ZMO est un espace relativement homogène, et dans lequel les chocs asymétriques ou les divergences de développement sont aisément compensés grâce à la mobilité du travail, à l'intervention des services publics centraux et à la solidarité financière assurée par un budget national ou fédéral important. Une autre caractéristique surplombe toutes celles-là : les habitants de cet espace intégré se considèrent mutuellement comme les membres d'une communauté solidaire, dans laquelle chacun accepte de payer des impôts pour des services publics délivrés loin de chez lui, et où chaque membre admet que les politiques du pouvoir central résultent de la volonté majoritaire exprimée par les représentants légitimes de tous les territoires composant la zone. En un mot, une ZMO ne se constitue pas seulement sur une communauté efficace d'intérêts économiques ; elle nécessite aussi une *union politique*, elle-même fondée sur une *communauté politique* forgée par l'histoire.

En clair et en pratique, une zone monétaire optimale c'est ce que l'on appelle plus communément un pays ou une nation.

En somme oui, et c'est bien pourquoi la zone euro n'est pas une zone monétaire optimale.

Je ne pense pas avoir besoin de vous démontrer que les 18 pays adhérant à la zone euro – ou les 28 États membres de l'UE (en 2014) – ne constituent pas une communauté politique de citoyens préfigurant le proche avènement des États-Unis d'Europe.

Nul besoin non plus de lister les divergences considérables en matière de structures économiques et sociales. Ni de rappeler que, pour compenser ces divergences, il n'existe aucun gouvernement central doté du pouvoir de lever l'impôt, d'emprunter, de faire des déficits publics, de relancer l'économie européenne, de redistribuer la richesse, d'assurer les transferts interrégionaux nécessaires pour compenser les chocs conjoncturels asymétriques. Cette union n'est pas seulement impuissante au plan budgétaire. Elle l'est pareillement au niveau monétaire. La BCE, contrairement aux banques centrales de toutes les grandes puissances, ne peut ni prêter d'argent aux États, ni choisir une autre priorité que la lutte contre l'inflation. Et, pour finir, les institutions de l'UE ne forment pas une union politique démocratique dans laquelle les politiques seraient déterminées par la majorité politique élue au Parlement.

Sur ce constat, il n'est pas nécessaire de s'étendre, tant il est évident. Le fait est néanmoins que l'on a réussi à installer une monnaie unique dans une « ZMNO », une zone monétaire non optimale, qui ne remplit pas les

conditions nécessaires pour un fonctionnement efficace. Maintenant que j'ai compris cela, je me demande pourquoi des dirigeants qui le savaient forcément dès le début ont tout de même inventé l'euro ? Ensuite, bien sûr, se pose la question de savoir si cet euro non optimal est viable à long terme.

Les réponses à vos deux questions sont liées. La zone euro n'est pas viable dans son état originel, car elle a été délibérément conçue pour imposer un autre modèle que celui d'une zone monétaire optimale.

L'histoire de la zone euro manifeste la victoire de la conception néolibérale de l'UE : un espace de libre-échange intégral entre des États dépossédés de tous les instruments d'intervention macroéconomique, en sorte de contraindre les nations à converger vers les solutions ultralibérales.

D'un côté, le traité de Maastricht retire aux États la politique du crédit et des taux d'intérêt (i), la possibilité de modifier leur taux de change (e) et la liberté de choisir leur niveau de déficit public (b). C'est ce que vous avez appelé l'option « zéro politique nationale ». Et il ne s'agit pas de transférer la gestion d'une politique macroéconomique quelconque à un niveau supranational pour gagner en puissance ou en efficacité. Il n'existe en effet aucune politique budgétaire possible au niveau de l'UE, ni aucune politique monétaire réellement autonome, puisqu'une priorité unique (la faible inflation) est assignée par le traité à la BCE. Donc, il s'agit plutôt de l'option « zéro politique », que ce soit au plan national ou au niveau de l'UE.

D'un autre côté, les États désarmés par l'union monétaire sont livrés à une libre compétition de plus en plus vive, non seulement entre eux mais avec le reste du monde, c'est-à-dire notamment avec des pays qui, eux, n'hésitent pas à employer tous les instruments de la puissance publique dont les traités européens interdisent l'usage.

Quels moyens d'action leur reste-t-il alors pour supporter une telle compétition ? Il leur reste la réduction des « charges sociales », la

déréglementation du marché du travail, la baisse des salaires, la baisse des impôts sur les bénéfices des sociétés et sur les revenus financiers. Tous moyens que l'on peut commodément résumer en trois mots : *dumping* fiscal et social[3]. Et cette forme de concurrence joue en faveur du modèle néolibéral. En effet, l'érosion des recettes fiscales et des cotisations sociales appelle la réduction des dépenses publiques, le remplacement des services publics par des services privés, la substitution d'assurances privées à la sécurité sociale publique.

On a souvent dit que cette Europe « espace de libre-échange » était la vision anglo-saxonne du projet européen. Si c'est vraiment le cas, pourquoi les Britanniques n'ont-ils pas adhéré à l'euro ?

Les Britanniques sont favorables au libre-échange entre des nations souveraines, mais ils sont réfractaires à toute idée d'institutions supranationales. C'est pourquoi ils sont dans l'UE mais hors de la zone euro. Ils ne cherchent pas à imposer un modèle quelconque à quiconque et veulent simplement rester souverains dans le choix de leurs propres politiques. La stratégie qui consiste à amputer les États de leur souveraineté budgétaire et monétaire pour les forcer à appliquer une politique spécifique n'est donc absolument pas leur modèle, même dans le cas où ils se trouveraient plutôt favorables à la politique en question.

Vous dites que la stratégie néolibérale a gagné. C'est sans doute vrai au sens politique. Ce n'est en effet pas le projet d'« Europe sociale » de la

gauche européenne qui est inscrit dans les traités, mais bien le modèle que vous venez de résumer. Sauf que ce dernier ne fonctionne manifestement pas comme prévu. D'une part, l'État-providence et les déficits publics n'ont pas disparu dans la zone euro. D'autre part, l'union monétaire fait la preuve de son dysfonctionnement et de son impuissance depuis la crise financière de 2008-2009.

Oui, et on a déjà évoqué ce qui bloque le système, ce qui fait échouer le projet néolibéral inscrit dans les traités : c'est la souveraineté budgétaire des États. Tant que les États conservent la liberté effective de décider du montant de leurs dépenses publiques, ils ont les moyens de résister au projet de démantèlement de l'État-providence, et de soutenir leur croissance par des investissements publics ; ils peuvent compenser la perte de (i) et (e) par l'usage intensif de (b). Ils peuvent même entrer dans le jeu de la concurrence fiscale, en abaissant les impôts sur le capital et les cotisations sociales, mais sans réduire en proportion les dépenses sociales. Et tout cela fait que la stricte rigueur budgétaire indispensable à la cohérence du modèle ne se généralise pas comme le souhaiteraient ses promoteurs.

On a vu le résultat final de cette incohérence : la liberté totale laissée à la finance, dans l'espoir que celle-ci disciplinerait les États, ne produit en fait que les crises, les récessions, toujours plus de déficit et de dette, et finit même par forcer les gouvernements les plus rigoristes à payer le sauvetage des pays les plus laxistes.

L'impuissance de la zone euro à sortir rapidement de la crise résulte de l'entêtement des dirigeants à sauver leur modèle insoutenable. Fidèles à leur logique de l'offre comme à leur alliance avec la finance, ils ne tuent pas la spéculation qui les paralyse, ils ne relancent pas la croissance qui, seule, pourrait rééquilibrer leurs finances. Au lieu de cela, ils tentent d'installer le chaînon manquant dans leur dispositif : la suppression de la souveraineté budgétaire des États. Telle est en effet la fonction du Traité sur la stabilité, la coordination et la gouvernance (TSCG), première expression d'une

réflexion engagée pour instaurer un fédéralisme budgétaire dans lequel un gouvernement fédéral pourrait rectifier d'office les budgets nationaux.

Mais cela n'a aucune espèce de chance de marcher. Même si la plupart des gouvernements ont signé le TSCG, tout comme ils avaient déjà signé le Pacte de stabilité, la plupart ne l'appliqueront pas. Il ne suffit pas d'écrire sur un bout de papier que les budgets doivent être équilibrés à marche forcée. Il faut encore que les gouvernements soient partout en capacité de forcer leur population à l'accepter. Le traité sera donc violé, ne serait-ce que par nécessité électorale. Donc, à moins que l'UE ne se dote d'une police et d'une armée pour démettre les gouvernements récalcitrants, le fédéralisme budgétaire autoritaire est un projet mort-né.

Tout à fait. Ce projet ne pourrait fonctionner qu'en installant une dictature. Pas moins !

Très bien, alors redescendons sur terre. L'Union monétaire européenne n'est pas viable dans son fonctionnement actuel. Alors, une fois bloqués sur l'option « zéro politique », comment les Européens peuvent-ils sortir de l'impasse ? Quelles sont les options ouvertes aux gouvernements ?

Vous les connaissez déjà pour une large part. Nous avons déjà expliqué dans quelles conditions des politiques économiques efficaces sont possibles. On sait ce qui a fonctionné dans le passé (l'option « bie »), dans un cadre alliant :

– un système de changes fixes ;

– le contrôle des mouvements de capitaux ;

– une banque centrale libre de poursuivre tous les objectifs (croissance, inflation, emploi, équilibre extérieur) et d'employer tous les instruments, y compris les prêts à l'État et le contrôle des changes.

Si les Européens choisissent de mettre fin à l'anéantissement de la politique et s'ils veulent se mettre à l'abri des catastrophes financières à répétition, ils doivent d'abord restaurer ces trois piliers.

Doivent-ils pour cela abandonner l'euro et revenir au régime de changes fixes mais ajustables que constituait le SME ?

Pas nécessairement, à condition que le fonctionnement de la zone euro soit profondément réformé. Entendons-nous d'abord sur les termes, car ce débat est souvent embrouillé par une fâcheuse tendance à user du mot « euro » pour désigner autre chose que la monnaie européenne. « Euro » ne désigne ni la banque centrale, ni la politique monétaire, ni le Pacte de stabilité, ni même l'Union monétaire européenne. Bref, l'euro, ce n'est pas le traité de Maastricht ni tout le système monétaire qui va avec. C'est seulement une monnaie, un instrument de paiement.

Donc, si je reprends à présent votre question, « abandonner l'euro », cela signifie seulement restaurer des unités monétaires nationales (lire, peseta, franc, Deutschemark, etc.). On peut donc renoncer à l'euro sans restreindre la liberté de la finance, sans étendre les moyens d'action de la banque centrale nationale et sans stabiliser les taux de change ; dans ce cas on ne restaure aucun des trois piliers que je viens de lister. En revanche, si l'on procède uniquement à la re-réglementation de la finance et à la refonte des statuts de la BCE, on reconstruit deux piliers et demi sur les trois.

Le « demi-pilier » c'est l'euro, car il constitue un système de changes absolument fixes. L'euro émis à Berlin a strictement et toujours la même valeur que l'euro émis à Madrid, à Rome, à Riga, etc. Il n'y a pas de marché où l'on pourrait négocier l'euro allemand contre l'euro français ; toute spéculation sur les taux de change intra-européens est par définition impossible. Ce n'est là qu'un demi-pilier, car un régime de changes fixes entre des monnaies nationales offre un degré supplémentaire de liberté : la possibilité d'ajuster les taux de change, non pas pour pratiquer des dévaluations compétitives agressives, mais pour corriger des déséquilibres structurels persistants dans les échanges extérieurs.

En conservant l'euro, on perd donc une marge de manœuvre dans la panoplie des instruments mobilisables. Mais c'est là le seul inconvénient de cette solution. Dans un cadre où les politiques monétaire et budgétaire retrouvent leur pleine autonomie, leur pleine capacité à éviter ou à combattre les crises, les responsables politiques peuvent estimer que les avantages liés au maintien de l'euro l'emportent sur son unique inconvénient.

Quels avantages sont liés au maintien de l'euro ?

Des avantages pratiques, politiques et économiques.

Au plan pratique – dans un processus de refondation déjà compliqué à négocier et à mettre en œuvre –, il est évidemment plus simple d'éviter les complications et les coûts associés au transfert vers un autre système monétaire.

D'un point de vue politique, la force symbolique d'une monnaie partagée par des centaines de millions de femmes et d'hommes sur tout un continent est une source bénéfique de rapprochement entre les peuples.

L’abandon de l’euro serait inévitablement ressenti comme une régression de la coopération entre ces peuples. Et quand il s’agit de refonder une union entre des communautés humaines qui croient de moins en moins au projet européen, on ne commence pas par briser l’unique symbole tangible de leur unité.

Sur le plan économique enfin, et pour chacun des États membres, le fait de disposer d’une monnaie qui est aussi un instrument de paiement international de plus en plus reconnu permet de partager un peu le privilège qui était jusqu’ici réservé aux Américains, et dans une moindre mesure aux Britanniques : le privilège de régler certains contrats internationaux dans sa propre monnaie.

Cela dit, ces avantages économiques et politiques seraient en partie maintenus si l’euro était transformé en monnaie commune.

Mais l’euro est déjà par définition la monnaie commune de la zone euro !

Non ! L’euro est une monnaie *unique*. Dans un système de monnaie *commune*, chaque État conserve une monnaie nationale, une banque centrale autonome et une politique monétaire indépendante. L’euro est alors la monnaie internationale commune, celle dans laquelle les monnaies nationales sont converties pour effectuer des règlements avec l’étranger. Ainsi, la force symbolique et financière attachée à l’euro serait en partie préservée. Les monnaies nationales auraient, comme dans l’ancien SME, un taux de change fixe mais ajustable avec l’euro. La zone euro se retrouverait alors dans la configuration qui permet l’option « bie » : la souveraineté maintenue sur tous les instruments. Cela à condition, bien sûr, que le contrôle des changes et des mouvements de capitaux interdise la spéculation sur les taux de change intra-zone comme sur le taux de change

de l’euro hors zone. C’est là à peu près ce que Keynes proposait pour refonder le système monétaire international à la conférence de Bretton Woods. L’option « monnaie commune » offre un moyen de sortir du fonctionnement inefficace de la zone euro sans abandonner tout à fait l’euro.

Mais, quel que soit l’intérêt éventuel de sauvegarder l’euro sous une forme ou sous une autre, beaucoup d’économistes ont expliqué que certains pays en pleine crise financière, comme la Grèce notamment, n’avaient pas d’autre solution que de sortir de l’euro. Alors : ont-ils une autre solution ?

Pour sortir d’une situation de crise caractérisée par une récession, un taux d’endettement insoutenable, des taux d’emprunt exorbitants et un harcèlement quotidien par les spéculateurs, le gouvernement doit au minimum :

– instaurer un contrôle strict des entrées et des sorties de capitaux ;

– arrêter de rembourser la dette, et entamer les négociations pour procéder à son annulation partielle ;

– émettre les nouveaux emprunts uniquement auprès de la banque centrale ;

– éventuellement, si le reste ne suffit pas, faire racheter et détruire par la banque centrale une partie de la dette non annulée ;

– relancer l’activité sans se préoccuper du niveau de déficit à court terme.

Tout cela serait possible… à condition de réécrire le Traité de Lisbonne qui interdit toutes ces politiques, à l’exception de la négociation avec les créanciers.

Un pays peut donc prendre toutes les mesures nécessaires pour sortir de la crise, uniquement s'il cesse d'appliquer le Traité de Lisbonne. À cette fin, il peut procéder de deux manières. La plus simple est de sortir de la zone euro. La plus utile, selon moi, consisterait à rester dans la zone euro tout en prenant les mesures nécessaires en violant le traité ! C'est là un coup de force politique qui contraint les autres pays à faire un choix : soit ils excluent le pays rebelle hors de la zone euro, soit ils acceptent de renégocier le traité [4].

Si les Européens avaient engagé cette renégociation dès 2008, pour réagir à la crise financière déclenchée aux États-Unis, il n'y aurait eu ni crise de la zone euro, ni récession, ni explosion du chômage.

Très bien, on est heureux d'entendre enfin que cela serait possible dans une Europe refondée. Mais si les gouvernements refusent cette refondation, quels sont les scénarios plausibles ?

Dans un premier temps, le scénario le plus vraisemblable est celui du pourrissement. Comme on le vérifie aisément durant les six premières années de la crise de la zone euro, les politiques assurent le service minimum de sauvetage pour éviter l'explosion de la zone dans le désordre, mais ils ne changent strictement rien ni aux politiques ni aux institutions qui ont engendré la crise. En attendant la prochaine catastrophe !

Dans un deuxième temps, la persistance de la crise et de nouvelles vagues de spéculation poussent des pays à sortir de l'euro. Si aucun des instruments clés (monétisation de la dette, emprunt à la BCE, interdiction de la spéculation) n'est libéré, et une fois que les autres pays ont épuisé leur volonté et leurs moyens d'un nouveau plan de sauvetage, un pays comme la Grèce n'a plus d'autre issue que de sortir de l'euro : s'il cesse de payer sa

dette, les marchés ne lui prêtent plus rien. Il est donc forcé de recouvrer sa souveraineté monétaire pour créer de la monnaie et emprunter auprès de sa banque centrale.

Dans un troisième temps, l'effet dominos se met en route, et la spéculation s'attaque au chaînon le plus faible qui suit la Grèce sur la liste des pays à éjecter de la zone euro. Là, on sait où cela commence, mais pas quand ni comment cela se termine. Aux pays qui sont forcés de sortir par la spéculation et par la nécessité absolue de créer de la monnaie, peuvent s'ajouter des pays qui suivent le mouvement pour éviter une compétition insoutenable. Si la Grèce, l'Italie, le Portugal et l'Espagne restaurent des monnaies nationales dévaluées de 30 à 50 % par rapport à l'euro, on comprend que la France est quasiment obligée de sortir pour dévaluer à son tour.

N'y a-t-il pas un moyen d'éviter un éclatement désordonné de l'euro ?

Il est possible d'envisager une sortie groupée, celle d'un bloc de pays qui ne veulent plus ou ne peuvent plus supporter l'impuissance que leur imposent les règles de la zone euro. J'ai par exemple suggéré que la France prenne l'initiative de proposer la constitution d'une zone « eurosol » (« eurosolidaire ») avec les pays qui sont d'accord sur les trois piliers présentés tout à l'heure[5]. Les Européens auraient ainsi le choix entre une zone euro qui les force à l'austérité perpétuelle et les prive de toute souveraineté nationale, et une zone monétaire combinant l'indépendance des politiques nationales et la coopération monétaire.

Si la zone euro éclate de façon plus chaotique, faut-il s'attendre à une guerre commerciale à coups de dévaluation ?

Je ne le crois pas. D'abord, parce qu'un pays qui récupère sa souveraineté monétaire dispose à nouveau des moyens nécessaires pour soutenir son économie autrement que par la dévaluation. Ensuite, parce que la plupart des pays de l'UE n'ont pas intérêt à laisser l'Europe livrée à l'instabilité générale des taux de change et aux dévaluations compétitives. L'Allemagne, entre autres, subirait un choc négatif de compétitivité très fort si les pays d'Europe du Sud sortaient de l'euro et dévaluaient fortement leur monnaie. Tout comme ils l'ont fait au début des années 1970, après la mort du SMI, les Européens devraient s'entendre sur une coopération monétaire minimale.

Les pays sortant de l'euro mais restant dans l'UE pourraient s'entendre sur un nouveau SME, qui aurait des chances de fonctionner à peu près bien, à condition d'être assorti du contrôle des mouvements de capitaux afin de contenir la spéculation sur les taux de change. Les avantages que ces pays retireraient de leur souveraineté monétaire, tout en bénéficiant de la stabilité des changes, feraient assurément des envieux parmi les pays de la zone euro interdits d'emprunt auprès de leur banque centrale. Ainsi s'installeraient peut-être des conditions favorables pour une renégociation générale du fonctionnement de la zone euro.

En fait, selon vous, la seule voie qui risque d'être catastrophique pour les Européens, c'est le statu quo, le déni face à l'impasse où les a menés le projet d'imposer une même politique à tout le monde. Les voies de sortie, elles, sont multiples. Il n'est ni absolument nécessaire d'abandonner

l'euro, ni impossible de le faire, que ce soit complètement ou partiellement, seul, à plusieurs ou tous ensemble.

Je ne saurais dire encore quelle voie a ma préférence, mais je sais l'essentiel : on a le choix, et ce sont les politiques qui décident et donc aussi leurs électeurs. Cela vaut pour tout ce dont nous avons longuement débattu à propos des divers instruments de la politique économique. L'analyse économique est impuissante à nous délivrer LA solution. Elle nous permet juste de comprendre les instruments qui sont à notre disposition, et c'est là, à vrai dire, tout ce qu'on lui demande dans une démocratie.

