

Les courants fondateurs et leur héritage

Depuis l'Antiquité, les problèmes économiques ont fait l'objet de débats et de controverses. Leur analyse a progressivement évolué, d'abord parce que les questions que l'on se posait ont changé, mais aussi parce que les économistes ont, en étudiant leurs prédécesseurs, mis en évidence des difficultés qu'ils ont cherché à résoudre. Pour ce faire, ils ont souvent eu recours à des résultats obtenus dans d'autres disciplines. Ainsi, l'évolution des mathématiques, l'élaboration de la théorie moderne des probabilités et la naissance de la statistique mathématique ont profondément affecté la démarche des économistes en leur permettant de démontrer rigoureusement certaines de leurs conjectures et de confronter leurs résultats aux données empiriques. En relisant les œuvres du passé, on découvre les analyses que les économistes faisaient, alors, de problèmes qui sont toujours les nôtres et l'on peut s'interroger sur la pertinence des solutions qu'ils proposaient.

Les classiques et la naissance du libéralisme économique

Au XVII^e siècle, des économistes comme Thomas Mun (*England's treasure by foreign trade*, 1621) avaient soutenu que le commerce extérieur est, pour un pays, le moyen ordinaire d'accroître sa richesse. Ils avaient convaincu les gouvernements du bien-fondé de leurs analyses et ceux-ci prirent toute une série de dispositions pour favoriser des activités dont le développement permettrait de dégager un surplus de la balance commerciale. Cette conviction soutient encore la politique de bien des pays.

Les économistes classiques développèrent au contraire une conception plus libérale de l'économie. Adam Smith (*La richesse des nations*, 1776) soutenait que chaque individu, en cherchant l'emploi le plus avantageux de ses propres ressources – de son travail, de ses fonds, de ses terres –, préférerait nécessairement, l'emploi le plus avantageux pour la société. Pour le montrer, il expliqua comment le mécanisme de formation des prix permet un ajustement de la production aux besoins des consommateurs. Quand l'offre excède la demande, le prix descend au-dessous du coût de production. Les producteurs sont alors incités à affecter leurs moyens de production à d'autres usages. Quand l'offre est, au contraire, insuffisante, le prix excède le coût, ce qui attire de nouveaux concurrents. Il conclut que le prix du marché gravite autour du coût de production et que ce mécanisme affecte, au mieux, les ressources. Il n'appartient donc pas au gouvernement de favoriser une activité plutôt qu'une autre. « *Que l'on rende à tous... la même liberté naturelle d'exercer l'espèce d'industrie qui leur plaît, c'est-à-dire que l'on casse les privilèges exclusifs des corporations, et que l'on abolisse le statut d'apprentissage... et que l'on y ajoute l'abolition de la loi sur le domicile de sorte qu'un pauvre ouvrier, congédié de son emploi... puisse en chercher un autre dans un autre métier* ». Tel est le programme que définissait Smith et qui, progressivement, fut appliqué en Angleterre mais que Turgot ne parvint pas à mettre en œuvre en France, si bien qu'il fallut attendre la Révolution pour qu'il soit réalisé. L'efficacité du système de prix reste aujourd'hui, quand on s'interroge sur l'opportunité d'une intervention de l'État, la question centrale.

Au début du XIX^e siècle, l'économie anglaise était en butte à une série de problèmes. Le produit s'accroissait mais cette expansion n'avait pas profité à tous et le nombre de pauvres avait augmenté. La hausse du prix du blé aggravait le problème. La stabilité du système bancaire n'était pas assurée. Dans ce contexte, des économistes anglais, notamment David Ricardo, proposèrent un programme économique cohérent qui demandait l'abrogation

de la loi d'aide aux pauvres, la fin du protectionnisme et une réorganisation du système bancaire. Non sans peine, ils parvinrent à faire adopter ces diverses dispositions.

Les lois sur le blé, en le renchérisant, élevaient les salaires. L'analyse de Smith laissait à penser que la hausse des salaires serait répercutée sur les prix. Ricardo (*Principes d'économie politique*, 1817) soutenait pour sa part qu'une augmentation des salaires entraînerait une baisse des profits. Certains prix augmentent mais d'autres, ceux des marchandises dont la production exige peu de travail, diminuent. Le haut prix du blé réduit alors le taux de profit et freine la croissance.

