



HAL
open science

L'économie : une science "impossible" - Déconstruire pour avancer

Michel Devoluy

► **To cite this version:**

Michel Devoluy. L'économie : une science "impossible" - Déconstruire pour avancer. Vérone Editions, pp.408, 2019, 979-1028408701. hal-03319703

HAL Id: hal-03319703

<https://hal.science/hal-03319703>

Submitted on 12 Aug 2021

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

L'ÉCONOMIE : UNE SCIENCE « IMPOSSIBLE »
DÉCONSTRUIRE POUR AVANCER

Michel DÉVOLUY

L'économie :
une science
« impossible »

Déconstruire pour avancer

Vérone éditions

© Vérone éditions, 2019

Envois de manuscrits :

Vérone éditions – 75 boulevard Haussmann – 75008 Paris

Le Code de la propriété intellectuelle interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants cause, est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

REMERCIEMENTS

Ce livre doit beaucoup aux échanges réguliers que j'ai entretenus avec René Kahn. Ses relectures, ses conseils et ses encouragements m'ont été très précieux. Ma profonde reconnaissance va également à Sylvie qui m'a accompagné tout au long de ce travail et a veillé à la clarté du texte. Je porte naturellement seul la responsabilité du fond et de la forme de cet ouvrage.

SOMMAIRE

Introduction.....	11
Chapitre I – La construction de l’homme rationnel.....	25
I. Comment raisonnent les économistes.....	25
II. Lorsque l’économie appartenait à la morale et la religion ...	57
III. L’élaboration d’une pensée économique autonome	67
IV. Premières réactions antilibérales.....	96
Chapitre II – Autorité de la théorie pure.....	121
I. Le monde selon les néoclassiques	124
II. Le temps passé des visionnaires	146
III. Élargissement du champ disciplinaire et hétérodoxie	176
Chapitre III – L’impérialisme du marché	203
I. L’historicité de l’économie de marché.....	205
II. L’expansion de la sphère des échanges	236
III. Du marché à la politique, et vice-versa.....	308
Chapitre IV –Vers une vision nouvelle.....	359
I. Un projet fédérateur soutenable.....	364
II. S’affranchir du paradigme dominant	370
Table des matières	401

PRÉAMBULE

Fruit de ma carrière d'enseignant et de chercheur, cet ouvrage interroge le sens, la portée et le devenir du savoir économique. Le caractère singulier de l'économie m'a toujours intrigué. Alors que j'ai été fasciné par l'histoire des doctrines, l'aspiration à la neutralité scientifique de la théorie économique contemporaine m'a sans cesse interpellé. Pourtant, je l'ai enseignée, et avec plaisir. Je l'ai également transmise à travers des écrits. Mais avec toujours, à l'arrière-plan, une interrogation : cette science peut-elle vraiment être neutre et objective ?

Avec le temps une réponse a émergé, pour moi éclairante : *l'économie s'avère être une science « impossible »*. Impossible, car derrière une théorie économique existe toujours, en creux, une doctrine, c'est-à-dire une vision subjective du monde. Or, doctrine et neutralité scientifique fraternisent difficilement. Actuellement, beaucoup de chercheurs tendent à l'oublier. Ils considèrent que l'économie dominante est devenue une science à part entière du seul fait de la rigueur des méthodes utilisées.

Admettre que l'économie est une science « impossible » favorise une prise de distance face au formalisme des modèles. Les prescriptions et les normes issues de la théorie peuvent être mieux évaluées. Les tenants et les aboutissants des systèmes de valeurs qui sous-tendent les analyses sont plus aisément décodés. Bref, nous devenons plus libres.

Prendre conscience de l'absence de neutralité de l'économie permet de progresser plus fermement vers la maîtrise de notre avenir.

D'où le sous-titre de l'ouvrage: *Déconstruire pour avancer*. Les questions adressées aujourd'hui aux économistes sont immenses. Les réponses nécessitent d'abord de choisir vers où aller et pour quoi faire? Ces visions du monde assumées, l'analyse économique pourra ensuite entrer en scène et développer ses modèles.

À la fois abrégé et essai, ce livre propose un voyage guidé au pays des économistes. Il retrace les traits saillants de la pensée économique à travers l'histoire et explique comment la théorie moderne a pénétré notre paysage mental et nos imaginaires. Il analyse, avec exemples à l'appui, par quels chemins l'économie de marché a envahi nos vies individuelles et collectives. Nous verrons alors que d'autres visions du monde sont possibles. Et souhaitables.

INTRODUCTION

L'économie a longtemps été une branche de la philosophie morale et politique. Elle apparaît aujourd'hui comme une science. Analyser les causes et les conséquences de cette mutation interroge la place et le rôle de l'analyse économique dans nos vies individuelles et collectives. Quel est son véritable statut scientifique? Jusqu'à quel degré le savoir économique dépend-il de l'époque et des jugements de valeur des chercheurs? L'économie doit-elle évoluer, et dans quelles directions?

Nos vies professionnelles, sociales et citoyennes sont tributaires des idées produites et propagées par la science économique. La survie de la planète en dépend également. L'importance cruciale de l'économie se révèle à deux niveaux. Le premier est le plus lisible. Il s'incarne dans les débats politiques et médiatiques qui ne cessent de traiter de l'emploi, du commerce mondial, de la finance ou des budgets publics. Les injonctions pour soutenir sans réserve la course au productivisme ou, à l'inverse, les stratégies de croissance durable destinées à préserver notre avenir dépendent elles aussi de l'analyse économique. Le second niveau surplombe le précédent. Il place la pensée économique contemporaine en perspective et pose le délicat problème du caractère relatif du savoir économique : une théorie est-elle liée au contexte dans lequel elle est élaborée? Le fort voisinage entre les analyses dominantes et l'économie libérale de marché illustre la légitimité d'une telle interrogation. Ce thème est déterminant car, lorsqu'elle est entendue, une théorie économique a des impacts

considérables sur les comportements individuels et collectifs, mais aussi sur les structures sociales. Elle impose des choix politiques ; elle conditionne la vie des hommes en profondeur, et pour longtemps. Il faut donc manier l'analyse économique avec précaution. D'ailleurs, l'histoire ancienne et récente témoigne de pays, petits et grands, dont les destins ont été durablement marqués par les croyances dans les vertus d'une théorie économique particulière.

Beaucoup d'économistes croient néanmoins que ces risques sont derrière nous. Selon eux, leur matière est devenue une science à part entière qui a parfaitement les moyens d'aspirer à l'objectivité. La crédibilité et le sérieux de la pensée économique moderne sont d'ailleurs attestés par le développement de la recherche et la présence d'enseignements universitaires de haut niveau. On peut donc, en suivant ce point de vue, faire confiance à l'économie et lui reconnaître sa capacité à améliorer le sort des hommes. Bref, à contribuer au bien commun. À travers la revendication de son caractère scientifique, l'économie entend rester à l'écart des jugements de valeur et afficher sa neutralité au même titre, par exemple, que la physique. Pour renforcer cette image, l'économie se garde d'un trop grand cousinage avec les sciences dites sociales qui, elles, assument pleinement leurs dimensions politiques et humaines. En somme, la plupart des économistes semblent convaincus que leur science évite de privilégier une vision *a priori* de l'homme et du monde. Elle serait par conséquent neutre.

Nous devrions donc attendre de cette science des enseignements sûrs conduisant à des conseils précis. Or nous observons de nombreuses défaillances dans ses explications et ses prévisions. Plus troublant encore, les désaccords affichés entre économistes sont nombreux. Certes, l'économie théorique est encore une jeune discipline. Il n'empêche, la fragilité de ses résultats pose problème et interpelle. En réalité, cette science est singulière. Par définition, elle ne s'intéresse qu'aux seuls comportements économiques et laisse délibérément de

côté la complexité des hommes. Les passions humaines semblent ainsi exclusivement dominées par le besoin d'avoir toujours plus. Chaque homme est appréhendé comme un agent rationnel en relation avec d'autres agents rationnels. Les interactions des hommes se trouvent réduites à des rapports marchands. Tout ce qui est non-économique, c'est-à-dire non fondé sur le calcul intéressé, est négligé. Rabattre ainsi la diversité du monde au seul univers des besoins matériels éveille immanquablement les premières interrogations sur la neutralité de la science économique. Mais après tout, peut-on objecter, une science est toujours fondée sur des hypothèses. Et il n'y a rien de choquant à supposer que les hommes agissent toujours selon leurs propres intérêts, en « optimisant » leurs situations.

L'aspect réducteur des hypothèses pourrait être admis si cette démarche n'entrait pas directement en résonance avec une approche particulière de l'homme en société. Les doutes les plus sérieux sur la neutralité de l'économie apparaissent lorsqu'on constate la très grande proximité entre l'économie de marché et la théorie économique dite *néoclassique*, désormais dominante. À travers sa méthode, la science économique moderne superpose son objet d'étude au système libéral d'économie de marché, c'est-à-dire à la société capitaliste. Elle valide ainsi le système économique qui correspond le mieux à sa construction analytique et consolide la légitimité des institutions existantes. Il est alors aisé de faire un pas supplémentaire et de considérer que l'économie tend à justifier la pertinence de ce système singulier. L'économie ne serait plus alors une science en absolu, mais la science du capitalisme. En bref, elle traiterait exclusivement d'une période spécifique dans la longue histoire de l'humanité. En suivant cette lecture, la théorie économique dominante aurait en réalité comme vocation d'expliquer et de légitimer le fonctionnement du système économique actuel axé sur l'économie de marché. La concomitance entre le déploiement du capitalisme et le développement de l'analyse économique moderne vient d'ailleurs appuyer ce point de vue.

La pensée économique remonte à l'Antiquité et les réflexions d'Aristote sont ici incontournables. On peut percevoir, dès cette époque, le rôle déterminant de la raison et des valeurs intrinsèques à la civilisation européenne dans l'émergence d'un questionnement sur cette partie des affaires humaines qui allait devenir l'économie. Il fallut attendre le XVIII^e siècle pour que ce domaine de la pensée s'autonomise comme un champ de connaissance spécifique, avec Adam Smith comme figure de proue de *l'école classique*. Mais ce n'est qu'à la fin du XIX^e siècle que l'économie acquit le statut de science à part entière, grâce en particulier à Léon Walras. *L'économie néoclassique* venait de naître. Suprême consécration, alors que les Prix Nobel étaient décernés depuis 1901, la Banque de Suède décida en 1969 de créer un nouveau prix *en mémoire d'Alfred Nobel*. Dès le début, l'habitude fut prise de parler du « Prix Nobel d'économie ». À l'instar des récipiendaires à part entière de cette illustre distinction, les économistes primés par la Banque de Suède ont ainsi été rangés, à tout le moins dans l'esprit de beaucoup, parmi les personnes « ayant apporté le plus grand bénéfice à l'humanité », pour reprendre les termes d'Alfred Nobel.

L'économie structure la complexité du réel afin de le rendre intelligible. En revendiquant sa prise de distance par rapport aux jugements de valeur et aux contingences politiques et sociales, elle ambitionne l'impartialité scientifique. Les analyses produites par les économistes sont en effet rigoureuses et souvent très pointues. La théorie économique pose des hypothèses et construit des modèles. Pour faire science, l'appel à la formalisation mathématique est devenu systématique, ce qui n'empêche pas l'existence de travaux empiriques et le recours, tout récemment, aux enseignements des compilations statistiques du *Big data* (les mégadonnées). L'économie se rapproche ainsi des sciences expérimentales, ce qui ajoute une nouvelle corde à son arc. Par ailleurs, les chercheurs en économie constituent une communauté active, exigeante et vigilante.

Elle contrôle la qualité des travaux produits, soumet les résultats aux vérifications et aux critiques, stimule sans cesse la création de nouvelles connaissances. La compétition entre chercheurs est souvent âpre et se traduit par une course aux publications dans les revues de renom. Preuve de l'importance de ces exigences collectives, l'entrée puis les succès dans la carrière universitaire passent par le respect des règles méthodologiques et l'acceptation des normes imposées par la communauté scientifique.

La puissance du paradigme néoclassique se manifeste à travers son caractère inclusif. Nous aurons plusieurs fois l'occasion de constater dans cet ouvrage la remarquable capacité de la théorie dominante à élargir les bornes de son domaine en accueillant de nouveaux champs d'études. En plus de sa rigueur formelle, la théorie économique standard offre donc l'avantage de ne pas être pas figée. Sa plasticité lui permet de s'ouvrir à des spécialités innovantes et à capter des avancées prometteuses. Il suffit ici de penser, en remontant un peu dans l'histoire, à l'intégration de la *théorie des jeux* dans les raisonnements des économistes. Plus près de nous, *l'économie des institutions*, *l'économie expérimentale*, *l'économie du bonheur*, *l'économie du numérique* et *des plateformes* ajoutent de nouvelles branches à la science économique. Les apports des sciences cognitives et comportementales, très en vogue aujourd'hui, dessinent également de belles perspectives pour l'avenir de la recherche. Mieux encore, les fertilisations revendiquées avec des secteurs de pointe comme les neurosciences participent pleinement à crédibiliser le caractère scientifique de l'économie.

Deux éminentes figures de la période moderne, John Maynard Keynes et Joseph Schumpeter, tous deux nés en 1883, illustrent pleinement la réalité des forces centripètes de l'école néoclassique. Bien que leurs approches aient été profondément novatrices à leur époque, elles sont aujourd'hui largement incorporées à l'économie standard.

Pour autant, l'économie orthodoxe n'épuise pas le champ des analyses. Des visions *hétérodoxes* se sont toujours opposées au courant

dominant. Sur ce thème, le nom de Karl Marx est incontournable depuis le milieu du XIX^e siècle. Tous ces bouillonnements alternatifs se traduisent diversement. Certaines recherches entendent rester dans le domaine strict de l'économie, mais en s'appuyant sur de nouveaux concepts. D'autres s'inscrivent plutôt dans l'interdisciplinarité. D'une façon générale, le rouleau compresseur du paradigme dominant incite au repli disciplinaire et pousse l'hétérodoxie vers la marginalité. Il est juste de reconnaître ici, afin de souligner la vitalité de la discipline, que des prix Nobel très en vue comme Joseph Stiglitz et Paul Krugman, utilisent avec brio le paradigme dominant pour en relever les contradictions et faire des propositions. Ils sont certes largement lus mais, en définitive, chichement écoutés par les décideurs économiques et politiques.

Les interrogations critiques sur la neutralité de la théorie économique ne doivent pas occulter sa contribution au progrès. Avant le XVIII^e siècle la croissance du revenu annuel moyen par habitant dans l'Europe de l'Ouest était, selon les estimations, de 0,05 %. Ce taux a ensuite décollé pour atteindre environ 1 % au cours du XIX^e, puis 2 % au XX^e siècle. Naturellement, les crises économiques n'ont pas été absentes. Mais les faits sont têtus. En parallèle à l'envol des connaissances scientifiques et techniques, la pensée libérale a clairement soutenu le développement du commerce, de l'industrie et du niveau de vie moyen. Cette pensée, il convient de le souligner, a accompagné un puissant mouvement d'émancipation politique et social. La société civile a pris conscience d'elle-même, la démocratie a fait son chemin et l'État moderne s'est installé. Si l'on exclut les temps de guerres, l'économie libérale a donc accompagné l'amélioration de la vie matérielle de l'humanité. Les avancées sociales ne doivent pas non plus être négligées, encore qu'il convienne de surtout les porter au crédit des mouvements progressistes et des revendications ouvrières et syndicales.

Après l'installation du capitalisme et de l'économie de marché, la mise en place, dans l'après-guerre, de l'État providence au sein du

monde occidental est apparue comme une avancée. L'objectif affiché était d'assurer un équilibre entre efficacité économique et justice sociale. Le progrès et la croissance économique devaient profiter à tous. Et les résultats furent globalement au rendez-vous. Mais cette trajectoire s'est nettement infléchie à partir des années 1970. Ce qu'il est convenu de nommer le *néolibéralisme* est venu sur le devant de la scène. Deux auteurs, eux aussi prix Nobel, furent particulièrement à la manœuvre, Friedrich Hayek et Milton Friedman. Régression pour les uns, indispensable retour aux vertus du marché pour les autres, le néolibéralisme a imposé une application radicale des normes de la concurrence libre et non faussée. L'État devait le plus possible se retirer du libre jeu des forces bienfaitrices du marché et soutenir le mouvement de dérégulation des économies. Les politiques interventionnistes semblaient obsolètes, voire nuisibles, à l'intérêt général. Les piètres performances économiques des pays socialistes, avec l'URSS et la Chine à leur tête, apportaient naturellement beaucoup d'eau au moulin des avocats de la vraie économie de marché. Tout s'est alors passé comme « s'il n'y avait pas d'autres alternatives » pour reprendre une formule célèbre de la première ministre britannique Margaret Thatcher (*There Is No Alternative*, le fameux *TINA*). La victoire du néolibéralisme est apparue d'autant plus éclatante que ce mouvement a rapidement touché le monde entier à travers la *globalisation* de l'économie. Bien sûr, *TINA* ne faisait pas l'unanimité. Très vite, l'idée d'une « dictature des marchés » est venue cristalliser des résistances. En proclamant *qu'un autre monde était possible*, les mouvements *alter mondialistes* ont contribué à porter haut la contestation, parfois de façon très médiatisée. Leurs dénonciations des méfaits du capitalisme étaient d'ailleurs très étendues puisqu'elles incluaient déjà les dimensions écologiques. Mais la réalité des rapports de force à l'époque renvoyait immanquablement à l'image du pot de terre contre le pot de fer. Il n'est pas excessif d'affirmer que les choses ont peu changé.

Depuis quatre décennies le néolibéralisme domine. Le commerce international a fait un bond en avant et la production mondiale a augmenté. Ces résultats sont incontestables. Toutefois, et malgré les promesses d'un avenir meilleur pour tous, cet *ultralibéralisme* s'avère être un fauteur de diverses formes de violences. Certaines sont très visibles, d'autres beaucoup moins. Les violences à l'encontre du tissu social proviennent de l'effritement des solidarités, du recul de l'État providence et des politiques de *dumping* salarial, social et fiscal. Elles se concrétisent à travers le chômage, la précarité, l'exclusion et les écarts croissants des revenus et des patrimoines. Les violences imposées à la planète sont désormais connues de tous : surexploitation des matières premières, épuisement des sols, pollutions, réchauffement climatique, perte de la biodiversité. Le terme d'*écocide* fait d'ailleurs maintenant partie de notre vocabulaire. Les violences géostratégiques découlent des stimulations incessantes des rivalités entre les territoires, les États et les peuples. Dans ce contexte, la mobilisation de l'image de « guerre économique » est délétère. Cette expression est d'autant plus consternante que ces « guerres » sont présentées comme stimulantes, puisque sources d'innovations, de prix écrasés et de nouveaux débouchés commerciaux. Les violences de la finance sont le fruit de dérégulations irréfléchies qui ont conduit à une progression immodérée d'opérations douteuses et disruptives. Les dégâts provoqués par la crise enclenchée dès 2007 illustrent parfaitement la toxicité de la surdimension et de la fragilité de la sphère financière. Les violences politiques se manifestent par un rétrécissement des pouvoirs démocratiques et une réduction des marges de manœuvre des États. À cet égard, chacun perçoit le rôle exorbitant des firmes multinationales et des nouveaux géants que sont les GAFAM (Google, Amazon, Facebook, Apple et Microsoft). Toujours sur ce thème, le lobbyisme exerce une responsabilité flagrante lorsqu'il oriente des décisions politiques vers le soutien d'intérêts privés au détriment du collectif. Enfin, la

violence de la publicité s'accroît comme le démontre sa présence envahissante dans les médias et sur les écrans.

Toutes ces violences, résultats de notre système économique, de nos modes de vies et de nos valeurs, sont interdépendantes. Elles sont d'autant plus préoccupantes et alarmantes que nos réactions individuelles et collectives pour les vaincre ne semblent pas, pour le moment, à la hauteur des enjeux. La cupidité, le paraître et la démesure sont plus que jamais à l'œuvre ; la perméabilité des sociétés aux injustices reste forte ; la préférence pour le présent conduit à négliger la sauvegarde de notre planète Terre. Le triomphe du néolibéralisme et de l'économie de marché est donc indéniable. Il marque la victoire de l'individu autocentré sur ses besoins, assez indifférent au bien commun et aux menaces qui pèsent sur les générations futures. Si rien n'est entrepris avec fermeté et détermination, la théorie dominante aura encore de beaux jours devant elle. Et le sort de l'humanité restera fragile. La dénonciation de la violence place le titre de l'ouvrage sous un autre éclairage que celui de l'absence de neutralité de la science économique. En effet, de la même façon qu'on dit d'une personne qu'elle est « *impossible* » car « insupportable », il faut bien admettre que l'application sans discernement des enseignements de la science économique peut générer des comportements « impossibles ».

Au total, l'ambition de cet essai est de déconstruire l'économie dominante afin de montrer qu'elle est une science « impossible », aux deux sens du terme. J'ai articulé cette déconstruction en trois chapitres. Un quatrième ouvre des voies nouvelles qui devraient permettre de mieux répondre aux grands enjeux à venir.

RÉSUMÉ DES QUATRE CHAPITRES

Le premier chapitre retrace *la construction de l'homme rationnel*. Le regard sera à la fois méthodologique et historique. Après avoir identifié l'originalité du raisonnement des économistes, nous survolerons le cheminement de leurs idées jusqu'à l'école classique. En se plaçant d'emblée sur le terrain de l'économie libérale, les auteurs classiques ont créé une nouvelle discipline. Ils étaient alors parfaitement conscients de défendre une vision particulière du monde qui, selon eux, avait le double avantage de favoriser la création de richesses et de canaliser les passions humaines. Soutenant le capitalisme et la liberté d'entreprendre, le libéralisme économique s'est ainsi immédiatement installé comme la doctrine économique dominante. Les réactions résolument antilibérales ne se firent pas attendre. Les premières hétérodoxies étaient nées avec, à leur tête, les courants socialistes.

Le deuxième chapitre traite de *l'autorité de la théorie pure*. On entre ici de plain-pied dans l'économie moderne centrée sur l'*homo oeconomicus*, le mécanisme des prix et l'équilibre général des marchés. Portée par l'analyse néoclassique, l'économie s'installe et prospère comme une science à part entière. Son autonomie est résolument affichée. Sa distance assumée avec les sciences humaines et sa fascination pour le formalisme tendent à la déconnecter de la réalité de la vie des hommes en société. Mais elle fait de cette faiblesse une force en se drapant dans son exigence de neutralité. Le règne de la pensée néoclassique n'a pas été sans partage.

La révolution keynésienne contesta le caractère autorégulateur des marchés et justifia les politiques interventionnistes. Le néolibéralisme prit ensuite l'ascendant et poussa Keynes de côté afin de replacer l'efficacité du marché au centre du jeu. Le paradigme dominant renforça ainsi sa prééminence, notamment grâce à son caractère inclusif et sa capacité à tout ramener à la rationalité et aux techniques d'optimisation sous contrainte. L'économie n'est pas pour autant monolithique. Des pensées hétérodoxes existent et avancent des perspectives motivantes. Cependant, l'économie pure reste la référence absolue. Elle fixe les normes de la recherche académique et sert de point d'appui à la plupart des politiques économiques. La victoire du monde néoclassique est devenue si écrasante que tout ce qui sort de son cadre est marginalisé, et parfois même moqué.

Le troisième chapitre décrit *l'impérialisme du marché*. Aujourd'hui, tout s'achète et tout se vend. Le marché gouverne nos comportements individuels comme le monde politique, pour le meilleur et pour le pire. L'économie contemporaine a imposé son imaginaire aux hommes et à la société comme une vérité indépassable. Elle est devenue une forme de verrou mental. Le néolibéralisme représente précisément la mise en pratique décomplexée, drastique et sans tabous de l'économie de marché telle qu'analysée dans l'univers néoclassique. L'État doit garantir la concurrence libre et non faussée et s'abstenir de tout interventionnisme. Pourtant, en observant l'histoire longue et globale, ce système apparaît en réalité singulier et n'a rien *a priori* d'inéluctable. D'ailleurs, l'économie de marché séduit les consommateurs et les investisseurs, mais inquiète les citoyens. La globalisation ouvre vers de nouvelles opportunités, mais la concurrence mondiale fragilise, surtout les plus faibles. De nombreux exemples montrent les excès et les dérapages de l'économie de marché. Tous ces abus interpellent la raison et la morale. Ce système économique produit en même temps des richesses et des violences de tous ordres, sociales, écologiques et politiques. Certaines sont visibles, d'autres

s'installent sans bruit. La question est grave car le marché tend à évincer le politique. Il entraîne un recul des solidarités et fragilise la démocratie. Le temps où le libéralisme économique et politique ne faisait qu'un est révolu. Le culte de la consommation anesthésie nos consciences politiques et nous transforme en alliés objectifs d'un système redoutable par son efficacité. L'économie n'est pas une science neutre. Elle prétend s'extraire des enjeux politiques alors qu'elle est en réalité au cœur des grands choix d'une démocratie vivante.

Le dernier chapitre défend le besoin d'aller *vers une vision nouvelle*. En se coupant de sa filiation avec la philosophie morale et politique, l'économie a réduit ses capacités à saisir la complexité du réel et des hommes. Les enjeux sont colossaux car le culte du marché et de l'argent nous aveugle et nous calibre pour rester les acteurs dociles d'un système marqué par la démesure des revenus et des inégalités, le recul des solidarités et les atteintes aux écosystèmes. Faire évoluer l'économie dominante est devenu un impératif citoyen, démocratique et, j'ose le dire, vital pour l'humanité. En somme, l'économie est une science « impossible ». Elle doit se libérer de sa chimérique ambition d'absolue neutralité et s'engager sans tarder à produire des connaissances en résonance directe avec les enjeux politiques, économique et sociétaux de notre époque. Pour avancer sur cette voie, ce chapitre conclusif propose de réfléchir à un nouveau dessein collectif et indique des pistes pour s'affranchir du paradigme dominant.