Alors j'espère qu'il vous reste un peu d'appétit pour en apprendre encore davantage. Car nous n'avons jusqu'à présent exploré qu'une partie du débat sur les politiques économiques, la partie macroéconomique.

Très bien. Laissez-moi le temps de digérer celle-là et, la prochaine fois, vous m'annoncerez la suite du menu.

---

1. *La Grande Régression. À la recherche du progrès humain – 3,* Seuil, 2010, et « Points Essais » n° 668, 2011.
2. Cf. *supra,* chap. 8, p. 140.
3. Initialement, le terme *dumping* désigne une forme de concurrence déloyale dans le commerce international, consistant à exporter des biens à un prix inférieur au prix pratiqué dans le pays d'origine. Par extension, les critiques du néolibéralisme l'appliquent à la recherche d'une compétitivité fondée sur les baisses d'impôts ou de salaires et sur le recul des normes sociales.
4. Pour un exposé plus rigoureux et plus complet des stratégies et instruments de sortie de crise, cf. Jacques Généreux, *Nous on peut ! Manuel anticrise à l'usage du citoyen*, Seuil, « Points », 2012.
5. Voir p. 236.

12

Biens publics et biens privés

Les défaillances du marché et le domaine réservé de l'État

En 1959, l'économiste américain Richard Musgrave[1] a proposé une classification bien commode des fonctions du gouvernement :

– l'« allocation » (ou affectation) des ressources : il s'agit d'assurer l'efficacité économique, l'usage rationnel des moyens disponibles pour satisfaire au mieux les besoins, bref, il s'agit d'atteindre l'optimum de Pareto ;

– la « distribution » : cela consiste à assurer la justice sociale, la juste répartition du revenu et des richesses dont la définition concerne plutôt la philosophie politique ;

– la « stabilisation » : il s'agit des politiques visant à éviter les grands déséquilibres de l'économie nationale, chômage, inflation, récession, crise…

Nous avons déjà longuement traité de la « stabilisation ». Nous allons nous consacrer maintenant à l'« allocation » des ressources. Nous verrons d'abord qu'il existe de nombreuses activités où le marché concurrentiel est naturellement défaillant et où l'État doit pallier cette défaillance : c'est le domaine des biens et des services publics. Nous discuterons ensuite du fonctionnement réel du secteur privé concurrentiel. Là, nous découvrirons que l'*homo œconomicus* et la concurrence parfaite sont des fictions, et que

les marchés réels déraillent d'autant plus que l'on tente d'imiter ces fictions.

Donc, si je résume la suite du programme, c'est « le marché ne marche pas » ! C'est bien ça ?

Non, ce serait plutôt, une fois de plus : « Le marché parfait, ça n'existe pas ! » Je désigne ainsi le marché abstrait de l'économie mathématique, cet espace où la concurrence parfaite entre individus autonomes et rationnels conduit toujours à l'équilibre stable et à l'usage efficace des ressources. Nous poursuivons donc seulement notre retour vers l'économie réelle. Après avoir longuement discuté des problèmes *macro*économiques qui fondent les politiques conjoncturelles, nous allons voir qu'il existe aussi des fondements *micro*économiques à l'intervention de l'État.

Il ne s'agit pas de dire : « Le marché libre, c'est nul, vive l'État planificateur ! » On a vu, en discutant de Hayek, que l'étatisme et le marchéisme sont de faux ennemis, car ils sont les deux variantes d'un même scientisme économique déconnecté de la réalité humaine. Il s'agit ici, au contraire, de redescendre sur terre, tout simplement. Nous remettrons de la chair et de l'esprit sur le squelette de l'*homo œconomicus*. Nous préciserons les rouages microéconomiques de l'économie en remettant en place les grains de sable que l'économie mathématique avait commencé par supprimer pour jouer avec un monde virtuel. C'est d'ailleurs principalement ainsi que la science économique a progressé tout au long du XX^{e} siècle : elle est partie d'une économie de marché idéale, spontanément efficace et équilibrée, celle qu'ont décrite les premiers néoclassiques ; puis elle a de mieux en mieux compris le fonctionnement réel de l'économie en démolissant pierre par pierre l'utopie d'un marché parfait. Alors, bien sûr,

ces progrès ont apporté de plus en plus de fondements à la nécessaire régulation politique de l'économie ; mais ils nous ont aussi prémunis contre l'utopie de l'État parfait.

J'ai bien compris que nous ne finirons pas nos entretiens en criant : « Le marché est mort, vive l'État ! » Mais vous m'avez tout de même annoncé des « activités où le marché est naturellement défaillant ». Il y a donc des cas où l'État est toujours supérieur au marché ?

Il existe en effet un domaine où c'est le cas : celui des « biens publics purs ». Pour les économistes, un « bien public » se caractérise par une consommation collective : un grand nombre de personnes peuvent utiliser un même bien ou service en même temps et sans rivalité entre eux, car la consommation des uns ne limite en rien celle des autres. Par exemple, le réseau routier, la police, l'éclairage public, la projection de films et les cours en amphithéâtre sont des biens publics. Or, tous ces biens ont un coût de production qui doit au minimum être couvert par une recette. Mais, pour certains d'entre eux, il est pratiquement impossible d'exclure les usagers qui ne veulent rien payer de leur plein gré ; seule une autorité politique qui a le droit de lever des impôts pourra financer ce type de bien.

Par exemple, une entreprise privée peut techniquement produire de la défense nationale en développant une armée privée, mais elle ne peut pas contraindre les usagers (toute la population du pays) à payer ce service collectif. Une fois que le service de défense est produit, chaque habitant en profite pleinement et autant que tous les autres, et cela, qu'il accepte ou non de payer. Donc, à moins d'y être contraint, chacun a intérêt à jouer le « passager clandestin » – celui qui profite gratis du service payé par les autres. Dans cet exemple, l'initiative privée et le marché concurrentiel ne

permettent pas d'assurer la production d'un service utile et fortement demandé par le plus grand nombre. Ce défaut appelle une production publique. Un défaut analogue explique pourquoi la construction et l'entretien des grands réseaux de communication terrestre, l'éclairage public, la police ou la justice sont assurés par des administrations centrales ou locales qui lèvent des impôts pour les financer. Dans chacune de ces activités, on retrouve les deux caractéristiques d'un bien public (ou service collectif) « pur » : consommation collective *et* nécessité d'un financement public.

Je suppose que les biens publics « impurs » sont tous ceux pour lesquels des entreprises privées peuvent aisément obtenir le paiement volontaire par les usagers ?

Oui, mais on les appelle plutôt biens ou services « mixtes ». C'est le cas notamment de la projection de films dans les cinémas, ou des cours à la faculté. Ils sont publics par leur mode de consommation : tout le monde consomme en même temps la totalité du même service. Ils peuvent en revanche faire l'objet d'une production et d'une vente privées, parce qu'il est facile de contrôler l'accès au service et d'obtenir le paiement d'un droit d'inscription ou d'un ticket d'entrée.

Dans ce cas, sur quoi repose l'intervention fréquente de l'État dans les services d'éducation ou de santé, par exemple, alors que ceux-ci peuvent

parfaitement et sont de fait aussi fournis par des écoles ou des cliniques privées ?

Dans ces domaines, l'action publique repose sur un autre fondement théorisé dès 1920 par Arthur Cecil Pigou[2], un grand économiste néoclassique. Celui-ci montre que la production et la consommation de certains biens ont des effets externes positifs ou négatifs sur le bien-être collectif, effets que les producteurs ou les consommateurs ne sont pas correctement incités à prendre en compte dans leur calcul économique. Notez au passage que l'on dit aussi « externalité » pour « effet externe ».

Prenons un exemple classique d'externalité négative : l'usine qui pollue son environnement et dont le patron cherche à maximiser le profit.

Ce patron développe la production tant que le prix de vente unitaire de son produit dépasse le coût marginal (coût d'une unité de produit supplémentaire), autrement dit, jusqu'au moment où le prix est juste égal au coût marginal. Vous vous souvenez que cette méthode de décision est censée assurer l'optimum de Pareto, c'est-à-dire un usage efficace des ressources. Mais cela, à une condition : il faut que le producteur ait les bonnes informations et prenne bien en compte dans son calcul le coût complet de production, ce que Pigou appelle le « coût social », à savoir : le coût privé, plus toutes les charges supportées par la société en conséquence de la pollution. Or, dans notre exemple, si on « laisse faire » la concurrence et l'initiative privée, le producteur ne tient compte que du coût privé, et maximise les nuisances en même temps que son profit. Il y a surproduction par rapport à l'optimum.

Il est facile de mener un raisonnement symétrique lorsque le producteur produit des effets positifs sur son environnement mais n'a pas d'incitation à les intégrer dans son calcul de rentabilité. Dans ce cas, le coût privé est supérieur au coût social et le producteur est incité à produire moins que ce qui serait optimal du point de vue de la société. Pour rétablir un usage efficace des ressources, une intervention publique est donc nécessaire. On

dit qu’il faut « internaliser les effets externes » : il s’agit d’amener les individus à intégrer dans leur calcul économique tous les effets externes, positifs ou négatifs. Pour ce faire, l’État peut recourir à une méthode fiscale : taxer les externalités négatives et subventionner les externalités positives, en sorte que le coût privé du producteur ainsi corrigé soit égal au coût social.

Je vous ai questionné sur l’intervention de l’État dans l’éducation et la santé, et vous me parlez de lutte contre la pollution ! Où est le rapport ?

Ces diverses interventions ont un même fondement économique. Les décisions privées en matière de santé ou d’éducation ne prennent en compte spontanément que leurs coûts et leurs avantages pour les individus concernés, alors qu’elles ont des effets externes positifs et négatifs considérables. Vous avez intérêt à ce que vos voisins, vos collègues, et finalement tous vos concitoyens soient en meilleure santé et mieux éduqués, car cela améliore votre propre environnement sanitaire et social, cela participe au progrès général de la société dans laquelle vous vivez. Mais si chacun paye seul ses dépenses de santé ou d’éducation et fixe ces dernières en comparant leur coût et leur avantage pour lui seul, le résultat collectif est une sous-consommation dramatique de soins et de formation. Je n’ai pas besoin de vous dresser le tableau d’une société où seuls les riches pourraient se vacciner contre les maladies contagieuses et envoyer leurs enfants à l’école. La quasi-totalité des économistes admettent la nécessité d’une intervention de l’État lorsque les mécanismes spontanés du marché n’assurent pas la prise en compte des effets externes.

Pardon, mais on n'a vraiment pas une impression de consensus quand on écoute un débat sur les politiques écologiques ou sur la gestion des universités et des hôpitaux publics !

Le débat reste en effet ouvert quant à l'ampleur et aux techniques de l'intervention. Dans ce débat, on constate tout de même un biais « marchéiste » assez net depuis les années 1990. Le discours économique dominant et les politiques publiques ont privilégié les solutions dites « de marché » par rapport à la décision ou à la production publique directe. Par exemple, au lieu de contraindre directement l'émission de CO_2, on crée un *marché des droits à polluer* : chaque producteur dispose d'un quota d'émission qu'il peut échanger librement avec les autres producteurs. Ce mécanisme est censé combiner la nécessaire intervention publique (le montant global de pollution est contraint par la loi) et les vertus d'un processus décentralisé et concurrentiel de décision économique.

Ce même mode de raisonnement inspire la vague de privatisation-libéralisation dans les services de santé et d'éducation. L'autonomie de gestion des universités et des hôpitaux publics – incités à se comporter comme des entreprises privées en compétition – peut être combinée avec les subventions publiques aux établissements et les aides sociales aux patients ou aux étudiants. D'un côté, on compense l'incapacité du marché à assurer seul le financement du service, on subventionne les dépenses de santé et d'éducation ; de l'autre, on veut préserver les effets vertueux de la compétition, éviter autant que possible le contrôle direct de l'activité par une administration, ou encore inciter les directeurs d'établissements publics à se comporter comme des gestionnaires d'entreprises privées. Cette option repose sur un préjugé favorable aux choix rationnels des individus et à la concurrence, qui sont censés éviter des gaspillages que l'on suppose inhérents à l'administration publique.

Préjugé ? Cette préférence n'a donc pas, selon vous, un fondement économique rigoureux ?

Une partie de ma réponse viendra plus tard, car nous allons continuer de découvrir ensemble les limites de la compétition et de la rationalité individuelle. Mais je peux vous dire tout de suite que la préférence en question relève toujours d'un choix politique que la « science économique » ne peut pas trancher.

Prenons une question très concrète afin de comprendre cette limite du raisonnement économique. Admettons le préjugé selon lequel un hôpital public risque de gaspiller les ressources à défaut de la pression concurrentielle et de l'appât du profit qui stimule en revanche les cliniques privées. Les bonnes questions trop souvent oubliées sont alors : pourquoi avons-nous besoin d'hôpitaux publics ? Un médecin doit-il distinguer les maladies rentables (pour le budget de son hôpital) et les maladies moins rentables ? Faut-il éviter le gaspillage dans un service public de santé ?

Les cliniques privées n'assurent pas les « urgences » parce que ce service n'est pas et ne peut pas être rentable. Un service d'urgence efficace doit en effet mobiliser en permanence des ressources surdimensionnées par rapport au besoin moyen. Pour l'investisseur privé, le service d'urgence est un gaspillage. C'est précisément la raison pour laquelle on a besoin d'un service public : pour assurer ce gaspillage apparent qui recèle une rentabilité sociale que le marché concurrentiel ne peut réaliser.

Mais ce n'est pas une raison pour gaspiller les fonds publics investis dans les hôpitaux.

Un hôpital public qui ne recherche que la qualité du service de santé, sans se soucier de l'usage efficient des fonds publics, risque en effet de « gaspiller » ces derniers. Mais un hôpital contraint d'appliquer les critères de gestion d'une entreprise concurrentielle du secteur marchand gaspillera la santé ou la vie des patients qu'il met en danger pour optimiser son budget. Quitte à choisir, vous préférez lequel de ces deux gaspillages ? Quand on a privatisé les chemins de fer au Royaume-Uni ou la distribution d'électricité en Californie, les entreprises privées ont arrêté de gaspiller de l'argent dans l'entretien des réseaux, jusqu'à produire les catastrophes qui ont mené à leur re-nationalisation. Alors, vous choisissez quoi ? Et surtout : qui est habilité à choisir, sinon les citoyens qui se prononcent pour telle ou telle politique par leur bulletin de vote ?

Les mêmes questions se posent pour chaque service collectif. Les policiers doivent-ils patrouiller nos quartiers seulement quand on les appelle au secours, cela pour ne pas gaspiller nos impôts ? Ou doivent-ils le faire tout le temps, pour notre tranquillité qui est précisément ce pour quoi nous payons ces impôts ? Faut-il continuer de payer à vie des chercheurs en paléontologie même s'ils ne trouvent rien ? Voulons-nous emprunter aux banques pour payer les études de nos enfants, ou préférons-nous payer des impôts à la mesure de nos moyens pour financer des écoles et des universités gratuites pour tous ceux qui veulent poursuivre des études ?

Sur toutes les questions relatives au mode de production et de gestion des services collectifs et des infrastructures, l'analyse économique peut au mieux mettre en évidence des coûts et des avantages associés à diverses options. Elle ne peut pas choisir entre les options, elle ne peut pas arbitrer à la place des citoyens.

Une seule chose reste clairement établie par l'analyse économique : en matière de biens publics et d'effets externes, le libre jeu de l'initiative privée et de la concurrence est inefficace ; une forme quelconque de régulation politique est indispensable.

Cela est établi pour la défense nationale, la police, la justice, l'éducation, la santé ou la protection de l'environnement, soit ! Mais l'État est aussi souvent intervenu en créant des entreprises publiques ou en nationalisant des sociétés privées dans l'énergie, les transports, les télécommunications, le secteur bancaire, par exemple. Or, il ne s'agit pas là de « biens publics purs », mais de biens privés. Et si j'aperçois bien qu'il peut y avoir des effets externes dans ces secteurs comme ailleurs, leur correction n'exige pas le contrôle public des entreprises. La question est donc de savoir s'il existe un autre fondement économique à l'intervention de l'État, notamment sous la forme de la nationalisation ?

Permettez que nous parlions des banques plus tard, quand nous discuterons des questions financières. Pour certaines activités industrielles, la théorie économique a en effet identifié un problème qui peut justifier la nationalisation.

Certains secteurs ne peuvent être abandonnés à l'initiative privée, car leurs caractéristiques techniques conduisent à la formation naturelle de monopoles. Or, dans l'économie de marché idéale, l'allocation efficace des ressources exige la permanence d'une vive concurrence entre les producteurs. Un monopole (producteur unique sur un marché) est moins efficace qu'une firme exposée à la concurrence : il est moins incité à améliorer la qualité des produits ; il peut survivre à un certain gaspillage des ressources ; il fixe des prix supérieurs à ceux d'un marché concurrentiel et bénéficie ainsi d'une rente prélevée sur le dos des consommateurs. Sur cette base d'analyse, les pays industriels ont tous mis en place des réglementations visant à prévenir la constitution de positions dominantes ou de monopoles.

De n’importe quel monopole ?

Non, car la prévention des économistes et des États à l’égard des monopoles privés est variable selon la nature de ces derniers. Le monopole d’innovation lié à l’invention d’un nouveau produit est temporaire. Ce type de monopole disparaît assez vite, car l’entreprise qui exploite seule un nouveau produit rentable est rapidement imitée par d’autres producteurs. De même, les positions dominantes liées à la surperformance de certaines grandes entreprises n’ont pas de raisons d’être éternelles, si les marchés restent ouverts, y compris à la compétition internationale.

De plus, comme l’a montré la théorie des « marchés contestables[3] », ce qui importe vraiment en matière d’intensité de la concurrence, ce n’est pas le nombre d’entreprises, mais la facilité d’entrée et de sortie sur le marché. Si n’importe qui peut, sans trop de risques, tenter de prendre des parts de marché aux entreprises dominantes sur un marché, alors celles-ci sont presque obligées de se comporter comme s’il y avait un grand nombre de compétiteurs présents dans leur industrie. Dans un certain nombre de secteurs, la concurrence peut ainsi continuer à exercer ses vertus présumées, même si le nombre de compétiteurs est limité.

Alors, quel est donc le type de monopole qu’il faut nationaliser ?

Le « monopole naturel » durable : celui qui ne peut pas être contesté parce que le coût gigantesque des investissements requis dans son activité fait qu’il n’y a pas de place pour davantage qu’une entreprise rentable. Ce type de monopole apparaît dans les secteurs caractérisés par ce que nous appelons des « rendements d’échelle croissants », c’est-à-dire en clair une

baisse continue du coût moyen de production quand on accroît la capacité et le volume de production.

Prenons l'exemple d'un réseau de chemins de fer national. Avant qu'un seul train puisse circuler sur l'ensemble du territoire, il faut réaliser un investissement colossal en infrastructures pour construire le réseau ferré. Le coût fixe de production (investissement) est donc gigantesque, tandis que le coût marginal du passager supplémentaire est très faible. Le coût moyen (coût total divisé par le nombre de passagers) est énorme au départ (pour un faible volume d'activité) et continuellement décroissant ensuite. On retrouve ce phénomène dans tous les secteurs qui nécessitent l'installation d'importants réseaux de communication ou de distribution (électricité, gaz, télécommunications, chemins de fer…).

Si un grand nombre d'entreprises concurrentielles devaient se disputer de tels marchés, le prix de vente de leurs services ne permettrait pas de couvrir le coût moyen de production. Pour que l'activité devienne rentable, il faut que les producteurs atteignent le volume de production qui permet d'atteindre le coût moyen le plus bas possible. Mais si ce volume de production minimal est proche de la taille du marché (le volume total qu'il est possible de vendre dans le pays), alors il n'y a pas de place pour plus d'une entreprise rentable. Le marché peut être concurrentiel aux origines de son développement historique, comme ce fut le cas au XIX^{e} siècle dans les pays industriels. Mais, inéluctablement, le poids des investissements nécessaires pour développer les réseaux entraîne la concentration croissante des entreprises jusqu'à l'installation de monopoles ou de quasi-monopoles. Or, pour la théorie économique néoclassique, un monopole privé permanent n'est pas acceptable. L'État doit intervenir pour éviter qu'un acteur privé n'ait la possibilité d'exploiter indéfiniment une rente au détriment du bien-être collectif.

Mais si l'État intervient en nationalisant l'activité concernée, il ne fait que remplacer un monopole privé par un monopole public ! Où se trouve le gain pour le bien-être collectif ?