Mais pour justifier le libre-échange, Ricardo alla plus loin en développant la théorie des coûts comparatifs. Traditionnellement, on considérait qu'un pays ne peut exporter un bien que s'il le produit à un coût moindre par rapport à un autre (théorie des avantages « absolus »). Or, Ricardo montra qu'un pays peut exporter un bien dès lors qu'il bénéficie d'un avantage relatif. Supposons que les coûts réels de production du drap et du vin sont plus élevés en Angleterre qu'au Portugal. Si l'Angleterre peut, en vendant le drap qu'elle fabrique au Portugal, obtenir plus de vin que si elle l'avait produit sur son sol et si le Portugal est dans la situation inverse, un échange s'établira entre les deux pays. Tous les deux y gagneront dans ce sens qu'ils disposeront, chacun, de plus des deux produits. C'est un argument décisif en faveur du libre échange.

Smith soutenait que des billets convertibles à la demande en or étaient parfaitement sûrs. Cependant, en 1793 puis en 1797, les détenteurs des billets des banques anglaises prirent peur, ils se ruèrent aux guichets pour en obtenir le paiement. Comment réagir face à de telles paniques ? Smith suggérait que, dans de telles situations, les banques devaient renforcer leurs liquidités en restreignant le crédit. Thornton (*An inquiry into the paper-credit*, 1802) souligna qu'une telle politique peut avoir des conséquences désastreuses car elle prive les entreprises des fonds dont elles ont besoin. Il pensait que le système bancaire devait être réorganisé. La banque d'Angleterre devait y jouer un rôle central et accorder aux autres banques des crédits quand cela était nécessaire. Ainsi apparurent la notion de Banque centrale et l'idée qu'elle devait, dans une crise monétaire, jouer le rôle de prêteur en dernier ressort. Le comportement des banques centrales lors de la dernière crise illustre parfaitement cette thèse.

Une autre approche

Tous les économistes ne furent pas convaincus par les arguments des classiques et certains cherchèrent à définir une autre démarche. On prendra, ici, l'exemple de Cournot (*Recherches*, 1838). La méthode change dans la mesure où il soutient que l'on peut résoudre les questions que soulève l'économie politique en recourant à l'algèbre et plus précisément à la théorie des fonctions. L'approche change aussi : alors que les classiques supposent la concurrence parfaite, Cournot prend le monopole comme point de départ. Il montre que, pour maximiser son profit, l'entrepreneur doit équilibrer son revenu marginal et son coût marginal. Que se passe-t-il si on introduit une seconde firme ? On pourrait imaginer que les entrepreneurs coopèrent. Cournot n'y croit guère car chacun d'entre eux aurait, à tout moment, intérêt à rompre l'accord. Admettons donc l'absence de collusion. Chaque entrepreneur doit, avant de choisir sa politique, se demander comment son concurrent réagira à ses décisions. Cournot admet que chaque entrepreneur suppose donnée la quantité que produit son rival. Sur la base de cette hypothèse, il détermine le prix et la quantité produite puis il analyse l'unicité et la stabilité de la solution. Il multiplie ensuite le nombre d'entreprises et montre que le prix diminue quand le nombre de concurrents augmente. La concurrence indéfinie est une situation limite qui apparaît quand la production de n'importe quelle entreprise peut cesser sans que le prix en soit affecté. Dans le cours de son

raisonnement, Cournot a introduit l'essentiel des notions — coût marginal, revenu marginal, élasticité de la demande — qui sont, encore aujourd'hui, les fondements de l'analyse microéconomique. Mais il a fait plus en expliquant comment on pouvait analyser les situations d'interdépendance stratégique où les choix d'un individu dépendent de ceux d'autres individus, situations qui sont, évidemment, très fréquentes en économie mais aussi dans bien d'autres domaines. La théorie des jeux qui se développa à partir des travaux de von Neumann et Morgenstern (1944) et de Nash (1950-1) a repris cette idée. Elle apparaît aujourd'hui comme l'outil d'investigation privilégié des économistes.