CHAPITRE I

LA CONSTRUCTION DE L'HOMME RATIONNEL

La construction de la science économique s'inscrit dans un processus initié en occident par les penseurs grecs. Son long cheminement illustre le rôle croissant de la raison dans les explications du monde et des comportements des hommes en société. Pour exister, l'économie a dû commencer par resserrer son champ disciplinaire en s'émancipant de la morale et de la religion. Sa véritable autonomie dans les avancées des connaissances prit corps au XVIII^e siècle avec l'école classique. La naissance de la science économique moderne coïncide par conséquent avec l'installation du libéralisme. L'école classique s'est très vite imposée comme la référence intellectuelle. D'ailleurs, les premières hétérodoxies se sont immédiatement inscrites en réaction à cette pensée dominante. Avant de parcourir les trois grandes strates fondatrices de la science économique (lorsque l'économie appartenait à la morale et à la religion ; l'élaboration d'une pensée économique autonome ; les premières réactions antilibérales), j'invite le lecteur à entamer cet essai en examinant les méthodes de raisonnement utilisées par les économistes. Il pourra alors très vite percevoir les particularités et les enjeux de cette science déterminante pour le bien commun.

I. Comment raisonnent les économistes

Saisir la singularité de l'économie implique quelques observations préalables sur la méthode scientifique. Je proposerai pour cela de

prendre un peu de recul afin d'offrir une vision d'ensemble. L'entrée en matière traitera de la place de l'économie dans le clivage sciences de la nature et sciences humaines. Puis nous mettrons en perspective la démarche scientifique en survolant l'histoire des sciences et en recourant aux notions d'épistémologie indispensables pour comprendre les logiques du progrès scientifique. Ces enseignements posés, nous pourrions alors nous tourner vers les démarches propres aux économistes. Les tensions entre, d'un côté, les ambitions purement scientifiques de l'économie et, de l'autre, ses enjeux doctrinaux apparaissent alors comme consubstantielles à la nature même de ce domaine des connaissances.

1. Sciences de la nature et sciences humaines : où est l'économie ?

L'économie comme science est une construction. Déterminer son objet s'inscrit immédiatement dans une représentation du monde. L'économie moderne aime se définir comme la science qui analyse l'allocation optimale des ressources rares en vue de satisfaire les besoins matériels des hommes. La tradition marxiste opte, elle, pour l'étude des divers modes de production à travers l'histoire. La première vision extrait l'économie de la politique et de l'histoire. La seconde met, au contraire, au premier plan, l'organisation sociale et la dynamique historique. Voilà donc deux approches différentes, pour ne pas dire antagonistes, et la conciliation paraît délicate. Une définition plus consensuelle pourrait être : l'économie étudie les comportements, les activités et les institutions grâce auxquelles les hommes produisent, répartissent et consomment les biens et les services qu'ils jugent nécessaires pour vivre et organiser leur vie collective. Quelle que soit la définition proposée, elle court toujours le danger d'être réductrice et biaisée. D'où l'intérêt de se pencher en priorité sur la capacité explicative de la science économique, c'est-à-dire son statut scientifique.

La science, perçue dans sa généralité, cherche à expliquer le monde en faisant appel à la raison. Mais les objets de la science sont nombreux. Ils vont de la connaissance de l'univers à celle de l'homme; de l'infiniment grand à l'infiniment petit; du domaine de la matière à celui des idées. Les sciences étant diverses, la tentation de les classer devient inéluctable. La typologie proposée par les positivistes du XIX^e siècle, tel Auguste Comte (1798-1857), allait des sciences les plus générales vers les plus complexes. On cheminait ainsi des mathématiques jusqu'à la sociologie. Toutefois, leur démarche scientifique était unifiée. Pour un domaine donné, le chercheur doit découvrir les *lois naturelles*. Sur le fond, les positivistes considèrent qu'il n'y a pas à distinguer entre l'homme et la nature. Précisément, il existe des lois des comportements humains comme il existe des lois de la nature. L'homme est alors soumis à un déterminisme où des causes, bien identifiées, entraînent des effets systématiques et prévisibles. Émile Durkheim (1858-1917), le fondateur reconnu de la sociologie, défend exactement cette position. Selon lui, la réalité sociale doit être abordée en étudiant les forces en présence. Les causalités entre les phénomènes sociaux ressemblent à celles identifiées dans la nature. La physique sociale et la physique traditionnelle fonctionnent sur les mêmes logiques. L'autre grand sociologue de l'époque, Max Weber (1864-1920), s'opposa à cette approche positiviste. Pour cet auteur, construire un ordre des sociétés humaines, à la manière de la physique, revient à produire une vision utopique et irréaliste. Il préfère une sociologie « compréhensive » qui fonde ses analyses sur la découverte des traits significatifs du phénomène à étudier. L'enjeu est alors de comprendre *le sens* qu'il y a derrière les comportements des hommes et des institutions. Weber souhaite rendre intelligible le social, sans pour autant le mettre en équations à travers une forme d'utopie des relations humaines.

Le positivisme radical s'est édulcoré avec le temps, sauf pour la science économique. En effet, l'économie dominante, telle qu'enseignée dans les universités, continue à vouloir s'inscrire

dans le courant enclenché par Auguste Comte. Il faut se demander pourquoi. Aujourd'hui, les sciences sont plutôt divisées en deux grandes catégories, les *sciences de la nature* et les *sciences de l'homme*. Les premières, largement fondées sur la mathématisation du réel, sont présentées comme les sciences « exactes » ou « dures ». Elles comprennent notamment la physique, l'astronomie, la chimie et la biologie. Les secondes, qui traitent de l'homme seul ou en société, sont les sciences dites *humaines*. On y trouve en particulier la psychologie, la sociologie et l'histoire. Ces sciences sont parfois qualifiées de « molles » – par opposition à dures – car elles ne s'appuient pratiquement pas sur la formalisation mathématique. Face à cette typologie, l'économie présente un statut particulier. D'un côté, elle est une science humaine mais, de l'autre, elle repose largement sur l'utilisation des méthodes des sciences dures. Cette ambiguïté marque vraisemblablement une blessure narcissique chez les économistes. Le statut scientifique de l'économie est en effet une préoccupation très forte chez eux. La plupart revendiquent fermement l'appartenance aux sciences dures. Leur point de mire est la rigueur des mathématiques. Leur modèle est la physique. Les économistes veulent être à la hauteur des exigences d'une vraie science et, ainsi, produire un savoir constitué et reconnu par la société. On notera que cette recherche de légitimité est absente des préoccupations des sciences comme la physique.

La distinction science de la nature, science de l'homme ne se réduit pas à l'utilisation plus ou moins intensive des mathématiques. Les différences de fond portent sur quatre thèmes : le clivage sujet/objet, le rôle de la subjectivité, les méthodes employées et la modification de la réalité par la théorie.

– L'autonomie des sciences humaines par rapport aux sciences de la nature repose sur l'impossibilité de faire apparaître l'homme comme un simple objet naturel observé de l'extérieur. En principe, l'effort d'objectivité propre à toute science conduit le chercheur à définir son objet de recherche en dehors de lui-même, comme c'est

le cas, par exemple, en physique. Mais le chercheur en sciences humaines peut-il être l'observateur objectif de lui-même, de sa propre pensée, de ses propres comportements? Le savant des sciences de la nature observe de l'extérieur la chute des corps, les molécules et les particules. Il y a un clivage entre le sujet et l'objet. Le savant des sciences humaines ne peut pas s'exclure de son objet. Il est à la fois le sujet qui observe et l'objet qu'il analyse, ce qui pose le problème de la parfaite neutralité scientifique. En somme, la question de l'incomplétude du clivage sujet/objet est consubstantielle aux sciences sociales.

– Les comportements humains sont le résultat de processus complexes et pas nécessairement systématiques. Nos décisions sont par nature subjectives et peuvent surprendre, même ceux qui nous connaissent le mieux. L'esprit n'est pas réductible à des lois simples et immuables comme cela semble le cas pour la nature. L'idée, selon laquelle des comportements individuels aléatoires se compenseraient et n'empêcheraient pas la construction de lois générales pose problème. En effet, les modèles théoriques construits à partir de cette démarche deviennent vite des artifices qui permettent surtout de faire science, au sens des sciences dures. Bien prétentieux serait celui qui envisage d'épuiser la réalité humaine en l'enfermant dans quelques lois. Au fond, les sciences sociales étudient des phénomènes qui doivent concilier les exigences de la démonstration et l'art de l'interprétation. Elles ont plus pour vocation de comprendre la complexité de l'homme que d'expliquer ses comportements au moyen de lois générales. De fait, cela pose l'inconfortable question de savoir à quoi sert la recherche de lois générales au-delà du besoin de faire science.

– Les sciences de la nature se développent selon des logiques de cloisonnement des savoirs. En voulant suivre cette démarche, les chercheurs en sciences humaines découpent l'homme en morceaux : psychologie, linguistique, sociologie, économie, etc. Par hypothèse, cette méthode minimise la complexité. Tout se passe un peu comme

si l'homme devenait inhumain à travers la spécialisation des sciences humaines. Mais ce n'est pas tout. En validant la notion de paradigme, les sciences dures déteignent sur les sciences humaines, et en particulier sur l'économie. En effet, en suivant l'épistémologie dominante, une science digne de ce nom se définit à travers la présence d'un paradigme accepté de tous. Or, il n'est pas interdit de penser qu'une science humaine, et notamment l'économie, puisse se comprendre grâce à plusieurs paradigmes. Faire science consisterait alors à s'appuyer sur plusieurs visions du monde. Le concept d'holisme scientifique, forgé par Willard Quine (1908-2000) pour les sciences dures, va dans ce sens. Cet auteur admet que des résultats issus de divers paradigmes puissent être concomitamment acceptables. Quine en déduit le besoin d'un modèle holiste des connaissances. La conclusion de cet auteur invite à la même démarche en économie. La science économique serait plus forte en acceptant de se nourrir de paradigmes différents, c'est-à-dire d'une pluralité d'approches.

– Une loi proposée par une science de la nature ne transforme pas la réalité qu'elle souhaite expliquer. Ainsi, les études sur la gravitation ne changent en rien le comportement des corps physiques. Une pomme tombant d'un arbre continue à suivre exactement la même trajectoire, avant et après la découverte de la loi. Par contre, l'énoncé d'une théorie concernant un comportement humain peut influencer ce comportement. Les effets sont d'ailleurs susceptibles de pousser dans des sens contraires. Soit les comportements effectifs vont au-delà de ce que prévoit la théorie, soit ils vont en deçà. Supposons qu'une théorie affirme que si A se produit, alors les hommes agiront en choisissant l'action B. Connaissant cette théorie, les acteurs concernés sont susceptibles, soit de sur-réagir par rapport à B, soit de sous-réagir. Dans ces deux cas, dès que la théorie est formulée, elle entraîne des évolutions qui lui font perdre de sa pertinence. Naturellement, la solution où les acteurs valident parfaitement la théorie en choisissant exactement B reste possible. Pour ce troisième cas, l'analogie avec la logique des prophéties auto-réalisatrices est tentante. Les acteurs

suivent alors à la lettre ce qui est prévu. Mais on sait d'expérience que cela n'est pas systématique. La modification de la réalité par la théorie n'est pas une question mineure. Une science qui, par ses explications, peut changer le comportement de l'objet qu'elle a pour mission d'analyser, met en cause sa neutralité. Cette remarque concerne directement l'économie. Il est bien difficile de revendiquer l'objectivité scientifique, et la neutralité politique, lorsqu'une théorie destinée à expliquer la réalité humaine peut également l'influencer, voire la transformer.

L'économie revendique, au mieux, d'appartenir aux sciences dures et, au minimum, d'être reconnue comme la science sociale la plus mature. La création en 1969 du prix de la Banque de Suède en mémoire d'Alfred Nobel est naturellement venue fortifier cette aspiration à la reconnaissance de son statut distinctif. Les économistes ont désormais « leurs Nobels ». D'ailleurs, nous les rencontrerons souvent dans ce livre. De fait, l'économie est en général très écoutée et respectée. Les mathématiques et la formalisation y jouent un rôle majeur, ce qui est apprécié comme autant de gages de compétences et de sérieux. Au surplus, l'économie est valorisée par sa proximité avec les pouvoirs politiques. Beaucoup d'économistes sont consultés par les médias et la société civile, certains deviennent des conseillers des princes. Enfin, l'économie accentue sa singularité en cultivant une forme de splendide isolement par rapport aux autres sciences humaines. Soit. Mais l'économie est en même temps questionnée sur ses capacités à gérer les crises et à contribuer au pilotage de l'activité économique. Elle apparaît à beaucoup comme défendant une société bien plus attentive aux vertus de la concurrence qu'aux attentes sociales. En déchiffrant le mode de raisonnement des économistes, nous comprendrons mieux les caractéristiques d'une science parfois qualifiée, à la suite de l'historien écossais Thomas Carlyle (1795-1881), de « lugubre » et qui est de plus en plus questionnée.

2. La démarche scientifique en perspective

La science est aujourd'hui synonyme d'un savoir objectif découpé en divers domaines de plus en plus pointus. L'emprise de la raison sur la pensée humaine s'inscrit dans un très long et tumultueux mouvement d'émancipation politique et social. Cette dynamique est restée largement centrée sur le monde occidental. La Chine et l'Orient ont été à l'écart de cette trajectoire depuis la fin du Moyen-Âge jusqu'à la période récente. Il semble en effet que la combinaison de la rigidité des règles sociales et de l'attraction pour une approche contemplative du monde ait longtemps freiné le développement de la science moderne dans cette partie du monde. Remarquons toutefois que cette vision traditionnelle a été largement revisitée dans les travaux du britannique Joseph Needham (1900-1995) sur les sciences et les techniques dans la civilisation chinoise. Contournons néanmoins ce débat historique qui nous entraînerait loin de notre sujet et observons qu'aujourd'hui la science se globalise à grands pas grâce au brassage des chercheurs venant du monde entier. Tant mieux, car le propre de la raison est de se nourrir de toutes les visions, d'où qu'elles viennent. Quelques grands penseurs jalonnent la longue construction de l'esprit scientifique. Leur présentation, même succincte, aide à placer la science moderne en perspective.

Les grandes étapes

Platon (420-340 av. J.-C.) et Aristote (384-322 av. J.-C.) sont les deux figures tutélaires de la pensée rationnelle et méthodique occidentale. Ils firent appel à la raison pour construire un savoir universel. Pour Platon, la connaissance véritable ne doit pas se laisser abuser par les apparences et nos perceptions immédiates. L'essence des choses relève des idées. Aristote est le créateur de la logique formelle. Aucun de ces deux immenses philosophes n'avait envisagé

de séparer la connaissance du monde des domaines de la morale et de la politique.

Le christianisme des premiers siècles soumet le progrès de la pensée à la parole de Dieu. À partir du IX^e siècle, la philosophie d'Aristote irriguera une théologie plus ouverte. En conciliant foi et raison, Thomas d'Aquin (1228-1274) construit les fondements de la doctrine chrétienne moderne en distinguant les vérités accessibles par la raison de celles appréhendées par la révélation de la foi.

La Renaissance marque l'essor de l'esprit critique. La pensée scientifique commence à se détacher de l'emprise religieuse. Cette rupture s'incarne dans la contestation par Copernic (1473-1543) de la centralité de la terre (le géocentrisme), au profit d'une vision d'un univers centré sur le soleil (l'héliocentrisme). Toutefois, les résistances religieuses restent fortes, comme le démontre la condamnation en 1633 de Galilée (1564-1642). La Renaissance a introduit la distinction féconde entre le rationalisme et l'empirisme. Descartes (1596-1650) personnifie le rationalisme car sa méthode soutient que seul le raisonnement mathématique permet d'établir des lois universelles. Une science se définit alors comme une construction rigoureuse de la pensée. John Locke (1632-1704) propose avec l'empirisme une autre voie d'entrée. Selon lui, les connaissances se forgent à partir de l'expérience et de l'observation des faits. Ces deux courants irriguent le monde occidental jusqu'à aujourd'hui. Notons que Baruch Spinoza (1632-1677) tint à l'époque un rôle singulier en développant une éthique rationaliste qui séparait clairement la foi de la raison, d'où son analyse de l'État garant de la paix et de la diversité des opinions.

Le siècle des lumières, le XVIII^e, s'inscrit dans le prolongement du rationalisme, surtout en France et de l'empirisme, notamment en Angleterre. La fameuse Encyclopédie, écrite entre 1751 et 1772, expose l'ensemble des progrès accomplis par l'esprit humain et atteste de la puissance de la raison. À la même époque, Emmanuel Kant (1724-1804) viendra moduler le culte de la raison pure. Son *rationalisme critique* reconnaît la force de la raison, mais il soutient que celle-ci ne

peut pas accéder à l'essence première des choses. Pour Kant, la science ne doit pas se détacher des impératifs moraux. Friedrich Hegel (1770-1831) refusa l'impuissance des hommes à connaître « la chose en soi ». Sa découverte fut au contraire d'admettre que les contradictions ont un sens et que le monde trouve son unité entre des opposés. Ce sera le début de la méthode dialectique chère aux partisans de la synthèse, produit logique de la confrontation de points de vue contraires.

Le développement des sciences s'accélère au XIX^e siècle. On entre dans le règne du positivisme pour lequel les quêtes des recherches métaphysiques sur la nature intime des choses sont vaines et sans valeur. Auguste Comte, le fondateur du positivisme, promeut le culte de la raison scientifique. Il défend la toute-puissance de la science, y compris dans la compréhension des phénomènes sociaux. Dans la même veine, Augustin Cournot (1801-1877) admet que la science nous ouvre à la connaissance des comportements humains, et notamment économiques. Il accepte que la raison ne puisse pas capter des événements aléatoires ou fortuits dus au seul hasard. Cependant, la présence de ce hasard n'empêche pas le savant d'ordonner le monde à travers des lois. Tout se passe en effet comme si les aléas se compensent et ne changent rien aux tendances de fond révélées par la raison. Les penseurs du XIX^e siècle s'intéressent également aux méthodes utilisées par les savants. Stuart Mill (1806-1873) distingue deux logiques à l'œuvre dans toute démarche scientifique : l'inductive et la déductive. L'induction permet de passer du particulier au général, on va ainsi des faits et des expériences aux lois scientifiques. La déduction énonce des conclusions qui sont logiquement déduites de certaines hypothèses. Ces deux types de raisonnements sont utilisés en fonction des caractéristiques de l'objet d'étude. L'induction est plutôt en résonance avec l'empirisme et la déduction avec le rationalisme.

Le XX^e siècle continue à explorer la logique du raisonnement scientifique. Les études en la matière sont stimulées par des avancées théoriques majeures. La relativité d'Einstein comme la mécanique quantique de Planck obligent à repenser le monde. Ces

percées radicales questionnent directement les vérités scientifiques passées. Des interrogations portent dorénavant sur l'infailibilité de la pensée scientifique. La mise en perspective critique de la logique scientifique est sans doute alimentée par les découvertes de Sigmund Freud (1856-1939) sur le poids de l'inconscient et des expériences traumatiques. Pour beaucoup de chercheurs, le positivisme du siècle précédent doit être dépassé, car trop réducteur. La figure marquante de l'opposition au positivisme est Edmund Husserl (1859-1938). Il propose de revenir à l'essence des choses et de considérer la philosophie comme une science rigoureuse. Les certitudes sur l'irrésistible puissance de la science appellent deux mises en garde. D'abord, couper la pensée scientifique des questions morales peut conduire à des utilisations abusives, et peut-être même totalitaires, de la science. Ensuite, appliquer le positivisme aux comportements humains voile la complexité des hommes.

Un peu d'épistémologie

L'épistémologie, définie comme l'étude critique du développement scientifique, s'est désormais complètement installée dans le paysage des chercheurs. Quatre spécialistes en la matière méritent toute notre attention : Bachelard, Popper, Kuhn et Feyerabend.

Gaston Bachelard (1884-1962) admet que la raison n'est pas soumise à des principes immuables. Celle-ci doit en permanence mettre en question ses propres découvertes. Il souligne la difficulté de dépasser les vérités du moment pour aller vers d'autres savoirs. L'auteur forge à ce propos le concept *d'obstacle épistémologique*. Cette notion indique que, pour progresser, la science doit être capable de s'émanciper du poids des connaissances du moment. L'obstacle essentiel à l'énonciation d'une vérité nouvelle est l'ensemble des vérités déjà découvertes et solidement ancrées dans nos esprits. Pour avancer, le savant doit débusquer dans sa pensée déjà constituée

les concepts qui se sont sédimentés et qui freinent l'élaboration de nouveaux savoirs. Franchir cet obstacle est difficile car les esprits, même les plus aiguisés, sont captés par la force d'attraction du *socle épistémologique* représentant l'état actuel de la science. Autrement dit, chaque chercheur, pour développer ses travaux, s'installe naturellement sur le socle épistémologique qui prévaut au sein de son champ scientifique. En soutenant que les progrès scientifiques sont surtout liés à la capacité de contester les découvertes antérieures, Bachelard devient porteur d'un « nouvel esprit scientifique ». Pour lui, la capacité à franchir un obstacle épistémologique ne repose pas sur la seule raison. D'autres forces créatrices existent, notamment l'imaginaire et l'esprit poétique.

Karl Popper (1902-1994) s'interroge sur la teneur du caractère scientifique d'une théorie. Selon lui, le critère de la vérité n'est pas la bonne voie d'entrée. D'ailleurs, l'histoire montre que les lois scientifiques ne sont pas immuables. Pour résoudre son problème, Popper avance un principe original : une théorie sera scientifique si ses résultats peuvent être falsifiables (ou réfutables). Ainsi, le statut scientifique d'une théorie s'évalue à l'aune de sa capacité à se soumettre à la critique. Les résultats d'une recherche doivent pouvoir être infirmés par l'expérience. Ici, Popper a clairement en tête la physique. Il entend toutefois appliquer ce critère de *falsifiabilité* à tous les champs de la connaissance, y compris donc à l'économie. Suivant cette logique, une théorie n'a pas à être reconnue comme vraie. Par contre, elle doit être confirmée après examen de ses résultats. Ce critère est novateur et très puissant, mais il est loin d'être anodin. *A priori*, il malmène toutes les théories qui ne sont pas aisément falsifiables. En allant plus loin encore, ce critère jette la suspicion sur les discours scientifiques qui énoncent des vérités sans offrir, en même temps, les moyens de les falsifier. Le critère de falsifiabilité a beaucoup séduit la communauté scientifique. Dans la mesure où toutes les sciences ne peuvent pas l'appliquer avec la même rigueur, la falsifiabilité contient, en creux, un principe de hiérarchie des savoirs. Peut-être est-ce une des raisons de son succès.

Thomas Kuhn (1922-1996) soutient que chaque science se définit grâce à des références et des méthodes communes. Il nomme *paradigme* ce corpus de connaissances. Pour lui, la recherche scientifique « normale » s'inscrit toujours dans un paradigme donné. Par contre, la recherche devient « extraordinaire » lorsqu'elle est capable d'une « révolution » en forgeant un nouveau paradigme. L'auteur admet la possible concurrence entre plusieurs paradigmes potentiels. Mais lorsque c'est le cas, un d'entre eux s'imposera toujours pour devenir le nouveau socle commun. L'évolution des sciences s'analyse ainsi comme une succession de paradigmes dominants. Face au bouillonnement continu de la vie scientifique, les ruptures fondamentales sont rares. La science normale possède néanmoins sa dynamique propre. En permanence, les chercheurs approfondissent leur domaine, testent des résultats et explorent de nouveaux aspects. En bref, ils confortent et élargissent leur paradigme. Grâce à Kuhn, nous comprenons mieux le formidable pouvoir d'attraction du paradigme dominant. Pour un chercheur, l'adhésion à ce paradigme est constitutive de son appartenance à la communauté scientifique. C'est à travers lui qu'il est reconnu et validé par ses pairs. Mais Kuhn nous invite à ne pas mettre sur le même plan la recherche « normale » qui fortifie le paradigme dominant et la recherche « extraordinaire » qui mène aux vraies ruptures scientifiques.

Paul Feyerabend (1924-1994) défend la nécessité de s'engager dans des démarches atypiques et même anarchiques pour assurer de vrais progrès scientifiques. Dans *Against Method* publié en 1975 (*Contre la méthode* en français) l'auteur s'attache à montrer que l'avancée des connaissances serait contrainte si elle devait reposer sur une méthode particulière. Les grands savants se sont toujours écartés des sentiers battus. Le risque est grand, pense-t-il, que la soumission aux principes d'une philosophie des sciences, quelle qu'elle soit, détourne l'imagination créatrice des chercheurs de talents. Au-delà de ses considérations épistémologiques, Feyerabend met au premier plan l'impératif de liberté et d'irrespect par rapport

aux méthodes et aux normes en vigueur. Nous devons retenir de ses réflexions hétérodoxes la nécessité de se défier de l'emprise d'un paradigme dominant. En offrant une sécurité intellectuelle (et parfois professionnelle) il tend à réprimer l'esprit d'innovation radicale.

Ce rapide survol de la dynamique scientifique appelle trois observations. La première relève de l'éthique car la légitime promotion de la raison scientifique ne doit pas aller jusqu'à l'aveuglement. Des applications sans discernement de la science peuvent s'avérer dangereuses et même violentes. Pour éviter les dérives, il paraît sage de faire rimer science avec conscience. L'image des chercheurs retirés dans une tour d'ivoire escamote leurs responsabilités éthiques et citoyennes. La deuxième observation est d'ordre méthodologique. Nous savons que la science moderne s'appuie, avant tout, sur la spécialisation disciplinaire et la logique mathématique. C'était indispensable pour progresser. L'avenir devra probablement mieux se nourrir de la fécondité de l'interdisciplinarité et des regards des logiques complexes. La troisième observation porte sur nos limites face à la connaissance absolue. Le savant dessine toujours le réel qu'il analyse. Même s'il existe un monde en dehors de nous, c'est nous qui l'ordonnons et lui donnons un sens, à moins naturellement d'entrer dans le domaine de la pensée religieuse. La science est nécessairement soumise à la pensée de l'homme, à son langage et à sa vision du monde. Les éclairages proposés ci-dessus ont concerné la science en général. Nous allons maintenant les prolonger afin de mettre en perspective les spécificités et les ambitions de la science économique.

3. Méthodologie des économistes

Après un premier regard sur la nature du raisonnement des économistes, je dégagerai les grands thèmes qui éclairent la portée et les limites de la science économique contemporaine : le recours à l'individualisme méthodologique, le rôle de l'hypothético-déductif,

les tensions entre les approches positives et normatives et, pour conclure, les rapports entre science économique et idéologie.