L'avantage principal de la nationalisation tient au fait qu'une entreprise publique n'est pas au service d'actionnaires qui exigent des managers la réalisation du profit maximal. Comprenez, par exemple, que l'installation d'un monopole privé dans la distribution d'électricité, dans l'entretien d'un réseau de chemins de fer ou de télécommunications, implique forcément l'interruption de tous ces services pour les populations qui vivent dans des zones difficiles d'accès : en effet, toute activité qui n'est pas rentable est supprimée.

En revanche, dans une entreprise publique, les managers n'ont pas à rémunérer des actionnaires, et ils peuvent être incités à privilégier la qualité des services rendus. Alors les zones difficiles d'accès pourront être bien desservies, car les bénéfices réalisés sur les segments plus rentables du marché seront investis pour maintenir le service dans les segments non rentables. Avec la nationalisation, le superprofit du monopole – la rente de ses actionnaires – disparaît et peut être rendu à la collectivité, soit par la baisse des prix, soit par l'investissement dans la qualité du bien ou du service produit.

Mais, attention, la nationalisation n'est pas une panacée ; elle soulève à son tour des difficultés. Si l'on veut éliminer complètement la « rente » de l'ancien monopole privé, il faut pratiquer un prix proche de celui d'un marché concurrentiel où de nombreuses entreprises se disputent la clientèle. Or nous parlons ici de secteurs où, par définition, un tel prix ne permet pas de couvrir les coûts de production. Si le tarif public est trop bas pour équilibrer le compte d'exploitation de l'entreprise publique, c'est le budget de l'État qui devra combler le déficit. Alors, si l'entreprise est mal gérée, si

l’emploi des fonds publics n’est pas suffisamment et correctement évalué, un monopole public peut se transformer en gouffre financier qui engloutit des sommes que les contribuables ou l’État auraient pu employer plus utilement.

Alors, que faire pour combiner avantage du service public et incitation à la bonne gestion ? Ne peut-on pas maintenir un monopole privé, mais encadré par une réglementation qui évite les inconvénients d’un tel monopole ?

C’est en effet concevable, et parfois pratiqué. On peut laisser l’exploitation du marché à une entreprise privée tout en lui imposant une politique tarifaire, une charte de qualité, des investissements, des missions de service public, etc. Et, bien évidemment, cette solution n’est pas plus une panacée que la précédente. Vous voyez que cette affaire-là, c’est un peu comme le chien qui se mord la queue : soit on demande à une entreprise de service public d’adopter en partie le mode de gestion d’une entreprise privée, soit on exige d’une entreprise privée qu’elle se comporte aussi comme un fournisseur de biens publics ! Encore une alternative que la théorie économique ne peut trancher, et dont l’issue dépend toujours des préférences et des rapports de force politiques qui, à un moment donné, font pencher la balance d’un côté ou de l’autre.

Mais la théorie économique tranche quand même en faveur d’une intervention publique, d’une manière ou d’une autre ! Je retiens que,

dans tous les secteurs dont nous venons de parler, on ne peut pas s'en remettre complètement à l'initiative privée.

Si je résume bien toute cette discussion, le marché concurrentiel est inefficace et l'État doit intervenir lorsque nous sommes en présence d'un bien public, d'un effet externe des choix privés sur le bien-être collectif, ou d'une activité à rendements croissants. Très bien. Cela veut-il dire qu'en dehors de ces situations spécifiques, l'initiative privée et la libre concurrence sont toujours efficaces ?

C'est bien là, en tout cas, la logique de l'approche dominante chez les économistes. L'efficacité d'une économie de marchés concurrentiels est la règle ; l'échec du marché est l'exception, qui délimite un domaine réservé à l'action publique ; hors de ce domaine limité, il n'y a que des biens privés purs relevant d'un régime de libre concurrence.

Cette logique est cependant discutable, ne serait-ce qu'en raison de l'évidence que voici : il ne peut pas exister de biens privés qui ne concernent en rien les choix collectifs. Quant à la « libre concurrence », c'est un oxymore : aucun marché concurrentiel ne peut fonctionner sans restriction à la compétition.

Les biens privés et la libre concurrence, cela n'existe pas ? Vraiment ? Vous forcez un peu le trait, tout de même…

Dites plutôt que j'enfonce des portes ouvertes ! Repensez par exemple à la justification de l'action publique par les externalités : le politique doit corriger les choix privés chaque fois que ceux-ci ne prennent pas en compte le coût social ou l'avantage social complet pour la collectivité. Il est évident que cet argument n'ouvre pas seulement un domaine limité, mais un champ

illimité pour l'action publique. Car toute production privée est porteuse d'effets externes sur la société. Les techniques de production, d'emballage, de transport des marchandises ont des effets plus ou moins désastreux sur notre écosystème et sur notre santé. On ne peut donc se passer d'une politique écologique active, et l'ensemble des productions privées ou publiques entre dans le champ d'application de cette politique. Par ailleurs, les méthodes de management des entreprises ont des effets sur le stress et la santé des salariés ; elles ont aussi un impact sur les inégalités de revenus ; elles affectent donc à la fois l'efficacité globale de l'économie, les dépenses sociales, la justice sociale… Bref, elles concernent le politique.

Je dis aussi qu'un bien privé pur n'existe pas, pour cette raison-ci encore plus évidente selon moi : on ne produit rien avec seulement du travail et des capitaux employés dans le secteur marchand. La productivité des salariés vient en partie des services publics de santé et d'éducation. Le transport des marchandises et la distribution de l'énergie nécessitent des infrastructures publiques. Les contrats ne valent rien sans un droit commercial et un système judiciaire pour les faire respecter. Bref, *la valeur des biens marchands est en partie produite par les biens publics qu'ils incorporent*, ou, si vous préférez, par le travail des fonctionnaires et autres salariés du secteur public.

Une fois que l'on a pris conscience de cela, il devient clair que le « marché libre » ou la « libre concurrence », pris au sens strict, sont des concepts vides de sens.

Pardon, mais lorsque l'État n'intervient pas, on a bien des marchés libres ?

Si l'État n'intervient pas, vous n'avez ni marché ni concurrence : vous avez la guerre ! Cette évidence est souvent effacée par le discours économique courant : au sens strict, la concurrence marchande *ne peut pas* être libre ! Laisser aux individus une liberté intégrale pour développer une activité quelconque et agir à leur guise dans la compétition, c'est autoriser la triche, l'escroquerie, le vol, le meurtre, la violation des contrats, etc. La libre concurrence, c'est la guerre. Fort heureusement, je ne connais aucun économiste libéral qui prône la guerre de tous contre tous comme instrument d'une bonne économie ! Il y a donc unanimité pour admettre, mais souvent sans que ce soit dit assez fort ni assez explicitement, que la concurrence économique suppose des lois, des règles, des conventions, c'est-à-dire tout un ensemble de normes qui impose des limites. On enterre donc définitivement l'idée de « libre concurrence ». La concurrence économique se définit par des règles qui encadrent, canalisent, organisent et limitent la rivalité – disons-le en deux mots : ce n'est pas un phénomène naturel, c'est une institution.

Entendu ! La concurrence, ce n'est pas l'anarchie. Cela dit, quand l'État installe le minimum de règles nécessaires pour assurer une compétition non violente, il ne sort pas de son domaine réservé : il produit de la sécurité, c'est-à-dire un bien public. Des économistes libéraux pourraient dire à juste raison que vous jouez sur les mots en rejetant une libre concurrence décrite comme une jungle sauvage. Car, bien évidemment, la libre concurrence qu'ils préconisent n'est que la plus grande liberté économique possible dans le respect des lois qui garantissent la sécurité des biens et des personnes, le respect des contrats et des droits de l'homme. Alors dépassons le débat sur les mots, et venons-en à la vraie

question. Puisque vous semblez penser que la régulation de l'économie doit aller au-delà du domaine réservé, il vous revient de nous indiquer les bonnes raisons qu'il y a de pousser plus loin les limites imposées à la compétition économique.

Nous allons en effet compléter l'analyse critique de l'économie de marché idéale, en gardant à l'esprit les deux questions qui guident notre discussion depuis le début, vous vous souvenez : le modèle est-il réalisable en pratique, et la société gagne-t-elle à s'en approcher ? Nous avons commencé en suivant la logique libérale des initiateurs de ce modèle. Ceux-ci ont identifié des situations et des secteurs qui ne pouvaient pas ou ne devaient pas entrer dans le domaine d'application de la concurrence parfaite. Si, à ce stade de la réflexion, on cesse de se poser des questions, on conclut – comme les néolibéraux d'aujourd'hui – qu'en dehors du domaine des biens publics, la libre action des individus sur des marchés concurrentiels constitue un idéal social réalisable.

Mais vous conviendrez sans doute qu'il nous reste en réalité bien d'autres questions à soulever. Nous devrons en premier lieu nous demander si les individus se comportent réellement comme le suppose le modèle du marché idéal. Dans ce modèle, les choix privés sont censés être efficaces parce que l'être humain est supposé égoïste et rationnel, c'est-à-dire exclusivement motivé par son intérêt personnel et capable de prendre les meilleures décisions. Mais appartenons-nous réellement à la même espèce que l'*homo œconomicus* ?

Par ailleurs, même quand les individus sont rationnels, est-on certain que la compétition ouverte entre eux soit toujours le meilleur moyen de coordonner leurs décisions, de résoudre leurs conflits d'intérêts ? Si la concurrence a des vertus, n'a-t-elle pas aussi des coûts ? La coopération n'est-elle pas souvent moins coûteuse et plus efficace que la concurrence ? Pourquoi des marchés censés coordonner au mieux les choix individuels sont-ils régulièrement en proie à des fièvres spéculatives, des mouvements

de panique et des crises susceptibles de plonger l'économie nationale dans la récession ? S'il apparaît dès lors nécessaire de modérer la compétition, comment distinguer la « bonne » et la « mauvaise » concurrence ? Mais refréner la libre quête du profit maximal ne revient-il pas à remettre en question le capitalisme ? Dans un contexte de guerre économique mondiale, un pays peut-il seulement choisir son système économique, peut-il promouvoir une « bonne concurrence » ? Faut-il alors préférer le protectionnisme au libre-échange ?

Bref, vous le voyez, nous n'en sommes encore qu'au début d'un long questionnement.

---

1. Richard Abel Musgrave (1910-2007), *The Theory of Public Finance*, 1959.
2. Arthur C. Pigou (1877-1959), *L'Économie du bien-être*, 1920.
3. Cf. p. 92.

13

L’être humain est-il un *homo œconomicus* ?

Les limites de la rationalité et la nature sociale des comportements économiques

Nous nous sommes quittés sur un inventaire des questions restant à explorer, et la première d'entre elles, me semble-t-il, peut se résumer ainsi : sommes-nous vraiment ces individus rationnels et égoïstes qui semblent nécessaires au fonctionnement idéal d'une économie de marché ? Je souhaiterais déjà savoir ce que les économistes entendent précisément par « rationnel ».

Pour l'économie mathématique, la rationalité est une hypothèse forgée à la fin du XIX^e^ siècle, au moment où les « néoclassiques » engagent l'élaboration d'une science des choix individuels. Pour éviter tout malentendu, il faut comprendre que cette science ne prétend pas décrire les comportements humains réels ; au contraire, elle imagine un être fictif – un *homo œconomicus* – qui remplit les conditions nécessaires à l'élaboration d'une théorie mathématique de l'équilibre économique. Cela conduit alors les économistes à postuler une forme particulièrement forte de rationalité économique : *l'individu est censé connaître tous les choix possibles, il peut*

classer ces possibilités dans un ordre de préférences cohérent, et, enfin, il prend toujours la meilleure décision, celle qui maximise sa satisfaction. En termes pratiques, l'individu rationnel est celui qui, à tout moment, ne laisse jamais passer une occasion d'améliorer son plaisir ou de minimiser sa peine.

Cette conception de la rationalité implique-t-elle un comportement strictement égoïste ?

Non, pas nécessairement. La rationalité, au sens économique, désigne une simple technique de décision consistant à choisir les moyens les plus adaptés à une fin quelconque : accroître ses profits, servir son pays, rendre service à ses voisins… ou les assassiner. Que l'individu agisse dans son intérêt propre ou dans l'intérêt général, il s'efforce d'atteindre son but en tirant le meilleur parti des ressources disponibles.

Ainsi, l'économie mathématique prétend n'être qu'une science de l'efficacité, une science du choix entre des moyens alternatifs qui ne se prononce à aucun moment sur les fins de l'action humaine. Elle adopte l'adage latin : *de gustibus non est disputandum* – les goûts, cela ne se discute pas ! Autrement dit : la morale, les valeurs, les préférences, les désirs qui guident l'action sont propres à chaque individu et rigoureusement indiscutables ; ils sont donc considérés comme des données fixes dans le modèle économique standard. La science économique se présente comme moralement neutre ; elle est présumée compatible avec toutes les finalités humaines, dont elle délègue toute discussion aux philosophes et aux psychologues. Cette méthode de raisonnement amoral est censée garantir la scientificité et l'universalité du discours économique : celui-ci est vierge de tout jugement de valeur et il ne décrit que des solutions efficaces à des

problèmes mécaniques d'ajustement entre des moyens et des fins. C'est là, en tout cas, ce que l'on apprend dans la plupart des manuels d'économie.

Mais ce n'est pas la réalité ? Vous semblez insinuer que cette science n'est pas aussi neutre moralement qu'elle le prétend.

En effet, cette science ne se contente pas de postuler une rationalité instrumentale des agents économiques ; elle n'est pas toujours compatible avec n'importe quelle finalité de l'action humaine, et, le plus souvent, elle repose sur le postulat de l'action égoïste. Ainsi, l'*homo œconomicus* fait toujours passer son intérêt propre avant celui d'autrui, et s'il lui arrive d'agir pour le bien d'autrui, c'est nécessairement en vue d'un intérêt personnel bien compris ; l'acte réellement désintéressé n'existe pas. Dans la théorie économique, un patron est supposé se soucier exclusivement de son propre profit ; un salarié n'accepte de travailler plus que pour gagner davantage d'argent ; un pollueur ne consent à polluer moins que s'il doit payer une taxe… Bref : les gens sont censés se comporter comme des machines à calculer leur avantage personnel, sans se soucier d'autrui ou de la société.

Pourquoi ce postulat de l'égoïsme est-il nécessaire à la construction de la science économique ?

D'abord, parce que la séparation stricte entre les fins de l'action (jugements de valeur) et ses moyens (choix techniques) – entre le juste et l'efficace – est une séparation artificielle et impossible. En effet, la façon dont nous

concevons les fins transforme la panoplie, le mode d'emploi et l'efficacité des moyens que nous mobilisons. Si un patron adopte la morale d'Emmanuel Kant plutôt qu'une morale utilitariste, il renoncera à utiliser des êtres humains comme un *moyen* d'atteindre ses propres objectifs ; cela affectera nécessairement sa manière de gérer l'entreprise ! De même, les méthodes de management varieront selon que les dirigeants visent en priorité la gloire, le pouvoir, le profit monétaire, la reconnaissance de leur communauté, la croissance de l'entreprise, le bien-être de leurs salariés, leur propre plaisir d'entreprendre, etc. Par ailleurs, selon l'idée que les salariés se font de la justice, une même grille de salaires peut améliorer ou détériorer la productivité du travail. Bref, les moyens ne sont pas strictement indépendants des fins !

Or un modèle mathématique simple ne peut pas rendre compte d'une telle interaction entre les objectifs et les instruments. Pour pouvoir concentrer l'analyse sur l'efficacité des moyens, il faut supposer une fin invariable et commune à tous les acteurs. Alors l'économie mathématique a retenu l'hypothèse la plus plausible pour expliquer les comportements économiques : l'appât du gain pour les producteurs et les marchands, la quête du plaisir personnel pour les consommateurs.

Et encore cela ne suffit-il pas à dessiner complètement l'*homo œconomicus*. Il faut en outre supposer un individu asocial, indifférent à autrui et strictement indépendant d'autrui. Sans ce postulat supplémentaire, il est impossible de construire un modèle élémentaire du marché, avec une offre et une demande variant en fonction du prix et dont la confrontation détermine un prix d'équilibre.

Pardon, mais je ne vois pas le rapport entre la nature asociale des acteurs et la fixation du prix d'équilibre sur un marché.

Je vous l'explique. Supposez un processus d'échange dans lequel les acheteurs et les vendeurs se soucient d'autrui, se préoccupent du bien-être des autres, de leurs opinions, de leurs goûts, de leurs décisions, de leur estime, de leur regard… Alors les préférences et les choix des uns varient en permanence en fonction de ce que font, disent ou pensent les autres. Mais, dans ces conditions, il est impossible de penser le marché comme la simple rencontre d'une offre et d'une demande qui ne dépendraient elles-mêmes que du prix de vente, du revenu des acheteurs et des coûts de production des vendeurs.

De plus, si les offres et les demandes des uns s'ajustent continuellement en fonction de celles des autres, l'idée même d'équilibre d'un marché n'a plus aucun sens. Par conséquent, si la théorie économique veut sauver la loi de l'offre et de la demande, si elle entend démontrer que de simples variations de prix maintiennent tous les marchés en équilibre, alors cette théorie doit poser l'hypothèse d'une indépendance radicale entre les individus ; on doit imaginer des agents économiques qui n'éprouvent ni envie, ni jalousie, ni empathie, ni compassion, ni désir de reconnaissance, des êtres qui ne s'intéressent qu'à eux seuls et sont indifférents au bien-être ou au jugement d'autrui. L'*homo œconomicus* est une simple machine à calculer, parfaitement isolée, et qui réagit mécaniquement à des mouvements de prix : il n'a pas de relations humaines à proprement parler ; il est seulement connecté aux autres sur des réseaux de communication dénommés « marchés ».

Bref, l'*homo œconomicus* n'est pas un être social de chair et d'os : c'est un concept, un paquet de postulats nécessaire au fonctionnement théorique d'une économie de marché idéale.

Et plus d'un siècle après la conception de ce modèle, la science économique n'a toujours pas révisé sa conception de l'homme ?

En fait, dès l'origine, les concepteurs de ce modèle avaient une autre conception de l'homme. Pour Walras, l'inventeur du modèle d'équilibre général, une analyse économique complète doit être successivement pure, appliquée et sociale. L'« économie pure » est la science mathématique des *relations entre les choses* ; elle décrit un fonctionnement théorique des marchés en faisant abstraction de toute la complexité des véritables relations sociales et de tout jugement de valeur. Dans un second temps, l'économiste prend en compte la réalité sociale, *les relations concrètes entre les humains et les choses* ; il construit alors une « économie appliquée » et conçoit tous les aménagements nécessaires pour faire le pont entre la théorie pure et la pratique. Enfin, l'économiste intègre les jugements de valeur indispensables pour régler les *relations entre les êtres humains* ; il construit l'« économie morale », qui cherche à définir la juste répartition des richesses et le juste équilibre entre la liberté individuelle et l'intérêt collectif.

Pour Walras, et pour la plupart des premiers néoclassiques, il va de soi que l'*homo œconomicus* n'est rien d'autre qu'un outil abstrait utile à la seule économie pure (mathématique) ; c'est une fiction nécessaire à la description d'un marché parfait. L'économie appliquée doit ensuite déterminer les cas où cette fiction constitue un outil utile pour comprendre la réalité, et les cas où elle doit être amendée ou abandonnée. Jusqu'aux années 1970, si l'on met à part l'école monétariste, l'essentiel du travail des économistes (y compris des néoclassiques) a consisté à déconstruire les hypothèses excessivement abstraites du modèle initial pour rapprocher la théorie du monde réel.

Alors, comment cet effort de réalisme s'est-il traduit en ce qui concerne la conception du fameux* homo œconomicus *?

Eh bien, dès les années 1950, Herbert Simon[1] a montré l'impossibilité de postuler une « rationalité forte », une rationalité telle que les individus atteignent toujours le maximum d'utilité. Compte tenu de leur capacité limitée à calculer et à traiter une information par ailleurs coûteuse et imparfaite, les individus peuvent au mieux chercher un niveau *satisfaisant* d'utilité, mais certainement pas atteindre le *maximum*. Simon définit ainsi une « rationalité limitée », avant de préférer l'expression de « rationalité procédurale », car c'est la *méthode* de décision qui est rationnelle, et non pas le *résultat*. Autrement dit, l'individu rationnel n'est plus celui qui fait le meilleur choix à tous les coups, mais celui qui, compte tenu des moyens limités qui sont les siens, s'efforce de raisonner pour faire de son mieux ! Autant dire qu'il risque de se tromper assez souvent. La rationalité ne nous met pas à l'abri de décisions économiques erronées, tout simplement parce qu'en situation d'information imparfaite, inexistante ou très coûteuse, les individus sont contraints de faire avec les moyens limités dont ils disposent et d'assumer le risque de l'erreur.