Les socialistes

S'appuyer sur la théorie classique pour combattre le capitalisme, tel est le détournement qu'effectuèrent socialistes et communistes. C'est essentiellement sur Smith que Proudhon (*Système des contradictions*, 1846) s'appuie. Chaque produit vaut le travail qu'il a coûté. Mais alors que Smith restreint l'application de ce principe aux sociétés primitives, il est, pour Proudhon, la règle générale qui détermine le juste prix. En affirmant que le produit du travail constitue la récompense naturelle du travail, Smith, écrit Proudhon, « touche à la vérité, mais il ne la voit pas ». Pour la rendre évidente, il suffit d'ajouter que le profit de l'entrepreneur et la rente du propriétaire foncier ne sont que le produit de la force collective du travail, des revenus de son exploitation.

Marx (*Le capital*, 1867) s'appuie plutôt sur Ricardo. Son point de départ est l'idée que la valeur d'une marchandise, qu'il distingue soigneusement de son prix, est la quantité de travail nécessaire pour la produire. La plus-value est la différence entre la quantité de travail qui a été effectuée et la valeur de la force de travail, définie comme la quantité de travail nécessaire pour produire les biens dans lesquels le travailleur dépense son salaire. Quand les biens s'échangent à leur valeur, quand, dans ce sens, l'échange est juste, le travailleur est exploité. Peut-on, aujourd'hui, pour critiquer le capitalisme s'appuyer sur cette idée ?

Les néo-classiques

On a coutume d'opposer les classiques qui expliquent les prix par les coûts de production aux néo-classiques qui, au contraire, mettent l'accent sur le rôle de l'utilité. Dans cette interprétation, l'apport de Jevons (*The theory of political economy*, 1871), de Menger (*Grundsätze*, 1871) et de Walras (*Éléments d'économie pure*, 1874) est d'avoir introduit la notion d'utilité marginale. Cette thèse est aujourd'hui discutée. Les approches de Menger, de Jevons et de Walras sont profondément différentes. Leurs rapports avec les classiques sont complexes et on ne peut les saisir en opposant simplement théorie objective et théorie subjective de la valeur.

Menger cherche à comprendre les phénomènes économiques en analysant leur origine. Quand il étudie la valeur, il ne s'intéresse pas à la détermination des prix d'équilibre mais au processus qui conduit à l'échange. Quand il traite de la monnaie, il explique comment elle a pu apparaître en l'absence de toute intervention du gouvernement et de toute convention entre les hommes. Sa conclusion est que certaines institutions, celles qu'il qualifie d'organiques, ne sont pas le résultat de la volonté consciente d'un individu ou d'un groupe d'individus mais d'actions qui étaient dirigées vers d'autres desseins. L'œuvre de Menger fut à l'origine d'une longue tradition qu'illustrent les travaux de Böhm-Bawerk, de Wieser, de Mises et d'Hayek. Pour eux, la question essentielle est de comprendre comment des connaissances dispersées

entre les individus sont diffusées et interprétées et comment ce processus permet aux individus de coordonner leurs actions.

Jevons est un utilitariste. Il définit l'utilité non comme une qualité intrinsèque d'une chose mais comme le plaisir ou la peine que son usage procure. Cette utilité est une fonction de la quantité du bien qui est consommée. L'utilité marginale est la dérivée de cette fonction. Pour analyser l'échange, Jevons raisonne sur un marché où les intervenants disposent d'une information parfaite. Les transactions se poursuivent jusqu'à ce que soit épuisée toute possibilité d'un échange fructueux. L'équilibre est atteint quand, pour tout agent, l'utilité marginale de la quantité du bien qu'il reçoit est égale à l'utilité marginale de la quantité du bien qu'il donne. Pour déterminer le prix, il introduit la *loi d'indifférence* : il ne peut exister, sur le même marché, à un moment donné, deux prix pour le même bien. On peut alors conclure qu'à l'équilibre, le rapport du degré final d'utilité au prix est le même pour tous les biens. Edgeworth (*Mathematical Psychics*, 1881) reprendra et approfondira le raisonnement de Jevons. Il montre que, s'il n'y a sur le marché que deux individus, l'équilibre est indéterminé mais que, si le nombre d'intervenants augmente, l'espace des possibles se « rétrécit ». Quand ce nombre tend vers l'infini, un seul taux d'échange est possible : celui pour lequel l'offre est égale à la demande. C'est dans cette analyse que se trouve l'origine des théories du cœur d'une économie que développeront, dans les années 1960, Debreu, Scarf, Hildenbrand et Kirman.