Premier regard sur la nature du raisonnement des économistes

L'histoire nous servira une fois encore de point de départ. Les questions sur la nature du raisonnement des économistes se sont posées en même temps que la formation de cette nouvelle science. L'économie théorique s'est nourrie, dès son origine au XVIII^e siècle, du rationalisme de Descartes et de l'empirisme expérimental de John Locke. Stuart Mill élaborait en 1843 une première synthèse méthodologique (traduction française en 1866: *Système de logique inductive et déductive*) après avoir écrit en 1836 un essai *On the Definition of Political Economy*. L'auteur introduisit alors clairement la distinction entre, d'une part, une approche déductive – ou *a priori* – à partir d'hypothèses et, d'autre part, une approche inductive – ou *a posteriori* – qui fonde la pertinence de la théorie sur l'expérience et l'expérimentation. En toute rigueur, admet Mill, la connaissance doit d'abord se fonder sur les faits. Mais poser des hypothèses devient utile lorsque celles-ci permettent de mettre de l'ordre dans une réalité complexe et peu intelligible. Cet impératif de vision *a priori*, s'avère surtout nécessaire en économie où les expériences reproductibles sont difficiles. Pour Mill, on ne doit pas être dupe des hypothèses que l'on pose. D'ailleurs, souligne-t-il, un économiste averti sait fort bien que l'Homme possède d'autres motivations que le seul désir de richesses obtenues au moindre effort. Mais le chercheur en économie doit se concentrer sur cela, uniquement. Au fond, Mill considère que la compréhension de la vie économique passe par la simplification de l'Homme réel. Isoler ainsi les préoccupations strictement économiques de tout contexte pour le besoin de faire science pose un immense problème, non encore vraiment résolu.

Après les avancées de Stuart Mill, les années 1880 vont connaître un débat musclé, mais éclairant, sur ce que devrait être la démarche des économistes. Ce fut la « *Methodenstreit* » avec ses deux principaux protagonistes, Gustav Schmoller et Carl Menger. La scène de cette « querelle des méthodes » se situe surtout en Allemagne, mais elle concerne toute la profession. D'un côté, on a l'école historique allemande et, de l'autre, la toute nouvelle école marginaliste. L'école historique s'inscrit dans une tradition germanique qui privilégie la connaissance des phénomènes historiques. Friedrich List (1789-1848) contribua à sédimenter ce type d'analyse. Selon lui, l'économie ne se soumet pas à des lois naturelles mais aux lois des hommes et des États. Sa vision de la société est organiciste et institutionnelle, elle n'est pas structurée *a priori* par un modèle abstrait. Gustav Schmoller (1838-1917) fut dans la ligne de List. En se montrant plus radical sur la méthode, il est devenu la figure de proue de l'école historique. Schmoller défend âprement une science économique fondée sur l'observation des faits. Face à la complexité du réel il est, pense-t-il, illusoire d'isoler des causes rationnelles comme le font les anglo-saxons et les ingénieurs français. Pour lui, il est impossible de dégager des lois économiques qui utiliseraient des méthodes analogues à celles des sciences exactes. À l'opposé, se trouve Carl Menger (1840-1921). Autrichien, il est un des fondateurs, dans les années 1870, du « marginalisme » avec l'anglais Stanley Jevons (1835-1882) et le français Léon Walras (1834-1910). Le marginalisme appréhende, à l'aide du raisonnement mathématique, les agents économiques comme des maximisateurs sous contraintes. Le consommateur maximise sa satisfaction sous la contrainte de ses revenus. Le producteur maximise son profit sous la contrainte des techniques de production. Menger pourfend l'approche historique qui se contente de dégager des lois empiriques. Celles-ci ne peuvent qu'attester de la régularité de certains faits, mais elles n'offrent en rien des vraies explications. Le marginalisme recherche des lois exactes et

généralisables à tous les phénomènes économiques, comme cela se passe en physique. Pour cet auteur, l'économie doit être pensée comme une physique sociale. La méthode de Menger est donc résolument opposée à celle de Schmoller. Les antagonismes sont assumés de part et d'autre. Ils sont violents et nient toute possibilité de synthèse. Cette querelle oppose l'inductif au déductif et insiste sur les écarts entre l'approche empirique et le raisonnement abstrait. Au fond, la *Methodenstreit* pose la question de l'objectif premier de la science économique. Avec Schmoller, l'enjeu principal est d'expliquer l'évolution des systèmes économiques. Pour Menger, il s'agit surtout de comprendre les mécanismes de formation des prix. Cette vision s'est ensuite imposée, presque sans partage à travers la dominance de l'école néoclassique fondée sur le marginalisme et la formalisation mathématique. Schmoller, l'autre protagoniste, a plutôt trouvé sa place dans un sous-ensemble de la science économique : l'histoire des faits et des systèmes économiques.

Cette dure opposition ne conforte pas l'image d'une science économique sereine bien installée dans les savoirs universels. John-Neville Keynes (1852-1946), le père de John-Maynard, proposa, quelques années après, en 1891, dans *The Scope and Method of Political Economy* (*Le champ et la méthode de l'analyse économique*) une forme de synthèse réconciliatrice. D'un côté, il soutient que l'économie est une construction abstraite qui sert à analyser. Mais de l'autre, il ne rejette pas l'importance de la connaissance des phénomènes économiques. Se réfugier dans l'abstraction sans le contact avec les faits et les observations est insuffisant. À l'inverse, se passer de l'utilisation de modèles théoriques bloque les progrès de la connaissance.

Viendra ensuite un Essai, celui de Lionel Robbins (1898-1984), certes moins équilibré que celui de Neville Keynes, mais qui laissera une empreinte durable sur le statut de la science économique moderne. Avec *An Essay on the nature and Significance of Economic Science*, publié en 1932, Robbins va permettre à la profession de s'emparer

sans état d'âme du statut scientifique de l'économie. Sa célèbre formule « l'économie est une science qui étudie le comportement humain comme une relation entre des fins et des moyens rares, qui ont des usages alternatifs », ouvrit une voie royale pour fournir à la science économique le certificat de son objectivité et de sa neutralité.

Malgré Robbins, le caractère purement scientifique de l'économie continuera néanmoins à être questionné, en partie de l'intérieur de la discipline, mais surtout de l'extérieur, par les spécialistes de la philosophie des sciences et d'épistémologie. Les travaux de référence de Popper sur le critère de falsifiabilité ont particulièrement contribué à moduler les regards sur l'économie, surtout à partir des années 1960. Depuis, les interrogations demeurent : jusqu'à quel point l'économie est-elle une science ? Plutôt que de tenter une réponse directe, qui serait immanquablement abrupte, nous approfondirons la méthodologie des économistes à partir des quatre thèmes déjà annoncés plus haut : le recours massif à l'individualisme méthodologique, le rôle central de la démarche hypothético-déductive, la tension entre la volonté d'expliquer (approche positive) et celle de fixer des normes (approche normative), le rapport complexe entre la science économique et l'idéologie. Nous entrons ici au cœur de la construction intellectuelle de l'économie contemporaine. Muni de cette grille de lecture, le lecteur sera mieux équipé pour évaluer les enjeux intellectuels et sociétaux de cette science singulière.

L'individualisme méthodologique

Karl Marx (1818-1883) a parlé de « Robinsonnade » pour illustrer la méthode des économistes. Cette allusion au héros de Daniel Defoe entendait dénoncer l'économie classique comme une science qui étudiait l'activité économique des hommes en s'abstrayant totalement de l'histoire et de la réalité des relations sociales. Au fond, Marx critiquait déjà l'individualisme méthodologique.

Aujourd'hui, Robinson Crusoé est remplacé par l'*homo oeconomicus*. L'économie se concentre sur l'analyse des comportements des acteurs économiques, en tant que tels, et de leurs interactions à travers les marchés. Ainsi, la science économique isole-t-elle des types de comportements individuels afin de les comprendre et les théoriser. Les économistes considèrent que, sans cela, rien ne serait possible et qu'ils ne pourraient produire aucun savoir scientifique digne de ce nom. Avec une telle méthode, répondent les critiques, la réalité est nécessairement déformée. Certains vont plus loin encore, en considérant que le recours à l'*homo oeconomicus* légitime les égoïsmes individuels et défend implicitement un libéralisme débridé. Poser une telle hypothèse ne peut pas en effet être neutre. En devenant la pierre angulaire de la science économique la présence de l'*homo oeconomicus* légitime la centralité de la fonction marchande dans la société et, corrélativement, tend à négliger les fonctions sociales non marchandes. En suivant jusqu'au bout cette logique, certains économistes ultralibéraux en arrivent même à disqualifier l'idée de société comme projet collectif. Chaque « agent » étant seul responsable de son sort, on aboutit alors à la négation de toute ambition d'instaurer le bien commun et une justice sociale. Reste toutefois une très incommode interrogation. L'*homo oeconomicus* est évidemment une simplification, mais comment s'en passer dès lors que son caractère opérationnel est indéniable ?

Afin de nous libérer des seuls enjeux économiques, remarquons que la sociologie est, elle aussi, confrontée à des questions semblables : Existe-t-il un *homo sociologicus* ? Faut-il, pour comprendre la vie sociale et politique, partir des individus, ou bien des groupes ? La dynamique sociale est-elle le résultat d'actions individuelles ou plutôt le produit de processus qui dépasse les individus pris isolément ? Les institutions existent-elles en dehors de la logique des comportements individuels ?

En économie comme en sociologie, l'individualisme méthodologique applique le principe de rationalité directement aux

individus en considérant qu'il existe des lois clairement identifiables qui expliquent leurs comportements. Et c'est précisément à partir de ces lois que se construit l'approche scientifique des phénomènes économiques ou sociologiques. L'individualisme méthodologique est souvent opposé au holisme. Celui-ci part de l'idée qu'une action individuelle est toujours le produit de diverses causes qui s'enclenchent les unes après les autres et qui sont inextricables. Dans ce cas, on ne peut pas isoler la loi ultime et générale qui explique l'action ou le comportement d'un individu représentatif de tous les autres.

En amont de l'opposition entre ces deux méthodes, se trouvent deux visions de l'homme en société. Pour le holisme, l'homme n'existe pas seul en dehors de sa sociabilité et d'une multitude d'influences. Il est nécessairement soumis à une surdétermination sociale et historique ; il n'est pas réductible à des lois scientifiques. Avec l'individualisme méthodologique, on fait l'hypothèse que la société est faite d'hommes autonomes qui trouvent un intérêt à interagir. Les phénomènes sociaux n'existeraient pas sans la présence des choix personnels et, ultimement, les actions humaines sont toujours le produit de pensées et de décisions individuelles. Ici, seuls les individus sont à la source des phénomènes. Il est donc possible de déceler des lois de comportements. L'individualisme méthodologique ne nie pas que les actions personnelles puissent être sensibles à l'environnement social, mais il considère qu'elles restent néanmoins guidées par l'intentionnalité de chacun.

Pour nous recentrer sur l'économie, l'individualisme méthodologique admet que les hommes peuvent être appréhendés comme des « agents économiques » autonomes mais agissant avec une rationalité universelle : la méthode coût-avantage. De ce fait, il devient légitime de considérer qu'ils poursuivent des logiques de comportement optimal, décrites par les techniques de maximisation sous contrainte, ou qu'ils adoptent des démarches stratégiques, formalisées par la théorie des jeux.

L'individualisme méthodologique apparaît ainsi comme le fondement de l'analyse *microéconomique* qui traite des comportements individuels et de leurs interactions. Ceci est parfaitement acceptable, mais aussi longtemps que ces analyses n'invalident pas d'autres démarches. Ici, se pose frontalement la question de la *macroéconomie*. Cette approche définit des objets particuliers comme la croissance, l'inflation ou le taux de chômage. L'originalité de ces notions vient de ce qu'elles n'existent qu'au regard d'une vision macroscopique de l'économie. L'objet de la macroéconomie est alors d'expliquer leurs relations. Jusque dans les années 1960, on avait l'habitude de parler du « *no gap* » c'est-à-dire de l'existence de deux champs radicalement différents en économie, la micro et la macroéconomie. Puis les économistes ont collectivement considéré que la vraie science devait partir de la rationalité des choix individuels. Il fallait donc, le plus possible, rechercher les fondements microéconomiques de la macroéconomie. La profession a totalement suivi cette injonction. On a ainsi assisté au triomphe absolu de l'individualisme méthodologique. Désormais, tout se passe un peu comme si au commencement de la science économique se trouvait nécessairement la microéconomie. Suivant cette logique, les comportements globaux ne sont que la somme (l'agrégation disent les économistes) des comportements individuels. La macroéconomie devient une approche homothétique de la microéconomie. Cette position constitutive de l'économie standard est abusive. Elle conduit à freiner le développement de la pensée économique dans des directions moins conventionnelles. Le risque, réel, est alors d'invalider *a priori* les recherches qui ne se plient pas au moule de la pensée dominante.

En somme, le recours à l'individualisme méthodologique ouvre trois niveaux de questionnement, selon que l'on interroge la raison première de cette méthode, son application spécifique en économie ou ses conséquences profondes sur les progrès possibles de la science économique. Dans sa généralité, cette méthode considère que le savant est apte à identifier la rationalité des actions humaines. L'individu peut

être découpé en divers objets autonomes de recherche. En suivant cette méthode, on étudie l'individu représentatif de tous les autres. Autrement dit, tous les hommes sont par nature interchangeables. Pour ce qui concerne son application en économie, l'individualisme méthodologique souffre aisément d'une suspicion de trop grande proximité avec un libéralisme animé par les égoïsmes individuels. L'agent économique incarne alors l'homme de l'économie libérale. Enfin, la centralité scientifique de cette méthode dans le champ disciplinaire de l'économie tend à inhiber les chercheurs et à sous-estimer l'intérêt des approches alternatives, qu'elles soient de natures holistiques ou interdisciplinaires. Cette méthode permet certes de participer à l'enrichissement des connaissances. Mais elle n'est pas neutre.

L'hypothético-déductif

Après un naufrage, un chimiste, un physicien et un économiste se retrouvent dénudés de tout sur un îlot désert. Affamés, leur seul secours est une boîte de conserve pleine de nourriture. Mais rien pour l'ouvrir. Le premier suggère de faire un feu afin que la pression fasse céder le couvercle. Le deuxième recommande de trouver une pierre pour déchirer le métal. Le troisième – l'économiste – préfère affirmer : admettons qu'un ouvre-boîtes soit à notre disposition, alors notre problème sera résolu. Cette scène est parfois mobilisée pour caricaturer le mode de raisonnement en science économique. Le but est ici de pointer le rôle des hypothèses et des conclusions qui en découlent dans la construction du savoir économique.

L'économie formelle ne prétend pas décrire la réalité, mais elle ambitionne de l'expliquer en construisant des modèles. Cette démarche s'appuie sur l'idée que les analyses scientifiques ne peuvent pas se fonder sur les seules observations des faits. Rien ne prouve que les apparences, même les plus convaincantes, permettent

d'affirmer une loi sous-jacente. Pour reprendre une célèbre référence, ne voir que des cygnes blancs ne signifie pas pour autant que tous les cygnes soient blancs. Par contre, observer un cygne noir permet de conclure que tous les cygnes ne sont pas blancs. On retrouve ici la question de la falsifiabilité d'un modèle scientifique promue par Karl Popper.

Le raisonnement hypothético-déductif considère que les hypothèses n'ont pas, en elles-mêmes, à être en parfaite cohérence avec la réalité. Elles apparaissent comme des propositions, ou des conjectures, à partir desquelles le raisonnement est construit. Bien entendu, il ne s'agit pas d'aller jusqu'à recommander de ne jamais se soucier du réalisme des hypothèses. L'enjeu est simplement de ne pas rester bloqué sur l'idée que les hypothèses doivent refléter une forme de perception immédiate du monde. Ce qui est important c'est d'effectuer, à partir de certaines hypothèses, un raisonnement serré et systématique afin d'aboutir à des conclusions qui doivent permettre d'expliquer les phénomènes observés. Un bon modèle hypothético-déductif offre également la possibilité d'effectuer des prévisions fiables.

En économie, l'approche hypothético-déductive est devenue la norme, surtout à travers la prévalence de l'économie néoclassique. En effet, celle-ci s'est édifiée sur la base d'hypothèses désormais standard du comportement des acteurs: maximisation de l'utilité pour les consommateurs et du profit pour les entreprises. Notons que d'autres hypothèses, plus techniques mais cruciales, sont également nécessaires comme, par exemple, des propriétés particulières sur les formes mathématiques des fonctions d'utilité et de production. L'existence de marchés dits « complets » permettant d'organiser des échanges pour toutes les situations possibles et imaginables par les agents économiques est également une donnée requise pour le bon fonctionnement du modèle.

En délaissant l'impératif du recours à des hypothèses réalistes, les approches hypothético-déductives conduisent à distinguer ce qu'il est

convenu de dénommer la *cohérence interne* et la *cohérence externe* des modèles. La cohérence interne prend en compte la solidité du raisonnement. Il s'agit de s'assurer, en partant des hypothèses posées, que chaque étape est logiquement déduite de la précédente. L'objectif est de produire des conclusions fiables au regard des exigences de la logique et de la rigueur. Le recours au raisonnement mathématique est ici la garantie de la cohérence interne. D'où l'intérêt de l'utilisation massive de ce langage en économie. La cohérence externe concerne la capacité du modèle à bien expliquer les phénomènes et à formuler des prévisions satisfaisantes. Dans ce système de pensée, l'exigence de cohérence externe ne porte pas sur le réalisme des hypothèses du modèle mais sur sa capacité explicative. On retrouve bien ici l'idée selon laquelle un bon modèle ne se caractérise pas par le réalisme de ses hypothèses mais par sa capacité explicative.

La démarche hypothético-déductive est largement constitutive de toute approche scientifique moderne ambitionnant d'expliquer et de prévoir plutôt que de décrire. Mais elle encourt le risque de privilégier la cohérence interne au détriment de la cohérence externe, notamment dans les sciences sociales, et plus particulièrement en économie. La raison est immédiate : les sciences de la nature peuvent sans cesse s'appuyer sur des expériences reproductibles pour tester la qualité de leurs modèles, ce qui n'est pas le cas pour l'économie. Sur ce point, il convient toutefois de noter les développements prometteurs de l'*économie expérimentale* et de l'utilisation de grandes bases de données. Mais cela ne suffit pas pour autant à transformer l'économie en science de la nature. Malgré donc la présence de meilleures informations statistiques, le critère de la vérifiabilité demeure difficile à appliquer en science économique. Le résultat est inéluctable : l'économie s'accommode sans trop d'états d'âme d'une *cohérence externe molle*. Par contre, la communauté scientifique des économistes peut aisément se focaliser sur la cohérence interne, notamment lorsque celle-ci recouvre la rigueur mathématique. Les cercles académiques, et au-delà, sont facilement séduits par l'élégance

des modèles et la sophistication des raisonnements, surtout s'ils traduisent la maîtrise de l'algèbre.

En science, la démarche hypothético-déductive est finalement incontournable. Elle s'apparente à la pratique de la prose de Monsieur Jourdain dans le *Bourgeois Gentilhomme*. En effet, même dans l'approche inductive fondée sur les faits observés, le chercheur avance toujours en partant d'hypothèses ou de conjectures. Le simple fait de vouloir lier ensemble des événements s'apparente déjà à la construction d'un modèle. Mais ce qui fait véritablement science, c'est l'association de la cohérence interne fondée sur la rigueur *et* de la cohérence externe confrontée à l'expérience et à la falsifiabilité (ou la réfutabilité).

Nous avons déjà souligné le rapport distendu des économistes avec la cohérence externe. En la matière, les exigences se déplacent si on introduit le problème du contexte dans lequel une théorie devient opérante. En effet, un bon modèle devrait être *a priori* généralisable. Or la réalité économique est changeante. Elle dépend d'un grand nombre de variables très différentes et souvent imparfaitement prévisibles. Sans prétendre être exhaustif, il suffit d'en nommer quelques-unes pour saisir l'ampleur du problème. Chacun sait que les institutions, les règlements, les changements politiques, la géopolitique, les aléas climatiques, les découvertes scientifiques, les progrès techniques évoluent et, par conséquent, changent le contexte dans lequel la théorie se place. Face au poids déterminant de cette instabilité, on comprend que l'économiste se réfugie dans le confort de la cohérence interne. Mais il est alors de sa responsabilité scientifique de souligner distinctement qu'il raisonne dans un cadre particulier et qu'il n'entend pas se prononcer pour d'autres cas de figure. D'où le recours fréquent en économie à la clause *ceteris paribus* (« toutes choses restant égales par ailleurs »). La mise en avant de cette clause dispense l'économiste de toute prétention à l'universalisme de sa théorie. En marquant les limites de l'application de son modèle, il

s'émancipe lui-même des exigences de la cohérence externe et de la falsifiabilité.

Un dernier aspect d'importance mérite d'être pointé. En économie, le recours à l'approche hypothético-déductive permet un subtil glissement à propos du sens des hypothèses. Au lieu d'être neutres, c'est-à-dire simplement opérationnelles, celles-ci tendent à légitimer le cadre dans lequel le raisonnement va s'enclencher. Autrement dit, les hypothèses contiennent déjà une vision de ce que doit être le fonctionnement de l'économie. Le risque est alors de laisser à l'arrière-plan la portée de ces hypothèses et de mettre en avant la rigueur du raisonnement. Or ces hypothèses révèlent, souvent en creux, une lecture particulière de la société.

Approches positives et normatives

Depuis les analyses de Stuart Mill, la science a pris l'habitude de différencier « ce qui est » de « ce qui devrait être ». L'approche dite positive explique ce qui se passe, l'approche qualifiée de normative prescrit ce qu'il faudrait faire. Dans le premier cas, par exemple, l'économiste montre qu'elles sont les conséquences attendues d'une augmentation des dépenses publiques. Il se veut neutre. Dans le second cas, il s'agit de proposer une hausse des dépenses publiques afin de répondre à des problèmes bien identifiés. L'économiste assume ici de prendre parti, il émet un jugement de valeur. Cette distinction est confortable. Il y aurait, d'un côté, la science objective et, de l'autre, l'économiste engagé. Les premiers feraient de la science, les seconds de la politique.

Mais l'économie est une science singulière. Dans la mesure où sa préoccupation est le bien-être matériel, elle est intimement liée au problème du bien-être social. Comprendre le jeu des forces économiques conduit naturellement à s'intéresser à la façon dont la société devrait fonctionner. Même si elles sont différentes dans leurs

démarches respectives, une grande proximité entre les approches positives et normatives s'avère par conséquent inéluctable.

Les développements des « théories du bien-être » et de « l'économie publique », surtout depuis les années 1950, ont conduit à édifier un solide pont entre les deux types d'approches. En effet, à partir du moment où les économistes cherchent à déterminer les critères qui définissent le bien-être collectif et à comprendre le rôle de la puissance publique dans l'économie, ils sont automatiquement amenés à s'intéresser aux politiques publiques qu'il faudrait mettre en place. Ainsi, en partant de modèles « positifs » validés par la communauté scientifique, l'approche normative a de plus en plus forgé sa légitimité.

Le parcours du célèbre « théorème du bien être » énoncé par Vilfredo Pareto (1848-1923) illustre parfaitement ce glissement du positif au normatif. Selon cet auteur, l'optimum social augmente chaque fois qu'un agent économique accroît sa satisfaction matérielle sans que, pour autant, celle d'un autre agent ne diminue. Sur cette base, Pareto montra que la situation dite « d'équilibre général », telle que présentée par Walras (1834-1910), définissait un optimum social indépassable. Sans entrer ici dans les détails de la démonstration, indiquons simplement que l'équilibre général walrasien représente le résultat du fonctionnement sans entrave de la concurrence pure et parfaite, la répartition des dotations initiales entre les agents économiques étant donnée. Autrement dit, en partant d'une distribution des revenus initiaux au sein d'une société, le marché parfait affecte de façon optimale les biens en fonction des besoins des agents économiques grâce au mécanisme des prix. Si cette théorie est vraie (approche positive), on comprend l'attraction irrésistible pour sa mise en pratique (approche normative). D'où la quête de beaucoup de libéraux pour faire coïncider la réalité économique avec les hypothèses du modèle de concurrence pure et parfaite. Mais il serait injuste d'accuser ici les économistes de légèreté ou de duplicité. Les théoriciens ont en effet clairement mis à plat toutes les hypothèses

à remplir pour que ce théorème fonctionne. Et ces hypothèses sont exorbitantes. Il n'empêche, le modèle de Walras et le théorème de Pareto restent de formidables arguments pour le soutien sans réserve à la concurrence libre et non faussée.

La proximité entre les approches positives et normatives se rencontre également à travers les développements récents de l'économie. Nous l'illustrerons à travers trois exemples : les incitations par les mécanismes de prix, l'explosion des innovations financières et la flexibilisation du marché du travail.

La force des théories des incitations est de se fonder sur une mise en cause de l'hypothèse d'information parfaite pour se concentrer, au contraire, sur les asymétries d'informations entre les agents. On entre alors dans des jeux subtils pour extraire indirectement des informations pertinentes contenues dans les prix. Lorsqu'un acteur économique dit « le principal » donne une tâche à un autre acteur dénommé « l'agent », comment s'assurer que ce dernier agira vraiment dans l'intérêt du premier ? Ou encore, comment inciter un « passager clandestin » à devenir plus coopératif ou un vendeur à révéler les défauts cachés de son produit ? Les explications proposées s'appuient sur le rôle des prix – ou des coûts – dans les mécanismes d'incitation des acteurs afin qu'ils agissent dans une direction voulue. En suivant cette logique, des économistes promeuvent l'idée que la lutte contre la pollution doit être menée par la mise en place de marchés des droits à polluer plutôt que par l'instauration de législations coercitives. En suivant la même idée, l'évolution en continu des prix des services – comme les billets d'avion ou les chambres d'hôtel – sur internet entrent également dans le monde des incitations. De même, et sur des sujets moralement forts compliqués comme les dons d'organes ou la lutte contre les drogues dures, les promoteurs des systèmes d'incitation préconisent l'efficacité du mécanisme des prix plutôt que le recours à des législations soumises, par définition, aux débats démocratiques, puis au contrôle des juges.

Des analyses de plus en plus sophistiquées sur l'efficacité des marchés financiers se sont largement répandues surtout à la fin du xx^e siècle. Les approches positives montraient que le dynamisme des intermédiaires financiers passait par des marchés décloisonnés, larges, fluides et innovants. Très concrètement, nous avons alors assisté, avec l'approche normative, à un vaste mouvement de dérégulation du secteur des banques et des assurances. Les produits financiers ont été de plus en plus nombreux et sophistiqués. On connaît l'épilogue : une crise financière majeure a éclaté en 2008. Les conséquences des normes ainsi distillées par la théorie ont été désastreuses : une dépression économique majeure marquée par une perte de croissance, un chômage massif, une fragilisation du tissu social, une forte détérioration des finances publiques entraînant de très dures politiques d'ajustements budgétaires.