En fait, l'erreur est rationnelle ?

Absolument ! En effet, pour la plupart des décisions de la vie courante – économiques ou pas –, il serait irrationnel de sacrifier du temps et des ressources à la collecte des informations nécessaires pour se mettre à l'abri de toute erreur de calcul. C'est pourquoi, au lieu de calculer vraiment les coûts et avantages associés à une décision, nous suivons notre intuition,

nous imitons les autres, nous procédons comme à notre habitude, nous nous fions à une convention… Les erreurs qui s'ensuivent résultent des limites rationnelles que nous imposons à notre recherche d'information. C'est la répétition systématique de la même erreur – et non pas l'erreur en elle-même – qui est irrationnelle.

Mais, justement, peut-on exclure de l'analyse ce genre d'erreurs systématiques ? Peut-on faire comme si nos erreurs étaient uniquement imputables à un défaut d'information ?

Non, on ne le peut pas. L'*homo sapiens* n'est pas sujet qu'aux seules erreurs rationnelles. Il est aussi coutumier des erreurs irrationnelles, celles qu'il pourrait éviter par un raisonnement relativement simple et qui tombe sous le sens aux yeux d'un observateur indépendant.

À partir de la fin des années 1970, avec l'essor de la psychologie économique expérimentale, cette irrationalité est devenue une réalité comportementale observée en laboratoire et mesurée par des enquêtes. Une série de travaux[2] démontrent que les décisions économiques sont souvent irrationnelles et déterminées par nos émotions. L'euphorie du gain, la peur de perdre, l'aversion pour le risque, l'illusion monétaire, certaines pulsions mimétiques, notamment, peuvent mener à des décisions contraires à celles qui résulteraient d'un calcul élémentaire. Ces résultats sont largement confortés par les progrès récents de la neurobiologie et de la neuro-imagerie, qui mettent en évidence les zones et les processus chimiques activés dans notre cerveau dans diverses situations de décision. À partir des années 2000, l'application de cette piste de recherche dans le domaine des choix économiques donne naissance à la « neuro-économie », qui poursuit

la démolition de l'*homo œconomicus* en scrutant le cerveau des traders survoltés et celui des consommateurs manipulés par la publicité.

Par ailleurs, la critique scientifique d'une conception économique de l'humain ne se borne pas à l'inventaire de nos erreurs de calcul. Les progrès accomplis par les sciences de l'homme nous forcent aujourd'hui à repenser entièrement le fondement anthropologique de la science économique[3].

C'est-à-dire ? Qu'entendez-vous précisément par « fondement anthropologique » ?

Il s'agit de ce dont nous discutons depuis le début de cet entretien : les hypothèses concernant le fonctionnement des êtres humains, et sur lesquelles repose tout discours économique, sociologique ou politique. Toute proposition concernant la société s'appuie en effet sur une théorie (*logos* en grec) de l'être humain (*anthropos*), mais cette anthropologie reste le plus souvent implicite, inexprimée ou inconsciente.

Prenez par exemple le discours suivant : « Si l'on plafonne le salaire des patrons, les meilleurs dirigeants d'entreprises fuiront vers l'étranger. » Pouvez-vous me décrire la théorie de l'homme qui autorise à soutenir cet argument ?

Eh bien, cette affirmation suppose que les patrons ne s'intéressent qu'à l'argent, se fichent complètement des gens avec qui ils travaillent, et sont tout autant indifférents au pays dans lequel ils mènent leurs activités.

En effet : si les individus étaient des robots programmés pour maximiser un profit monétaire, tous les patrons pénalisés par un plafonnement des salaires partiraient à l'étranger. Dans la vie réelle en revanche, peu d'entrepreneurs sont disposés à bouleverser leur existence, celle de leurs proches et celle de leurs salariés, uniquement pour gagner davantage d'argent. Pourquoi ? Parce qu'ils ne sont pas des robots justement, mais des êtres sociaux attachés à des gens et à des lieux, qui sont nés et ont grandi quelque part, qui sont habités par des croyances collectives, soucieux de reconnaissance sociale, attachés à l'œuvre qu'ils accomplissent, au sens de leur action… bref : des êtres humains, tout simplement.

Certes, mais il n'y a pas que des gentils ! Il existe aussi des patrons qui n'hésitent pas à s'exiler pour des raisons fiscales, des marchands qui vendent de l'alimentation toxique, ou encore des employeurs qui harcèlent certains salariés pour les pousser à la démission, au risque de les pousser plutôt au suicide.

En effet. Mais cela prouve quoi ? Seulement que tout et son contraire coexistent dans les pulsions qui animent l'action humaine. Nous sommes tout à la fois extrêmement doués pour la coopération solidaire et pour la compétition fratricide, pour le dévouement désintéressé et pour la cupidité sans frein, pour la compassion et pour la cruauté. Cette ambivalence radicale est l'effet d'une longue évolution biologique qui, au sein de la famille des hominidés (les « grands singes » si vous préférez), a fait émerger le genre humain, genre dont l'homme moderne – *homo sapiens* – constitue le dernier représentant, apparu voici environ 200 000 ans.

Au fil de cette évolution, les humains ont perdu la force physique de leurs antiques cousins – perdu les griffes et les crocs –, et ils ont alors

compensé leur relative faiblesse par une hypercapacité à la communication et à l'interaction sociale[4]. Paradoxalement, cette faculté remarquable de parler, de travailler ensemble, de partager émotions et idées n'a pas éliminé la rivalité prédatrice entre les êtres humains ; elle en a, au contraire, permis la continuation[5].

En effet, la survie d'une espèce si douée pour nouer des liens, et si peu armée physiquement pour tuer, n'a pas nécessité la mise en place d'un instinct de non-violence entre congénères. Durant des millions d'années, la violence potentielle entre humains s'est trouvée efficacement contenue par l'attachement naturel au sein de petits groupes de chasseurs-cueilleurs dont la vie reposait entièrement sur leur coopération efficace. Dans l'ultime phase de cette évolution, l'*homo sapiens* a régulé la violence par des institutions sociales de plus en plus sophistiquées : tabous, croyances et pratiques religieuses, rites sociaux, coutumes, lois, etc. En un mot, la *culture* a pris le pas sur la *nature* dans l'évolution humaine. Les groupes d'humains ont tellement bien réussi à contenir la rivalité prédatrice par leurs pratiques sociales, que leur évolution biologique n'a pas eu besoin d'installer un frein inné à l'agression physique, à l'attaque mortelle entre les individus.

À partir de ces constats, nous pouvons tirer une première conclusion : nous ne sommes ni bons, ni méchants, ni égoïstes, ni altruistes *par nature* ; nous pouvons être tout cela, séparément ou à la fois, et l'équilibre entre ces diverses dispositions dépend principalement du cadre familial, culturel et institutionnel dans lequel nous sommes élevés et éduqués, puis du cadre social dans lequel nous développons nos activités tout au long de notre vie.

Autrement dit, il n'y a pas de « nature » humaine, du moins en matière de comportements économiques et sociaux ?

Ces comportements ne sont en effet pas codés génétiquement. Il n'y a pas un gène de la délinquance, un gène de l'abnégation, un gène de la cupidité, etc. En revanche, il existe une chimie cérébrale de l'*attachement* qui, dès notre relation première avec notre mère, puis dans toutes nos relations intimes, nous incite à alterner l'étreinte sécurisante et le détachement libérateur[6]. Mais cela ne prédispose à aucun comportement social spécifique. Cela nourrit au contraire une ambivalence fondamentale.

L'être humain fonctionne sur un moteur à deux temps : le désir d'*être avec autrui* et le désir d'*être soi-même*[7]. Quand le moteur est bien huilé, quand la sécurité de l'attachement encourage à quitter sa base pour explorer le monde, quand l'exploration solitaire réveille le désir de l'étreinte, alors les deux aspirations entrent en synergie positive : les liens sont d'autant plus forts qu'ils libèrent l'individu au lieu de l'étouffer ; et les liens libèrent d'autant plus l'individu qu'ils sont forts et sécurisants. L'individu est alors tour à tour, ou en même temps, égoïste et altruiste, grégaire et solitaire, conformiste et rebelle, indépendant et dépendant, etc. L'histoire singulière de chacun peut aussi déformer ou gripper le moteur, faire que le désir d'« être soi » et le désir d'« être avec » se bloquent au lieu de s'entraîner l'un l'autre, engendrer une hypertrophie de l'un et une atrophie de l'autre. Les comportements tendent alors à se fixer sur l'une ou l'autre tendance.

Il existe donc bien un mode de fonctionnement inscrit dans la nature des êtres humains, même si les comportements précis qui en résultent ne sont pas prédéterminés.

Si cela peut aider à fixer les idées, on pourrait dire que la nature de l'être humain fait de lui un être social, c'est-à-dire un être construit par son interaction singulière avec la société dans laquelle il grandit, et non pas prédéterminé par sa constitution biologique. L'idée d'une *nature sociale* de l'être humain est confortée par ce que nous savons du fonctionnement de notre cerveau. En effet, les connexions neuronales nécessaires à la mise en place de la marche, du langage, de nos manières d'être et de penser se développent, pour l'essentiel, après la naissance. Or ce processus est conditionné par la communication et par l'interaction avec les êtres qui accompagnent notre enfance. Nous avons en quelque sorte un « cerveau social ». Nous ne naissons pas avec une personnalité ; celle-ci se construit au fil d'une histoire singulière : celle de nos relations avec les autres, c'est-à-dire avec leurs propres manières d'être et de penser.

Pour le sujet qui nous occupe, l'essentiel à retenir est ceci : nos comportements économiques, comme toutes nos autres manières d'être au monde, dépendent justement du monde dans lequel nous vivons, de notre éducation, de la culture ou des cultures propres à notre société, des conventions sociales, du cadre institutionnel organisant la production et les échanges, etc.

Mais, en quoi une conclusion aussi générale peut-elle affecter la manière de penser l'économie ?

Le fait de prendre vraiment en compte la nature sociale et culturelle de l'être humain oblige à restaurer pleinement l'économie morale, l'économie politique et l'économie historique et institutionnelle aux côtés de l'économie mécanique et mathématique.

En effet, nos comportements économiques ne suivent aucune loi biologique universelle ; ils sont construits par l'interaction des individus avec leur milieu social, culturel et institutionnel. Les systèmes économiques sont donc eux-mêmes des constructions sociales et politiques situées et datées. Par conséquent, le fonctionnement de notre économie est en partie façonné par l'action politique. Et, puisque cette dernière ne peut être fondée sur de quelconques « lois naturelles », elle est inspirée par des jugements moraux sur les finalités de la société et de la vie humaine, en même temps qu'elle reflète des rapports de force entre des intérêts particuliers.

Mais quelle place reste-t-il alors pour l'économie pure, pour la théorie du calcul économique rationnel et la science des marchés, bref pour ce qui semble constituer l'essentiel de la science économique contemporaine ?

Il lui reste une place non négligeable, en réalité. Comme je vous l'ai déjà expliqué, la théorie simple des marchés s'écroule dès l'instant où l'on abandonne la fiction de l'*homo œconomicus* qui offre et demande des biens en maximisant son profit personnel. Mais il se trouve que nous vivons dans des sociétés marchandes et que, de ce fait, une large part de nos opérations économiques nous met en relation avec des choses, autant ou davantage qu'avec des gens. Or, dans ce type de situation, la théorie économique simple donne d'assez bons résultats.

Ainsi, lorsque vous faites vos courses au supermarché, lorsqu'un patron négocie les prix avec ses fournisseurs, lorsqu'une banque accorde un crédit, lorsque des pêcheurs vendent leur poisson à la criée, bref, dans tous les actes de la vie économique ordinaire, il n'est pas déraisonnable de supposer que chacun défend son intérêt propre et cherche à obtenir le plus de biens ou d'argent en consentant le moins de sacrifices possible. Il serait

rigoureusement faux de prétendre que nous ne faisons alors que cela, car en toute situation nous restons des êtres sociaux bien plus complexes qu'une simple machine à calculer. Mais, pour l'économiste, il demeure raisonnable de faire « comme si » notre comportement se résumait à celui d'un *homo œconomicus*, tant que cela permet de prédire correctement comment fonctionne un marché ou quels seront les effets d'une hausse de la TVA, d'une dévaluation, d'un choc pétrolier, etc. L'essentiel des conclusions qui ressortent de nos longues discussions sur les politiques économiques ne nécessite pas de recourir à un modèle beaucoup plus sophistiqué que celui de l'*homo œconomicus*.

Mais alors, si tel est le cas, à quoi bon affiner la compréhension de l'homme social réel ? Pourquoi compliquer les choses, si une théorie plus simple est tout aussi efficace pour comprendre l'économie ?

Parce que cette théorie ne nous éclaire que sur un système particulier.

Le modèle de l'*homo œconomicus* est relativement performant parce que nos actes économiques s'inscrivent dans un cadre institutionnel (une société de marché capitaliste) qui tend à dépersonnaliser les relations et qui incite les individus à se comporter en compétiteurs calculateurs et égoïstes. Dans un univers de guerre économique où une entreprise ne survit pas si elle ne maximise pas son profit, il n'est guère étonnant que l'entrepreneur soit obsédé par la rentabilité. Deux soldats ennemis s'entre-tuent, non pas parce qu'ils sont des tueurs, mais parce qu'ils sont en guerre, parce que la société les a placés dans une situation où, pour chacun, tuer l'autre est la condition de sa propre survie.

L'économie mathématique fondée sur le comportement de l'*homo œconomicus* nous explique assez bien le fonctionnement de l'économie,

mais cela dans le seul cadre d'un système où tout pousse les individus à se comporter comme tel.

Ce n'est déjà pas si mal, puisque, ainsi, elle nous aide à comprendre le système dans lequel nous vivons.

Certes, expliquer les choses telles qu'elles sont est toujours utile. Mais c'est aussi très insuffisant lorsque les choses en question ne sont pas des phénomènes naturels, mais des faits sociaux qui pourraient être tout autres que ce qu'ils sont. Une théorie qui se contente d'être la science du capitalisme tel qu'il est ne nous apprend rien sur les questions essentielles : notre système économique est-il le bon système ? D'où vient-il, ou va-t-il, faut-il et peut-on le transformer ?

Se contenter d'une science de l'existant revient à naturaliser un cadre social particulier, à prendre les mécanismes de la compétition propres au régime capitaliste pour des lois naturelles et universelles de l'économie. Or l'histoire, la paléoanthropologie, l'archéologie, l'ethnologie, la sociologie nous apprennent que les relations sociales typiques de notre société marchande n'ont rien de naturel ni d'universel.

L'histoire de l'humanité est tout, sauf l'histoire de la compétition pour les biens et l'accumulation d'argent.

La rivalité potentielle entre des êtres sociaux prend au moins deux formes : la *rivalité acquisitive* (pour la possession des biens et des partenaires sexuels) et la *rivalité pour l'honneur* (pour l'admiration et la reconnaissance sociale). Or il se trouve que, de ces deux modalités de la compétition, la seconde a prévalu sur la première durant la quasi-totalité de notre histoire.

Au Paléolithique (entre 3 millions d'années et 12 000 ans avant notre ère), l'espèce humaine s'est en effet constituée au sein de petits groupes de chasseurs-cueilleurs nomades qui partageaient leur nourriture et ne possédaient quasiment aucun bien. Par la suite, la sédentarisation et l'essor de l'agriculture vont certes entraîner le développement des échanges puis celui de la propriété. Mais, dans toutes les sociétés agraires traditionnelles – et ce, quasiment jusqu'aux révolutions industrielles du XIX^e^ siècle –, la production, la distribution et l'échange des biens ont été principalement organisés par des institutions et des rites sociaux fondés sur la solidarité communautaire, la réciprocité générale, la triple obligation sociale de donner, de recevoir et de rendre[8]. Durant toute cette époque précapitaliste, l'usage de la monnaie est resté limité, le plus souvent réservé au commerce lointain avec les étrangers.

J'ajouterais que de nos jours, en pleine société de consommation marchande, l'essentiel de nos relations humaines échappe encore à la logique de l'échange marchand.

C'est précisément sur cette observation de bon sens que Marcel Mauss concluait son *Essai sur le don* : l'étude des sociétés anciennes, tout comme celle des rares tribus qui ont poursuivi leur histoire hors de la société moderne, présente plus qu'un intérêt historique ; elle nous renseigne sur une forme quasi universelle des relations humaines.

Entre amis, entre collègues d'atelier ou de bureau, entre parents, entre voisins, ce n'est pas de l'argent qui circule ; ce sont plutôt des dons (matériels ou symboliques) et des contre-dons qui entretiennent une sorte de dette perpétuelle des uns envers les autres, qui nourrissent et consolident la relation. Toujours et partout, les êtres sociaux font ce qu'ils peuvent pour

contenir et réprimer la violence destructive qui est inhérente à la rivalité acquisitive.

Au sein d'une famille ou d'un groupe d'amis, il n'est pas trop compliqué de pacifier les relations, car on peut s'appuyer sur l'alchimie de l'attachement. Mais une société doit maintenir la paix ou l'unité entre des familles, entre des communautés étrangères les unes aux autres. C'est pourquoi, jusqu'à la généralisation très récente de la logique marchande, les rites sociaux ont visé à canaliser la rivalité humaine vers une compétition pour l'honneur (pour être aimé et admiré) et à refréner la compétition pour les biens et pour l'argent. Et, même au XX^{e} siècle, jusqu'aux années 1970, les sociétés industrielles se sont efforcées de limiter la compétition acquisitive et de compenser le déclin des solidarités communautaires traditionnelles par l'essor des systèmes de protection sociale.

Au vu de cette brève histoire de l'humanité, le mode de fonctionnement actuel de notre système économique apparaît comme une exception, et certainement pas comme la perpétuation d'un régime naturel. Le fait que la théorie orthodoxe soit en phase avec ce système ne valide pas ladite théorie. Il réduit sa pertinence à l'étude d'un système particulier.

Plus concrètement, le fait de mieux prendre en compte la nature sociale des êtres humains change-t-il la manière de penser la politique économique ou encore la gestion de l'entreprise ?

Assurément, car la méconnaissance des motivations complexes des êtres humains risque de conduire managers et responsables politiques vers des stratégies contre-productives.

Dans les démocraties, la politique économique consiste rarement à *ordonner* une action aux acteurs privés. Elle consiste le plus souvent à

prendre des mesures qui vont *inciter* les individus à modifier leurs choix dans un certain sens. Il en va de même dans l'entreprise. On n'obtient pas l'implication souhaitée des individus dans leur travail par la contrainte brute, mais par leur adhésion à un objectif, grâce à l'intérêt qu'ils peuvent trouver à l'exercice d'une tâche. Par conséquent, la compréhension des motivations réelles des individus est déterminante pour concevoir une gestion efficace des politiques publiques ou des entreprises.

Or, justement, les sciences de l'homme remettent en question bien des idées reçues sur les motivations économiques. Par exemple, le discours économique vulgaire, comme celui de nombreux économistes, suppose souvent que les individus sont exclusivement ou principalement motivés et stimulés par les gains monétaires. Ce qui est pourtant faux.

Je ne reviens pas sur le rôle essentiel de la compétition pour l'honneur. À cela s'ajoute le fait que la perspective d'un gain quelconque n'est parfois même pas nécessaire pour mobiliser l'énergie d'un individu. De multiples travaux ont démontré que les êtres humains sont capables d'un authentique désintéressement, c'est-à-dire disposés à agir dans l'intérêt d'un groupe humain, sans aucune espérance de gain personnel, matériel ou immatériel (pouvoir, honneur, reconnaissance, réputation, etc.)[9].

Par ailleurs, à la suite des travaux de l'économiste suisse Bruno Frey[10], il a même été établi que l'introduction d'incitations monétaires en vue de renforcer l'efficacité et la motivation des individus pouvait produire le contraire de l'effet recherché. Par exemple, lorsqu'on instaure une indemnité monétaire pour une activité bénévole, on peut constater que les bénévoles s'investissent moins dans cette activité qu'ils ne le faisaient en l'absence de toute rémunération. Ou encore, lorsqu'on inflige une amende aux parents qui amènent leurs enfants en retard à l'école, cela augmente la fréquence et l'ampleur des retards au lieu de les réduire.

Et, du point de vue anthropologique, comment explique-t-on ces effets paradoxaux ?

Ils résultent très logiquement de la nature sociale des êtres humains. Nous tendons en effet à adopter une logique comportementale conforme à la logique instituée par les systèmes sociaux auxquels nous participons. Ainsi, un bénévole suit spontanément la logique du don. Par l'institution d'une rémunération, le système brise cette logique et ramène l'action de l'individu à un simple contrat d'échange de services. Cela dévalorise le don et fait basculer l'individu dans la logique marchande. Or, dans cette logique, l'indemnité qui lui est consentie est démotivante, car elle n'est évidemment pas à la mesure du salaire qu'il serait en droit d'exiger pour le travail qu'il fournit.