Marshall (*Principles*, 1890) plaide pour une synthèse : les prix dépendent à la fois des coûts et de l'utilité. Faisant abstraction de l'interdépendance, il raisonne en équilibre partiel. Il distingue trois cas. Dans la période de marché, les quantités disponibles sont données et le prix est déterminé par la demande. En courte période, la production peut varier mais le nombre de firmes, leur stock de capital fixe, le nombre de leurs employés sont donnés. Le prix d'offre est croissant et le prix d'équilibre dépend à la fois de l'offre et de la demande. En longue période, les moyens dont dispose une industrie sont parfaitement adaptés à la quantité produite. Selon l'activité, les coûts moyens peuvent être croissants, décroissants ou constants. La thèse ricardienne — les prix sont déterminés par les coûts de production — s'applique au cas où le coût moyen est constant. Cette façon de poser les problèmes est séduisante et l'enseignement de l'économie reposa, longtemps, sur la synthèse marshallienne.

Walras, au contraire de Marshall, pensait que l'interdépendance importe et qu'il faut, pour analyser la formation des prix, raisonner sur un modèle d'équilibre général. Cet argument a fini par prévaloir si bien que le modèle walrasien fut préféré, après 1945, au modèle marshallien. Walras étudie un marché parfait sur lequel les intervenants répondent aux prix qui leur sont annoncés en communiquant leurs offres et leurs demandes. Les transactions n'ont lieu que lorsque les prix d'équilibre sont atteints. Le principe du prix unique, condition d'un échange équitable, est respecté. Walras pensait avoir montré que la libre concurrence conduit à une situation où la satisfaction des agents est maximale. Sa démonstration n'est pas satisfaisante et Pareto (*Manuel*, 1906) revint sur cette question. Il définit l'optimum comme une situation où l'on ne peut améliorer la situation d'un individu sans détériorer celle d'un autre. Il peut alors montrer qu'un équilibre de concurrence parfaite est un optimum. Ceci n'implique nullement que l'État ne doit pas intervenir. Au contraire, en mettant en évidence les conditions qui doivent être satisfaites pour que l'optimum soit atteint, les analyses de Walras et de Pareto montrent quand il doit agir.

Walras n'avait pas démontré l'existence de l'équilibre. On ne disposait pas alors des outils mathématiques qui permettent de répondre à cette question. Les théorèmes de point fixe (Kakutani, 1941) ont permis à ses successeurs, par exemple à Arrow et Debreu (1954), de le faire. Ni l'unicité, ni la stabilité de l'équilibre ne vont de soi. Ses propriétés ne sont établies que sous des hypothèses restrictives. C'est à tort que l'on admet le plus souvent dans les raisonnements économiques qu'elles sont satisfaites. Si une économie subit un choc même de

faible amplitude, elle ne reviendra pas nécessairement à sa position initiale de façon autonome.

Keynes et les keynésiens

Jean-Baptiste Say (*Traité*, 1803) soutenait que la demande de moyens de production, en particulier la demande de travail, ne dépend pas de la consommation. Keynes (*Théorie générale*, 1936), au contraire, affirme que le niveau de l'emploi est déterminé par la demande de biens. Pour réduire le chômage, il faut la stimuler en diminuant le taux d'intérêt, en augmentant les dépenses publiques ou en réduisant les impôts. S'appuyant sur cette idée, les gouvernements et les banques centrales ont recours aux politiques budgétaire et monétaire pour stabiliser l'activité économique. Leurs interventions lors de la dernière crise illustrent ce point.

Comment faut-il interpréter la proposition de Keynes ? Comment doit-on caractériser les différences entre Keynes et les classiques ? Hicks (1938) suggéra que la différence résidait dans l'analyse de la demande de monnaie. Pour les classiques, elle ne dépend que du revenu ; pour Keynes, elle est aussi fonction du taux d'intérêt. Ainsi, pour les classiques, la demande de biens ne dépend que de la quantité de monnaie et Say pouvait bien soutenir qu'une diminution de la consommation n'affecte pas la demande de travail. Pour Keynes, au contraire, une baisse de la consommation réduit la demande de biens et de travail.