La question du chômage est avant tout abordée par l'approche positive en termes d'offre et de demande de travail. On traite alors le marché du travail comme s'il s'apparentait à un marché standard. Le travail devenant un bien comme un autre, s'il y a un déséquilibre, cela signifie que son prix (le salaire et les charges sociales) n'est pas assez flexible à la baisse. La conséquence est immédiate : assurer la flexibilité des coûts salariaux permet de flexibiliser le marché du travail et de lutter contre le chômage. Dans la même veine, les approches normatives recommandent le déblocage des rigidités liées aux protections des salariés inscrites dans les codes du travail. Plus subtilement encore, ces approches par la dérégulation du marché du travail tendent à justifier l'individualisation de chaque travailleur face aux risques (chômage, accident, santé) et face à la retraite. Le statut du travail tend alors à se réduire à celui d'un simple bien économique.

La revendication du caractère scientifique de l'économie a permis d'instaurer une porosité croissante entre les approches positives et normatives. Cette évolution est devenue patente à travers la promotion généralisée de la concurrence libre et non faussée. Mais ce n'est pas tout. Les mécanismes d'incitation, la dérégulation financière comme

les réformes libérales du marché du travail se sont de plus en plus imposées grâce aux travaux théoriques des chercheurs du courant dominant. En faisant la part belle aux mécanismes des prix et à la rationalité individuelle, les économistes ont ainsi alimenté, parfois à leur insu, le recul de la régulation par la loi et la déconstruction du commun qui sédimente le pacte social.

Science économique et idéologie

L'idéologie est une notion lourdement chargée. On peut la contraster avec, d'un côté, la philosophie, marquée par sa démarche d'abstraction assumée afin de proposer une interprétation personnelle du monde et, de l'autre, la science, caractérisée par une lecture rationnelle et objective de la réalité. Dans le langage commun, une idéologie serait une interprétation partisane du monde. Il s'agirait d'un ensemble d'idées et de représentations mentales, exemptes d'approches critiques, et destinées à fédérer un groupe ou à imposer un point de vue. En suivant cette pente, l'idéologie se rapproche, au mieux, de l'utopie. Mais au pire, elle devient un instrument d'asservissement de la pensée et des hommes. La démarche des économistes doit être éclairée par une approche plus circonstanciée de la notion d'idéologie. En effet, si une idéologie représente, en suivant une formule de Raymond Aron (1905-1983), « un système global d'interprétation historico-politique du monde », il semble alors difficile, pour un chercheur en science sociale, de s'extraire de cette question. Dans ce cas, l'idéologie nous concernerait tous et ne serait plus simplement la pensée jugée biaisée ou engagée de l'autre. Le terrain d'étude sur l'idéologie est d'autant plus glissant qu'un des penseurs les plus reconnus en la matière, Karl Mannheim (1893-1947), nous avertit d'un paradoxe qui porte désormais son nom : « tout discours sur l'idéologie sera lui-même idéologique ». Nous sommes donc prévenus.

Le terme idéologie est un néologisme créé à la fin du XVIII^e siècle en France pour désigner ce qui aurait dû devenir la science des idées. Fruit de l'ambition de tout rationaliser, y compris la métaphysique traditionnelle, cette nouvelle science ne vit pas le jour. Par contre, Karl Marx (1818-1883) et Friedrich Engels (1820-1895) se sont appropriés le terme pour le charger négativement en considérant qu'une idéologie était une conscience fautive de la réalité. Précisément, l'idéologie est définie comme un système de représentation du monde qui traduit l'intérêt de la classe dominante, la bourgeoisie, pour justifier et légitimer le système capitaliste. Toujours selon eux, la force de l'idéologie réside dans le fait qu'elle est passivement acceptée par ceux qui en sont les victimes, aussi longtemps naturellement qu'ils n'en prennent pas conscience. En menant cette logique jusqu'à son terme, on débouche sur l'analyse d'Antonio Gramsci (1891-1937). Pour cet intellectuel marxiste italien emprisonné les dix dernières années de sa vie par le régime mussolinien (d'où il écrivit ses *Cahiers de prison*, une partie marquante de son œuvre), la fonction première d'une idéologie est d'imposer une vue cohérente du monde économique, social et culturel. Elle permet à la classe dominante de convaincre la classe dominée de la pertinence et de la légitimité de son hégémonie. Gramsci participa ainsi à promouvoir la force de l'articulation entre l'existence d'une idéologie dominante et l'hégémonie d'une classe et de son système de pensée sur l'ensemble d'une société.

La lecture marxiste tend à faire de l'idéologie une arme de la pensée révolutionnaire. Une idéologie est alors une vision partielle et *détotalisante* du monde. Ici, il est intéressant de différencier l'idéologie de la notion de *Weltanschauung*. Celle-ci représente, au contraire, une vision englobante et totalisante. Par ailleurs, une *Weltanschauung* est rarement convoquée pour sédimenter un pouvoir autoritaire au sein d'une société. Pour nous, l'intérêt de l'idéologie est de poser frontalement la question de l'idéologisation des théories. Il s'agit, d'une part, de déceler la place de l'opinion personnelle du savant dans sa production scientifique et, d'autre part, de savoir

jusqu'à quel point une théorie sert de levier pour instiller une vision particulière du monde aux acteurs sociaux. Pour ce qui concerne précisément l'économie, cela revient, d'un côté, à contextualiser une théorie pour identifier ses racines philosophiques et historiques et, de l'autre côté, à pointer les dangers du déversement d'une théorie sur le fonctionnement d'une société.

Tout travail scientifique n'est jamais totalement disjoint d'une vision du monde, notamment en économie. Cela n'empêche ni les recherches sérieuses, ni l'émergence d'analyses capables d'expliquer certains phénomènes. Les difficultés commencent lorsqu'en avançant une théorie, on croit produire une vérité absolue, indépendante d'un système de valeurs et de l'époque historique. À l'extrême, on arrive au cas où des chercheurs oublient que leurs travaux s'inscrivent dans un paradigme donné. Ce risque n'est pas mineur. Il est accentué dans le contexte d'une concurrence scientifique intense. L'objectif prioritaire du chercheur est alors de s'approprier des domaines d'analyse de plus en plus pointus en délaissant toute mise en perspective critique. En principe, les économistes ne devraient pas être dupes des conséquences de ces enjeux de carrières. Mais il est important que le public et les hommes politiques le sachent aussi. L'essentiel est finalement que les économistes assument et reconnaissent les idées et les présupposés qui sont à l'œuvre dans leurs démarches intellectuelles. Si c'est le cas, la connaissance peut avancer dans l'intérêt de tous.

Beaucoup plus problématique est l'utilisation des résultats de la science économique pour justifier et défendre un système économique donné. Tout se passe alors comme si l'évidence scientifique devenait le garant d'enjeux politiques et sociaux partisans. En dissimulant l'idéologie derrière la pensée scientifique objective, on en arrive à cimenter une société autour d'un consensus qui détourne les citoyens d'une vision critique de leurs situations économiques et sociales. On retrouve alors la pertinence des enseignements de Gramsci. La force d'une idéologie non identifiée, ou cachée, est de faire adhérer beaucoup de citoyens à un modèle qui ne défend pas leurs intérêts, et

qui peut même aller jusqu'à les opprimer. Nous sommes tous porteurs d'une idéologie. En être conscient et ne pas le masquer aux autres en précisant d'où on parle conduit à nous rendre intellectuellement et moralement plus responsables.

Au regard de leur importance dans la société, les économistes ont le devoir de réfléchir sur le sens à donner à l'objectivité de leur science. L'impossible clivage entre le sujet et l'objet nous rappelle sans cesse que penser l'économie dépend de la conception du monde du chercheur concerné. De plus, une théorie économique influence toujours la réalité. Comment alors défendre la parfaite neutralité de la science économique? Pour faire science, les économistes ont tendance à négliger la complexité des comportements humains. En effet, la parcellisation des connaissances est considérée comme une des conditions du progrès scientifique. Alors que faire? Se rappeler qu'une doctrine tente toujours de cerner les problèmes de son temps en faisant appel à la raison, mais en s'inscrivant, consciemment ou non, dans une vision particulière du monde. La doctrine n'est pas une ennemie de la théorie. En science humaine, une théorie sans doctrine est un appauvrissement et peut-être même une impasse. Quoi de plus doctrinal que l'hypothèse selon laquelle l'homme rationnel est mû par la recherche de son propre intérêt? Le danger n'est pas d'exprimer une pensée doctrinale, c'est de nier son existence.

II. Lorsque l'économie appartenait à la morale et la religion

On ne trouve pas jusqu'aux Grecs l'expression d'une pensée analytique sur l'économie. Avant, « parler d'économie » consistait, soit à établir des descriptions liées aux perceptions immédiates du monde, soit à imposer des règles directement issues des croyances religieuses. La force de la pensée grecque est d'avoir installé l'économie dans le domaine de la morale et de la politique, mais en

recourant à la logique. Au début de notre ère, les Romains furent plus préoccupés par le droit que par l'économie. Ils ont donc laissé peu de traces sur notre sujet. Par la suite, le long Moyen Âge, dominé par la chrétienté, resta peu concerné par des réflexions systématiques sur l'activité économique. Toutefois, certains Pères de l'Église se sont penchés sur des questions spécifiques qui demeurent encore dans les mémoires collectives, comme celles relatives au juste prix ou au taux d'intérêt. L'économie est ainsi, jusqu'à la Renaissance, restée encadrée d'abord dans la sphère de la philosophie morale grecque, puis, au Moyen Âge, dans la doctrine chrétienne.

1. Économie et morale dans l'Antiquité

La vie existait en dehors de la Grèce antique. Mais la pensée occidentale s'est exclusivement axée sur l'héritage grec. Une courte allusion à d'autres visions du monde permet, en préliminaire, de nous introduire à la centralité de l'univers hellénistique.

Le bouddhisme, qui s'installa dans l'Inde ancienne entre le VII^e et le V^e siècle avant notre ère, défend l'ascétisme et le renoncement aux biens matériels. Il était donc peu intéressé par les questions économiques. Quelques principes de gestion de l'État et de ses finances furent néanmoins énoncés, au IV^e siècle avant notre ère, par Kautilya, un conseiller de l'empereur. Il s'agissait alors de proposer des classifications d'activités et de prodiguer des conseils techniques.

Dans la Chine ancienne, le Taoïsme valorise l'individualisme. Mais en condamnant la propriété et la cupidité, il ne s'intéressa pas vraiment, lui non plus, aux questions économiques. Toujours en Chine, le Confucianisme accepte le bien-être matériel et l'importance d'un État organisateur de la vie sociale. Mais il n'a pas pour autant marqué la pensée économique.

Chez les Hébreux du peuple d'Israël, le succès économique est bien plus le résultat de la volonté divine que du dynamisme calculé

par les hommes. D'ailleurs, la Loi biblique interdit la convoitise et la course à l'accumulation. Pour appuyer cette logique, tous les sept ans, l'année sabbatique effaçait l'ensemble des dettes. De même, tous les cinquante ans, l'année jubilaire annulait les ventes de telle sorte que les terres reviennent aux possesseurs antérieurs. L'objectif des Hébreux était clairement de préserver l'équilibre social en empêchant la concentration des richesses et l'asservissement à des pouvoirs économiques. Les textes sacrés encouragent le travail dans le cadre de petites unités et louent l'agriculture. Ils situent le négoce lucratif au bas de l'échelle de l'honorabilité. On est donc bien loin de la promotion du commerce conquérant que l'on trouvera au début de l'époque moderne. De notre point de vue actuel, l'ensemble du monde extérieur à la Grèce antique paraît ne pas avoir participé à l'émergence des prémices de la pensée économique contemporaine. L'économie était alors un domaine très périphérique, surtout imprégnée des croyances religieuses.

La Grèce apporta ses plus grands penseurs après le siècle flamboyant de Périclès (le v^e siècle av. J.-C.), au moment où elle se trouve soumise à des tensions sociales et des troubles politiques. Afin de tracer les contours d'un monde sage et apaisé, les philosophes vont essayer de comprendre en profondeur ce qui se passe. C'est de l'Homme et de la vie en société dont ils vont essentiellement parler. Les Grecs n'ont pas écrit de Traités dédiés exclusivement à l'économie comme nous l'entendons aujourd'hui. Xenophon (vers 430-354 av. J.-C.) a certes publié un texte intitulé *Économique*, mais l'objet de son ouvrage était uniquement de prodiguer des conseils pour la bonne gestion d'une économie domestique, c'est-à-dire d'un ménage. Si le contenu du livre n'est pas resté à la postérité, ce n'est pas le cas de son titre. L'étymologie du terme « Économie » vient en effet de là.

Les questions économiques concernant la vie sociale – par opposition à celles de la vie domestique étudiées par Xenophon – sont abordées dans plusieurs des grands textes fondateurs de la pensée

occidentale. Il suffit ici de citer *La République* et *Les lois* de Platon, ou encore, *La Politique* et *L'Éthique à Nicomaque* d'Aristote. Avec le recul de vingt-cinq siècles, la pensée économique grecque s'avère doublement instructive. Sa force est d'abord de fournir les premières clés d'analyse de l'activité économique en philosophant sur des thèmes comme la valeur des biens, l'équilibre entre partenaires dans les échanges ou les fonctions de la monnaie. Mais son intérêt est également de nous permettre de souligner les lignes de rupture entre une pensée économique ancienne et la pensée économique moderne. La première était préoccupée par l'Homme de bien, citoyen d'une Cité apaisée. La seconde est centrée sur l'utilité individuelle et l'accumulation des richesses matérielles.

Les réflexions des penseurs grecs sur l'économie parcourent les vastes domaines de la morale et de la politique. Ils soulèvent des thèmes plus larges et plus épineux que ceux étudiés par la science économique actuelle. Socrate (470-399 av. J.-C.), la figure tutélaire des philosophes grecs, n'a pas laissé d'écrits. Il s'intéressa surtout à la connaissance de soi et à la recherche des règles pour une vie juste. En prônant une attitude de détachement face aux choses matérielles, il négligea les questions économiques. Mais ses analyses sur la nature humaine et sur les enjeux de la vie en société ont directement nourri la pensée de ses deux principaux élèves, Platon (vers 420-340 av. J.-C.) et Aristote (384-322 av. J.-C.). Platon incarne l'idéalisme. Pour lui, seul le recours au monde des idées permet d'aller au-delà des apparences et de tendre vers la vraie connaissance. L'objectif ultime de l'Homme est d'atteindre le Bien. Mais il ne peut rien tout seul. Son salut individuel passe par la construction de la Cité idéale. Aristote défend la raison. Il soutient que nos idées sont également liées à nos perceptions. En partant des hommes tels qu'ils sont, il est moins idéaliste que Platon. Mais cela ne l'empêche pas de défendre la recherche du Juste et du Bien.

L'idéalisme platonicien et son aspiration à la Cité parfaite mènent à la défense d'une vie collective très encadrée et très codifiée. Platon

se défie de l'attraction pour la propriété individuelle qui détourne les hommes de la vertu morale. Certains de ses lecteurs l'ont d'ailleurs perçu comme le premier théoricien du communisme. La logique d'Aristote est moins utopiste. Selon celle-ci, l'organisation économique n'a pas à répondre à un idéal, mais bien plutôt aux besoins moralement acceptables des hommes. Il est moins égalitariste que Platon et défend la propriété privée car elle représente un régime juridique moins conflictuel que celui de l'indivision. En outre, il considère qu'on s'intéresse toujours plus à ce qui nous appartient en propre. Pour Aristote, aspirer à une société parfaite et conforme à un modèle unique ne paraît pas raisonnable.

Au-delà de leurs différences, Platon et Aristote sont tous deux hostiles à l'accumulation des richesses et à la cupidité pour des raisons à la fois morales et politiques. Ils craignent en effet que l'attraction pour les biens matériels altère les aspirations des individus à la sagesse. Ils redoutent également que la course à l'argent fragilise l'équilibre de la vie sociale en attisant des rivalités. Ce rejet d'une économie débridée les conduit à préférer des acteurs sociaux honorables plutôt qu'efficaces. Rappelons ici que ces deux philosophes sont avant tout préoccupés par une classe d'acteurs particuliers : les citoyens libres. En cohérence avec cette vision du monde, Platon et Aristote acceptent parfaitement l'esclavage qu'ils jugent utile pour délivrer les citoyens des activités subalternes. Tout au plus faut-il veiller à ce que les plus méritants des esclaves, c'est-à-dire ceux qui possèdent une âme recommandable, puissent rejoindre la classe des citoyens. Si, avec l'esclavage, Platon et Aristote demeurent des hommes de leur temps, ils continuent de rester des éclaireurs sur des thèmes toujours actuels, comme le montrent les deux illustrations ci-dessous.

Aristote définit la « chrématistique » comme la gestion des affaires matérielles. Mais il prend soin de distinguer la chrématistique utile de la chrématistique pure. La première est légitime car elle permet de subvenir aux besoins naturels. Cette *chrématistique naturelle* doit rester modeste. Elle permet de se nourrir, de se vêtir et de se soigner. La

seconde est une perversion qui doit être condamnée. La *chrématistique pure* cherche l'argent pour l'argent. Elle est contraire à la nature. D'où la condamnation des prêts d'argent avec taux d'intérêt. L'argent doit être uniquement utilisé pour faciliter les échanges, pas pour être productif. Devenir plus riche en prêtant est contraire à la nature. Cette injonction participa naturellement à freiner le développement des activités financières. Aristote avait donc parfaitement vu que l'activité économique pouvait avoir deux finalités, vivre ou s'enrichir. La question de la nature des besoins est ici sous-jacente : jusqu'à quel point nos besoins sont-ils légitimes ou superflus ? Et qui peut être le juge de la légitimité de nos besoins : la morale, la loi ou le marché ?

Aristote apporte également des lumières en distinguant la « justice distributive » de la « justice commutative ». La justice distributive vise à montrer que l'essentiel n'est pas de rechercher l'égalité parfaite entre les individus, ce qui est impossible en pratique, mais bien plutôt d'apporter à chacun en proportion de ses mérites. Mais le contenu donné à l'idée de mérite peut changer selon les époques et les lieux. Autrement dit, la justice distributive n'est pas une notion absolue, mais relative. Elle est donc soumise aux choix de la collectivité concernée. La seconde, la justice commutative, doit faire en sorte que chacune des parties à l'échange reçoive autant que l'autre. Ce problème débouche sur la mesure de la valeur des biens échangés. Deux voies sont envisageables. Soit on recherche une mesure *objective* de la valeur des biens. Dans ce cas, la quantité de travail nécessaire à leur production devient le dénominateur commun tout indiqué. Soit on considère une mesure *subjective* où la valeur des biens dépend de l'intensité des besoins des échangistes. La justice commutative mène clairement à la question de la valeur avec les deux grandes options qui ont traversé les siècles : valeur travail ou valeur utilité.

On retiendra de cette brève incursion chez les Grecs qu'ils continuent de nous interpeller, entre autres, sur la relation entre bonheur et bien être matériel, sur les moyens d'instaurer une société apaisée et sur le contenu de la notion de justice en économie.

2. Économie et religion au Moyen Âge

En suivant le cours de l'histoire, Rome assure la transition entre les Grecs et le Moyen Âge. Alors qu'on retient surtout du monde romain le développement de ses constructions juridiques, notamment en Droit privé, sa pensée économique a laissé peu de traces. Ce jugement abrupt doit cependant être nuancé. En effet, la théorie des contrats produite par Rome a offert les instruments de droit civil sans lesquels l'activité économique n'aurait pas pu se déployer. Ceci posé, il devient légitime de se transporter directement au Moyen Âge pour retrouver des réflexions originales sur l'économie. Cette longue période, soumise à une chrétienté prônant, avant tout, l'humilité, la charité et la justice divine, tient les questions économiques le plus possible à distance. Mais beaucoup de choses évoluent en un millénaire. Précisément, la scolastique (la philosophie et la théologie enseignées dans les universités médiévales) a, peu à peu, pris en compte l'évolution de la société vers les prémices du développement économique en Europe. Les deux Pères de l'Église qui nous serviront de guides, Saint Augustin et Saint Thomas d'Aquin, séparés par neuf siècles, montrent clairement que les préoccupations spirituelles des théologiens ne restent pas figées et dépendent des changements survenus dans le monde temporel.

Saint Augustin (354-430), auteur de *La Cité de Dieu*, incarne la quintessence du désintéret pour l'activité économique. Les chrétiens doivent mener une vie humble et tournée vers l'au-delà. Le travail est certes valorisé, mais l'objectif n'est pas de produire plus ou de devenir riche et puissant. Il s'agit, en travaillant, de servir Dieu et de préparer l'accession à son royaume. Le taux d'intérêt est interdit car il n'est pas charitable de tirer des bénéfices de celui qui a besoin d'emprunter de l'argent. Cette morale intransigeante convenait bien à une économie essentiellement rurale où la quasi totalité des biens consommés provenaient de l'environnement immédiat. La référence absolue était alors de mener une vie monacale. Les croisades

(huit entre 1096 et 1270), avec leurs cruautés, marquent déjà un changement lié à l'esprit de conquête. Puis viendra, surtout à partir du XII^e siècle, le temps des foires, des métiers artisanaux et des villes. Le progrès matériel commence à se mettre en marche. L'industrie apparaît, notamment pour les tissus. L'argent circule de plus en plus. Le monde souhaité par Saint Augustin va ainsi peu à peu disparaître.

Saint Thomas d'Aquin (1235-1274) fut le témoin de cet essor économique. Il eut également à se confronter à la pensée d'Aristote qui pénétra l'occident à travers ses commentateurs arabes, Avicenne (980-1037) et Averroès (1126-1198). La philosophie grecque et la doctrine chrétienne parlent de mondes différents : comment concilier raison et croyance ? Dans son œuvre majeure, la *Somme théologique*, Thomas d'Aquin développa une doctrine économique qui manifeste des porosités fortes avec les analyses d'Aristote. Il admet l'importance du raisonnement, mais celui-ci doit toujours rester subordonné à la volonté de Dieu, telle qu'exprimée par l'Église. Les réflexions de Thomas d'Aquin sur l'échange, la propriété, le « juste prix » et le taux d'intérêt ont marqué la morale chrétienne pendant des siècles, et jusqu'à aujourd'hui, notamment pour ce qui concerne la doctrine sociale de l'Église. En ce sens, certaines des racines de l'économie moderne peuvent déjà être décelées chez les scolastiques.

Saint Thomas reprend la distinction d'Aristote sur les deux notions de justice. La « justice distributive » dépend du chef. Il lui appartient de répartir les biens, non pas selon un principe égalitariste, mais en fonction des titres et des mérites de ses subordonnés. Il faut donc faire confiance aux vertus des autorités. La « justice commutative » assure l'équivalence entre des prestations réciproques. Elle est centrée sur une analyse de l'échange qui pose la question du prix. Mais derrière le prix d'un bien se trouve toujours la question de l'évaluation de sa valeur. On rencontre de nouveau ici les deux fondements possibles de la valeur, soit le besoin subjectif du bien (son utilité), soit son coût de production objectif (le travail). Thomas d'Aquin contourne cependant cette question théorique pour se situer délibérément dans le domaine de

la morale. Il s'interroge sur le sens du « juste prix » et considère qu'il s'agit du prix qui n'entraîne aucune injustice du point de vue des deux parties à l'échange. Le théologien note en particulier que la notion de juste prix permet de veiller à ce que le vendeur ne tire pas profit des besoins de l'acheteur. En adoptant cet angle de vue, Thomas d'Aquin se demande s'il est permis à un commerçant de vendre plus cher qu'il n'achète. Sa réponse est « non », mais avec une réserve cruciale : la rémunération normale du travail du commerçant reste légitime. Au fond, le « juste prix » ne provient pas des enseignements d'une théorie scientifique de la valeur. Il relève de la morale. Aucune des parties à l'échange ne doit imposer à l'autre ce qu'il ne voudrait pas qu'on lui fasse. En poursuivant cette logique, le négoce en vue de la seule recherche du gain n'est pas encouragé. Par contre, il n'est pas empêché s'il conduit à satisfaire les deux parties. En langage moderne on pourrait dire que la recherche du profit, en tant que telle, ne doit pas être la motivation première de l'activité économique. À méditer !

Thomas d'Aquin s'appuie de nouveau sur Aristote pour justifier la propriété privée. Il admet lui aussi qu'on prend un soin plus particulier à la gestion de ce que l'on possède. De plus, ajoute-t-il, la paix entre les hommes est mieux garantie si chacun est satisfait de son bien. Plutôt que d'envisager, en plus de la propriété privée, une forme de propriété collective qui permettrait aux déshérités de posséder quelque chose, Thomas d'Aquin préfère la solution de la charité. Posséder des biens, insiste-t-il, oblige aux devoirs de générosité. Ainsi, ce n'est pas une obligation de justice qui doit conduire le chrétien à donner aux pauvres, mais l'impératif de charité. Autrement dit, le propriétaire de biens a, du fait de ce statut, des responsabilités envers les nécessiteux. Il doit même considérer ses biens, non pas comme une propriété exclusive, mais comme étant susceptibles d'être partagés avec les plus pauvres. On comprend ainsi mieux l'origine de la solution célèbre proposée par Thomas d'Aquin en cas de vol : « se servir d'un bien d'autrui que l'on a dérobé dans un cas d'extrême nécessité n'est pas un vol à proprement parler car,

du fait de cette nécessité, ce que nous prenons pour conserver notre propre vie devient nôtre. » S'ils devaient être pris à la lettre, de tels propos seraient aujourd'hui explosifs. La disruption serait d'ailleurs totale en les appliquant à l'échelle planétaire !