Dans le cas des amendes infligées aux parents d'élèves, le directeur de l'école oublie que ces derniers sont spontanément ancrés dans une logique de l'honneur : ils savent pertinemment qu'il n'est pas convenable d'arriver en retard et que cela engendre un sentiment de honte chez leurs enfants. Quand l'école institue une amende, elle transforme le statut social du retard : d'acte *immoral*, celui-ci devient un acte *payant*. Dès lors, les parents adoptent la logique marchande instituée par l'école. La sanction financière se substitue à la sanction morale, et les parents éprouvent moins de gêne à arriver en retard. L'école croyait les contraindre davantage ; en réalité, elle leur offre la liberté de choisir le nombre de retards qu'ils peuvent se payer !

De ces expériences, on peut tirer la leçon suivante : l'obsession pour les incitations financières conduit la société à se priver de tout ce que les êtres sociaux sont disposés à faire gratuitement pour le simple bonheur qu'ils éprouvent à bien faire quelque chose, ou par respect des conventions, ou encore pour s'attirer l'estime et la reconnaissance des autres.

Si l'on appliquait cette leçon au débat sur la rémunération des « grands patrons », cela mènerait vers quelle conclusion pratique ?

En ce domaine, il est évident que les entreprises gaspillent beaucoup d'argent pour rien. Dans les années 1960, on constatait un écart de 1 à 30 environ entre le salaire minimum des employés et la rémunération des patrons des grands groupes cotés en bourse. De nos jours, l'écart est plutôt de 1 à 300. Cette envolée des inégalités résulte surtout des nouveaux mécanismes d'indexation des rémunérations patronales sur les profits et sur la valeur des actions.

Or les grandes entreprises d'aujourd'hui ne sont pas pour autant mieux gérées que celles d'antan. L'efficacité des managers n'a pas été soudainement multipliée par dix ! En revanche, leur stratégie est nettement plus orientée vers la « création de valeur pour l'actionnaire », c'est-à-dire vers la réalisation des profits *maxima* à court terme, en vue de distribuer davantage de dividendes et de faire monter le cours des actions en bourse. D'un strict point de vue économique, cette forme d'incitation financière est contre-productive : elle pénalise les stratégies industrielles à long terme, elle réduit la part des profits affectée à l'investissement productif, elle conduit les entreprises à gaspiller leurs liquidités dans le rachat de leurs propres actions (car cela fait monter le cours des actions).

En réalité, du point de vue de l'intérêt de l'entreprise et de l'économie nationale à long terme (et non de celui des actionnaires), le retour aux méthodes et aux niveaux de rémunération des années 1960 serait parfaitement fondé. Et si l'on ramenait l'écart maximal des rémunérations à 30 ou 40 fois le salaire minimum, croyez-vous que l'on ne trouverait plus de patrons pour diriger les entreprises ?

On en trouverait sans doute, mais pas forcément les mêmes ! Il est probable que certains des actuels dirigeants d'entreprise offriraient leurs services à l'étranger.

C'est en effet une possibilité. Mais cela aurait pour conséquence positive d'effectuer une sélection efficace parmi les dirigeants potentiels. Ne resteraient que ceux qui attachent plus d'importance à leur vie d'entrepreneur qu'au fait d'accumuler quelques millions supplémentaires dont ils n'ont par ailleurs absolument pas besoin. Et l'anthropologue peut même prédire que la plupart d'entre eux resteraient. Car les managers ne sont pas une espèce à part. Comme les parents d'élèves et les travailleurs bénévoles, ils sont des êtres humains qui s'adaptent aux conventions et aux institutions sociales.

Pour l'instant, nous n'avons parlé que des patrons, mais je suppose que le point de vue de l'anthropologue modifie plus largement la manière de penser l'entreprise et sa gestion, notamment la gestion du personnel ?

Bien évidemment, et c'est même dans cette gestion du personnel que la logique simpliste de l'*homo œconomicus* risque de faire le plus de ravages.

Dans le modèle économique orthodoxe, le travail est une « désutilité » ou « utilité négative », c'est-à-dire un *déplaisir* engendré par la privation d'un temps de loisir. Le travail n'est donc consenti qu'en échange d'une rémunération, grâce à laquelle les salariés se procurent des biens dont l'utilité compense la désutilité du travail. Or, en réalité, un être social s'investit dans un travail pour de multiples autres raisons. Il s'attache au sens de son activité, à la reconnaissance de sa contribution, à la qualité des

relations avec ses collègues. Le travail n’est donc pas une « désutilité » ; c’est l’un des moyens par lesquels les êtres déploient leur existence et tentent de s’épanouir eux-mêmes dans la relation avec les autres.

Si l’employeur pense et traite l’employé comme une machine qui vend du temps contre un salaire, et si par ailleurs il est tenu de maximiser le profit pour les actionnaires, alors il cherche à tirer du « facteur travail » le maximum de production en contrepartie du minimum de rémunération. À cette fin, il exige du salarié une productivité toujours plus forte, tout en lui en octroyant le minimum de moyens pour atteindre ces objectifs ; il met les salariés en compétition les uns contre les autres ; il installe des procédures d’évaluation permanente de la performance individuelle ; il instrumentalise la peur du chômage pour briser toute résistance, bref il traite l’humain comme une chose.

Cela pourrait fonctionner avec des robots programmés pour échanger de la production contre un salaire. Mais cela produit des effets dramatiques sur des êtres humains : le sens et le goût du travail sont anéantis, l’estime de soi est fragilisée, les relations humaines sont dégradées, l’implication volontaire est détruite. De surcroît, le stress permanent, la peur de ne pas être à la hauteur et la fatigue installent une souffrance physique et surtout psychique qui dégrade la santé du salarié et, dans le pire des cas, mène à la dépression, voire au suicide.

À long terme, ce processus est également destructeur pour l’entreprise et pour l’économie nationale : le coût global du stress au travail, dans les grands pays industriels, est estimé dans une fourchette qui va de deux à trois points de PIB.

Fort heureusement, toutes les entreprises ne ressemblent pas à l'enfer que vous décrivez. Mais on se demande bien pourquoi les dirigeants qui pratiquent ce management inhumain ne sont pas conscients que ce dernier est insoutenable et finalement contre-productif pour l'entreprise elle-même.

Les dirigeants sont eux-mêmes piégés dans un système de guerre économique et de pouvoir absolu des gestionnaires de capitaux. Dans ce cadre, personne ne se soucie vraiment des effets à long terme : les managers doivent justifier leur salaire et répondre de leur gestion à l'occasion d'un examen trimestriel des résultats de l'entreprise, oui : trimestriel !

Les dirigeants sont des êtres sociaux comme les autres. Comme les autres, ils se débrouillent pour être à la hauteur de ce qu'ils perçoivent des exigences du système dans lequel ils vivent. Comme les autres, ils s'inventent des justifications pour éloigner tout sentiment de culpabilité et pour préserver l'estime d'eux-mêmes. Ils se convainquent qu'ils ne peuvent pas faire autrement, ou qu'ils agissent dans l'intérêt du plus grand nombre, compte tenu d'un contexte dont ils ne sont pas responsables : la guerre économique mondiale.

Je le répète : les guerriers ne s'entretuent pas parce qu'ils sont des tueurs, mais parce qu'ils sont en guerre.

C'est donc la guerre qu'il faut arrêter ! C'est l'intensité et les modalités de la concurrence qu'il faut régler.

Entre autres choses, assurément. Il faut chercher la bonne concurrence, celle qui installe le bon équilibre entre le stimulus de la compétition et les bienfaits de la coopération : voilà un bon sujet pour notre prochaine discussion.

1. Herbert A. Simon (1916-2001), prix Nobel 1978.
2. On parle aussi d'« économie comportementale » pour désigner ces travaux initiés notamment par Daniel Kahneman (prix Nobel 2002), Richard Thaler et Amos Tversky. Sur ce sujet, voir Jon Elster, *L'Irrationalité, Traité critique de l'homme économique*, II, Seuil, 2011.
3. Cette refondation anthropologique est l'objet de mon livre : *L'Autre Société. À la recherche du progrès humain* – 2 , *op. cit*.
4. Voir notamment Pascal Picq, *Les Origines de l'homme. L'odyssée de l'espèce*, Seuil, « Points Science », 2005.
5. Voir notamment Jean-Marie Pelt, *La Loi de la jungle. L'agressivité chez les plantes, les animaux, les humains*, Le Livre de Poche, 2006.
6. Voir notamment Boris Cyrulnik, *De chair et d'âme*, Odile Jacob, 2006.
7. Voir Jacques Généreux, *L'Autre Société*, *op*. *cit*.
8. Il faut lire à ce propos le fameux *Essai sur le don* de Marcel Mauss (1924-1925). Voir aussi Alain Caillé, *Anthropologie du don*, La Découverte, 1995.
9. Voir Jon Elster, *Le Désintéressement, Traité de l'homme économique*, I, Seuil, 2009.
10. On trouvera une présentation synthétique de ces travaux dans Alain Caillé et Jean-Edouard Grésy, *La Révolution du don*, Seuil, à paraître.

14

Compétition et coopération

Les vertus et les limites de la concurrence

Notre dernier entretien a bien mis en lumière que nous ne pouvions pas réduire l'ensemble de nos comportements sociaux à la mécanique simpliste de l'*homo œconomicus*. Nous sommes des êtres sociaux plus complexes que des robots programmés pour la jouissance maximale, c'est entendu ! Cela dit, il nous arrive aussi de nous comporter comme des machines à calculer indifférentes au reste du monde. Nous prenons chaque jour des décisions économiques élémentaires – acheter, vendre, emprunter, etc. – motivées par notre seul intérêt personnel. Lorsque des courtiers négocient des crédits ou lorsque moi-même j'achète deux kilos de tomates, le processus de décision mobilisé est semblable à celui de l'agent économique égoïste et rationnel.

Du coup, les économistes ont sans doute tort, quand ils négligent la nature sociale et parfois irrationnelle de l'être humain. Mais, en revanche, ils ont peut-être raison de croire à l'efficacité de la concurrence dans tous les cas où les individus se comportent effectivement comme des compétiteurs rationnels.

Les économistes ont en effet raison de croire aux vertus de la compétition, mais seulement lorsque les règles du jeu permettent à cette dernière de produire un résultat socialement efficace. Car, on le sait, dès l'instant où un grand nombre d'acteurs sont en concurrence, c'est toujours la rationalité des règles et non celle des joueurs qui détermine l'issue du jeu collectif. L'analyse économique a amplement documenté le fait qu'une concurrence parfaitement libre entre des joueurs tout à fait rationnels peut conduire l'ensemble du marché vers la pire des solutions.

Vous voulez dire que la rationalité des individus mène à l'irrationalité collective ?

Pas toujours. Mais c'est très souvent le cas dans des situations où l'intensité de la compétition et la difficulté à négocier des accords mutuellement avantageux empêchent les individus d'adopter un comportement coopératif et solidaire qui serait pourtant dans l'intérêt de chacun. Par exemple, vous savez bien ce qui se passe, hélas, dans un cinéma en feu ?

Oui. Tout le monde veut fuir au plus vite pour sauver sa peau ; c'est la panique, des gens sont piétinés ou étouffés dans la cohue, bref, c'est un désastre. Tout le monde aurait pourtant intérêt à ce que les choses se passent autrement, à ce que chacun reste calme pour faciliter une évacuation fluide et ordonnée.

Dans ce cas, en effet, il existe un choix optimal au sens économique : la stratégie coopérative, qui maximise la probabilité de survie de chacun.

Mais, en l'absence de service d'ordre, et étant donné l'impossibilité d'organiser une concertation collective, le choix le plus rationnel pour chacun – celui qui maximise son espérance de vie, compte tenu du contexte – consiste à fuir au plus vite par tous les moyens possibles.

Des situations comparables se produisent dans la vie économique. Par exemple, lorsque les producteurs exploitent une ressource naturelle dont le renouvellement exige du temps (bois, poissons), l'évidente supériorité de la coopération sur la libre compétition ne peut pas s'imposer spontanément. Sans l'institution d'une norme contraignante, il se peut que le pêcheur ou l'exploitant forestier doive maintenir un certain niveau d'exploitation pour éviter la faillite, même s'il sait bien que, tout le monde agissant comme lui, il participe à la destruction de la ressource et donc de sa propre entreprise.

Prenons un tout autre exemple. Dans de nombreuses industries, le marché est partagé entre de grandes entreprises qui ont toutes une taille suffisante pour que leurs décisions affectent les conditions du marché (situation d'oligopole). Si une firme décide d'accroître sensiblement sa capacité de production pour prendre des parts de marché aux autres, elle gonfle l'offre totale de produits, et cela risque de faire baisser les prix de vente. Cette stratégie agressive peut être très profitable pour elle, si les autres entreprises ne développent pas, elles aussi, leurs capacités. En revanche, si toutes les entreprises adoptent la même attitude conquérante, les prix et les profits risquent de baisser fortement, du coup les investissements réalisés se révéleront non rentables. Dans ces conditions, à votre avis, que devraient faire les entreprises ? Coopérer ou agresser ?

Coopérer sans doute, en tout cas dans l'hypothèse où une stratégie agressive se solde par des profits plus bas pour tout le monde.

Pourtant, en pratique, les entreprises font plutôt le contraire. La *théorie des jeux* – qui étudie précisément ces situations d'interaction stratégique entre compétiteurs – montre que la stratégie rationnelle de chaque décideur consiste très souvent à agresser plutôt qu'à coopérer. Je vous rappelle que, afin de préserver la concurrence, les ententes explicites et contractuelles entre producteurs sont interdites ; les entreprises ne peuvent pas constituer un « cartel », c'est-à-dire une organisation qui coordonne les choix de toute l'industrie. Les producteurs auraient collectivement intérêt à limiter la compétition, à éviter une surcapacité de production. Mais ce résultat optimal ne peut être atteint que si chaque compétiteur, en décidant seul dans son coin, sans concertation avec les autres, aboutit à la conclusion qu'il doit coopérer. Or la conclusion rationnelle est au contraire qu'il ne doit pas coopérer. Car, dans le cas où les autres ne sont pas agressifs, il a, lui, intérêt à l'être : il vaut mieux être un loup si les autres se comportent comme des agneaux ; tandis que si les autres sont des loups conquérants, il ne faut pas jouer à l'agneau qui se laisse dévorer par ses concurrents.

La théorie des jeux baptise ce genre de situation « dilemme du prisonnier », en référence à un cas d'école mettant en scène deux complices d'un crime, emprisonnés dans deux cellules séparées : ces deux-là auraient collectivement intérêt à nier le crime, mais, en raison du marché proposé par la police, chaque prisonnier a intérêt à avouer, quel que soit le choix de son complice ; les deux avouent donc et écopent de la peine maximale. Tout comme ces prisonniers, les producteurs de mon exemple ont chacun ce qu'on appelle une « stratégie dominante » : quel que soit le comportement des autres, leur choix rationnel est le même, en l'occurrence le choix d'être agressifs. Et, tous les joueurs adoptant la même tactique rationnelle, le marché reste piégé dans la pire solution collective[1].

Mais est-ce finalement si grave ? Si des entreprises décident elles-mêmes de se livrer à une concurrence qui, finalement, réduit leurs profits, c'est sans doute idiot, mais c'est au fond leur problème ou le problème des actionnaires, non ?

Ah non ! C'est un problème pour tout le monde, et ce, même du point de vue de la science économique très libérale des néoclassiques. Si, avec un volume de ressources donné, une industrie ne produit pas le revenu maximal possible, il y a bien un gaspillage des ressources. Mais, en outre, il faut considérer le coût social complet de la compétition excessive, et non pas seulement le coût privé en termes de profits réduits.

En premier lieu, il faut tenir compte du coût humain de la compétition – un coût ignoré par le raisonnement économique standard, parce que celui-ci traite le travail comme une marchandise ordinaire, une énergie qui se loue à l'heure.

En second lieu, on doit noter qu'une concurrence illimitée pour la conquête des marchés entraîne des investissements inutiles dans des capacités de production excédentaires, des dépenses considérables de publicité et de marketing, une frénésie d'innovation de produits, l'obsolescence programmée et accélérée des produits… Tout cela mobilise du temps de travail, des capitaux, des matières premières, de l'énergie, qui pourraient être employés autrement si les entreprises se livraient à une compétition plus modérée.

Ajoutez à ce mésusage des ressources l'impact écologique de la surproduction, des déchets, de la surconsommation d'énergie, etc., et vous constatez que le gaspillage induit par une concurrence excessive devient vite colossal.

Et, enfin, il y a au moins un secteur d'activité où n'importe qui peut constater à quel point la compétition sans fin des joueurs rationnels conduit à la folie catastrophique du jeu collectif… vous devinez de quoi je parle ?

Peut-être des jeux d'argent en bourse, de la spéculation, des mouvements de panique quand les marchés s'effondrent ? Il est vrai qu'à intervalles réguliers on nous annonce des faillites bancaires, des krachs boursiers, l'éclatement d'une bulle financière par-ci, d'une bulle immobilière par-là… De temps à autre on voit un banquier ou un trader jeté en prison pour avoir joué avec – et surtout perdu – l'argent des autres. Ces spéculateurs et tous leurs camarades de jeu sur les marchés étaient-ils piégés dans votre dilemme du prisonnier ? Après trente ans de crises financières à répétition, ils savaient tous que leur jeu se terminerait comme toujours par une catastrophe, mais chacun d'entre eux avait néanmoins intérêt à poursuivre le jeu… C'est bien ça ?

Cette situation présente en effet des similitudes avec le dilemme du prisonnier, mais elle est en réalité assez différente. Une première différence tient au risque encouru par les joueurs. Dans le dilemme du prisonnier, chacun sait que le jeu de compétition solitaire est perdant et que la coopération rapporterait davantage. C'est d'ailleurs pourquoi, dans des situations réelles de ce type – quand le dilemme concerne un petit nombre de personnes qui peuvent aisément se concerter –, on voit souvent se nouer des accords de coopération.

La situation est très différente pour des spéculateurs sur un marché financier, car, en cas de catastrophe, tout le monde n'est pas perdant. D'une part, presque personne ne risque la prison pour avoir joué avec et perdu l'argent des autres, car la quasi-totalité des opérations en cause est parfaitement légale. D'autre part, presque tous les opérateurs financiers ont de bonnes raisons de penser qu'ils seront gagnants même si la spéculation générale provoque l'effondrement du terrain de jeu.

Par exemple, si la spéculation fait monter très haut le cours de la tonne de cacao jusqu'au moment où le cours s'effondre, les seuls perdants sont les

spéculateurs qui n'auront pas vendu avant le retournement du marché. La spéculation financière évoque davantage le jeu du mistigri que le dilemme du prisonnier : les joueurs rationnels ne s'exposent pas à rester tous en prison ; seuls seront condamnés ceux qui ont encore en main le titre pourri au moment où le krach sonne la fin de la partie.

Je trouve étrange que vous parliez de spéculation « financière » à propos d'achat et de vente de fèves de cacao.

Je comprends votre étonnement. *A priori* les matières premières ne sont pas des produits financiers. On suppose aussi qu'elles sont vendues à des industriels par des exploitations agricoles ou minières, et non pas échangées entre des banques ou des gestionnaires de fonds de placement. Mais cela, c'était avant la grande déréglementation des opérations financières engagée dans les années 1980, avant le « décloisonnement » des marchés qui a autorisé toutes les entreprises financières à faire du crédit, de l'assurance, de la gestion de fortune, du conseil…

Dès lors que le prix de la tonne de riz est fixé sur une bourse et que n'importe quel fonds de placement peut acheter un stock de riz, le contrat fixant cette transaction n'est plus un simple instrument d'échange entre ceux qui produisent du riz et ceux qui en ont besoin. Ce contrat devient aussi un « instrument financier », semblable à une obligation ou une action. C'est en effet un « titre » représentant une « créance » : un droit d'exiger quelque chose de la part de son émetteur. Ce titre est négociable : on peut l'acheter ou le vendre sur une bourse de matières premières. Vous-même, vous pouvez devenir copropriétaire de silos remplis de blé, de wagons chargés de cuivre, de balles de coton, etc. Pour cela, il vous suffit de choisir sur internet l'un des nombreux fonds de placement spécialisés dans la

spéculation sur les matières premières, puis d'en acheter quelques parts que vous revendrez plus tard si la hausse des cours en bourse vous permet de réaliser une bonne plus-value.

Vous avez là une illustration très concrète de ce que l'on appelle la « financiarisation » de l'économie.