Modigliani (1944) remarqua que l'interprétation de Hicks ne permet pas de comprendre pourquoi une baisse de la demande de biens réduit le niveau de l'emploi. Même si la baisse de la demande de biens diminue la demande de travail, son effet, si les salaires sont flexibles, doit être de réduire le taux de salaire et non pas l'emploi. Il conclut que la différence entre Keynes et les classiques est que ces derniers admettent que le taux de salaire monétaire est flexible, y compris à la baisse, alors que Keynes suppose qu'il est donné.

À partir de cette contribution, le débat s'engagea. Keynes supposait, ce qui semble une proposition de bon sens, que la consommation dépend du revenu disponible. Cette idée justifiait l'existence d'un effet multiplicateur. Si, par exemple, les dépenses gouvernementales augmentent, elles permettront d'engager quelques fonctionnaires supplémentaires. Mais, ceux-ci dépenseront leurs salaires et ces dépenses induiront, à leur tour, une hausse de la demande de biens et de l'emploi. En tenant compte de l'ensemble de ces effets indirects, l'augmentation de la demande sera plus forte que l'augmentation des dépenses gouvernementales. Friedman fit remarquer que rien, *a priori*, ne justifie l'idée que la consommation dépend du revenu courant. Si les revenus d'un agent augmentent mais que cette hausse lui semble précaire, il accroîtra probablement son épargne. S'ils diminuent de façon transitoire, il aura tendance à recourir à l'emprunt, du moins s'il le peut. La consommation ne dépend donc pas du revenu courant mais de la richesse. L'effet multiplicateur est nul. Savoir qui, de Friedman ou de Keynes, a empiriquement raison est crucial quand on veut estimer les effets d'une variation du déficit budgétaire.

Si, dans le modèle keynésien, le taux de salaire monétaire est donné, on admet néanmoins qu'il s'ajuste progressivement suivant une courbe de Phillips (1958) : il augmente quand le taux de chômage est faible et diminue quand il est élevé. Friedman fit remarquer qu'une telle relation est instable car la variation du salaire dépend du taux d'inflation anticipé. Supposons que la demande de biens diminue. Pour un salaire monétaire donné, la demande de travail diminue et, si les salariés exigent toujours le même salaire monétaire, l'emploi diminue. Cependant, simultanément, les prix baissent et les salariés peuvent, tout en exigeant le même salaire réel, accepter une diminution de leur salaire monétaire. Cette baisse du salaire permet de rétablir le plein-emploi. Les effets sur l'emploi des politiques conjoncturelles ne

sont que transitoires. Ils disparaissent quand les anticipations s'adaptent. On a donc deux types de chômage : un **chômage transitoire** engendré par une baisse de la demande de biens quand les salariés sous-estiment, à tort, la baisse des prix et un **chômage naturel** qui persiste quand les anticipations s'adaptent. Ce qu'il faut comprendre, ce sont les causes de ce type de chômage. On les chercha non dans l'insuffisance de la demande de biens mais dans les dysfonctionnements du marché du travail.

Il était tentant d'aller plus loin. Les nouveaux classiques remarquèrent que si les salariés peuvent se tromper en prévoyant les prix, il n'y a pas de raison de penser que leurs erreurs sont systématiques et qu'ils surestiment toujours les prix quand ceux-ci diminuent. L'effet transitoire disparaît et l'on en revient à la thèse de Say : une variation de la consommation laisse inchangée la demande de travail. On a tiré de ces idées trois conclusions. La première est que les fluctuations de l'activité ont des causes réelles. Il faut se demander si, aujourd'hui, cette thèse est encore défendable. La seconde est que les politiques monétaires ou budgétaires sont sans effet sur le niveau de la production et sur l'emploi. Autrement dit, les politiques des banques centrales et des gouvernements lors de la dernière crise sont fondamentalement erronées. La troisième est qu'il importe peu que les dépenses du gouvernement soient financées par l'impôt ou par l'emprunt. Là aussi, on doit supposer que les individus sont rationnels et qu'ils ne se trompent pas systématiquement. Si le budget de l'État est déficitaire, les contribuables savent qu'ils devront payer les intérêts de l'emprunt et, pour faire face à ces dépenses futures, ils épargneront et achèteront précisément les obligations que le gouvernement émettra pour financer ses dépenses. Curieusement, quand on débat aujourd'hui de la question de la dette, on évoque rarement cette proposition, peut-être à raison mais pourquoi ?