Le troisième concile du Latran, tenu en 1179, suivant en cela à la lettre la doctrine chrétienne du premier millénaire, continue à condamner ceux qui font profession de prêter à intérêt. L'argent ne fait pas de petits, disait-on. Saint Thomas emboîte ce jugement, avec d'autant plus de conviction qu'il est en cohérence avec les vues d'Aristote. Sur ce sujet, le droit romain offre déjà une voie de rupture possible en admettant que céder l'usage d'un capital, pour un certain temps, mérite une compensation pour le manque à gagner. En regardant de plus près, la *Somme théologique* s'empare subtilement, mais à la marge, de la pensée romaine. Saint Thomas développe en effet un raisonnement qui, du point de vue du prêteur, établit une différence entre un prêt entraînant un vrai préjudice et un prêt qui ne provoque aucun désavantage. À l'évidence, les enseignements tirés du droit romain ne sont pas loin. Si, en se privant de l'usage de son argent, on fait un sacrifice matériel, il est alors acceptable de demander une indemnité : on n'est pas dans le péché. Si, par contre, il n'y a pas de privation, alors il devient immoral de demander un intérêt. Cet argument est d'autant plus fort qu'il s'appuie sur le dogme chrétien selon lequel le temps n'appartient pas aux hommes, mais à Dieu. Précisément, demander un taux d'intérêt parce qu'on se dessaisit, pendant un certain temps, d'un capital dont on n'a pas besoin, est contraire à la morale chrétienne. Le temps ne se vend pas, ni ne s'achète. Quelques siècles plus tard, cette idée sera reprise par les économistes, et renversée, pour justifier le taux d'intérêt. Celui-ci représentera alors le prix qu'il est logique de recevoir en contrepartie de l'immobilisation d'une somme d'argent pendant une durée déterminée. Le temps appartient désormais aux hommes. Il devient de l'argent. Le droit romain a gagné. Bel exemple ici de la distance que l'on peut rencontrer entre la rationalité économique et la morale chrétienne dominante du Moyen Âge.

Le monde a changé entre les écrits des deux immenses figures de la chrétienté que furent Saint Augustin et Thomas d'Aquin. Avec l'amorce d'une ère nouvelle, le commerce, l'industrie et la banque vont lentement se déployer. Thomas D'Aquin n'était pas hors de l'histoire. Tout en blâmant la cupidité et l'avarice, il a pressenti les besoins d'une société en mouvement. Sa doctrine a ouvert, en douceur, des brèches qui vont permettre de ne pas condamner le développement des activités économiques et de la finance, dès lors que leurs intentions sont bonnes au regard de la morale. On comprend ainsi pourquoi la théologie thomiste a imprégné, pendant des siècles et jusqu'à aujourd'hui, la doctrine sociale de l'Église. Pour ce qui concerne l'économie, parler d'une véritable continuité entre le Moyen Âge et l'époque contemporaine serait toutefois excessif. Même si des points de contact existent, c'est en s'émancipant du poids du christianisme que naîtra, avec la Renaissance, le début de la modernité et l'émergence d'une pensée économique autonome.

III. L'élaboration d'une pensée économique autonome

La Renaissance, qui s'étend en Europe du début du xv^e à la fin du xvi^e siècle, marque l'émancipation de la pensée, des mœurs et des arts face aux dogmes imposés par l'Église et au poids stérilisant des structures féodales. La diffusion des lettres grecques et latines apporte un souffle vivifiant, d'autant plus largement propagé que l'imprimerie prend son envol (Gutenberg est mort en 1468). La Réforme religieuse, avec l'allemand Martin Luther (1483-1546) et le suisse Jean Calvin (1509-1564), atteste de la vigueur des idées nouvelles. À partir de la Renaissance et jusqu'au milieu de xviii^e siècle, l'économie va vivre sous le signe des grandes découvertes, de l'essor de l'industrie et du commerce. Les réflexions politiques se concentrent sur la consolidation des États-nations. On nomme *Mercantilisme* le corpus des idées économiques et politiques établi

entre 1450 à 1750. Les auteurs mercantilistes forgent la première étape du processus d'autonomisation de la pensée économique. Ils sont disparates et proviennent de pays différents. Contemporains ou héritiers directs de la Renaissance, ils ont en commun de lier les questions économiques et monétaires à la gestion des États dans une optique interventionniste et protectionniste. La deuxième étape prend, avec la *Physiocratie*, le contre-pied de la précédente. Les physiocrates présentent une pensée homogène, ramassée dans le temps et l'espace. Leurs œuvres, écrites en France entre 1756 et 1777, proposent une explication innovante d'une économie nationale. En la décrivant comme un corps dans lequel circulent les richesses, les physiocrates illustrent les ambitions intellectuelles du siècle des lumières qui précéda la révolution française : la raison et la science devaient être à l'œuvre partout, y compris en économie. Puis viendra avec *l'école classique anglaise*, souvent incarnée par Adam Smith, la troisième étape. S'étendant de 1775 à 1850, cette école a mis en place les fondements idéologiques de l'économie libérale moderne. Leurs écrits sont en résonance directe avec les problèmes posés par la première révolution industrielle que connut, avant tout, l'Angleterre. Pour les auteurs *classiques* le libéralisme économique encourage le dynamisme des entrepreneurs et le commerce international. La division du travail apparaît comme un levier du progrès. Ils étudient également la répartition des richesses entre les classes de la société et l'évolution de long terme des économies. Ceci dit, l'école classique anglaise demeure inscrite dans une pensée globalisante sur les hommes et leur destin commun. Par conséquent, leurs analyses de l'économie ne sont pas disjointes de leurs visions de la société. Un autre « grand classique », français celui-là, Jean-Baptiste Say, mérite, pour finir, notre attention. Son importance tient beaucoup à l'énoncé de sa célèbre *loi des débouchés*, proposée dès 1803, selon laquelle « toute offre crée sa propre demande ». Les classiques anglais n'auraient probablement pas souscrit, sans réserve, à une affirmation aussi

définitive. La gloire de la loi des débouchés révèle une préférence radicale pour le côté « offre » de l'économie, au détriment du côté « demande ». Mais la longue vie de cette formule traduit également l'aspiration de beaucoup de chercheurs à capturer la complexité de l'économie à travers des lois simples et de nature arithmétique. Et cette fascination est encore bien présente aujourd'hui.

1. La naissance de l'économie face à un monde nouveau : le mercantilisme

Le mercantilisme apporte des réponses aux bouleversements de la société européenne sur les trois siècles qui s'étalent de la Renaissance à la révolution industrielle. En axant sa vision de la société sur le terrain économique, il présente la première ébauche d'une science propre à l'économie. Le mercantilisme se décline avec des tonalités différentes en fonction des nations concernées. Ses auteurs sont nombreux et variés.

À partir du xvi^e siècle, les États se consolident et façonnent l'idée de nation. Ces États-nations entendent devenir plus riches et plus puissants. Ils se comportent en rivaux et s'affrontent sur les champs de bataille. Dans *Le Prince*, publié en 1516, le florentin Nicolas Machiavel (1469-1525) préconise aux gouvernements d'être forts et sans scrupules. L'objectif est de fermement installer un pouvoir craint à l'intérieur et redouté à l'extérieur. L'Église perd sa suprématie temporelle et spirituelle. La Réforme met les hommes dans une position plus volontariste face à Dieu. Alors qu'ils étaient des sujets soumis à l'Église, ils deviennent des individus plus autonomes qui prennent leurs destins en main.

L'économie européenne se transforme en profondeur. L'Amérique est découverte ; la colonisation ouvre de nouveaux horizons ; les flottes commerciales sillonnent les mers ; les métaux précieux affluent. Les manufactures, le commerce, l'artisanat et les banques se développent.

Une bourgeoisie se met en place, tandis que la petite noblesse perd beaucoup de ses revenus et de son statut. Les ouvriers sont à la peine et sans pouvoir ; l'agriculture est soumise aux fluctuations des prix et aux transformations des régimes agraires qui désavantagent les petits propriétaires.

Le rapport des hommes à la richesse change radicalement. Fini la recherche de la vertu par la sobriété et l'humilité. Certes, l'attraction pour l'argent et le luxe existait déjà. Mais ces penchants étaient, en principe, dénoncés et considérés par l'Église comme des péchés. Avec l'ère nouvelle, l'enrichissement et le développement économique deviennent les enjeux de la société. La mission de l'homme est désormais de chercher le bonheur en gagnant de l'argent. Un terme savant décrit cette quête de la satisfaction par l'accumulation de métaux précieux : le *chryso-hédonisme*. La rupture avec la doctrine chrétienne du Moyen Âge semble ainsi consommée. Le sociologue Max Weber a d'ailleurs soutenu, en 1905 dans *L'Éthique Protestante et l'Esprit du Capitalisme*, que l'essor du capitalisme devait beaucoup à la Réforme diffusée par Luther et Calvin. Cette thèse, qui amplifie sans doute la place du protestantisme, illustre toutefois le rôle majeur des changements des mentalités dans la naissance du capitalisme. Ainsi, que cela soit pour plaire à Dieu ou pour satisfaire les légitimes appétits individuels, il est bon de produire des richesses et d'accumuler de l'or. L'émergence d'une science économique autonome est donc corrélée avec les aspirations, assumées et encouragées, à vouloir toujours plus. Antoine de Montchrestien (1575-1621) fit parfaitement écho à cette concordance en créant, à la fois, le nom de la nouvelle discipline scientifique « économie politique » et en affirmant : « Le bonheur des hommes, pour en parler à notre mode, consiste principalement en la richesse » (*Traité d'économie politique*, 1615). Si le mercantilisme promeut l'individualisme et l'argent, il considère en même temps que le dynamisme des individus favorisent les intérêts du Prince et de toute la collectivité. Ainsi verra-t-on l'égoïsme de chacun et la soif de richesse participer au bonheur de tous, pour paraphraser un des

thèmes de *La Fable des Abeilles* (1714) de Bernard de Mandeville (1670-1733).

En somme, confronté aux mouvements de la société et aux changements des mentalités, le mercantilisme entend répondre à quelques grandes questions : quelles sont les finalités de l'activité économique, comment accroître le pouvoir des Princes et, finalement, comment fonctionne l'économie ? L'évocation des grandes idées mercantilistes permet de pointer leur importance dans la construction de la pensée économique, et jusqu'à aujourd'hui. En effet, bien qu'ils n'aient pas proposé un système parfaitement constitué et cohérent, les mercantilistes formulèrent des points de vue et proposèrent des politiques qui demeurent ancrées dans beaucoup d'esprits contemporains. Le mercantilisme désigne tout autant une politique économique qu'une doctrine. Comme son étymologie le pointe, le *mercantilisme* exalte le développement des marchés et des marchands. Il fait l'apologie du commerce, de l'argent et de l'industrialisation. Par ailleurs le mercantilisme s'avère populationniste, productiviste, interventionniste et protectionniste.

Le nationalisme économique des mercantilistes revêt plusieurs facettes. Pour être plus fort, l'État doit accumuler des métaux précieux grâce à un commerce international excédentaire. Cette vision asymétrique des échanges, dans une logique gagnant-perdant, comme on dirait aujourd'hui, doit profiter aux commerçants et aux Princes. La richesse des marchands contribue directement à la richesse de l'État. Sa puissance passe également par un encouragement au développement de l'industrie, y compris de manière très directe avec l'essor des Manufactures royales. Les mercantilistes sont favorables à une population nombreuse, autre moyen de pousser la croissance. « Il n'y a de richesse ni de force que d'hommes », écrivait Jean Bodin (1530-1596). La hausse de la population ouvrière offre l'avantage d'induire une pression permanente à la baisse sur les salaires. Leur productivisme passe par l'amélioration des techniques, de très longues journées de labeur et des rémunérations faibles. Des enfants

de six ans travaillaient dans les manufactures initiées par Jean-Baptiste Colbert (1619-1683).

Les mercantilistes se sont passionnés pour la monnaie, et leurs approches ne se réduisent pas à une course aux métaux précieux. Leurs analyses vont de la confusion entre monnaie et richesse, au rôle actif de la monnaie dans l'économie, jusqu'à une théorie de l'inflation. Certains assimilent l'or et l'argent à un capital productif tel que les terres agricoles. Mais la plupart ont bien compris que les signes monétaires servent aux échanges et permettent les investissements productifs. John Law (1671-1729) parle des miracles du crédit et considère qu'une monnaie abondante est un excellent moyen de stimuler l'économie. William Petty (1623-1687) considère qu'une somme de 100 livres passant entre 100 mains donne naissance à une valeur de 10 000 en produits. Gérard Malynes (1586-1641) avait compris que l'abondance de monnaie évitait une hausse des taux d'intérêt préjudiciable au dynamisme économique. John-Maynard Keynes a d'ailleurs rendu hommage à la hauteur de vue des mercantilistes concernant le rôle moteur de la demande dans l'économie (le Chapitre 23 de sa *Théorie Générale* publiée en 1936 leur est entièrement consacré). Mais ils ne sont pas allés pour autant jusqu'à préconiser des emprunts publics pour relancer l'activité. Le rôle positif de la monnaie active étant établi, certains mercantilistes ont considéré que trop de monnaie, pour un volume donné de biens, était néanmoins néfaste. Un surplus artificiel de liquidités monétaires induit en effet automatiquement une hausse généralisée des prix. Cette thèse, qui prendra plus tard le nom de *théorie quantitative de la monnaie*, fut soutenue pour la première fois par Jean Bodin en 1567. L'argument de l'auteur s'appuyait sur la concomitance entre l'afflux massif des métaux précieux venant des Amériques et les hausses des prix dans le royaume de France (l'auteur parlait précisément « du renchérissement de toutes choses »).

Le mercantilisme exprime le début de l'ère de la domination de l'Europe sur le monde. Les découvertes, l'industrie, les banques, le commerce, y compris celui des esclaves, mais aussi la religion chrétienne ont établi la centralité de celui qui deviendra plus tard « le vieux continent ».

Parallèlement, les déclinaisons nationales du mercantilisme firent émerger des touches profondes qui incarnaient des sensibilités différentes. Celles-ci ont traversé le temps, et on en retrouve encore clairement les empreintes aujourd'hui. Les mercantilistes espagnols et italiens écrivent des mémoires en vue d'empêcher que l'or ne ressorte de leurs territoires. Ce chryso-hédonisme assumé les porte à négliger le rôle crucial de l'industrie. Les français favorisent les manufactures dans une logique étatiste et interventionniste. Ils restent cependant très concernés par l'agriculture. Les anglais assument la course au profit et soutiennent l'ingéniosité de leurs marchands. La règle des « enclosures » (qui marque la fin des droits d'usage pour les paysans pauvres), provoque des exodes ruraux et la formation d'un prolétariat ouvriers dans les villes. On appelle *Caméralisme* le mercantilisme allemand (ce terme vient de *Kamera*, le lieu où le trésor public était rangé). Initiée par Melchior von Osse (1506-1557), la *science caméraliste* insiste sur la rigueur dans la gestion des finances publiques et pousse les Princes à veiller au bonheur matériel et spirituel de leurs peuples. Elle fut explicitement enseignée dans les universités germaniques jusqu'au XIX^e siècle. Ainsi, sans trop céder aux idées reçues, il n'est peut-être pas excessif de constater que le penchant pour le commerce des anglais, l'interventionnisme centralisateur des français et la sensibilité à la rigueur budgétaire des allemands tirent une partie de leurs explications de la pensée mercantiliste. Enfin, je note, en assumant l'anachronisme de cette remarque, que la devise de l'Europe « unie dans la diversité », illustre ce qu'était déjà la réalité du mercantilisme.

On qualifie parfois de *néo-mercantilistes* ou de *préclassiques* les auteurs qui préparèrent, de la fin du XVII^e siècle jusqu'à 1750,

la transition vers le libéralisme. Parmi eux, il convient de mettre au premier plan Richard Cantillon (1697-1734), un banquier anglais qui produisit en français un *Essai sur la nature du commerce en général* (écrit en 1730 et publié en 1755). L'auteur avait vu les dangers d'un commerce international à sens unique tel que défendu par les mercantilistes. Tout en soulignant la prééminence des propriétaires fonciers, comme allait le faire les physiocrates, Cantillon reconnut l'importance des entrepreneurs et le rôle moteur de la monnaie et du crédit dans l'économie. Sa puissance d'analyse annonçait déjà beaucoup de développements théoriques à venir.

2. Le premier modèle complet d'une économie: les physiocrates

La physiocratie (qui signifie *gouvernement de la nature*) constitue une école de pensée qui s'est déployée en France quelques années avant la Révolution. En proposant, pour la première fois dans l'histoire, un modèle complet d'une économie nationale, cette école marque l'ébauche de la science économique moderne. La démarche des physiocrates applique à l'économie les ambitions du siècle des Lumières visant à découvrir les lois de la nature. Leur originalité est double. D'abord, ils posent la primauté de l'agriculture, ce qui le met en résonance avec une réalité française où l'industrie est encore un secteur très en retrait par rapport aux voisins anglais. Ensuite, ils voient l'économie comme un grand circuit dans lequel circulent et se répartissent des flux. Au niveau politique, les physiocrates soutiennent les propriétaires fonciers et la monarchie éclairée. Ils considèrent contre-productif de nuire au fonctionnement normal des lois économiques. Ils défendent par conséquent le « laisser-faire, laissez-passer », c'est-à-dire le libéralisme économique. Puisque la richesse d'une nation vient de la terre, ils sont partisans d'un capitalisme agraire. Les

physiocrates croient dans la raison, ils aspirent à une amélioration de la vie sociale et, par conséquent, combattent l'immoralisme des mercantilistes envoûtés par l'appât du gain.

Les physiocrates forment un groupe homogène et circonscrit dans le temps, leur première publication datant de 1756 et leur dernière de 1777. Le maître incontesté de l'école, d'ailleurs appelée par certains *la secte* est François Quesnay (1694-1774). Issu d'une famille de petits propriétaires terriens, il deviendra « médecin ordinaire du roi ». Pour les physiocrates, le monde et la nature sont soumis à un ordre, certes voulu par Dieu, mais, surtout, immuable. Comme pour la physique, l'économie possède ses propres lois : il suffit de les découvrir et de les suivre. On entre ainsi de plain-pied dans une démarche scientifique. Les physiocrates pensent qu'il ne faut pas contredire l'ordre naturel qui conduit toujours vers l'équilibre social et le bonheur des hommes. Le rôle d'un souverain éclairé est alors de consacrer cet ordre et de le faire respecter. Dans leur esprit, la place déterminante de l'agriculture dans la vie matérielle et le droit de propriété relèvent précisément de cet ordre naturel. L'agriculture offre aux hommes ce dont ils ont besoin pour vivre. Le droit de propriété légitime la perception pleine et entière des revenus de la terre par leurs propriétaires. Cet agrarisme extrême, où seule la terre est créatrice de valeur, conduit à dévaloriser le rôle de la force de travail et à négliger les plus-values créées par les activités industrielles, artisanales et de services. Ainsi, c'est en vertu de l'ordre naturel que l'agriculture apparaît comme l'unique secteur où se réalise la véritable production matérielle d'une société humaine. Les autres secteurs demeurent, au bout du compte, stériles.

Dans la mesure où le *Tableau économique* publié en 1758 par le Docteur Quesnay représente la première formalisation connue d'une économie nationale, nous en résumerons sa substance, ne serait-ce que pour saluer cette remarquable démarche d'abstraction. L'auteur distingue trois classes : *les propriétaires des terres*, auxquels il associe le souverain et ses services fiscaux, *la classe productive* qui travaille les terres et *la classe stérile* composée des industriels et artisans. Entre

ces trois classes circulent les flux de biens et de monnaie, comme peut le faire le sang dans un corps (Quesnay était médecin). Pour être plus convaincant, l'auteur illustre la répartition entre les classes à l'aide d'exemples chiffrés. Dans ce modèle, la classe productive a une double fonction : d'abord faire les « avances » indispensables au processus de production, il s'agit des semences et de l'ensemble des dépenses destinées à faire fonctionner les fermes. Ensuite, la classe productive verse à la classe des propriétaires le « produit net » qui se définit comme la différence entre la valeur totale de la production et la somme des avances nécessaires à cette production. Ce produit net est d'une importance cardinale chez Quesnay. C'est à partir de lui que tout s'enclenche vraiment. La classe stérile est improductive, mais elle est utile à l'ensemble du processus. En effet, son utilité vient de ce qu'elle dépense tout ce qu'elle reçoit des deux autres classes. Le bon fonctionnement de cette économie passe par la circulation sans entraves des flux. Pour assurer cette fluidité, les physiocrates défendent le régime du libre-échange. Le souci de cohérence les conduit à préconiser l'instauration d'un seul impôt dont l'assiette serait les terres, puisqu'elles sont les seules vraies sources de la richesse d'un pays.

À plus de deux siècles de distance, les faiblesses du modèle physiocratique sont aisées à identifier. En considérant que seule la terre est féconde, leurs analyses négligent le rôle majeur du facteur travail dans la production et dénie aux activités extérieures à la sphère agricole la capacité de créer de la richesse. Les physiocrates n'ont pas compris que la dynamique de l'histoire économique dépendait directement de la productivité du travail et du rôle moteur de l'industrie et des services. Cette critique posée, ils laissent aux économistes une méthode et un message. Pour la méthode, les physiocrates s'engagent sur une théorie de la répartition puisqu'ils définissent des classes homogènes entre lesquelles circulent des flux économiques. Leur notion de produit net ouvre la voie au concept de plus-value et leur recours à l'arithmétique des flux anticipe

la naissance des comptabilités nationales. Pour le message, nous retiendrons deux éléments. On notera d'abord la concomitance entre l'amorce de la science économique moderne et les débuts du libéralisme économique. Et, ensuite, qu'il existe une relation intime entre la vision du monde de l'économiste et le contenu que celui-ci donne à sa théorie. En somme, les physiocrates nous ont prévenus, à leur insu, des difficultés à rester neutre lorsqu'on traite des questions économiques.

3. L'installation de l'économie libérale avec l'école classique

Contrairement aux physiocrates, l'école classique ne présente pas de contours précis. Elle décrit bien plutôt un vaste courant de pensée qui s'étend sur trois générations, du dernier quart du XVIII^e à la première moitié du XIX^e siècle. Karl Marx fut le premier à utiliser ce qualificatif de *classique* dans *Le Capital* en 1867. Il désignait alors les économistes qui avaient défendu, avant lui, le concept de « valeur travail ». Mais le qualificatif de classique saisit désormais un éventail plus large. Dans le langage actuel, les *classiques* représentent l'ensemble des auteurs qui ont analysé les ressorts du système capitaliste à ses débuts. Leurs ambitions étaient de comprendre leur époque et d'envisager les lois qui gouvernent la dynamique de l'économie à travers le temps. Ces auteurs ont à la fois construit les principes de l'économie libérale et forgé les premiers instruments d'analyse de l'économie de marché. Les « classiques » partent de l'observation et utilisent une logique très serrée. Leur pensée s'inscrit dans une vision du monde utilitariste et individualiste. Sur ces points, leurs concepts comme leurs méthodes d'analyse continuent d'imprégner l'économie contemporaine. L'école classique fut largement anglaise, mais il y eut, plus tardivement, des classiques français. Ce décalage est naturellement lié à l'histoire, le capitalisme industriel anglais ayant précédé le français.

Les classiques ont construit une science de l'homme et de la société. L'enjeu était de comprendre les ressorts qui expliquent les comportements des individus et d'en tirer les conséquences pour la vie collective, notamment en ce qui concerne l'économie. À l'origine de leurs analyses, se trouve l'*empirisme* de John Locke (1632-1704) pour lequel les idées ne sont pas innées, comme c'était le cas chez Descartes (1596-1650), mais résultent de l'expérience. Nos sensations, en tant qu'individus, fondent notre perception du monde. David Hume (1711-1776), élève de Locke, reprend la même approche. Selon lui, c'est à partir d'idées simples perçues par nos sens que nous concevons des explications complexes. Cette philosophie est à la source de l'*individualisme* et de l'*utilitarisme* des classiques. Chaque homme se définit par ce qu'il est, avec sa psychologie, ses instincts à la fois égoïstes et altruistes. Il est fait pour souffrir et pour jouir. L'individu devient ainsi central et doit pouvoir exister et s'épanouir au sein de la société. L'individualisme s'oppose à toutes les formes de collectivisme qui nient, ou entravent, les légitimes ambitions individuelles. Cet individualisme s'articule aisément sur l'utilitarisme pour lequel l'objectif premier de chaque homme est de maximiser son bonheur en profitant des plaisirs et en évitant les peines. L'utilitarisme des classiques ne se réduit pas à la seule recherche du bien-être matériel. Ils soutiennent que notre satisfaction dépend également des plaisirs immatériels et moraux. Pratiquer le bien ou la spéculation intellectuelle, rendre les autres plus heureux, entrer en sympathie avec son prochain sont autant de moyens d'accroître notre utilité. Je pense important de le souligner, les classiques revendiquaient une composante humaniste dans leur vision de ce que devait être l'économie.

Les noms des principaux représentants de la pensée classique restent aujourd'hui largement connus, même des non spécialistes. Suivre la chronologie permet de commencer par la figure du père de l'école, Adam Smith (1723-1790), puis viendront Thomas Robert Malthus (1766-1834), Jean-Baptiste Say (1767-1832), David Ricardo (1772-1823) et John Stuart Mill (1806-1873). Chacun de ces

auteurs apporta des pierres significatives à l'édifice classique. Alors qu'ils sont généralement étudiés séparément, nous procéderons en trois étapes. D'abord Smith, le fondateur, puis Malthus et Mill, car ils attachent, comme Smith, une très grande importance aux fondements doctrinaux et, enfin, Say et Ricardo qui sont plutôt attirés par des approches techniques et abstraites. Ce choix permet de distinguer les auteurs classiques qui demeurent profondément ancrés dans l'histoire et la philosophie sociale de ceux dont les œuvres sont déjà construites dans l'esprit d'un manuel de base de l'économie libérale.

Adam Smith, le fondateur

Adam Smith, le père reconnu de l'économie politique, fut d'abord, et avant tout, un philosophe. Imprégné des idées de Locke et de Hume, sa vie intellectuelle est attachée à la compréhension des comportements humains et au fonctionnement de la société qu'il observe. Son premier grand ouvrage intitulé *Théorie des sentiments moraux* (1759) porte sur l'éthique. Utilitariste, il admet que l'homme agit toujours pour se procurer un plaisir ou éviter une douleur. Mais ce qui pourrait conduire à de l'égoïsme pur est tempéré par le fait que nous portons un grand intérêt aux jugements de nos semblables. Notre égoïsme est en osmose avec ce que Smith appelle le « principe de sympathie ». Il s'oppose en cela à la vision de Thomas Hobbes qui soutenait en 1651 dans son *Léviathan* que « l'Homme était un loup pour l'Homme ». Selon Smith, les égoïsmes individuels ne sont pas, par nature, antagonistes mais deviennent, au contraire, compatibles entre eux. On débouche alors sur la grande idée des bienfaits réciproques que l'on peut tirer de la vie en société. En somme, nous sommes tous interdépendants, qu'on le veuille ou non. Tout se passe comme si, pour reprendre la célèbre métaphore de Smith, déjà formulée dans sa *Théorie des sentiments moraux*, une « main invisible » était présente afin de nous guider dans le sens des avantages mutuels.