Pendant des siècles, on a acheté du blé pour en faire de la farine puis du pain ; *l'argent a servi d'intermédiaire pratique pour faciliter l'échange* entre le cordonnier qui vendait ses chaussures et le boulanger qui vendait son pain ; la finance a été alors un moyen technique mis au service d'une fin sociale : la production et l'échange des biens directement utiles pour satisfaire les besoins humains. Mais l'essor du capitalisme marchand a inversé les fins et les moyens. Ce sont le blé, le riz, les chaussures, *tous les biens utiles, qui sont devenus des moyens pratiques pour faire des profits monétaires*, c'est-à-dire pour transformer une somme d'argent en une somme d'argent plus élevée. En ce sens, la financiarisation des relations économiques est une caractéristique originelle du capitalisme. Mais ce processus a atteint un degré inédit depuis les années 1980, avec la déréglementation générale de tous les jeux spéculatifs.

En quoi est-ce un problème ? Même si l'on peut désormais spéculer sur le riz ou le blé, ceux-ci finissent toujours par être transformés en aliments : ils servent toujours à satisfaire nos besoins réels.

Le riz finit éventuellement par être mangé, oui, mais à quel coût ? L'instrumentalisation du besoin alimentaire au service d'un jeu financier peut affecter gravement l'utilisateur final du bien.

Comprenez qu'un stock de blé peut changer de propriétaire des centaines de fois, avant qu'un seul grain n'ait quitté son silo pour être

effectivement livré et utilisé dans l'industrie agroalimentaire. L'immense majorité des transactions sur le blé n'a donc pas pour objet d'assurer son transfert du producteur vers l'utilisateur, mais de réaliser des gains en pariant sur les fluctuations de son prix, voire en provoquant ces fluctuations. Ce long détour n'améliore ni la qualité du grain, ni le pouvoir d'achat de son consommateur final.

Comprenez encore que le prix de l'assiette de riz pour un ouvrier thaïlandais ne reflète pas l'abondance ni la qualité des récoltes en Thaïlande, car ce riz est coté sur une bourse au Kansas. Si la spéculation fait grimper en flèche les cours en bourse, pourquoi le paysan thaïlandais offrirait-il son riz sur le marché local alors que le vendre en bourse est nettement plus profitable pour lui ?

La spéculation et la manipulation du prix des matières premières essentielles pour notre alimentation et nos industries peuvent avoir des effets dramatiques. Ainsi, pour n'évoquer qu'un exemple historique de tels effets, la crise financière internationale de 2008 a aussi déclenché une crise alimentaire. En effet, après le déclenchement de la crise financière, la spéculation s'est momentanément détournée des instruments financiers traditionnels, devenus beaucoup trop risqués. Les spéculateurs ont alors trouvé un nouveau terrain de jeu – des marchés idéaux pour réaliser des profits à coup sûr : les marchés de matières premières. La ruée sur l'achat des stocks de matières premières a alors engendré la flambée du prix des denrées alimentaires, plongeant dans la détresse des centaines de millions de pauvres dans une trentaine de pays. Oserai-je vous rappeler que, selon la théorie économique libérale, la hausse des prix est censée constituer le « signal » efficace ? Vous vous souvenez : le signal qui indique aux investisseurs où accroître la production en vue d'assurer au mieux la satisfaction des besoins ? Au lieu de cela, sur le marché financiarisé des matières premières, la hausse des prix provoque la rétention des marchandises et affame les populations ; elle envoie bien un « signal »,

mais seulement aux spéculateurs : « tant que ça monte », ils peuvent espérer revendre plus cher demain le stock qu'ils rachètent aujourd'hui à un spéculateur qui l'a « entré en portefeuille » hier.

La hausse des prix ne peut-elle pas aussi inciter les producteurs à développer leur production pour combattre les pénuries ?

Il vaudrait mieux que non ! Lorsque la hausse en question est provoquée par un mouvement spéculatif, et non par une insuffisance réelle de la production par rapport aux besoins réels, il n'y a pas de pénurie à combattre, mais seulement une rareté temporaire et organisée. Le malheureux producteur qui interpréterait alors le signal du marché comme une incitation à accroître sa production en serait pour ses frais. En effet, le temps qu'il mette en œuvre ce projet et puisse effectivement augmenter son offre, le cours en bourse de son produit pourrait fort bien s'être effondré, si les spéculateurs ont décidé de vendre pour empocher leurs bénéfices. Vous comprenez bien que, dès l'instant où le prix est manipulé par la spéculation, il n'envoie plus aucun signal compréhensible aux producteurs : il rend les investissements de ces derniers encore plus risqués qu'ils ne le sont déjà par nature.

Vous semblez supposer que le prix du marché est, d'une certaine manière, décidé par les spéculateurs. Vous faites comme s'il n'y avait pas d'autres facteurs économiques agissant sur la demande ou l'offre.

Bien sûr qu'il existe toujours d'autres facteurs affectant le prix sur un marché. Mais, en raison de la masse des capitaux qu'elle est susceptible de déplacer d'un marché à un autre, la spéculation peut effectivement constituer le facteur dominant qui « fait » le prix.

Nous avons déjà décrit ce phénomène sur le marché des changes. Mais reprenons donc l'exemple du cacao. Le cours de cette denrée est évidemment influencé par des facteurs économiques réels : la qualité et le rendement des récoltes, variables selon les aléas climatiques (du côté de l'offre de cacao) ; les besoins de l'industrie du chocolat (du côté de la demande). Cela dit, si les fonds spéculatifs décident de jouer avec le prix du cacao, ils ont toutes les chances de déterminer l'évolution de ce prix par leur mouvement collectif. S'ils se mettent à parier sur une hausse du cours, ils se portent tous acheteurs sur le marché du cacao et cette pression soudaine de la demande provoque effectivement la hausse de prix espérée. *Leurs anticipations sont autoréalisatrices* : il suffit qu'ils croient en même temps que le cours va s'envoler pour qu'il s'envole de fait. La hausse ainsi provoquée va convaincre les spéculateurs de jouer encore un certain temps à la hausse. Les gains potentiels de ces derniers attirent de nouveaux investisseurs… Le marché entre alors dans sa phase euphorique, celle où se constitue la « bulle spéculative ». Techniquement, on définit celle-ci comme *l'écart entre le prix observé sur le marché et le prix d'équilibre normal* – celui qui serait fondé sur l'impact des facteurs économiques réels, en l'absence de mouvements purement spéculatifs.

Toutes les bulles ont vocation à éclater à la figure de ceux qui la gonflent. En effet, plus on souffle dedans, plus la bulle est fragile : plus le cours du marché atteint des niveaux exubérants – par rapport à ceux qui seraient normaux compte tenu de l'état réel de la demande –, plus les opérateurs savent que ce cours n'est pas soutenable durablement, et que certains d'entre eux vont finir par vendre leurs stocks pour empocher leurs bénéfices. Lorsque ces ventes pour « prise de bénéfices » se multiplient, ou

lorsque les spéculateurs qui perdent de l'argent dans d'autres affaires ont besoin de revendre leur cacao pour récupérer des liquidités, le cours du cacao se retourne à la baisse. Alors, la bulle éclate forcément. En effet, *seuls les premiers vendeurs sont sûrs d'empocher des plus-values*. Une fois le mouvement de baisse enclenché, les anticipations sont à nouveau autoréalisatrices, mais, cette fois, dans le sens défavorable aux spéculateurs. Lorsque la majorité des opérateurs estime la chute du prix inéluctable, tout le monde se met à vendre pour limiter les pertes, et ce soudain excès d'offre provoque l'effondrement du prix. De nombreux spéculateurs perdent de l'argent, certains d'entre eux peuvent être mis en faillite…

Allons-nous pleurer sur leur sort ? Ce qui nous importe vraiment, ce sont les conséquences de ce genre de « crise » sur l'ensemble de l'économie.

À ce propos, il faudrait nous expliquer un phénomène étrange. Tout le monde sait qu'une crise financière à Wall Street peut déclencher une crise économique mondiale ; cela s'est déjà produit deux fois, en 1929 et en 2008. En revanche, on se demande bien pourquoi certaines crises financières, quoique spectaculaires, ne produisent apparemment aucun dommage collatéral.

À la suite d'un krach boursier, par exemple, on apprend au journal de 20 heures que, en quelques jours, « les marchés » ont perdu des centaines de milliards « partis en fumée ». On imagine alors qu'une perte aussi colossale va entraîner des faillites en cascade et engendrer une grande catastrophe dans le reste de l'économie. Mais non, finalement, rien ne se passe. Et quelques mois plus tard, voilà que les marchés en question sont

repartis à la hausse ; tout va comme sur des roulettes et on se le demande : qui donc a bien pu payer les centaines de milliards de pertes annoncées à la télévision ?

Qui donc ? Mais personne ! Le type de situation que vous évoquez correspond à l'éclatement d'une bulle spéculative dont l'effet principal est d'effacer brusquement des gains purement virtuels, c'est-à-dire les plus-values potentielles que les spéculateurs auraient éventuellement réalisées s'ils avaient pu vendre leurs titres au sommet de la bulle. La crise efface un gain potentiel, une espérance. Par exemple, j'ai 1 000 euros à placer. J'achète un titre quelconque qui, par la magie des souffleurs de bulle spéculative, vaut 10 000 euros à la fin du mois. Le mois suivant, la bulle éclate et, en une nuit, le cours de mon titre dégringole à 1 000 euros. Je n'ai donc rien perdu, à part l'illusion temporaire d'avoir gagné 9 000 euros. Vous multipliez ma désillusion par les millions de titres qui se trouvent brutalement dévalués par le krach boursier, et vous obtenez les milliards de pertes annoncés au journal de 20 heures. Pour la plupart d'entre eux, ces milliards ne sont pas « partis en fumée », ils n'étaient que de la fumée.

Alors, comment l'éclatement de certaines bulles peut-il provoquer une récession bien réelle de l'économie ?

Principalement « grâce » au crédit ! Reprenez l'exemple que je viens de vous présenter, mais en supposant que les investisseurs placent uniquement des fonds *empruntés* pour spéculer, et non plus une *épargne* préalable. Il est en effet rationnel de spéculer avec l'argent des autres plutôt qu'avec le sien propre. Si je place 100 d'épargne qui me rapporte 10, cela implique un taux de rendement de 10 %. S'il suffit de déposer 20 en garantie pour emprunter 100, je peux alors placer 100 et empocher 10 pour un investissement limité

à 20… soit un taux de rendement de 50 % ! C'est là ce que les économistes appellent l'« effet de levier » : *en s'appuyant sur la dette, on fait monter le taux de rendement du capital*. Mais c'est évidemment au prix d'un risque accru d'insolvabilité, dans le cas où le rendement espéré n'est pas au rendez-vous.

Tout à l'heure, l'éclatement de la bulle spéculative ne faisait que détruire *une espérance de rendement*. En revanche, lorsque les placements spéculatifs sont réalisés avec des capitaux empruntés, cet éclatement détruit *un rendement nécessaire* pour rembourser les emprunts et les intérêts. Des milliers d'opérateurs se retrouvent alors avec un portefeuille de titres dont la valeur est inférieure aux sommes qu'ils doivent rembourser. Tous perdent beaucoup d'argent. Certains font faillite, licencient leur personnel, et mettent en difficulté financière les établissements qui leur ont prêté des fonds. La crise boursière se mue ainsi en crise bancaire.

Éventuellement, certaines banques font faillite et cessent donc à leur tour d'honorer leurs dettes. Toutes les banques en difficulté doivent restaurer leur liquidité et leur solvabilité en freinant la distribution de crédit et en réservant celle-ci aux clients les plus sûrs. La restriction du crédit freine alors la consommation et l'investissement et pose des problèmes de trésorerie aux petites et moyennes entreprises. C'est ainsi que la crise bancaire se transforme en récession de l'économie réelle.

Des entreprises perdent des marchés, des ménages perdent leur emploi et la capacité à rembourser leurs emprunts. La récession de l'économie réelle vient encore aggraver la situation financière des banques, et l'ensemble du système économique entre ainsi dans le cercle vicieux de la dépression.

Là, on connaît la suite : l'État intervient pour limiter la catastrophe financière et éviter les faillites bancaires en cascade. À l'arrivée, ce sont les contribuables victimes de la crise qui doivent payer le sauvetage des financiers responsables de la crise. On comprend bien la nécessité d'éviter un effondrement du système financier, mais ce processus de sauvetage est particulièrement inique et choquant. Ne pourrait-on pas faire autrement ?

Si ! On peut toujours. Et il est urgent de faire autrement. Car, au-delà de toute indignation morale – par ailleurs tout à fait fondée –, cette manière de secourir la finance crée un redoutable « aléa moral ». Dans le jargon des assureurs, l'aléa moral est l'incitation d'un assuré à s'exposer délibérément aux risques couverts par son assurance. En l'occurrence, certains établissements financiers savent qu'ils sont « *too big to fail* », c'est-à-dire que leur faillite aurait trop de conséquences systémiques (sur l'ensemble du système financier et économique) pour que la banque centrale et l'État puissent se dispenser de venir à leur secours, quelles que soient l'origine de leur défaillance et leur propre responsabilité. Par conséquent, ces établissements sont incités à prendre des risques excessifs, d'autant que ce sont les activités spéculatives les plus hasardeuses qui offrent les meilleures perspectives de profit.

Cet aléa moral est évitable si l'on réforme les lois sur les faillites et les techniques d'intervention en cas de crise. À cette fin, il faut distinguer clairement l'*activité* de la banque et les *actionnaires* de cette banque. Ensuite, les autorités interviennent uniquement pour préserver l'activité de la banque, l'emploi de ses salariés, les dépôts de ses clients, etc., contre les effets collatéraux d'une faillite des actionnaires. En cas de défaut de paiement d'une banque, les actionnaires perdent leur capital et le contrôle de l'entreprise ; celle-ci passe sous le contrôle de l'actionnaire public qui intervient pour sauver l'établissement. L'aléa moral disparaît ainsi et la sécurité du système financier est préservée.

Soit ! Mais cela ne dispense pas les politiques d'intervenir aussi en amont, en réglementant des activités spéculatives qui font peser une menace trop grave pour qu'on les laisse parfaitement libres.

Ce que vous dites là tombe sous le sens. Nous arrivons donc ici à une conclusion singulière. Les économistes orthodoxes considèrent habituellement que l'intervention de l'État est nécessaire lorsqu'il est impossible d'installer un marché parfaitement concurrentiel – c'est la théorie des biens publics purs dont nous avons déjà discuté. Or nous venons de découvrir que l'intervention publique est d'autant plus nécessaire… que le marché s'approche de la concurrence parfaite ! Les spéculations insensées et les crises systémiques ne peuvent en effet naître que dans les activités où il existe de vrais marchés, de vrais réseaux sur lesquels la loi de l'offre et de la demande fonctionne parfaitement et en permanence, avec des acteurs qui se comportent comme des machines à calculer leur profit personnel, bref, lorsque l'on se trouve proche des conditions d'une économie de marché idéale.

Du coup, on n'a certainement pas envie que cette concurrence prétendument parfaite serve de modèle dans les autres secteurs, là où il n'existe pas de vrais marchés. Mais il ne s'agit pas non plus de supprimer la concurrence et de tout réglementer ! Alors comment faire ? Comment aborder la question ?

Il nous faut juste sortir de la religion de la « libre concurrence » ; comprendre que la compétition n'est pas un bien en soi, mais un *instrument*

parmi d’autres, dont l’emploi devrait être réglé en fonction de son coût social et de l’avantage social qu’on en attend.

Les méfaits évidents de la libre concurrence sur les « vrais marchés » (ceux de la finance et des matières premières) ne se présentent pas identiquement dans le reste de l’économie. La plupart des biens et services s’échangent entre des entreprises et des personnes, et non pas sur des bourses ouvertes à toutes les folies spéculatives. La concurrence peut alors exercer ses effets positifs, sans faire peser la menace systémique spécifique aux activités spéculatives. Cela, bien sûr, sous certaines conditions dont nous devrons discuter.

Il ne s’agit donc pas de remplacer le culte de la libre entreprise par celui de la réglementation. Il s’agit de sortir du culte tout court, pour s’en tenir à l’analyse économique qui compare les coûts et les avantages des systèmes sociaux et laisse aux choix démocratiques des citoyens le soin de réaliser l’arbitrage final.

Si l’on rejette également l’étatisme et le marchéisme – la société où tout serait réglementé et celle où rien ne le serait –, il nous faut réfléchir au cadre institutionnel susceptible de fournir aux individus les bonnes incitations ; autrement dit : faire en sorte qu’en poursuivant leurs fins propres, les individus soient conduits à réaliser la fin sociale. Il s’agit, là, où et quand c’est possible, de pallier l’absence de la prétendue « main invisible du marché » en installant la main visible de la société. C’est ainsi qu’une société peut éventuellement installer la bonne concurrence et chasser la mauvaise[2].

Mais peut-on vraiment définir une « bonne » concurrence ?

Oui, mais je dois vous rappeler, avant d'y venir, le cadre général de notre discussion afin d'éviter tout malentendu sur la suite. Nous nous situons à présent dans un cadre institutionnel qui a déjà réglé la question des biens publics, de la production des services publics, des effets externes et donc notamment des contraintes imposées par la politique écologique. Dans ce cadre, il arrive que la concurrence soit tout simplement impossible ou prohibée, par exemple lorsque le bilan coûts-avantages aboutit clairement à mettre les services publics hors du secteur concurrentiel. Nous ne parlons donc plus à présent que du degré et des formes souhaitables de la compétition dans les activités que la société juge pertinent d'ouvrir à la concurrence.

Cela étant rappelé, la bonne concurrence est celle qui produit, à moindre coût social, les avantages sociaux qu'on en attend, vous vous souvenez : un usage économe et efficace des ressources rares ; une meilleure qualité des produits ; la satisfaction des besoins.

Pour être plus concret, la vraie question est de savoir distinguer bonne et mauvaise concurrence dans la pratique des entreprises.

Eh bien l'on peut déjà distinguer deux façons différentes d'être « compétitif », c'est-à-dire performant dans la confrontation avec des concurrents. Les entreprises peuvent viser une « compétitivité-prix » – celle que l'on obtient en fixant un prix le plus bas possible, et, en tout cas, pas supérieur au prix moyen du marché. Elles peuvent aussi rechercher une « compétitivité structurelle » – celle qui est attachée à tous les facteurs autres que le prix : l'innovation, la fiabilité technique des produits, la réputation de la marque, la spécialisation industrielle en phase avec la demande mondiale, etc. Pour faire simple, disons que les entreprises

peuvent se faire de la concurrence par les prix ou par les qualités de leurs produits.

Le bilan coût-avantage social est assez clairement défavorable à la compétition par les prix. Celle-ci impose en effet un effort constant pour contenir ou réduire les coûts de production. Cela peut certes procurer un avantage social quand on comprime la consommation d'énergie et de matières premières ; mais, dans la plupart des entreprises, la majeure partie du coût de production est associée au travail. Aussi, plus la pression de la concurrence sur les prix est forte, plus les entreprises chercheront à baisser les salaires, à augmenter la durée du travail, à accélérer les cadences de production des ouvriers, à relever les objectifs des cadres, bref, à renforcer les exigences imposées aux salariés tout en réduisant les moyens dont ceux-ci disposent pour satisfaire lesdites exigences.

Les inconvénients de cette forme de concurrence sont évidents. La compétitivité éventuellement maintenue se paye au prix fort : celui de la baisse des salaires et de la dégradation des conditions de travail. Mais la baisse du « coût » du travail, c'est aussi le recul du pouvoir d'achat et de la demande intérieure. En outre, on l'a déjà dit, le stress professionnel imposé aux salariés engendre maladies, absentéisme, accidents, suicides et dépenses de santé – c'est-à-dire, en sus d'un coût humain non mesurable, un surcoût économique considérable à long terme.

Si l'on a le choix entre concurrence par la qualité des produits et concurrence par la maltraitance des salariés, la question est vite tranchée… Si l'on a le choix ! Mais je repense à votre « dilemme du prisonnier », et je me dis qu'un producteur peut se trouver contraint de

s’adapter à la forme de concurrence imposée par le marché, même si une autre forme aurait sa préférence.

Il est vrai que la nature du marché influence les modalités de la compétition. Un facteur particulier joue en l’occurrence un rôle essentiel : il s’agit de l’« élasticité » de la demande, c’est-à-dire de la sensibilité des acheteurs aux variations du prix de vente. On mesure l’*élasticité-prix* de la demande en calculant de quel pourcentage varie la quantité demandée d’un bien quand le prix de ce bien varie de 1 %.

Sur un marché où la demande est relativement « rigide » (peu élastique) parce que les clients sont plus attentifs à la qualité qu’au prix du produit, il est plus facile d’adopter une stratégie de compétitivité structurelle que sur un marché où la demande est très sensible aux prix. Cela dit, les entreprises peuvent réduire l’élasticité de la demande, et donc la concurrence par les prix, en adoptant une *stratégie de différenciation* de leur produit. Il s’agit pour elles de convaincre la clientèle des qualités spécifiques qui distinguent leur produit des produits concurrents qui sont censés rendre le même service.

Cette incitation naturelle des entreprises à s’intéresser aux qualités de leurs produits peut être renforcée par les normes sociales, fiscales et environnementales. En effet, le cadre réglementaire et fiscal peut limiter la possibilité de se lancer dans une course à la baisse des coûts à tout prix. Le salaire minimum, le droit du travail, les taxes sur la pollution, etc., peuvent empêcher ou dissuader une surexploitation du travail et des ressources non renouvelables. Le plafonnement de la rémunération du capital à son niveau des années 1960 (3 % ou 4 %) permet d’importantes économies sur le coût du capital, et redonne aux managers la possibilité de déployer des stratégies de développement efficace à long terme…

Pardon de vous le dire, mais le type de régulation que vous décrivez là paraît utopique dans un contexte de compétition mondiale. Pourquoi les investisseurs accepteraient-ils un cadre contraignant auquel ils peuvent échapper en s'installant ailleurs dans le monde ? Un pays ouvert aux échanges avec le reste du monde n'est-il pas obligé de s'adapter à la manière dont les autres pays lui font de la concurrence ? Peut-on vraiment réguler le système capitaliste sans se protéger contre la concurrence étrangère ? Je crois que nous ne pouvons pas échapper à un débat sur le libre-échange et le protectionnisme.

Vous avez raison. Nous allons donc y venir, mais je vous préviens que ce débat en recèle un autre, qui porte sur la pertinence du système capitaliste lui-même. Vous conviendrez que tous les dysfonctionnements dont nous avons discuté jusqu'ici sont attachés à la libre recherche et à l'appropriation privée des profits monétaires, c'est-à-dire au capitalisme ; ils ne sont donc pas imputables à l'intensité de la compétition internationale. Cela conduit certains économistes hétérodoxes – ou « de gauche », si vous préférez – à considérer que la liberté des échanges entre les nations ne pose pas de problèmes majeurs dès lors que l'on sort du système capitaliste, ou que, pour le moins, on met en place une régulation suffisamment énergique du capitalisme. D'autres économistes, tout autant hétérodoxes et de gauche que les précédents, expliquent – comme d'ailleurs votre question le suggère – qu'aucune régulation suffisante du système n'est possible sans une protection efficace contre certaines formes de concurrence internationale. Ces deux courants sont en accord sur la critique du capitalisme, mais divisés sur le recours au protectionnisme. On retrouve cette même division à droite, entre les conservateurs « néolibéraux » (pro-capitalistes et libre-échangistes) et les conservateurs nationalistes (pro-capitalistes et protectionnistes).

Et vous êtes dans quel camp ?

Attendez un peu que nous ayons engagé sérieusement notre discussion à ce sujet ! Je peux juste vous dire que, selon moi, la clé de ce débat se trouve dans la nature du lien que l'on établit entre le capitalisme et le libre-échange.

---

1. Cet état d'équilibre où tous les acteurs ont la même stratégie dominante est appelé « équilibre de Nash », du nom de l'un des fondateurs de la théorie des jeux : John Forbes Nash, né en 1928, prix Nobel 1994.
2. Cf. « Loi n° 7. La mauvaise concurrence chasse la bonne », in *Les Vraies Lois de l'économie*, *op. cit*.

15

Libre-échange, protectionnisme, et capitalisme

Comment transformer le système ?

Jusqu'ici, on a compris qu'il était possible, et nécessaire, de chercher un équilibre entre compétition et coopération, en vue de préserver la « bonne concurrence » et de chasser la mauvaise. Mais toute la question est de savoir si la régulation nécessaire à cet équilibre reste praticable dans une économie ouverte au commerce mondial. Un pays peut-il maintenir les normes nécessaires à une « bonne concurrence » lorsqu'il est en compétition avec des pays où les salaires sont beaucoup plus bas, où le droit du travail et la protection sociale sont réduits à la portion congrue, où les normes environnementales sont quasiment inexistantes ou purement formelles ?

Permettez que je m'interroge d'abord sur la manière de poser la question. Car il faut d'emblée écarter des ambiguïtés très fréquentes dans la façon même d'aborder ce sujet.

En premier lieu, il faut s'entendre sur un usage rigoureux des termes du débat. Nous devons ainsi bien distinguer l'*ouverture* au commerce international et le *libre-échange*. C'est là une distinction analogue à celle que nous avons déjà faite entre *concurrence* et *libre concurrence*. La « libre

concurrence » au sens strict, c'est le laisser-faire, c'est la guerre économique par tous les moyens ; la concurrence, tout court, est un processus défini par des règles.

Lorsque la concurrence est encadrée par des règles et des conventions adaptées, elle peut n'avoir que des avantages ou presque. De façon analogue, l'ouverture d'un pays aux échanges avec le reste du monde présente pour lui de nombreux avantages : la fourniture des biens qu'il ne sait pas ou ne peut pas produire lui-même, l'accès à de nouvelles technologies, les débouchés étendus qu'offre un marché, les économies d'échelle[1] rendues possibles par l'extension de la taille des entreprises, etc. Mais *ouverture* ne signifie pas *libre-échange* : ce dernier, au sens strict, implique l'absence de toute réglementation sur les importations et les exportations (droits de douane, quotas, normes qualitatives, sanitaires, sociales, environnementales, etc.).

Le libre-échange n'est donc pas un simple « laissez-passer ». En effet, l'entrée des produits étrangers pourrait être libre sans pour autant être gratuite ou sans conditions. Le véritable libre-échange implique donc le « laisser-faire » – c'est-à-dire que les produits étrangers entrent dans le pays sans la moindre restriction, quelles que soient les modalités de leur fabrication en termes de coûts, de qualité, d'impact écologique, de conditions de travail, de respect des droits de l'homme, quelle que soit aussi leur incidence sur l'équilibre économique et social du pays d'accueil.

Cela étant posé, on comprend que l'ouverture extérieure, en elle-même, n'empêche en rien un pays de réguler son marché intérieur, du moment qu'il se réserve la possibilité de réguler aussi ses échanges extérieurs. Ce n'est donc pas l'ouverture au commerce international qui remet en question les marges de manœuvre d'une politique nationale, mais uniquement le libre-échange.

C’est entendu. Je reformule donc ma question sans ambiguïté : la quête d’une « bonne concurrence » – par la qualité plutôt que par la contraction des salaires – est-elle compatible avec le libre-échange ?

Vous êtes en train de me demander si l’on peut éviter la guerre économique chez soi, tout en ouvrant son pays à la guerre économique mondiale. Vous voyez comme la clarification des questions peut grandement faciliter la recherche des réponses ! Poser votre question c’est y répondre… par la négative évidemment.

C’est donc que la vraie question est ailleurs.

Le débat pertinent n’oppose pas la fermeture pure et simple des frontières à leur ouverture sans conditions ; autrement dit, il ne s’agit pas de choisir entre le protectionnisme absolu et le libre-échange intégral. Le débat pertinent porte sur le degré de protection dont le processus d’échange a besoin pour être mutuellement profitable à ses protagonistes. Mais, avant de revenir à cette question, je voudrais en soulever une autre.

Dans votre interrogation initiale, vous partez d’un état de fait préexistant : la pression de la compétition mondiale, implicitement assimilée à un quasi-libre-échange mondial. Puis vous vous demandez si le contexte engendré par cette pression n’interdit pas aux États et aux entreprises de choisir leurs modalités de concurrence. Or il faut aussi se poser la question dans l’autre sens : comment la mutation des politiques économiques et du capitalisme transforme-t-elle la nature et l’intensité de la compétition mondiale ?

Pourquoi pas, mais je ne vois pas bien en quoi cette manière d'aborder la discussion serait plus pertinente. De nos jours, me semble-t-il, ce sont bien les politiques nationales qui sont contraintes par l'intensification de la compétition mondiale, et non pas l'inverse.

Auriez-vous déjà oublié nos discussions précédentes sur les marges de manœuvre des politiques macroéconomiques ? On a vu alors dans quel sens s'exerçait la contrainte, entre finance et politique, entre loi du parlement et loi du marché. La mutation des politiques économiques vers la logique de l'offre et de la baisse des coûts salariaux, la déréglementation de la finance et la mutation qui s'ensuit dans les méthodes de management, tout cela est délibérément *choisi* par des gouvernements élus, et non pas *imposé* par une quelconque contrainte extérieure.

En effet, cette grande bifurcation des politiques est engagée dès les années 1980, c'est-à-dire bien avant que les marchés occidentaux ne soient envahis par les produits des pays à très bas salaires. Autant que je sache, les victoires électorales des conservateurs – Margaret Thatcher en 1979, Ronald Reagan en 1980, Helmut Kohl en 1982 – ne sont pas imputables à la concurrence déloyale des produits chinois ou indiens ! À cette époque, l'essentiel de la compétition internationale se joue encore entre les grands pays industriels, c'est-à-dire entre des pays qui se situent à des niveaux comparables en matière de technologie, de salaires, de productivité du travail. Qui plus est, l'agriculture, les services et les investissements restent pour l'essentiel en dehors des accords de libéralisation des échanges négociés au sein du GATT[2].

Par conséquent : la bifurcation des politiques n'est en rien imputable à la pression de la compétition internationale ; elle s'opère dans un contexte de concurrence modérée, un contexte compatible avec la poursuite de politiques sociales ou fiscales autonomes. En un mot, ce n'est pas la mondialisation qui contraint les marges de manœuvre des politiques ; ce

sont, au contraire, les politiques qui façonnent la tournure que prendra la mondialisation du capitalisme.

Je sais que vous avez déjà décrit ce tournant politique, mais un bref rappel de sa nature serait ici bienvenu.

Ce tournant a consisté à restaurer un véritable capitalisme, dans lequel les pleins pouvoirs de gestion reviennent aux propriétaires et aux gestionnaires des capitaux. En offrant aux actionnaires la liberté de déplacer leurs capitaux n'importe où dans le monde, la déréglementation de la finance leur a, du même coup, redonné la réalité du pouvoir dans les entreprises. On a alors mis en place des systèmes de rémunération incitant les dirigeants à maximiser par tous les moyens la rentabilité du capital et la valeur des actions. Par la suite, le chantage permanent à l'emploi, l'ouverture croissante à la compétition avec les pays à bas salaires, la menace des délocalisations ont permis d'imposer les nouvelles méthodes de management dont on a déjà montré les effets pervers.

Par conséquent, pour revenir à notre sujet, si « mauvaise concurrence » il y a, si la guerre économique progresse au détriment de la « bonne concurrence », c'est l'effet de la mutation du capitalisme. La compétition internationale n'est donc pas la cause du problème, elle n'est qu'un instrument de son installation et de sa diffusion.

En résumé, le problème c'est le capitalisme et non pas l'ouverture à la compétition internationale. Donc, au lieu de vous demander si la

régulation et l'institution d'une bonne concurrence sont compatibles avec le libre-échange, j'aurais dû vous demander si elles sont compatibles avec le capitalisme !

Oui, et je vous aurais alors répondu que cela dépend de ce que l'on entend par « capitalisme ». En effet, dans un « capitalisme réel », c'est-à-dire en l'absence de toute entrave au pouvoir du capital, soyons clairs : la mauvaise concurrence finit toujours par chasser la bonne.

En revanche, un « capitalisme formel » est compatible avec une régulation efficace de la concurrence. Je m'explique : une économie principalement composée d'entreprises capitalistes peut évoluer dans un cadre institutionnel qui retire aux propriétaires des capitaux le pouvoir de gagner de l'argent en maltraitant leurs salariés, leurs clients et la planète – un cadre qui restaure le pouvoir des entrepreneurs face aux financiers.

Un tel résultat peut être obtenu en combinant divers instruments :

– des normes fiscales, sociales et environnementales adaptées ;

– le contrôle des mouvements de capitaux internationaux pour éviter le chantage à la sortie des capitaux ;

– une fiscalité progressive suffisante pour assurer le niveau adéquat de services publics et sociaux ;

– le plafonnement de la rémunération des actionnaires et des inégalités salariales ;

– des politiques macroéconomiques qui veillent au maintien du plein-emploi, car ce dernier renforce la position des salariés sur le marché du travail, tout en soutenant les débouchés et donc la rentabilité des entreprises.

Si toutes ces conditions sont réunies, on est en présence d'un capitalisme plus formel que réel. Formellement, la production marchande est dominée par des sociétés capitalistes qui restent, en droit, la propriété des actionnaires. Mais, en fait, cette propriété ne confère plus le pouvoir

réel de maximiser le profit à tout prix, et encore moins celui de façonner le système social.

À l'époque où les conditions que j'ai énumérées n'étaient que partiellement réunies – dans les années 1950-1975 –, les actionnaires touchaient à peine 3 ou 4 % de rémunération pour leurs capitaux. Or c'est là le niveau minimal des intérêts qu'il faut verser à un banquier pour disposer des capitaux utiles à l'entreprise. Une coopérative ouvrière financée par une banque coopérative doit aussi rémunérer à ce même niveau les capitaux qu'elle emprunte. Et, dans le cadre que j'ai décrit, une entreprise capitaliste est à peu près contrainte de se comporter comme une coopérative ouvrière. Dans les deux cas, le vrai pouvoir est dévolu à des entrepreneurs dont l'intérêt – commun sur ce point avec celui de tous les salariés – est d'assurer la réussite de l'entreprise et non pas l'enrichissement continu des apporteurs de capitaux.

Donc, selon vous, on peut mettre en place les conditions d'une compétition modérée, socialement et écologiquement efficace, par la simple régulation politique de l'économie, à condition de sortir de ce que vous appelez le capitalisme « réel ». Là, les anticapitalistes vous diront que, même si votre régulation fonctionne, elle reste temporaire et réversible. En effet, tant que la propriété capitaliste des moyens de production n'est pas formellement abolie, un simple retournement des politiques publiques suffit à restaurer un capitalisme « pur et dur », comme on dit.

C'est bien, en effet, ce qui s'est produit à partir des années 1980. Je n'y reviens pas ; on l'a suffisamment répété.

Je le sais bien, mais mon souci est de savoir s'il est possible ou non d'installer durablement une bonne concurrence. Tant que le capitalisme formel est préservé, il peut toujours redevenir bien réel, à la faveur d'une simple alternance politique. Par conséquent, une simple régulation politique ne suffit pas à chasser durablement la mauvaise concurrence. Or je ne vois pas comment on pourrait aller au-delà de cette régulation. On ne va tout de même pas exproprier tous les actionnaires, nationaliser toutes les sociétés privées ! Cette révolution anticapitaliste est une utopie dont quasiment personne ne veut de nos jours.

Et pour cause ! Ce que vous décrivez là n'est pas une sortie du capitalisme, mais un cauchemar étatiste. Votre perception de la question est brouillée par sa caricature médiatique. Les discours politiciens pro- ou anticapitalistes dramatisent souvent à l'excès leur opposition, pour conforter une identité, contenter une clientèle ou rhabiller l'adversaire en épouvantail. Alors, si vous le voulez bien, mettons de côté caricatures et slogans, et concentrons-nous sur le raisonnement.

En premier lieu, pour sortir du capitalisme réel, du capitalisme spéculatif obsédé par la rentabilité immédiate, il n'est pas nécessaire de nationaliser les salons de coiffure, les boucheries et toutes les petites et moyennes entreprises ! Il faut seulement créer un cadre réglementaire et institutionnel tel que la gestion des entreprises ne soit plus subordonnée à l'exigence d'un rendement maximal pour les détenteurs des capitaux. Ce cadre peut être installé dans une « économie plurielle » où les sociétés capitalistes coexistent avec des entreprises publiques, des sociétés mixtes, et une multitude d'entreprises privées non capitalistes.

Car, en second lieu, il ne faut pas confondre entreprise *capitaliste* et entreprise *privée*. Dans les grands pays industriels, une part non négligeable de la production, du commerce et de la finance relève de ce que l'on appelle

l'« économie sociale et solidaire », c'est-à-dire d'une grande variété d'organisations privées non capitalistes : coopératives ouvrières ou agricoles, mutuelles, associations… En théorie, un système non capitaliste peut être entièrement constitué d'entreprises privées ! Inversement, une économie intégralement nationalisée peut n'être qu'un capitalisme d'État, dans lequel une classe dirigeante se partage la propriété effective des moyens de production et exploite les travailleurs et la société pour maximiser ses propres profits. L'Union soviétique a constitué un tel capitalisme d'État.

D'accord ! Je comprends ce que vous voulez dire : l'essentiel n'est pas de savoir qui est propriétaire des capitaux, mais de contrôler la nature et les limites du pouvoir que cette propriété confère à ses détenteurs. Par ailleurs, vous estimez qu'une régulation adéquate de la finance et de l'économie peut retirer aux actionnaires le pouvoir de subordonner l'entreprise à leurs seules exigences de rendement financier. Mais ne peut-on pas aussi concevoir un partage du pouvoir entre les actionnaires et les salariés ?

Oui, bien sûr, c'est ce que l'on appelle la « cogestion ». Celle-ci a été beaucoup pratiquée dans les grandes entreprises allemandes, sous la forme d'une égale représentation des actionnaires et du personnel dans les conseils d'administration.

Certains économistes et mouvements syndicaux préconisent d'aller plus loin dans le partage, en instituant une participation du collectif de travail à la propriété du capital. À cette fin, une fraction des résultats annuels pourrait être affectée à la constitution d'une part sociale attribuée au travail.

Cette solution ne revient-elle pas à transformer des salariés en actionnaires capitalistes ?

Non, car la part du capital cédée au travail est une propriété sociale, et non pas individuelle. Il ne s'agit pas d'un mécanisme d'épargne ou d'intéressement individuel attribuant des actions à chaque salarié. Il s'agit d'une propriété collective qui n'ouvre aucun droit de propriété privée. Le collectif de travail dispose de représentants élus au conseil d'administration, avec des droits de vote proportionnels à la part qu'il détient dans le capital social de l'entreprise.

En somme, le fonctionnement de l'entreprise capitaliste initiale est maintenu, mais les représentants du personnel partagent le pouvoir de gestion avec les représentants des actionnaires. C'est bien cela ?

Exactement. Mais on peut aussi concevoir une autre voie vers la cogestion, sans participation des salariés au capital. Par exemple, de nombreux économistes, sociologues ou juristes[3] proposent de mettre le *droit* économique en phase avec la *réalité* économique en donnant la personnalité juridique à l'*entreprise*. Car, le saviez-vous, l'entreprise au sens économique du terme n'existe pas en droit ! La loi ne reconnaît que les *sociétés commerciales* qui réunissent des capitaux pour développer une activité dans l'intérêt des associés.

Or, du point de vue économique, le fait de rassembler des capitaux ne constitue pas une entreprise – pas plus que le fait de réunir des travailleurs sur un terrain vague et sans moyens financiers. L'entreprise est constituée

par l’association de quatre types de partenaires : des travailleurs, des entrepreneurs, des investisseurs et des collectivités publiques.

Dans cette même veine de réflexion, les auteurs anglo-saxons distinguent les *shareholders* – ceux qui détiennent les actions (*share*) – et les *stakeholders* – les multiples acteurs qui ont un intérêt (*stake*) dans la production de l’entreprise, y compris les clients et les fournisseurs de celle-ci. L’idée centrale qui guide tous les travaux sur ce sujet est que des entreprises gérées dans l’intérêt commun des *stakeholders* sont économiquement et socialement plus efficaces que des entreprises préoccupées par le seul profit des *shareholders*. Il est assez compliqué d’imaginer la cogestion avec les clients et les fournisseurs ; mais il est assez simple de la concevoir en se limitant aux quatre partenaires constituant l’entreprise : travailleurs, entrepreneurs, investisseurs et collectivités publiques.

Je ne vois pas pourquoi les municipalités ou l’État font, selon vous, partie des associés constituant l’entreprise.

Ils en font partie parce que les infrastructures publiques de transport ou de distribution de l’eau et de l’énergie sont des facteurs de production indispensables à la moindre production ; parce que les services publics d’éducation, de santé, de recherche, de justice, de police, etc., contribuent à la productivité du travail et à la sécurité des affaires, entre autres.