Si Adam Smith a vu la société comme le lieu de l'échange de biens et de services entre des individus autonomes, il reconnut aussi que la poursuite des intérêts individuels tendait à s'opposer à l'égalité et la justice sociale. Mais, pensait-il, puisque la constitution des richesses privées est le moteur indispensable au progrès économique et que ce progrès profite à tous, il convient d'accepter l'accumulation des richesses au nom de l'intérêt collectif. Cette idée sera reformulée assez rudement avec la théorie contemporaine du « ruissellement ». Selon celle-ci, l'opulence des riches bénéficie toujours, au bout du compte, à toute la population. Smith ajoute un autre argument pour alléger les aspects négatifs des inégalités entre les hommes. Le philosophe considère, à la suite de ses maîtres, que la quête du bonheur n'est pas seulement liée aux choses matérielles, mais à d'autres facteurs. Il note en particulier que le bien-être du corps et la sérénité de l'âme sont des facteurs de quiétude dont les puissants sont parfois privés.

L'individualisme, l'utilitarisme et l'harmonie des intérêts sont à l'arrière-plan du grand ouvrage d'Adam Smith *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations* publié en 1776 ou, plus simplement, *La Richesse des nations*. Un court développement sur cette œuvre s'impose, tant elle sert de point d'appui universel pour justifier le libéralisme économique. *La Richesse des nations* traite des grands thèmes constitutifs de la pensée classique: la centralité de l'homme et du travail, la valeur, les vertus de l'échange, le rôle de l'État et la répartition entre les classes de la société.

– Le livre débute par une description minutieuse de la division du travail et de ses avantages. L'exemple choisi, d'une extrême simplicité, est un atelier de fabrication d'épingles. Smith observe que la hausse des rendements est directement liée aux nouvelles organisations de la production. Chaque ouvrier, en se spécialisant, augmente ses compétences et son efficacité. Finalement, l'atelier produit plus et moins cher. Smith annonce ici une ère nouvelle dominée par le

salariat, l'industrie, l'accumulation du capital et les échanges. La rupture avec la physiocratie où seule la terre est source de richesse est consommée. Le travail est désormais sur le devant de la scène. La centralité du travail permet à Smith de légitimer la propriété privée sans avoir à recourir à une loi naturelle. Pour l'auteur, il est en effet parfaitement normal qu'un individu utilise le produit de son travail pour constituer un patrimoine. C'est dans le même esprit que Smith analyse le capital productif comme une forme de travail accumulé.

– Adam Smith a valorisé le travail, mais pas jusqu'au point d'en faire la seule cause de la valeur des choses. L'explication de la valeur des biens traduit toujours une vision du monde. Ainsi, soutenir que la valeur d'un bien provient du travail incorporé dans celui-ci ou, au contraire, que sa valeur se mesure par l'utilité qu'il procure, formule deux représentations différentes de l'économie. Sur ce thème, Smith n'a pas vraiment voulu trancher. Et cette indétermination a du sens. Précisons cela en partant de la distinction, désormais traditionnelle, entre « valeur d'échange » et « valeur d'usage ». Avec la valeur d'échange, l'accent est mis sur le pouvoir d'acheter un bien avec d'autres biens. Elle implique que les parties à l'échange s'accordent sur une mesure d'équivalence commune. La quantité *objective* de travail incorporé dans chaque bien semble ici le meilleur candidat pour mesurer cette équivalence. La valeur d'usage part d'une optique différente. Elle insiste sur l'utilité procurée par l'usage d'un bien. Or cette utilité est par nature *subjective*. Comment alors trouver une évaluation acceptée par tout le monde, alors que chacun a son propre ressenti ? Bien que différentes – l'une est objective et l'autre subjective – ces notions sont néanmoins interdépendantes. Sans valeur d'usage, un bien ne sera jamais considéré comme un bien économique. Mais un bien qui a une valeur d'usage est toujours socialement évalué à partir de sa valeur d'échange. Autrement dit, l'utilité est la condition de la valeur d'un bien, mais elle ne peut pas en constituer sa mesure étalon au sein d'une collectivité donnée. En la matière, Smith n'a

pas opté, bien au contraire. En recourant à deux grandes approches complémentaires de la valeur, Smith n'a pas répondu à ce qu'on attend d'une démarche scientifique axée sur la recherche d'une loi unique. De ce point de vue, *La Richesse des nations* reste résolument dans le champ des sciences humaines.

– Pour Smith, le marché assure la compatibilité entre les intérêts privés et les intérêts collectifs. Précisément, c'est grâce aux échanges que chaque individu, en travaillant pour améliorer sa situation personnelle, augmente en même temps le bien-être des autres. Répétons-le, en économie, l'interdépendance est omniprésente, même à notre insu. « Ce n'est pas, écrit-il, de la bienveillance du boucher, du marchand de bière ou du boulanger, que nous attendons notre dîner, mais bien du soin qu'ils apportent à leurs intérêts ». Et plus loin: « En ne cherchant que son intérêt personnel, l'individu travaille souvent d'une manière plus efficace pour l'intérêt de la société que s'il avait réellement pour but d'y travailler. » Smith souligne également que les nouvelles organisations industrielles dépendent elles aussi du développement des marchés et des échanges. Segmenter la production dans l'espace et le temps nécessite en effet une circulation fluide et sans entraves des biens entre les entreprises. L'injonction du « laisser-faire, laissez-passer » s'applique bien à tous les domaines de l'économie. Mais Smith ne néglige pas pour autant le rôle décisif de l'État lorsque les initiatives privées arrivent à leurs limites au regard de l'intérêt collectif.

– Riches et pauvres profitent, selon Smith, du mouvement général d'émancipation de l'économie. Dans cette logique d'interdépendance, la liberté de la production, du commerce, des échanges et des prix favorise le bien-être de chacun et donc de tous. Mais les intérêts individuels ont aussi besoin de l'État, et parfois de façon déterminante. Pour Smith, l'État ne peut pas, et ne doit pas, se soustraire de la vie économique. Il en est, en quelque sorte, le pivot. Sur les cinq Livres

formant la *Richesse des nations*, le dernier, qui est le plus long, est entièrement dévolu aux obligations de l'État. Smith écrit en réalité ici un véritable traité sur les finances publiques dont la finesse rivalise avec ses analyses du commerce et des échanges. L'auteur commence par examiner les grands postes des dépenses. Pour lui, les missions régaliennes (défense, police, justice), qui fonctionnent au bénéfice de tous, doivent naturellement être payées par la puissance publique. Les modalités de financement des infrastructures publiques (routes, canaux et ponts) s'avèrent plus complexes. Dans la mesure où ces équipements publics profitent aux usagers, mais aussi indirectement à toute la collectivité, les financements peuvent être mixtes. Chaque bénéficiaire doit participer à leur entretien grâce à un système de péages. Smith souligne que ces contributions individualisées doivent être élevées et intégrer l'intensité de l'usage de l'infrastructure et la richesse de chaque usager. Par exemple, un commerçant aisé transportant une lourde cargaison devra payer beaucoup en franchissant un pont. Mais l'auteur reconnaît également que certains investissements de base indispensables au bon fonctionnement de l'économie devront être pris en charge par la collectivité. Concernant l'éducation, Smith est favorable à un système où les droits d'inscription permettent de couvrir l'ensemble des dépenses. Toutefois, ce principe général n'exclut pas des contributions émanant des autorités publiques. L'argument avancé repose ici encore sur l'interdépendance des intérêts. Une bonne éducation sert l'individu concerné et favorise en même temps le dynamisme de toute la société. Dans un langage moderne, on dirait que la formation d'un individu est un investissement en capital humain pour le bénéficiaire, mais aussi pour la société. Il faut donc, si nécessaire, accepter tout ou partie de son financement par l'État. Remarquons que Smith encourage l'éducation religieuse pour le même type de raison. Bien formés aux valeurs morales, les hommes seront plus heureux individuellement et pourront mieux œuvrer dans le sens de l'intérêt commun.

Après les dépenses, Smith aborde les recettes, là encore avec une subtilité remarquable. Il identifie d'abord parfaitement la difficulté de faire coïncider le niveau de financement d'une politique publique avec son aire d'incidence géographique. Précisons cela. En théorie, celui qui paie l'impôt devrait pouvoir bénéficier des services financés par cet impôt. Avec beaucoup de clairvoyance, Smith a insisté sur les difficultés d'appliquer à la lettre ce principe. En effet, les contours d'une circonscription fiscale ne sont jamais parfaits. Smith note ensuite que les impôts devront nécessairement être prélevés sur la base des trois revenus qu'il a définis précédemment : rentes, salaires et profits. Enfin, et surtout, il énonce quatre maximes, totalement novatrices, destinées à forger un système d'imposition équitable et qui ne distorde pas les choix individuels. Pour Smith, un bon impôt devra : tenir compte de la capacité contributive de chacun ; ne pas être soumis à l'arbitraire ; être prélevé commodément du point de vue du contribuable ; être géré le plus économiquement possible. Ces principes conservent aujourd'hui encore toutes leurs pertinences. Certes, Smith n'a pas du tout envisagé qu'un impôt puisse être mis en place en vue de pousser les acteurs économiques dans une certaine direction. Au contraire, il souhaitait explicitement une fiscalité la plus neutre possible. Mais ses analyses ouvraient déjà la voie, en creux, aux mécanismes d'incitations fiscales, si souvent utilisés de nos jours.

– Smith a proposé une théorie de la répartition des revenus bien supérieure à celle des physiocrates. Avec eux, des flux circulaient entre des secteurs grâce à la richesse créée par le don de la nature. Smith utilise une analyse de la formation des prix pour expliquer comment le revenu global se distribue entre les différentes classes de la société : la masse salariale pour les ouvriers chargés de la production, le profit pour les entrepreneurs détenteurs du capital investi, la rente foncière pour les propriétaires des terres. Nous retrouverons cette question plus loin avec Ricardo.

Concluons maintenant. Le père spirituel de l'économie moderne fait reposer sa vision du monde sur la philosophie utilitariste, le principe de sympathie et l'exigence d'interdépendance entre les hommes. Il montre que le libéralisme économique offre la propriété de rendre compatible l'individualisme et l'harmonie des intérêts. Ce système est par conséquent porteur de progrès et de bien-être pour tous. Il reconnaît également que là où le bien commun ne peut pas résulter de la logique des intérêts individuels, l'État doit intervenir. Smith était optimiste, il ne percevait pas de véritable antagonisme entre les classes. En surestimant la logique de l'harmonie des intérêts, il n'a pas envisagé qu'une société puisse avoir besoin de mécanismes de redistribution et de systèmes de mutualisation des risques. Mais Smith n'a jamais défendu un libéralisme débridé. Ses analyses innovantes de la société préindustrielle ne font pas de lui le défenseur *a priori* des politiques économiques ultralibérales mises en place à partir des années 1970. Lorsqu'il est convoqué dans les débats publics, il serait bon de se souvenir qu'il fut partisan, dans sa *Théorie des sentiments moraux*, d'une morale reposant sur la sympathie et l'altruisme.

Malthus et Mill, les condisciples

Robert Malthus et Stuart Mill ont apporté des idées inédites et d'une grande modernité à l'édifice classique. Malthus nous confronte à la question de la surpopulation. Mill fut l'homme de la synthèse en exposant les divers aspects de la pensée classique, mais aussi en cherchant un équilibre entre le pur libéralisme et les aspirations sociales.

Malthus et sa « loi de la population »

Malgré l'optimisme de Smith, le développement de l'industrie a fait naître un prolétariat dont la misère fut accentuée par des

mauvaises récoltes. Pour sortir de cette situation, un débat s'engage dans les années 1790 en vue d'améliorer le sort des plus démunis. L'Angleterre possédait, depuis 1562, au niveau des paroisses, un système d'assistance aux indigents. Fallait-il l'améliorer ou, au contraire, abolir la *Loi des Pauvres*? Les libéraux, avec Smith en tête, suggéraient sa suppression car, en dernière analyse, elle freinait l'incitation à travailler, et donc le progrès économique. D'autres voulaient non seulement améliorer l'assistance aux déshérités, mais entamer en parallèle des réformes structurelles pour combattre la misère. William Godwin (1756-1836), une figure marquante dans les discussions de l'époque, souhaitait en particulier abolir l'héritage et la propriété. Les pauvres, affirmait-il, pourraient alors travailler pour subvenir à leurs besoins élémentaires plutôt que d'être obligés de produire des biens de luxe pour les riches. Ce douloureux et controversé contexte social interpella Robert Malthus. Pasteur de campagne, attentif aux autres, Malthus est, comme Smith, un libéral. En réaction aux propositions selon lui fantaisistes de Godwin, il publia en 1798, sous le voile de l'anonymat, son *Essai sur le principe de population* (il écrivit les éditions suivantes sous son nom). Selon lui, la lutte contre la pauvreté exige, sur le long terme, un mécanisme de régulation de la population. De tels propos étaient, soulignons-le, très hétérodoxes pour l'époque. Malthus est convaincu que la loi des pauvres ne fabrique pas du blé mais, par contre, encourage la natalité. Sa démonstration est élémentaire, mais frappante. D'un côté, les pulsions de reproduction des hommes font accroître la population selon une progression géométrique (2, 4, 8, 16). De l'autre, la nature étant ce qu'elle est, les subsistances ne peuvent suivre, au mieux, qu'une augmentation arithmétique (2, 4, 6, 8). En conséquence, le nombre des hommes aura toujours tendance à devancer les capacités de la nature à les nourrir. L'impasse est donc inévitable et la catastrophe certaine. Malthus n'hésita pas à écrire sur ce thème des lignes très rudes dont les échos ont traversé les siècles et les continents. « Un homme qui naît dans un monde

déjà occupé, si sa famille ne peut le nourrir, ou si la société ne peut utiliser son travail, n'a pas le moindre droit à réclamer une portion quelconque de nourriture; il est réellement de trop sur terre. Au grand banquet de la nature, il n'y a pas de couvert mis pour lui. La nature lui commande de s'en aller, et elle ne tarde pas à mettre elle-même cet ordre à exécution. » Le propos est d'une dureté extrême et sans émotion. Malthus a admis que des obstacles naturels comme les épidémies, les guerres et les famines peuvent contrecarrer sa loi. Mais compter sur ces situations extrêmes pour résoudre le problème serait désastreux. Par contre, il propose des solutions bien moins agressives en poussant aux mariages tardifs et à la chasteté. Pasteur et moraliste, Malthus exclut tout type de contraception. Il a toutefois élargi ses réflexions dans les dernières éditions de son *Essai*. Il y reconnaît alors que, pour un pays, l'émigration réduit l'excédent de population et, surtout, qu'une bonne éducation peut alerter du danger et conduire les hommes à mieux réguler les naissances. À l'évidence, ces propos tranchent avec la radicalité de sa loi et sont devenus d'une grande actualité.

On peut reprocher à Malthus d'avoir sous-estimé les progrès impressionnants de la productivité dans l'agriculture. Mais sa vision du très long terme fut résolument novatrice sur trois points. D'abord, sa loi sur la population nous met en garde contre les dangers du surpeuplement de la planète. Il a ensuite relevé les contradictions entre l'avidité des hommes et les limites fixées par la nature. Enfin, il a vu que des sociétés éduquées seraient plus attentives aux conséquences négatives de la croissance de la population. Malthus fut en avance sur son temps. Il pensait qu'une croissance raisonnable des populations pouvait être le garant de l'épanouissement des sociétés humaines. Et cette immense question reste encore ouverte aujourd'hui.

Mill et l'état stationnaire

John Stuart Mill est philosophe et fils de philosophe. Dernier des grands classiques (au regard de la chronologie), il offre, dans ses

Principes d'économie politique (1848), une superbe synthèse de ce courant de pensée. Nourri de Smith et Malthus, il fut également fin connaisseur des deux auteurs axés sur l'économie abstraite que nous allons rencontrer plus loin. Il lut en effet Ricardo dès treize ans, et connut Say tout jeune en logeant chez lui à l'occasion d'un séjour en France. Mill ne cherche pas à établir des lois formelles. Il embrasse le monde classique à travers une vision large et érudite qu'il tend même à ouvrir vers le socialisme utopique de l'époque. Son intérêt pour la philosophie politique est marqué par la publication de deux essais célèbres : *La Liberté* (1858) et *L'Utilitarisme* (1863). Il défend dans le premier le droit à la dissidence et au non-conformisme, dès lors que cela ne restreint en rien la liberté des autres. Partisan d'une démocratie parlementaire, il est favorable à l'égalité entre hommes et femmes. Mill considère dans le second que le bonheur se construit bien plus sûrement grâce à des aspirations personnelles et à la vigilance pour l'intérêt collectif qu'en cultivant la cupidité pour les biens matériels. Le lecteur non averti est ici en droit d'être surpris de ces propos inattendus de la part d'un économiste classique ! Il est donc important, aujourd'hui, de les relire et de les méditer.

Dans ses *Principes d'économie politique* Mill s'appuie sur toutes les avancées des auteurs classiques et les réunit en un ensemble cohérent. En plus de cette démarche de synthèse, il formule des apports originaux et avant-gardistes. Nous en retiendrons trois. Il instaure d'abord une distinction importante entre les lois économiques relatives à la production et les règles de nature plus sociales qui président à la répartition de cette production entre les classes de la société (ouvriers, entrepreneurs et propriétaires fonciers). Pour Mill, les études sur l'économie présentent donc deux facettes, une science objective centrée sur les lois de la production et une approche plus subjective, nécessairement impliquée sur le plan sociétal. Mill considère, ensuite, que les rentes foncières perçues par les propriétaires ont un statut à part. En tant que surplus, elles ne représentent pas un revenu issu du travail ou de l'esprit

d'entreprise au même titre que le sont les salaires et les profits. Il en déduit, en adoptant sur ce point une tonalité socialisante, qu'un impôt spécifique sur les rentes foncières serait parfaitement légitime. Enfin, et ceci demeure l'aspect le plus largement connu, Mill envisage l'évolution dynamique de l'économie vers ce qu'il nomme « un état stationnaire ». Ce sujet, qui révèle en profondeur le philosophe engagé, mérite qu'on s'y arrête.

Sur le court terme, Mill porte un regard assez pessimiste qui se manifeste clairement lorsqu'il déplore, dans ses *Principes*, « que la vie de tout un sexe est employée à courir après les dollars, et la vie de l'autre à élever des chasseurs de dollars ». Tout en regrettant le peu de place laissée aux femmes, l'auteur critique surtout ici une société largement actionnée par la convoitise et le toujours plus. Par contre, Mill témoigne de plus d'optimisme pour le long terme. Selon lui, deux phénomènes devraient se conjuguer pour faire tendre l'économie vers « un état stationnaire » favorable au bien être. D'une part, une stabilisation de la population, notamment liée à l'émancipation des femmes qui cesseraient peu à peu d'être réduites au seul rôle de mères de familles nombreuses. D'autre part, une éducation de la population à des besoins plus frugaux, de telle sorte que les hommes arrivent à se détacher progressivement d'une course sans fin aux biens matériels. Alors, annonce Mill, les humains pourront « cultiver librement les arts qui embellissent la vie ». Clairement, cet état stationnaire est bien plus qu'une simple stabilisation de la croissance de l'économie. Il repose également sur une répartition moins inégalitaire des richesses. Sur le fond, l'état stationnaire traduit l'aspiration à une sagesse humaniste qui rejoint les préoccupations des mouvements utopistes de l'époque. Toutefois, Mill demeure résolument libéral et n'a aucune proximité avec les idées révolutionnaires qui prônent la rupture pour construire un monde meilleur. L'état stationnaire de Mill n'est pas seulement porteur de l'apaisement des âmes et des tensions sociales, il répond également à ce qu'on appellerait aujourd'hui des préoccupations écologistes. L'auteur évoque très explicitement

la perspective d'aboutir à une situation dans laquelle les humains cesseraient d'exploiter la terre et les animaux pour leur seul bénéfice. « Il n'y a pas de grand plaisir, écrit-il, à considérer un monde... où il resterait à peine une place où pût venir un buisson ou une fleur sauvage, sans qu'on vînt aussitôt les arracher au nom des progrès de l'agriculture. » On est décidément bien loin avec Mill de l'image des classiques préoccupés par la mise en place résolue et sans état d'âme du libéralisme économique. Décidément, Mill mérite d'être un compagnon de lecture et devrait être entendu.

Les trois philosophes-économistes que nous venons de rencontrer sont les fondateurs de la pensée économique libérale. Avec des tonalités différentes, ils nous montrent clairement que leurs approches du monde ne s'arrêtent pas à une promotion indifférenciée de l'individualisme et de l'utilitarisme. Pour eux, les libéralismes économique et politique sont interdépendants. Derrière l'économie se trouve toujours une vision des hommes en société. En économie, science et doctrine sont pour eux inséparables.

Ricardo et Say, aux sources de l'économie hypothétique

David Ricardo et Jean-Baptiste Say quittent le monde de la philosophie sociale pour entrer dans celui de la théorie économique. Leur force est dans le recours à l'abstraction. Avec eux nous pénétrons l'univers des économistes purs.

Ricardo, la logique avant tout

Ricardo n'était pas un philosophe mais un pragmatique doté d'une impressionnante puissance d'analyse. Formé en Angleterre dans la banque de son père, il travailla comme courtier de valeurs, fit fortune à la bourse et devint membre du Parlement grâce à l'achat d'une propriété foncière. Avec ses *Principes de l'économie politique et de l'impôt* (1817), que certains considèrent comme le plus puissant

des ouvrages d'économie, Ricardo rapproche l'école classique d'une science constituée. Il énonce des lois abstraites et apporte des réponses nettes à des questions complexes et controversées. Ricardo a tranché là où Smith, Malthus et Mill acceptaient le doute. Sa théorie de la valeur en est le meilleur exemple. Mais on retrouve également cette démarche dans ses deux autres principaux apports à la théorie classique : les règles de répartition entre les classes et la démonstration des avantages à pratiquer le commerce international. Le lecteur est convié ci-dessous à apprécier sa capacité d'analyse dans chacun de ces trois domaines (valeur, répartition et commerce international). Naturellement, j'essaie de simplifier au mieux, tout en préservant l'essentiel de ses enseignements.

– L'esprit de rigueur de Ricardo ne se satisfait pas de la cohabitation entre plusieurs approches de la valeur. Il cherche à formuler une théorie unique et objective. Pour avancer, il distingue les biens reproductibles de ceux qui ne le sont pas, comme les œuvres d'art. Les biens non reproductibles dépendent de la rareté. Exceptionnels par nature, ils ne relèvent pas d'une règle générale. Par contre les autres, les « biens économiques », sont évalués en fonction de la quantité de travail incorporé. Précisément, soutient notre auteur, la valeur d'un bien dépend de la quantité de travail directement ou indirectement nécessaire à sa production. Dans cette théorie, les outils, les machines comme les bâtiments représentent du travail accumulé. Bref, Ricardo apporte une réponse de nature scientifique : seul le travail est la source et la mesure de la valeur des biens reproductibles.

– Même s'il place le travail au centre de son analyse, Ricardo ne se focalise pas pour autant sur le domaine de la production. Son objectif principal est de comprendre les mécanismes théoriques de partage des revenus entre le salaire, la rente foncière et le profit. L'auteur offre ici un très bel exemple de la formulation de lois abstraites en économie. Pour Ricardo, le salaire converge toujours vers le prix « naturel » du travail qu'il définit comme la norme minimale

nécessaire à la subsistance des ouvriers. Sa démonstration s'appuie sur la loi de la population de Malthus. Si le nombre d'ouvriers croît plus vite que les subsistances, ceux-ci n'auront aucun pouvoir de négociation face aux entrepreneurs. Obligés de vendre leur travail comme une marchandise, les salariés se soumettent entre eux à une concurrence permanente. De ce fait, leur salaire tendra toujours vers le minimum vital, qui peut d'ailleurs, précise l'auteur, évoluer en fonction des époques.

La rente foncière, selon Ricardo, est amenée à prendre une part de plus en plus importante dans le partage des revenus. Son argumentaire part de l'hypothèse des rendements décroissants dans l'agriculture. Dans ce cas, le blé (qui sert ici de référence) coûte d'autant plus cher qu'il provient de terres peu fertiles. La pression démographique conduit les fermiers à ensemercer des terres de moins en moins riches, et donc à produire du blé à un coût croissant. Ricardo introduit ensuite l'idée de la vente au coût marginal. Cette théorie affirme que tout le blé mis sur le marché est vendu au prix qui correspond au coût de la dernière unité produite. Autrement dit, le prix de vente du blé sur le marché est toujours déterminé par le coût de production sur le sol le moins fécond. Ainsi, tous les producteurs, à l'exception du dernier à entrer sur le marché, vendent le blé à un prix supérieur à leurs coûts de production. Chacun bénéficie par conséquent d'une rente. La population à nourrir augmentant, la rente globale de la classe des propriétaires croît automatiquement avec le temps.

Ricardo arrive au bout de sa démonstration en considérant que le profit est la portion du revenu global qui reste aux capitalistes lorsque le salaire et la rente ont été prélevés. La rente augmentant toujours et le salaire ne baissant pas en deçà du minimum vital, le profit se trouve soumis à une baisse tendancielle. Finalement, l'économie dépeinte par Ricardo semble condamnée à se diriger vers un état stationnaire. Les ouvriers sont verrouillés au minimum vital, les entrepreneurs voient inexorablement baisser leur profit. Seuls les

propriétaires oisifs s'enrichissent de leurs rentes. Bien triste monde que celui décrit par la théorie de Ricardo.