D’un point de vue économique, il est donc assez évident que l’entreprise est une aventure collective constituée par l’action de multiples partenaires. Mais le droit fait comme si l’entreprise se résumait à un paquet d’argent rassemblé dans une association d’investisseurs ; il ne reconnaît que la société commerciale qui réunit des capitaux, engage des salariés et utilise

les services collectifs. La totalité du pouvoir de gestion et de la propriété de l'entreprise est ainsi octroyée aux seuls détenteurs du capital.

Une façon de sortir d'un capitalisme fonctionnant dans l'unique intérêt des *shareholders*, mais sans dissoudre les sociétés commerciales, consisterait à faire de l'entreprise une personne morale distincte de la société constituée par les actionnaires. La gestion et la propriété de cette entreprise seraient alors partagées entre les partenaires qui la constituent (salariés, investisseurs, entrepreneurs et collectivités publiques). Les actuels actionnaires resteraient propriétaires de la seule société de capitaux, et deviendraient des cogérants parmi d'autres au sein de l'entreprise. Cette *cogestion élargie* obligerait les partenaires à s'entendre sur un mode de gestion de l'entreprise qui préserve les intérêts fondamentaux de chacun ; les cogérants devraient ainsi préserver à la fois : les conditions de travail des salariés, la qualité de l'environnement, le dynamisme créatif des entrepreneurs et la rémunération normale des investisseurs…

Voilà un mode de gouvernance de l'entreprise qui mène assurément vers la « bonne concurrence ». Mais, honnêtement, c'est aussi une construction théorique assez compliquée à mettre en œuvre. Cela n'interdit pas d'ouvrir la possibilité de pratiquer cette cogestion élargie, en sorte de l'expérimenter. Mais on ne peut pas envisager un basculement soudain de toutes les entreprises dans un cadre radicalement différent de celui qu'elles ont pratiqué durant des décennies.

À brève échéance donc, il semble plus réaliste de transformer le fonctionnement du capitalisme par le mode de régulation que j'ai précédemment décrit.

Soit, mais je vous ai déjà objecté que, sans réforme de l'entreprise, votre régulation ne transforme pas durablement le système et peut être abandonnée en quinze jours, après l'élection d'un nouveau gouvernement.

Je le sais bien. Mais, que voulez-vous, cela s'appelle « la démocratie ». Une communauté politique ne tient que si la minorité accepte de se soumettre aux lois soutenues par la majorité ; et la minorité accepte cela parce qu'elle peut devenir à son tour majoritaire et faire adopter des lois qui seront également respectées par tous.

Par ailleurs, vous surestimez l'avantage comparé d'une réforme structurelle de l'entreprise. En démocratie, la transformation du système par la réforme de l'entreprise n'est ni plus ni moins durable que sa transformation par la politique économique. On peut abolir une loi sur l'entreprise aussi aisément qu'une réglementation de la finance. L'important me semble donc être de choisir en priorité la stratégie d'action qui est la plus simple à mettre en œuvre, et qui a le plus de chances de faire ses preuves rapidement. Or, à cet égard, les deux voies de transformation du capitalisme dont nous débattons ici ne sont pas à égalité.

J'ai listé tout à l'heure les modalités d'une régulation politique qui peut bouleverser et améliorer le fonctionnement de notre système économique et social, sans réformer le régime juridique de propriété et de contrôle de l'entreprise. De cette manière, le système est *réellement transformé* même s'il est *formellement conservé*.

En revanche, une vaste réforme juridique du statut des entreprises est compliquée à mettre en œuvre, et, de surcroît, elle ne garantit pas la transformation effective du système, si la régulation politique que je viens d'évoquer n'est pas mise en œuvre. Même une abolition formelle du capitalisme ne garantirait pas cette transformation réelle. Pour vous en convaincre, imaginez une économie composée uniquement d'entreprises non capitalistes. Ces dernières ont besoin de se financer et de vendre leurs

produits. Si leur financement dépend de l'accès à un marché financier mondial déréglementé, et si leur secteur est ouvert à la compétition sans limites avec tous les producteurs du monde, ces entreprises devront se comporter à peu près comme des firmes capitalistes ; elles seront aussi dépendantes que ces dernières à l'égard des apporteurs de capitaux.

Nous voilà revenus aux contraintes imposées par la compétition internationale. Là, pour y voir clair, j'ai vraiment besoin d'une petite synthèse de notre discussion. Dans un premier temps, vous m'avez convaincu que c'était le capitalisme qui posait un problème, et non pas l'ouverture à la compétition internationale. À présent, vous semblez penser le contraire : capitalisme ou pas, le libre-échange des capitaux et des biens nous expose aux mêmes soucis !

Je vois en effet que la synthèse s'impose.

Les impasses économiques, écologiques et sociales dans lesquelles le monde est empêtré depuis quelques décennies sont largement l'effet d'un dévoiement des économies dites « de marché » en économies asservies aux exigences des détenteurs des capitaux. C'est uniquement à partir de cette époque récente que nous sommes entrés dans un système vraiment capitaliste, c'est-à-dire dans une société où les gestionnaires du capital ont le réel et plein pouvoir de gouverner les entreprises en vue d'accumuler des profits, et même le pouvoir d'exercer une pression déterminante sur nos systèmes fiscaux et sociaux. Nos impasses économiques, écologiques et sociales ne viennent donc pas de l'existence d'*entreprises* capitalistes, elles sont liées à l'installation d'un *système* capitaliste, celui que j'ai appelé le « capitalisme réel ».

Or j’ai montré que ce capitalisme réel n’a pas été imposé par la fameuse mondialisation. C’est lui au contraire qui a façonné la tournure prise par la compétition mondiale. Par conséquent, les internationalistes plutôt favorables au libre-échange ont raison de dire que la liberté du commerce international est parfois un bouc émissaire bien commode pour masquer les méfaits du capitalisme.

Très bien : jusqu’ici je reconnais la première phase de notre discussion. Ensuite, vous avez montré comment on pouvait réformer le système. Mais ensuite, cela me semble moins clair. Pourquoi la compétition internationale, qui n’était pas le souci essentiel au début de notre discussion, redevient-elle importante à la fin ?

Pour une raison fort simple. Si la *cause* première de nos soucis réside dans le capitalisme réel voulu par les gouvernements néolibéraux, l’*instrument* privilégié par ces gouvernements, en vue de briser les résistances, est l’intensification de la compétition internationale, d’abord sur le marché des capitaux, puis sur le marché des biens et des services. L’erreur des anticapitalistes libre-échangistes est de ne pas reconnaître cette évidence.

La compétition internationale n’a certes engendré ni la révolution néoconservatrice ni le capitalisme réel. Mais cette révolution et ce capitalisme ont nourri une intensification continue de la guerre économique. Et, de ce fait, la compétition des années 2000 ou 2010 n’est plus celle des années 1980 : l’UE s’est élargie aux anciens pays communistes ; les pays occidentaux ont ouvert grand leurs portes aux produits de consommation venus d’Asie ; les négociations commerciales au sein de l’OMC sont systématiquement orientées vers une intensification de la concurrence internationale…

Or la libéralisation croissante des échanges entre des pays très disparates – en matière de niveau de vie, de conditions de travail, de protection sociale, de salaires, d'impôts – oblige bien des nations à privilégier la compétition par la compression des coûts salariaux et des charges fiscales ou sociales. Dans les pays les plus riches, cette libéralisation des échanges est donc évidemment instrumentalisée par les gouvernements en vue d'imposer la régression des biens publics au profit des biens privés, la privatisation des assurances sociales, le démantèlement du droit du travail, bref : le modèle prétendument « néolibéral » que je préfère qualifier de marchéiste.

Un pays ne peut donc plus choisir son propre modèle de société, choisir sa manière de concevoir l'équilibre entre les vertus de la libre entreprise et les bienfaits de la solidarité sociale. Par conséquent, vous finissez par donner raison à tous ceux qui se préoccupent davantage de combattre le libre-échange que de réformer le système économique ?

Non, certainement pas ! Ceux-là, de mon point de vue, commettent une erreur identique à celle des anticapitalistes libre-échangistes, à savoir : la disjonction entre la nature du capitalisme et la nature de la compétition internationale.

Je pense vous avoir montré, d'une part, que l'avènement d'un système pleinement capitaliste (sans limites au pouvoir du capital) transforme les relations internationales en guerre économique permanente, et, d'autre part, que cette guerre économique est l'instrument grâce auquel les gestionnaires du capital confortent leur pouvoir.

Les pleins pouvoirs du capital vont donc de pair avec la libéralisation croissante de la compétition commerciale et financière internationale. Par

conséquent, il ne sert à rien de s'attaquer à l'un sans s'attaquer à l'autre. Se protéger contre la compétition internationale sans réformer le capitalisme, comme le souhaitent les nationalistes, ne résout pas notre problème. Abolir le capitalisme formel sans réguler la finance et la compétition internationale, ne le résout pas davantage.

Alors, que faire ? Plus précisément, comment s'attaquer en même temps aux deux faces du problème ?

On a déjà suffisamment vu comment transformer le système par les politiques économiques, par la production des biens publics et par la régulation du marché intérieur. On a aussi longuement démontré la nécessité d'encadrer la finance internationale et la circulation des capitaux.

Pour ce qui concerne le commerce international, je crois que les nations devront inévitablement explorer la voie d'un *protectionnisme internationaliste*. Il s'agit de définir le niveau de protection nécessaire pour sortir d'une logique de guerre économique et revenir à l'esprit de coopération dans l'intérêt commun des nations – esprit qui avait présidé à l'élaboration de la Charte de La Havane.

Cette dernière, signée en 1948 – mais finalement rejetée par le Congrès américain –, prévoyait la création d'une Organisation internationale du commerce qui, contrairement à l'actuelle OMC, ne visait pas la libéralisation maximale des échanges. Il s'agissait au contraire de renforcer la coopération des nations en vue du développement économique, du plein-emploi, du progrès des conditions de travail et de salaires « équitables ». Les pays devaient viser l'équilibre de leurs balances des paiements, et non pas chercher à accumuler des excédents commerciaux. La restauration de cet équilibre pouvait justifier le recours aux tarifs douaniers, aux quotas ou

à d’autres mécanismes de protection. Étaient également autorisés le contrôle des mouvements de capitaux, les subventions au développement de nouvelles industries, le contrôle des investissements étrangers, etc.

Le retour à cet esprit de La Havane n’est pas pour demain ! Il me semble trop éloigné de l’esprit guerrier de nos gouvernements… Je crains fort que votre protectionnisme international ne reste, et pour longtemps, qu’un vœu pieux.

Je dirais plutôt un vœu raisonnable, qui pourrait finir par gagner l’esprit des nouvelles générations, et cela pour au moins trois raisons.

La première raison est écologique. La nécessité de limiter la consommation de ressources non renouvelables et l’émission de gaz à effet de serre contraindra les nations à privilégier des circuits courts de production et de distribution nécessitant peu de transports polluants ; une part des activités délocalisées devra être relocalisée. Les consommateurs des pays riches seront de plus en plus disposés à payer plus cher des produits locaux durables. Par ailleurs, l’ampleur des investissements publics nécessaires pour accélérer la reconversion écologique des infrastructures, des logements, des sources d’énergie, est incompatible avec la logique du moins-disant fiscal. Tout cela devrait militer en faveur d’une compétition plus qualitative qu’agressive et d’un recentrage du commerce international sur les échanges véritablement indispensables.

La deuxième raison est économique et sociale. Les grands pays comme la Chine ou l’Inde finiront nécessairement par donner la priorité au développement de leur marché intérieur, à l’élévation du niveau des salaires, à l’amélioration des conditions de travail, à la qualité de

l’environnement. Les relations commerciales avec les vieux pays industriels s’en trouveront mieux équilibrées et moins agressives.

Enfin, une raison politique milite en faveur d’une conception moins guerrière des relations économiques internationales. Avec l’intensification du dumping social et du dumping fiscal, ce ne sont plus seulement les produits qui sont mis en compétition, mais le type de société dans lequel vivent les gens. Que le modèle de l’État minimal soit le bon ou pas, que la logique de l’offre soit la meilleure ou pas, là n’est plus la question. La question est de savoir qui doit décider du modèle de société : les citoyens ou bien la pression aveugle d’une compétition sans limites ?

Partout en Europe, on constate que plus les politiques paraissent imposées par la pression extérieure, et plus renaissent les pulsions nationalistes et les ressentiments contre l’étranger. La protection contre une concurrence excessive n’est donc plus seulement une affaire d’efficacité économique ; elle constitue désormais un véritable impératif pour la sauvegarde de la démocratie et de l’amitié entre les peuples.

---

1. Voir chap. 12.
2. *General Agreement on Tariffs and Trade* (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce), ancien cadre des négociations internationales pour la libéralisation des échanges, remplacé en 1995 par l’actuelle Organisation mondiale du commerce (OMC).
3. Voir Daniel Bachet, Gaëtan Flocco, Bernard Kervella et Morgan Sweeney, *Sortir de l’entreprise capitaliste*, Éditions du Croquant, 2007.

16

En guise de conclusion

Je ne vais évidemment pas vous demander de conclure, puisque notre sujet de discussion est sans fin. Nous avons laissé de côté bien des débats, et notre entretien n'est au fond qu'une invitation à poursuivre le questionnement. Alors, à défaut d'une impossible conclusion, je solliciterai plutôt un avis sur la manière de prolonger la réflexion. Parmi toutes les questions que nous n'avons pas abordées, lesquelles devraient, selon vous et en priorité, mobiliser notre attention ?

Notre discussion n'était en effet qu'une entrée en matière. Elle répondait à vos propres préoccupations immédiates, c'est-à-dire celles d'un citoyen qui cherche quelques clés de lecture du débat sur la politique économique dans un pays développé, riche et démocratique. Or ce cadre de réflexion ne concerne qu'un quart de l'humanité – en comptant large. À l'échelle planétaire, le plus impérieux des problèmes économiques n'est évidemment pas de trouver la bonne combinaison des politiques budgétaire et monétaire ; il est d'assurer à tous la satisfaction des besoins fondamentaux : l'accès à l'alimentation, à l'eau, aux soins, à l'éducation. On sait déjà que la solution à ce problème ne viendra pas de l'extension générale du système

économique des pays les plus avancés, puisque ces pays se révèlent eux-mêmes incapables de mobiliser leur richesse croissante pour assurer à tous un emploi, un revenu décent et une couverture sociale des dépenses de santé.

De toute façon, il me semble aujourd'hui admis que, d'un point de vue écologique, l'extension planétaire du mode de développement des pays les plus riches ne sera pas soutenable.

En effet, et vous soulignez là un deuxième prolongement nécessaire à nos discussions. Celles-ci ont mis de côté nombre de questions relatives à la croissance, à l'épuisement des ressources, à la destruction des écosystèmes, à la reconversion écologique des modes de production et de consommation, à l'expansion démographique et aux mouvements migratoires engendrés par le changement climatique ou par les écarts de développement, etc. Intégrer ces questions relatives au long terme est d'autant plus indispensable que, depuis la première révolution industrielle, notre planète est entrée dans une nouvelle époque géologique : l'« anthropocène ». Ce terme, désormais consacré par de nombreux scientifiques[1], exprime l'idée que, depuis la fin du XVIII^{e} siècle, l'évolution physique de notre planète est en partie déterminée par l'action humaine, et plus particulièrement par les productions humaines. Or, la théorie économique orthodoxe – la science de l'affectation rationnelle des ressources rares à des emplois alternatifs – a considéré les « ressources naturelles » comme des données. Cette science ne s'est pas inquiétée du fait que les économies industrielles transformaient l'abondance des ressources en rareté, ni du fait que ce que nous appelons la « nature » – notre Terre, le climat, la composition des sols – se trouvait durablement transformée par notre système économique.

La préservation d'une planète viable pour les dix milliards d'humains qui la peupleront à la fin de ce siècle, l'égal accès des peuples à la satisfaction des besoins fondamentaux, l'éradication d'une pauvreté scandaleuse dans les pays les plus riches : voilà les trois défis majeurs qui devraient occuper en priorité les économistes.

Mais les économistes ne nous donneront pas LA solution. Voilà au moins une leçon que je tire de notre discussion : quel que soit le problème à régler, aucune loi de l'économie n'impose une seule et unique voie d'action ; ce sont encore et toujours les gouvernements qui arbitrent entre des options multiples, même lorsqu'ils prétendent mener la « seule politique possible ». C'est là une leçon rassurante en un sens : nous avons le choix, à condition bien sûr de restaurer pleinement les marges de manœuvre de l'action publique comme nous en avons longuement discuté.

Cela dit, relever les trois défis que vous avez évoqués exige bien plus que des marges d'action restaurées au niveau national ; cela suppose un degré inédit de coopération internationale pour organiser le partage des ressources non reproductibles et la convergence des politiques écologiques. Il ne sert en effet pas à grand-chose de réduire les émissions de CO_2 dans un seul pays ! Bref, me semble-t-il, ces défis ne peuvent être surmontés qu'au niveau mondial.

Sur ce point, je pense exactement le contraire : les impulsions décisives pour relever ces défis ne viendront que des démocraties nationales. Et ce, pour deux raisons, l'une politique et l'autre économique.

Voici la raison politique : il n’y a pas de gouvernement mondial. Les conférences internationales sur l’environnement et le développement organisées par l’ONU depuis 1972 n’ont jamais été, pour l’essentiel, qu’un lieu de confrontation et de compromis entre des chefs d’États et de gouvernement venant défendre les intérêts économiques de leur pays. Les gouvernements sont piégés dans un gigantesque dilemme du prisonnier : si les autres États ne s’engagent pas tous dans une stratégie coopérative de partage équitable des ressources et de révolution écologique des modes de production, un État particulier juge irrationnel et inutile de s’y engager seul. Tout le monde attend que les autres commencent à jouer le jeu de la coopération, et du coup personne ne le joue vraiment. Une seule éventualité peut briser ce cercle vicieux de l’impuissance : l’avènement de nouveaux gouvernements disposés à s’engager sur la voie écologique et coopérative de façon unilatérale et inconditionnelle. Alors, chaque fois qu’une nation prendra un tel chemin, celle-ci renforcera l’incitation des autres nations à l’emprunter à leur tour.

Mais les politiques n’agissent que dans la mesure où leurs électeurs font pression sur eux. Et puisque la vie politique se joue encore, et pour longtemps, au niveau des grandes métropoles et au niveau des nations, c’est la pression des électeurs à ces niveaux-là qui peut changer quelque chose. Et cela m’amène à la raison économique qui m’incite également à fonder plus d’espoir sur les démocraties nationales que sur une gouvernance mondiale.

Comment des électeurs pourraient-ils se mobiliser massivement pour sauver la planète ou pour un partage planétaire des ressources, quand ils subissent le stress au travail, la peur du chômage, la pauvreté, le manque de soins ? Par quel tour de magie les individus deviendraient-ils solidaires des peuples lointains et des générations futures, lorsqu’ils vivent dans une société fondée sur la compétition généralisée, le culte de la performance individuelle et l’explosion des inégalités sociales ? Comment apprendre le

partage équitable avec les étrangers, quand ce partage n’est pratiqué nulle part dans sa propre ville, dans sa propre entreprise ?

Vous voyez où je veux en venir : le défi écologique global n’est pas indépendant du règlement de la question sociale locale. Pour sauver la planète, il faut commencer par lutter contre le chômage, la précarité, la pauvreté et l’inégalité. Pour fabriquer des citoyens solidaires du monde et des générations futures, il faut d’abord que les vertus de la solidarité se manifestent là où vivent ces citoyens. Une bonne politique économique et sociale, locale et nationale, est donc une condition nécessaire à la constitution d’une opinion publique soutenant l’urgente révolution écologique.

C’est d’ailleurs bien vers la quête de cette bonne politique économique et sociale que j’ai moi-même orienté l’essentiel de nos débats. J’étais venu chercher des réponses à mes questions bien sûr, et j’en ai obtenu quelques-unes. Mais le plus utile aura sans doute été de découvrir une analyse économique qui n’a pas réponse à tout.

Tant mieux. Car le point d’interrogation est toujours plus utile à la compréhension du monde que le point final. Je donne souvent ce conseil méthodologique à mes étudiants : quand on vous pose une question, ne répondez pas à cette question, posez-la-vous ! C’est, je crois, ce que nous avons essayé de faire ensemble.

---

1. En 2002, Paul Josef Crutzen (prix Nobel de chimie 1995) a proposé l’ajout de cette nouvelle époque à l’échelle des temps géologiques. Voir Christophe Bonneuil et Jean-Baptiste Fressoz, *L’Événement Anthropocène. La Terre, l’Histoire et nous*, Seuil, 2013.

This file was downloaded from Z-Library project



Your gateway to knowledge and culture. Accessible for everyone.

z-library.sk z-lib.gs z-lib.fm go-to-library.sk

Official Telegram channel

Z-Access

https://wikipedia.org/wiki/Z-Library