C'est peut-être pour contrebalancer le pessimisme né de son analyse d'une économie fermée que Ricardo présenta de façon flamboyante tous les bénéfices de l'ouverture au commerce international. Sa *théorie des coûts comparatifs* est une des plus belles figures de la créativité des théoriciens. En prenant deux pays, l'Angleterre (A) et le Portugal (P), Ricardo démontre qu'à partir du moment où le prix relatif entre deux biens est différent en A et en P, alors ces deux pays ont intérêt à se spécialiser et à commercer. L'argument est le suivant. S'il faut 100 mètres de drap en A pour acheter 10 litres de vin et s'il faut 100 litres de vin en P pour acheter 100 mètres de drap, alors A doit se spécialiser en drap et P en vin. Parallèlement, A et P auront à s'accorder sur un prix relatif unique. Dans notre exemple, A et P seront gagnants s'ils acceptent d'échanger 100 mètres de drap contre 50 litres de vin. Clairement, A obtient désormais plus de vin avec son drap et, symétriquement, P plus de drap avec son vin. La généralisation de cet exemple est une invitation à encourager la spécialisation internationale et le libre-échange entre les États. La théorie des coûts comparatifs de Ricardo a eu, jusqu'à aujourd'hui, un immense succès. Cette théorie est élégante et séduisante. Mais l'auteur raisonne de façon statique et « toutes choses restant égales par ailleurs », ce qui le conduit à négliger les coûts d'ajustements. Or, depuis toujours, la dynamique de la spécialisation internationale s'est accompagnée de restructurations douloureuses et de fermetures d'entreprises. L'accélération du processus de mondialisation depuis les années 1980 est à cet égard exemplaire.

L'œuvre de David Ricardo dessine le basculement des approches philosophiques vers la recherche résolue des lois générales de l'économie. Ses apports majeurs se positionnent sur trois axes : le choix d'une théorie de la valeur travail exempte d'ambiguïtés ; le recours à un modèle très conceptuel pour l'analyse de la répartition ; une approche abstraite du commerce international fondée sur les coûts comparatifs. Mais ces lois présentent les inconvénients de leurs

avantages : en adoptant une démarche d'abstraction, elles contournent la complexité du réel. L'œuvre de l'anglais Ricardo est un moment fondateur de cette tendance lourde de l'économie, comme ce fut le cas en France avec Say.

Say, l'excès d'abstraction

Jean-Baptiste Say, né à Lyon, fut d'abord un praticien de l'économie, puis il en devint un éminent théoricien. Il débuta en effet sa vie professionnelle comme commis en banque et séjourna à Londres où il observa avec enthousiasme la révolution industrielle anglaise. Grand lecteur de Smith, il mobilisa sa rationalité abstraite, typiquement française, pour écrire en 1803 son *Traité d'économie politique ou simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent et se consomment les richesses*. Le Collège de France créa pour lui sa première chaire d'économie en 1830. Il était alors l'économiste français le plus célèbre de son temps. Say compte parmi les grands classiques, principalement grâce à deux principes marquants qui ont traversé l'histoire et continuent de largement modeler le système de pensée des économistes libéraux : la loi des débouchés et l'hypothèse de la neutralité de la monnaie.

– La loi des débouchés

« Il est bon de remarquer, écrit Say, qu'un produit terminé offre, dès cet instant, un débouché à d'autres produits pour tout le montant de sa valeur. » Cette formulation de la *loi dite des débouchés* traduit l'idée d'une harmonie un peu magique. En même temps que les entreprises produisent des biens, dit cette loi, elles distribuent les revenus qui servent à les acheter. Dans ce monde, chaque offre crée sa propre demande. Tout se passe comme si, dira Keynes, « les produits s'échangent contre des produits ». La *loi des débouchés*, d'ailleurs souvent nommée *loi de Say*, décrit un équilibre total et automatique entre l'offre globale des entreprises et la demande globale des acheteurs. Toute crise de surproduction ou de surconsommation est

par hypothèse exclue. En formulant cette loi, Say fait preuve d'un excès d'abstraction. Il raisonne comme si le temps n'existait pas et si la monnaie n'était là que pour éviter le troc. Il réduit d'ailleurs celle-ci à la fonction subalterne d'intermédiaire des échanges.

– Le voile monétaire

Avec la loi de Say, la monnaie n'a aucun rôle actif dans le fonctionnement en profondeur de l'économie. Elle est *neutre*. Selon l'expression consacrée, cela signifie que la *monnaie est un simple voile*. Elle recouvre l'économie, mais elle ne l'influence pas. Say pêche de nouveau ici par excès d'abstraction. En voulant aller à ce qu'il pense être l'essentiel, l'auteur suppose que la monnaie n'est utilisée que pour les échanges. Il omet ici qu'elle peut être thésaurisée. Le recours à l'hypothèse de neutralité de la monnaie conduit à une approche qualifiée de *dichotomique* de l'économie (indépendance stricte entre l'économie réelle et la monnaie). Dans ce cas, le seul impact d'une augmentation de la masse monétaire sera une hausse du niveau général des prix, c'est-à-dire de l'inflation (cette corrélation porte le nom de *théorie quantitative de la monnaie*). L'approche dichotomique de Say a des conséquences gigantesques en matière de politiques monétaires. Celles-ci ne servent à rien, sauf à générer de l'inflation ! L'idée, très contemporaine, selon laquelle l'objectif premier d'une banque centrale est le maintien de la stabilité des prix se trouve donc en parfaite résonance avec la théorie de Say.

Les analyses de Jean-Baptiste Say expriment en définitive une très grande confiance dans le libéralisme. Elles se résument à des injonctions qui restent d'une grande actualité. Laissons les produits s'échanger librement contre des produits en évitant les réglementations ; maîtrisons la monnaie pour éviter l'inflation. Mais l'impact de la loi de Say ne s'arrête pas là. Si l'offre crée sa propre demande, alors seules les politiques de soutien aux entreprises seront vraiment efficaces. Finalement, Say représente le premier théoricien

des politiques de l'offre devenues particulièrement à la mode au tournant du XXI^e siècle.

En somme, l'école classique articule deux mondes, celui de l'économie politique et celui de la science économique. Le premier s'incarne dans Smith, Malthus et Mill. Ces philosophes voient dans l'utilitarisme le moteur de nos comportements. Les hommes sont à la fois égoïstes et altruistes. Ils cherchent leur bien-être matériel et moral, mais ils aspirent également à une société apaisée, notamment dans une vision de long terme. Pour ces auteurs, le libéralisme économique permet de concilier l'interdépendance des acteurs économiques et le libéralisme politique. Ils assument parfaitement l'inéluctable proximité entre la science et la doctrine. Avec Ricardo et Say, l'économie devient plus abstraite, plus désincarnée. Leur vision du monde se concentre sur l'analyse des seuls mécanismes économiques. Leurs théories permettent de légitimer la liberté des échanges et du commerce international. Ils furent les premiers économistes professionnels. Ils furent les premiers à objectiver, grâce à la science, la légitimité de l'économie libérale. Ils furent les premiers à défendre, en creux, l'idée d'une science économique neutre.

IV. Premières réactions antilibérales

Dès la fin du XVIII^e siècle, l'école classique s'est largement imposée comme la référence scientifique et la norme à suivre en vue de soutenir le développement économique. Sa domination marque le début du mouvement de déclasserement de la pensée doctrinale au profit de la théorie pure. Toutefois, c'est surtout en tant que doctrine que l'école classique fut âprement mise en cause. Les critiques qui lui furent adressées s'articulaient autour de trois thèmes. D'abord, le choix de décrire un monde mû avant tout par l'égoïsme et la soif

d'enrichissement paraît trop réducteur. La réalité est plus complexe. Ensuite, la théorie classique semble assez indifférente aux questions sociales et au sort des plus faibles. Pourtant, la misère frappait partout à l'époque. Enfin, l'analyse est beaucoup trop centrée sur la présence de mécanismes abstraits. Or, il est important de se pencher également sur la dynamique historique et les spécificités nationales. Alors que deux siècles se sont écoulés, ces premières réactions antilibérales continuent de mériter aujourd'hui toute notre attention. Beaucoup des sujets débattus à l'époque se retrouvent en effet au centre des controverses contemporaines sur les limites du néolibéralisme.

Les critiques formulées par les premiers antilibéraux ne concernent pas avec la même intensité tous les grands auteurs classiques. Les « économistes philosophes » (Smith, Malthus et Mill) développent, nous venons d'y insister, des approches plus vastes et différenciées que les « économistes théoriciens » (Ricardo et Say). Les seconds furent donc attaqués plus frontalement. Au regard des diverses sensibilités des auteurs classiques et de la variété des critiques qui leur sont adressées, une classification des courants antilibéraux contient nécessairement une part d'arbitraire. J'ai choisi de les regrouper en trois sous-ensembles : les utopistes socialisant, les hétérodoxes et Marx. Les premiers envisagent un monde radicalement différent. Leurs diverses propositions novatrices s'émancipent du cadre habituel de l'économie politique pour dessiner un autre monde. Les hétérodoxes demeurent dans le champ strict de l'économie, mais ils s'opposent à la doxa libérale : Marx incarne l'antilibéralisme révolutionnaire. En lui donnant une place à part entière, on prend acte de son rôle majeur, même s'il est controversé, dans l'histoire contemporaine.

1. Les utopies socialisantes

La quête exaltée d'un lieu au sein duquel les hommes vivraient heureux et apaisés, délivrés des contraintes matérielles est aussi

ancienne que la littérature. Homère parlait déjà des jardins d'Alcinoos et Platon décrivit sa Cité parfaite. Le terme d'*Utopie* (qui signifie « nulle part » tout autant que « pays du bonheur ») apparaît la première fois en 1516 avec Thomas More dans le titre de son ouvrage qui décrit un voyage dans un pays imaginaire. Il souhaiterait ce monde possible, mais il le sait irréalisable. Moins connue que celle de More, Giovanni Campanella présenta sa propre utopie dans *La cité du soleil*, écrite en 1602 et publiée en 1623. D'autres auteurs contribuèrent au cours des XVI^e et XVII^e siècles à forger les contours d'une Communauté idéale. Ce qui importe ici n'est pas d'entrer dans le contenu des œuvres mais de noter que ces premiers utopistes s'inscrivent dans un vaste mouvement d'idées entamé dès la Renaissance. Confrontés au tout début de l'ère moderne à l'essor conquérant du mercantilisme, ils représentent bien plus des figures divinatrices qu'une avant-garde du socialisme. Leurs visions sont pétries de morale et souvent empreintes d'ascétisme. Mais ils savent leur monde inatteignable.

La volonté de changer la société ne s'éteignit pas pour autant, au contraire. Le siècle des Lumières féconda un nouvel idéalisme social, notamment grâce à la pensée de Jean-Jacques Rousseau (1712-1778). Pour lui, les maux de l'humanité n'ont pas leurs origines dans les imperfections de l'homme, qui est naturellement bon, mais dans les travers des organisations de la société. Ce point de vue novateur, pour ne pas dire révolutionnaire, fut notamment développé l'année 1755 dans son *Discours sur l'économie politique*, rédigé pour l'Encyclopédie, et dans son *Discours sur l'origine et le fondement de l'inégalité parmi les hommes*. Grâce à ses analyses, Rousseau a ouvert la voie au Romantisme et aux idéaux socialistes. Il ne fut pas le seul naturellement, mais son rôle fut déterminant. Dans une société, nous enseigne Rousseau, les rapports économiques ne relèvent pas de lois naturelles, ils sont le produit des décisions humaines : ils peuvent donc être questionnés et, si nécessaire, reconsidérés. C'est en changeant les institutions, dit-il, que les hommes changeront.

On est ici au cœur d'un nouveau paradigme sur les transformations possibles dans les sociétés humaines. Le mouvement socialiste se met ainsi concrètement en marche.

Les courants socialistes qui apparaissent tout au long des XVIII^e et XIX^e siècles sont divers. Mais ils partagent tous un rejet des injonctions de l'école classique et la volonté de regarder au-delà du libéralisme. Chaque auteur réagit avec sa sensibilité et son histoire aux inégalités et aux rudesses qui accompagnent le culte de l'individualisme des libéraux. Tous manifestent des aspirations humanistes et souhaitent changer la vie. Ceux qu'on nomme souvent les *présocialistes* ou encore les *socialistes utopistes* ont proposé des systèmes qu'ils voulaient réalisables. Alors que la plupart essayèrent des échecs, la mémoire collective les a plutôt enregistrés positivement. Trois noms, attachés à trois thèmes, peuvent être retenus comme exemplaires de la richesse et de la générosité des idées : l'associationnisme de Fourier, l'importance de la coopération chez Owen et l'impératif de justice et d'égalité chez Proudhon.

L'associationnisme de Charles Fourier

Fourier (1772-1837) combat le libéralisme économique, source selon lui de tensions entre les hommes. Autodidacte et exalté, il cherche à établir un ordre social équilibré prenant en compte l'ensemble des passions des hommes, et pas seulement les intérêts matériels. De la même manière que Newton a su décrire la mécanique de l'attraction universelle, Fourier pense possible l'organisation harmonieuse de communautés humaines. D'où sa proposition de constituer des « *phalanstères* ». Cette institution associe des hommes et des femmes dans le cadre d'une *phalange*. Le nombre des membres est d'environ mille six cents. Le travail agricole y est privilégié, mais chacun est incité à s'adonner à son activité préférée. La création d'un phalanstère relève d'un choix délibéré des parties prenantes. Sa forme juridique

est celle d'une société par actions. Celles-ci sont détenues par les membres en fonction de leurs apports initiaux. Le produit social du phalanstère est divisé en trois parts : 4/12 pour les détenteurs du capital, 5/12 pour les travailleurs de façon indifférenciée et 3/12 rémunèrent spécifiquement les talents, qui sont par nature divers. Malgré ses attentes, Fourier n'a jamais vu se constituer un vrai phalanstère. Par contre, son principal disciple, Victor Considérant (1808-1893) tenta plusieurs expériences dont la plus aboutie, qu'il nomma « La Réunion », se réalisa en 1855 au Texas. Elle dura cinq ans. Un autre fouriériste, Jean-Baptiste André Godin (1817-1888) fonda en 1859 à Guise un « Familistère » dédié essentiellement à la fabrication de poêles en fonte (les fameux poêles Godin). Ce Familistère eut ses heures de gloire, mais fut transformé en 1880 en une simple coopérative de production. Toutes ces expériences relèvent d'une logique associationniste et expérimentale. Elles n'ont pas vraiment essaimé, mais elles se sont inscrites dans l'imaginaire collectif de tous ceux qui ont aspiré, depuis le milieu du XIX^e siècle, à des modes de vie communautaire.

Le mouvement coopératif de Robert Owen

Owen (1771-1858) est lui aussi autodidacte. Il envisage la société comme une machine. Plutôt que de la fonder sur l'intérêt individuel, il convient de l'articuler sur les ressorts de la coopération mutuelle. Il commence sa carrière comme grand patron à la fois très imaginatif et généreux. Il gère une filature à New Lamark en Écosse avec humanité, notamment en œuvrant avec détermination pour limiter le travail des jeunes enfants à l'usine. Cause qu'il défendra d'ailleurs toute sa vie. Prenant acte de désaccords avec ses associés, cette firme sera dissoute. Son projet fut alors de mettre en pratique sa vision d'une société formée de communautés solidaires. D'où le lancement en 1824 d'une

colonie communiste au Mexique, dénommée « *New Harmony* ». Mais elle périlitera dès après son retour en Europe. Par la suite, plusieurs coopératives de consommation furent créées sous son impulsion directe. 700 sociétés de ce type existaient outre-Manche en 1832. Face aux difficultés de mettre vraiment en pratique l'idéal communautaire, elles furent peu à peu délaissées. Il lança également des « magasins d'échange de travail » où les sociétaires pratiquaient une forme de troc. Mais, là encore, la réalité n'a pas été au rendez-vous de ses nobles aspirations philanthropiques. Malgré les échecs successifs, Owen demeure résolu. Ses ambitions furent finalement portées avec succès en 1844 par des adeptes qui créèrent la « Société des Équitables pionniers de Rochdale » (*The Rochdale Society of Equitable Pionners*). Ce magasin coopératif, installé près de Manchester, se caractérisa par l'introduction d'une règle de répartition des bénéfices au prorata des achats effectués par les sociétaires. Système que l'on connaît encore aujourd'hui dans les coopératives de consommation. Nous devons à Owen d'avoir été un innovateur infatigable en matière sociale. Il vécut beaucoup d'échecs, mais il reste pour l'histoire le tenace fondateur du mouvement coopératif.

L'impératif de justice et d'égalité chez Pierre-Joseph Proudhon

Proudhon (1809-1865) fut, comme Fourier et Owen autodidacte. Cette coïncidence suggère qu'une formation intellectuelle non normée et hétéroclite favoriserait l'imagination, la persévérance et la créativité. Mais la démonstration reste encore à faire. Proudhon a une vision moins sentimentale et plus rationnelle du monde que les deux auteurs précédents. Pour lui, la raison doit triompher des passions humaines. Ses analyses sont pointues. Elles identifient clairement les antagonismes entre les capitalistes et les ouvriers. Il est également conscient des tensions permanentes entre nos

intérêts et nos idéaux. Proudhon soutient vigoureusement la liberté et la justice, d'où sa défense résolue du principe d'égalité. Écrivain remarquable, trois titres parmi ses nombreux ouvrages donnent une illustration de ses préoccupations : *Qu'est-ce que la propriété?* (1840), *Système des contradictions économiques ou philosophie de la misère* (1846) et *De la justice dans la révolution et dans l'église* (1858). La pensée foisonnante de Proudhon s'illustre par quelques idées forces.

– Pour Proudhon, la propriété n'est pas un droit naturel. À travers sa célèbre formule, « la propriété c'est le vol », il adresse une critique violente au système de la propriété capitaliste permettant de générer un revenu sans travail qu'il appelle « *gain d'aubaine* ». Sa préférence va plutôt pour un droit de « *possession* ». Celui-ci préserverait l'institution de la propriété, mais en exclurait le *droit d'aubaine* correspondant. Elle impliquait par conséquent de vrais chambardements juridiques. La *possession* offrait l'avantage de rester un élément fondateur de l'exercice de la liberté individuelle, mais sans devenir un moyen d'asservissement. Pour autant, Proudhon ne fut jamais un partisan de la communauté des biens.

– Proudhon inventa la notion de « *mutuellisme* » pour décrire une société qui concilierait la liberté et l'égalité. Ce mutuellisme décrit la construction de mécanismes de solidarité sociale qu'on appellerait aujourd'hui un droit social protecteur très avancé. Une partie de ce projet se matérialisa à travers la création, en 1849, de sa *Banque d'échange* qui permettait aux travailleurs d'emprunter sans payer d'intérêts.

– Anti-étatiste et épris de liberté, Proudhon développa une notion du fédéralisme proche de l'idée d'autogestion. Chaque membre de la fédération garderait ainsi plus de liberté qu'il n'en aliénerait. Certains partisans du fédéralisme européen s'appuient sur sa pensée pour imaginer une communauté qui se préserverait ainsi de l'absolutisme des États centralisés.

L'originalité de la pensée de Proudhon se détecte dans sa volonté de bousculer l'ordre économique et social établi en s'appuyant à la fois sur la raison et la morale. Il avait clairement décelé l'ampleur des perturbations liées à l'avènement de la civilisation industrielle. Anticapitaliste, il veut éliminer les rentes de situation des propriétaires fonciers et des entrepreneurs. Anticomunisme, il écrit, « le communisme est synonyme de nihilisme, d'indivision, d'immobilité, de nuit, de silence ». Électron libre, Proudhon a défendu la classe ouvrière, mais sans prôner une révolution. Son influence fut considérable grâce à la richesse d'une pensée pluraliste, novatrice et décomplexée. Déjà de son vivant, son nom était devenu synonyme de justice sociale. Nul doute qu'il ait été en Europe un inspirateur direct du socialisme réformateur et du mouvement syndical.

2. Les hétérodoxes

Ceux que nous qualifions ici d'économistes hétérodoxes écrivirent dans la première moitié du XIX^e siècle. Ces auteurs n'entendaient pas dessiner une société idéale. Ils voulaient surtout corriger les excès ou les insuffisances des économistes classiques qui voient dans l'intérêt individuel et les forces du marché les seuls fondements de toute l'activité économique. Les grandes lignes des critiques adressées à l'analyse classique peuvent se résumer autour de quelques grandes figures.

L'industrialisme technocratique des saint-simoniens

Claude Henry de Rouvroy, comte de Saint-Simon, (1760-1825) est un lointain cousin du mémorialiste de même nom qui vécut un siècle plus tôt. Notre auteur s'inscrit dans la tradition française d'une industrie dirigée. Héritier des idées de Colbert, il annonce déjà le

développement des politiques industrielles et financières. Considérant que l'État ne peut pas uniquement compter sur les mécanismes du marché pour préparer l'avenir, Saint-Simon soutient une forme de socialisme industriel qu'il nomme l'*industrialisme*. L'enjeu est de valoriser à la fois les ouvriers et les industriels. Tous doivent œuvrer pour améliorer le bien-être économique et social. Saint-Simon aimait se voir comme une sorte de Messie de l'ère industrielle, ce qui se matérialise, en outre, par la rédaction en 1823 de son *Catéchisme des industriels*. Les saint-simoniens portèrent avec force le message de leur maître. Ils ont formé une école affichant parfois un sectarisme assumé. Les excès de leurs discours et leurs dissensions internes expliquent qu'elle fut éphémère (de 1825 à 1832). Mais il importe ici de retenir une tonalité générale qui valorise le productivisme et la bonne gestion des capitaux au nom de l'intérêt collectif. Les saint-simoniens attachent une grande importance au travail et à sa juste rémunération. Ils encouragent l'esprit d'entreprise et l'innovation, ils combattent les oisifs et les rentiers. L'école, certains disaient la secte, souhaite l'avènement d'une société gérée par des scientifiques et des ingénieurs. Mais leur espoir de voir un gouvernement formé d'une élite technocratique libérée des ambitions des hommes politiques n'a pas franchi la barrière de la réalité. Lorsqu'une telle élite gouverne effectivement un pays, celle-ci reste happée par les avantages, et parfois les vertiges, du pouvoir. En pratique, les injonctions saint-simoniennes s'accordent assez mal avec une démocratie vivante.

La revendication sociologique d'Auguste Comte

Auguste Comte (1798-1857), que nous avons déjà rencontré comme fondateur du positivisme, mérite une place à part parmi les saint-simoniens. Secrétaire particulier du maître pendant sept années, il adhère lui aussi à l'industrialisme et au pouvoir des élites. Mais son originalité tient surtout à sa critique de l'économie politique

classique dont les prétentions à la pure rationalité confinent à une vaine abstraction. Il préférait une approche sociologie, une sorte de « physique sociale », qui assumerait pleinement le caractère éminemment humain, spirituel et politique des questions économiques. Comte publia en 1822 un ouvrage au sous-titre évocateur : *Système de politique positive – Traité de sociologie instituant la religion de l’humanité*. Et, plus significatif encore, l’auteur envisageait d’écrire un ouvrage, à l’horizon de l’année 1861, intitulé *Système d’industrie positive, ou Traité de l’action totale de l’humanité sur la planète*. Mais la mort l’empêcha de mener ce projet à bien.

En mobilisant une méthode conceptuelle et abstraite réserver aux sciences exactes, les économistes classiques, nous dit Comte, apparaissent, en définitive bien plus comme des métaphysiciens que des savants.

Le réformateur social Sismondi

Jean de Sismondi (1773-1842) naquit en Suisse et vécut dans plusieurs pays européens. D’abord fervent adepte de Smith, il critiqua, dans ses *Nouveaux principes d’économie politique* (1819) et dans des écrits postérieurs, l’incapacité de la théorie classique à assurer le bonheur des hommes. Sensible à la misère des travailleurs, il mesure les conséquences d’un machinisme croissant qui profite aux entrepreneurs et fragilise les conditions de vie des ouvriers. Mais ce n’est pas tout. En véritable théoricien, Sismondi analyse avec clairvoyance les conséquences négatives du capitalisme industriel : crises de surproduction et de sous-consommation, chômage technologique, recul de l’artisanat et de la petite agriculture, concentration des revenus. Toujours en théoricien, Sismondi s’opposa à la loi des débouchés de Say. Il voit clairement qu’un monde dans lequel l’offre créerait automatiquement sa propre demande fait totalement abstraction du temps et de l’espace.

Pour Sismondi, les déséquilibres économiques sont plutôt la norme. En la matière, il apparaît comme un précurseur de Keynes.

Sismondi analyse les rapports sociaux, comme le fera Marx plus tard, sur la base des antagonismes entre deux classes, les capitalistes et les prolétaires, les premiers spoliant les seconds. Le résultat est un partage inégal des richesses, ce qui est moralement injuste et source de déséquilibres économiques.

Sismondi ne fut pas un révolutionnaire au sens fort. Mais les remèdes qu'il proposa pour protéger le sort des ouvriers étaient radicaux pour l'époque. D'abord, l'État devrait modérer le rythme des inventions afin de permettre aux travailleurs de s'adapter aux nouvelles techniques. Il préconisait ensuite une augmentation des salaires grâce à une réduction du temps de travail. Sismondi souhaitait également la fin du travail des enfants. Enfin, il envisageait que les entreprises prennent en charge leurs ouvriers malades et qu'elles les accompagnent matériellement dans la vieillesse.

Sismondi est sans doute trop méconnu. Humainement, il est touché par la détresse des plus faibles et fut l'un des premiers à proposer des solutions concrètes à travers une législation sociale. Politiquement, il redoute les coups de force et voit clairement les difficultés à avancer sans heurts dans le sens du progrès social. Économiste, il fut en avance sur son temps en comprenant que les marchés n'ont pas, lorsqu'on regarde l'économie entière, un rôle nécessairement équilibrant. En bref, on lui doit d'avoir compris le poids des antagonismes sociaux et le rôle déterminant des dimensions temporelles et spatiales dans l'analyse économique. Il y avait déjà du Marx et du Keynes chez Sismondi.

Le protectionnisme de List et Carey

Les classiques, avec Ricardo en tête, justifient et encouragent par leurs analyses le libre-échange entre États souverains. Cette

évidence scientifique ne convainc pas tout le monde. Certains, comme l'allemand Frédéric List (1789-1846) et l'américain Henry-Charles Carey (1793-1879), soutiennent que cette théorie de l'échange international sert avant tout à légitimer la politique commerciale agressive de l'Angleterre. Ils pensent, au contraire, que le protectionnisme permet de mieux gérer les inéluctables décalages entre les rythmes de développement des diverses économies nationales. Les droits de douane contribuent à abriter les États qui le souhaitent de la puissance commerciale des États dominants. Les auteurs protectionnistes redoutent les effets déstabilisants liés aux importations massives de biens étrangers. Ils restent toutefois très favorables à la liberté des échanges intérieurs. Leurs analyses, comme celles des classiques anglais, s'inscrivent toujours dans leurs histoires nationales respectives.

Dans son ouvrage *Système national d'économie politique* (1841), List ne combat pas le libéralisme en absolu. Il fut d'ailleurs un fervent artisan de l'union douanière intérieure (*Zollverein*) qui se mit en place en 1834 et prépara l'unification politique des États allemands en 1871. Mais l'auteur soutient qu'un « *protectionnisme éducateur* », installé temporairement, est indispensable pour encourager les jeunes industries à l'avenir prometteur. Cet argument eut une très grande résonance chez les économistes. L'œuvre de List a souvent été convoquée pour défendre les industries naissantes qui, sinon, n'auraient pas les moyens de se déployer face à des concurrents étrangers plus compétitifs.

Carey fut un protectionniste ouvertement anti-anglais. Selon lui, le libre-échange est un leurre qui permet à l'Angleterre d'utiliser le monde entier comme son propre atelier. C'est en observant une correspondance entre la présence de barrières douanières élevées et les périodes de prospérité des États-Unis que Carey se dressa contre la concurrence déloyale de l'industrie anglaise. Plus radical que List, il défend dans *Harmonie des intérêts* (1850) un protectionnisme général permettant de répondre à plusieurs objectifs : aide aux jeunes

entreprises, encouragement à la diversification du tissu industriel, protection des ouvriers face à une concurrence internationale déloyale et soutien à l'agriculture locale. Par ailleurs, le protectionnisme offre l'avantage de générer des ressources douanières, toujours les bienvenues pour alimenter le budget de l'État.

List et Carey contestèrent par conséquent la logique du « gagnant-gagnant », comme on dirait aujourd'hui, dans les relations économiques internationales. Ils avaient décelé les nombreux problèmes liés aux écarts de développement entre deux pays. De plus, ils comprenaient qu'on ne pouvait pas négliger les coûts d'ajustement supportés par une économie ouverte à des concurrents trop agressifs. En somme, les « avantages comparatifs » de Ricardo furent regardés par les protectionnistes comme des « désavantages collectifs » pour tous les pays en dehors de l'Angleterre. Ce thème nous renvoie directement aux débats contemporains sur les bénéfices de la mondialisation. Négliger les coûts d'ajustement liés à l'ouverture radicale des frontières mène aisément à des replis nationaux qui, en retour, conduisent à des tensions internationales. En pratique, l'objectif doit être un multilatéralisme digne de ce nom où les États coopèrent avec sagesse afin de tenir compte des intérêts de tous dans une perspective de long terme.

L'historicisme allemand

L'école historique allemande prit littéralement le contre-pied de la méthode des classiques fondée sur l'abstraction et la généralisation. Guillaume Roscher (1817-1894), Bruno Hildebrand (1812-1878) et Karl Knies (1821-1898) en furent les principales figures. Pour eux, l'histoire est unique et ne se renouvelle pas à l'identique. Seuls comptent par conséquent les faits qu'il faut décrire avec minutie. Rechercher en économie des lois générales et atemporelles constitue une entreprise trompeuse. L'historicisme allemand a mis l'analyse économique directement en contact avec les faits, ce qui est très positif. Mais cette

approche prend un double risque: décrire sans vraiment expliquer et considérer *a priori* que la connaissance économique est toujours relative, voire impossible. En regardant de plus près, cette école n'est pas homogène. Roscher fut le moins radical. Avec son *Précis d'un cours d'économie politique d'après la méthode historique* (1843), il entend surtout élargir le champ de l'économie à la connaissance des faits historiques. Hildebrand dans *L'économie politique du présent et de l'avenir* (1848) attaque de front l'école classique en contestant l'existence de lois économiques absolument vraies. Knies avec *L'économie politique envisagée au point de vue historique* (1853) nie carrément que les phénomènes économiques puissent se répéter.

L'historicisme allemand porte en réalité plusieurs messages. Chaque lecteur est alors tenté d'y trouver la confirmation de sa propre lecture de l'économie politique. Les théoriciens purs y voient la négation de toute démarche scientifique sérieuse. À l'opposé, d'autres utilisent l'histoire pour critiquer les économistes qui résument la complexité des hommes à des agents égoïstes. Le recours à l'histoire permet également de constater le caractère relatif des lois identifiées par les classiques. Elles semblent en effet surtout s'appliquer au capitalisme. Sur le fond, l'École historique allemande soulève deux questions incontournables. Jusqu'à quel niveau d'abstraction peut-on aller sans trop simplifier la complexité du réel? L'économie classique a-t-elle vocation à expliquer l'économie en général ou seulement le système capitaliste? Par ailleurs, l'école historique s'avère avoir été un puissant ferment pour de nouvelles orientations de la recherche économique. Elle poussa au développement des études statistiques; elle contribua à éveiller l'intérêt des économistes pour le rôle des institutions. Plus largement encore, l'historicisme allemand a aiguillonné la démarche interdisciplinaire au sein des sciences sociales. La célèbre *École des Annales* née en 1929 et portée par les trois grands historiens Marc Bloch (1886-1984), Fernand Braudel (1902-1985) et Lucien Febvre (1878-1956) en constitue probablement un des meilleurs exemples.

Les premières réactions antilibérales nous ont projetés dans les tiraillements de la pensée économique, d’hier et d’aujourd’hui. En traitant les utopistes à part, nous avons pu souligner qu’ils furent bien plus intéressés par la recherche de nouveaux types d’organisations sociales que par la critique du modèle classique. Par contre, les premiers hétérodoxes ont posé, dès l’aube du XIX^e siècle, des questions théoriques et pratiques redoutables. Ils ont à la fois interpellé la méthode scientifique du modèle classique et contesté sa capacité à bonifier la vie des hommes en société. Certaines critiques appellent à des améliorations substantielles de la théorie existante, tandis que d’autres poussent vers un changement de paradigme. Et cet épineux débat n’a pas vraiment cessé depuis.

3. Marx et le marxisme

Karl Marx, penseur du XIX^e siècle, fut à la fois philosophe, économiste et homme d’action. Défenseur d’un régime communisme dont il ne vit jamais la concrétisation, il est à l’origine du mouvement ouvrier international (la première internationale des travailleurs date de 1864). Marx continue d’apparaître, au XXI^e siècle, comme le grand théoricien du *socialisme scientifique*. Les traces de sa pensée restent indélébiles puisque des États communistes, formatés par le marxisme, ont régi des centaines de millions de personnes au cours du XX^e siècle. Il suffit ici de citer, sans être exhaustif, L’URSS, la Chine, Cuba ou encore la Corée du Nord. Tous les continents de la planète ont été directement concernés par l’instauration du communisme, exceptée l’Océanie. Deux enchaînements majeurs ont fait lourdement reculer ce type de régime : la dislocation de l’URSS à partir de 1990 (la chute du mur de Berlin eut lieu le 9 novembre 1989) et l’évolution idéologique de la Chine initiée par Deng Xiaoping dès 1979. Mais des États communistes sont toujours en place aujourd’hui. Ainsi, du seul fait de son importance objective, Marx ne peut donc pas être mis sur le même plan que les autres grands penseurs révolutionnaires qui

ont dénoncé le modèle classique et le système capitaliste. Marx reste donc présent, ne serait-ce qu'à travers les sentiments très contrastés qu'il continue d'éveiller. J'invite par conséquent le lecteur à passer un peu de temps avec lui.

Né en Allemagne en 1818, exilé, il passa par Paris, Bruxelles et Londres où il mourut en 1883. Le marxisme dessine une vue globale sur la nature et sur les hommes ; il propose une conception du monde. Marx élaborait cette doctrine avec le soutien actif et permanent de son ami Friedrich Engels (1820-1895). C'est d'ailleurs ensemble qu'ils publièrent *Le Manifeste du parti communiste* (1848) destiné à servir de fondement politique et idéologique à la Ligue du parti communiste. C'est encore Engels qui, après la publication en 1867 par Marx du Livre I de son ouvrage phare *Le Capital*, en éditait, à titre posthume, les Livres II et III (1885 et 1894). Le marxisme après Marx suivit divers chemins théoriques, avec notamment Vladimir Ilitch Lénine (1870-1924), Rosa Luxemburg (1871-1919) et Rudolf Hilferding (1877-1941). La doctrine marxiste continue aujourd'hui encore d'être revisitée et réinterprétée, mais certes avec beaucoup moins de résonance qu'il y a quelques décennies.

Karl Marx, le théoricien, mais plus encore le communiste, fut adulé et détesté. Rejeté et même plusieurs fois complètement discrédité, il demeure une des figures tutélaires dans l'histoire de l'humanité. Qu'on le veuille ou non, ses idées continuent d'influencer notre manière de penser le monde, ne serait-ce qu'en s'opposant violemment à lui. La persistance de son poids intellectuel peut d'autant plus déconcerter que ses analyses économiques ne répondent pas aux critères actuels d'une théorie scientifique achevée. On parle même des erreurs de Marx. Alors, pourquoi reste-il un monument ? Parce que l'essentiel de l'apport de cet auteur n'est pas dans sa théorie économique, mais dans sa vision du monde et dans sa volonté de le changer par la puissance de la rigueur des idées. Ajoutons que son culte du rôle déterminant du prolétariat dans la conduite des mouvements révolutionnaires a grandement participé à la renommée de sa doctrine. Marx reste

donc un personnage majeur, à la fois prophète utopiste, penseur de la dynamique de l'histoire et dé-constructeur du système capitaliste.

Là où les classiques mettaient en avant l'harmonie et l'efficacité pour justifier le capitalisme et l'économie de marché, Marx pointe les antagonismes de classes et la fin inéluctable d'un système économique injuste. Sa pensée est articulée sur une doctrine politique et sociale profondément novatrice et, au sens propre, révolutionnaire. Marx décortique les dysfonctionnements internes au capitalisme et en déduit l'impérieuse nécessité de changer de système social. En bon scientifique, héritier direct de rationalisme des Lumières, sa démarche se veut purement abstraite. Il propose, avec le *matérialisme historique*, de penser le monde à partir de la dynamique interne des structures économiques et sociales. Il explique également, grâce à la *méthode dialectique*, le sens du déroulement de l'histoire. C'est en s'appuyant sur la valeur travail et la loi de la baisse tendancielle du profit qu'il démonte les contradictions intrinsèques au système capitaliste. D'où, selon lui, l'inéluctable basculement vers une société sans classes où la propriété privée aura disparu. Naturellement, la bourgeoisie fera tout pour préserver sa position dominante. Mais Marx entend faire prendre conscience au prolétariat qu'il est en capacité de conduire ce mouvement de l'histoire jusqu'à son terme.

La pensée et l'action de Marx s'inscrivent dans trois filiations, la philosophie allemande, le socialisme français et l'économie anglaise. La philosophie de Friedrich Hegel (1770-1831) le forma à la méthode dialectique et au principe d'aliénation de la conscience, celle de Feuerbach (1804-1872) l'ouvrit au matérialisme. Les écrits des socialistes français (notamment Proudhon, même s'il l'a critiqué) et les mouvements révolutionnaires (1848 et la Commune de Paris en 1871) l'ont persuadé de la nécessité de changer le monde. Les économistes classiques anglais, et surtout Ricardo, lui fournirent les bases de sa formation en économie.

La vie intellectuelle de Marx s'est déroulée en deux grandes étapes qui nous serviront de fil conducteur. La première correspond aux écrits

philosophiques et anthropologiques du « jeune Marx », comme disent les spécialistes. La seconde développe ses analyses économiques et politiques. Cette périodisation permet d'insister sur la cohérence de sa pensée. Marx s'est tourné vers l'économie afin de forger des concepts et une théorie qui justifient la pertinence de sa vision de l'histoire et afin de démontrer que l'avènement d'une nouvelle société, sans classe et sans propriété privée des moyens de production, allait répondre aux contradictions du capitalisme. Ne regarder que le versant purement économique de sa pensée serait réducteur et décevant. Réducteur car on ne comprendrait pas sa genèse. Décevant car ses démonstrations sont souvent fastidieuses et inutilement compliquées et, nous l'avons dit, parfois approximatives. L'essentiel de Marx et du marxisme se trouve dans sa vision novatrice et totalisante de la dynamique de l'histoire ainsi que dans sa critique radicale du système d'exploitation capitaliste. Ne demandons pas trop à Marx. Sa théorie économique n'est d'aucun secours pour comprendre les mécanismes techniques de l'économie actuelle. Elle ne dit rien sur les politiques monétaires, budgétaires ou fiscales. Elle éclaire peu les comportements concrets des acteurs et des marchés. D'ailleurs, Marx n'a pratiquement aucune place dans les manuels de l'économie standard. En réalité, ses enseignements, son ambition et sa force sont ailleurs. Marx brosse une dynamique grandiose du sens de l'histoire qui débouche sur une analyse des forces contradictoires et disruptives qui sont à l'œuvre dans l'économie capitaliste.

Marx le philosophe

Parler de la philosophie de Marx en quelques lignes est sans doute intrépide du point de vue des spécialistes de sa pensée. Nous approcherons le matérialisme historique en privilégiant deux concepts majeurs, l'aliénation des travailleurs et le fétichisme des marchandises. Puis nous évoquerons la méthode dialectique qui

permet d'éclairer les contradictions internes au système capitaliste et la nécessité de leurs dépassements.

Le marxisme décèle les antagonismes de classes au sein du capitalisme à travers le mécanisme d'aliénation des prolétaires. Dans son sens primitif, l'aliénation représente la transmission d'un droit, par vente ou par donation. En philosophie, cela signifie devenir un autre que soi en se dessaisissant de tout ou partie de soi-même. En s'aliénant, l'Homme se dépouille de sa liberté, de son libre arbitre, de sa conscience. On peut s'aliéner à une croyance, à un souverain, à un État. Pour Marx, l'aliénation décrit la situation d'un individu qui cesse de s'appartenir, comme c'est le cas pour un travailleur dans le système capitaliste. « L'*aliénation* de l'ouvrier dans son produit, écrit-il, signifie non seulement que son travail devient un objet, une existence *extérieure*, mais que son travail existe en *dehors* de lui, indépendamment de lui. » Chez Marx, il faut le souligner, le travail n'est pas appréhendé comme un simple facteur de production. Il représente le rapport social fondateur du capitalisme. Le recours à la notion de *travail social* permet à l'auteur d'accentuer la dimension collective du travail dans le système capitaliste. Mais l'existence déterminante de ce travail social reste masquée par la présence très concrète des échanges et de la monnaie. D'où l'introduction par Marx de la notion de fétichisme.

L'aliénation de l'ouvrier est en effet intimement liée à l'idée de fétichisme des marchandises et de l'argent. Le fétichisme consiste à attribuer à un objet des puissances magiques. Par analogie, le marxisme, considère que les travailleurs voient dans les marchandises des objets qu'ils souhaitent détenir, mais sans reconnaître que ces marchandises sont directement rattachées au travail humain. Ils les désirent alors que ce sont eux qui les produisent. En suivant la même idée, les marxistes dénoncent aussi un fétichisme de l'argent. Les hommes le recherchent sans cesse, alors qu'il n'a pas de valeur en soi. Pour Marx, l'argent ne représente que des marchandises, et donc du travail.

Avec la mise en avant de l'aliénation, du fétichisme des marchandises et du travail social, Marx dévoile l'importance majeure qu'il donne

aux rapports matériels entre les hommes dans la compréhension de l'histoire et de l'économie. Dans cette vision marxiste de l'histoire, appelé le *Matérialisme historique*, ce ne sont pas les grandes figures ou les idées qui font l'histoire mais les *forces productives*. Pour paraphraser Marx, on peut dire que le mode de production de la vie matérielle (l'*infrastructure*) conditionne l'organisation de la vie sociale, politique et intellectuelle (la *superstructure*). Cette articulation entre infrastructure et superstructure n'est pas figée, elle évolue. On est ainsi passé du mode de production féodal à un autre, le capitalisme. Et on ira inéluctablement, nous dit Marx, du capitalisme au communisme. La clé de cette loi scientifique de l'histoire se trouve dans les contradictions intrinsèques aux systèmes économiques et, en particulier, au capitalisme. Pour justifier cette loi, Marx s'est servi de la *méthode dialectique*. Précisons cela.

Le monde est supposé avancer à travers ses contradictions. Hegel a théorisé ce point de vue en montrant que la dynamique des idées est portée par ce qu'il appelle un mouvement *dialectique*. La logique des enchaînements est la suivante : on part d'une thèse pour développer une antithèse afin d'aboutir à une synthèse. Marx reprend totalement l'esprit de cette méthode de raisonnement. Mais alors que Hegel l'appliquait au monde des idées, Marx l'utilise pour expliquer le développement des systèmes économiques. En analysant les forces contradictoires qui font progresser l'histoire, la méthode dialectique alimente la puissance explicative du matérialisme historique. Un des enseignements fondamentaux du marxisme est la mise en avant d'une relation dialectique entre les modes de production et l'organisation de la vie sociale. Autrement dit, les structures économiques conditionnent la dynamique des rapports sociaux. Si une société est marquée par des contradictions, celles-ci seront nécessairement dépassées.

Les marxistes voient dans la lutte des classes la contradiction fondamentale du capitalisme. Ce mode de production existe, soutiennent-ils, uniquement du fait de l'exploitation du prolétariat. Le capitalisme forge ainsi des antagonismes. Mais ceux-ci seront un

jour résolu par l'avènement du communisme. Avec ce régime, affirme Marx, les classes sociales et les conflits disparaîtront. Chacun pourra satisfaire ses besoins sans entamer le bien-être des autres. On comprend que de telles perspectives aient pu séduire et mobiliser des énergies et des passions. Pour beaucoup d'hommes et de femmes, et dans de nombreux États, la lutte des classes et les révolutions prolétariennes sont devenues l'horizon politique à atteindre, parfois coûte que coûte. On connaît la suite. L'histoire des régimes communistes a douloureusement fait apparaître les distances qui peuvent exister entre la théorie et la pratique. Les constructions rationnelles d'un monde idéal courent toujours le risque de devenir de dangereuses utopies.

Le « jeune Marx » – le philosophe – a fourni sa vision du monde à travers le matérialisme historique. Mais il n'a pas étudié dans les détails les lois économiques qui expliquent les contradictions du système capitaliste. Conscient de cette lacune, il consacra l'essentiel de la seconde partie de sa vie intellectuelle à approfondir ces questions.

Marx l'économiste

L'objectif de Marx est d'analyser le fonctionnement des mécanismes d'exploitation des travailleurs au sein du système capitaliste et de démontrer que ce système ne peut pas survivre sur le long terme. Face à la complexité de l'œuvre de Marx, nous allons de nouveau emprunter ci-dessous une démarche d'extrême simplification. Commençons par résumer sa théorie ancrée sur la valeur travail. Les capitalistes exploitent les salariés en les rémunérant moins qu'ils ne leur rapportent. La plus-value tirée de cette exploitation sert à accumuler du capital. Mais cette dynamique génère une contradiction. Au fur et à mesure que le capital augmente, la part de la plus-value dans le capital se réduit, ce qui diminue d'autant le taux de profit. Ainsi, alors que le capitalisme fonctionne sur la base de la recherche de toujours plus de profit, celui-ci baisse inexorablement. Ce système est donc condamné à disparaître.

Soyons maintenant un peu plus précis en procédant en trois étapes : la définition de la plus-value, les ambiguïtés de la transformation de la valeur en prix et la loi de la baisse tendancielle du taux de profit.

– Pour Marx, l'économie classique n'est pas fautive, mais elle est trop superficielle car incapable de saisir l'importance de l'exploitation du travail dans le capitalisme. L'auteur pose au départ une hypothèse déterminante. La valeur des marchandises échangées sur les marchés dépend directement du travail incorporé dans celles-ci. Par travail, Marx entend *la valeur moyenne du travail socialement validé dans la société concernée*. Ce travail est constitué selon l'auteur de trois éléments distincts (le recours à trois symboles permet de simplifier l'exposé). Le capital variable (v), la plus-value (pl) et le capital constant (c). Précisons cela. Le travail fourni directement par les ouvriers dans l'activité de production se compose de deux parties : la rémunération des travailleurs, que Marx appelle le capital variable (v) et la plus-value (pl). Cette plus-value (parfois également nommée la *survaleur*) correspond à la part de la force de travail qui est incluse dans la marchandise, mais qui n'est pas rémunérée, qui ne retourne pas aux travailleurs. Cette survaleur est précisément du travail fourni par les prolétaires, mais appropriée par les capitalistes. La présence de cette plus-value matérialise l'*exploitation* des travailleurs. Toutefois, le travail fourni par les salariés ($v + pl$) ne suffit pas pour produire de biens. Des équipements et des matières premières sont également nécessaires. Pour Marx, ces deux composantes indispensables à la production proviennent toujours, mais *indirectement*, du travail. L'auteur appelle ce travail *indirect* le *capital constant* (c). Il représente en réalité du *travail préalablement accumulé*. En somme la valeur de chaque marchandise produite est égale à $(v + pl + c)$. Cette approche permet d'affirmer que, dans le système capitaliste, il n'y a pas de production sans plus-value, c'est-à-dire sans exploitation des travailleurs.

– Sur les marchés, seuls les prix sont apparents et servent d'informations pour les transactions. En posant sa théorie de la valeur, Marx introduit sur ce sujet une ambiguïté logique. Il est en

effet difficile de transformer la théorie de la valeur travail de Marx en une théorie des prix sur les marchés. Pour que les deux coïncident, il faudrait que les prix relatifs entre deux biens correspondent exactement au rapport des coûts de production de ces biens mesurés en travail. Or ceci n'est pas démontré clairement par Marx. Mais cet aspect technique ne doit pas nous divertir de l'essentiel. Il ne faut pas chercher chez Marx une théorie qui explique *exactement* la formation des prix sur les marchés. L'objectif de Marx est de saisir le rôle fondamental du travail dans le processus de production de marchandise, mais avec son corollaire : l'exploitation des travailleurs.

– Après avoir posé les concepts de base de sa théorie, Marx montre, à travers la *loi de la baisse tendancielle des profits*, que le capitalisme est mû par une contradiction. D'un côté, la concurrence entre les propriétaires de capitaux les pousse à utiliser la plus-value (pl) pour accumuler du capital constant (c). Mais, de l'autre, le taux de profit tend à diminuer. La raison est mécanique. Le taux de profit se définit comme le rapport entre la plus-value (pl) et la somme du capital variable et du capital constant ($v + c$). Si, avec Marx, on admet que (c) augmente beaucoup plus que (pl) et que (v) reste constant, alors le dénominateur de ce rapport s'accroît plus vite que son numérateur et donc le taux de profit diminue. L'auteur concède que cette loi est une tendance. La chute du profit peut être freinée par des exportations ou le progrès technique. Mais, sur le long terme, cette baisse du profit est inéluctable. Ce mouvement entraînera par conséquent des faillites et des crises. Les propriétaires expropriés viendront grossir les rangs du prolétariat. Une paupérisation croissante conduira le sens de l'histoire et débouchera sur la fin du régime capitaliste. Comme l'écrit Marx à la fin du Livre I du capital : « L'heure de la propriété capitaliste a sonné. Les expropriateurs seront à leur tour expropriés. » Le marxisme devient ainsi la théorie qui permet d'ouvrir les yeux des prolétaires et leur suggère d'accélérer le sens de l'histoire en provoquant une révolution.

Les révolutions prophétisées par Marx et Engels ont profondément marqué l'histoire du xx^e siècle. Elles ont suscité d'immenses espoirs

et mobilisé des foules. Comme régime politique, le marxisme a échoué dans la plupart des États. Comme doctrine, il a perdu sa centralité dans les débats intellectuels et politiques. Néanmoins, nous croyons légitime de lui avoir réservé une place à part. Nous devons à Marx une manière nouvelle et radicale de penser le monde. En cherchant à transformer sa philosophie de l'histoire en science exacte, il mit l'économie au centre de l'histoire des hommes. Le résultat est un monument intellectuel à partir duquel, après la mort de son auteur, des folies meurtrières furent commises. Et certaines perdurent encore. Il faut en tirer les leçons et se détourner résolument de tous ceux qui proposent un monde parfait, surtout s'ils font appel pour cela au dogme de la rigueur scientifique. Ceci dit, la pensée de Marx reste aujourd'hui encore éclairante. Il nous incite à mettre le capitalisme en perspective historique et à voir que la rudesse de la concurrence est au cœur de ce système. La lecture de Marx nous rappelle opportunément que le capitalisme produit des antagonismes qu'il faut réguler et des exclus qu'il faut protéger.

En abordant dès le début de ce chapitre la singularité du raisonnement des économistes, nous avons pointé leurs aspirations à construire une science comparable à celles de la nature. Mais, par son objet même, l'économie reste proche des sciences humaines et ne peut pas s'extraire complètement de toute vision doctrinale. Sa quête d'une parfaite neutralité est donc chimérique. Un survol de l'histoire de l'antiquité au milieu du XIX^e siècle a montré comment le long mouvement d'émancipation de l'économie par rapport à la morale et la religion a permis l'élaboration d'un puissant corpus de connaissances. Préparé par le Mercantilisme et la Physiocratie, le grand basculement vers la modernité fut porté par les auteurs classiques. La très grande proximité entre l'économie classique et le développement du libéralisme économique est apparue flagrante. Les débuts de l'industrialisation, surtout en Angleterre, coïncident

en effet avec la naissance de la pensée économique contemporaine. Par-delà le voisinage entre économie et libéralisme, les économistes classiques se séparent sur une question de fond que les chercheurs contemporains ont tendance à négliger. Certains (Smith, Malthus et Mill) s'assument pleinement comme économistes *et* philosophes, tandis que d'autres (Ricardo et Say) revendiquent déjà le statut purement scientifique de leur domaine.

Le résumé des premières analyses antilibérales a montré que des auteurs de tous bords ont très vite dénoncé la soumission de l'école classique à un système de valeurs peu sensible aux misères individuelles et aux désarrois sociaux. L'objectif premier de ces auteurs n'était pas de construire une science mais de défendre des idées. Marx est un cas à part. Son *socialisme scientifique* ambitionne de transformer sa philosophie en une science objective du déroulement de l'histoire. On sait hélas où cela conduit lorsque des personnages fascinés par la radicalité des révolutions s'emparent de tels écrits. Vouloir transformer l'économie en une science exacte engage sur une pente minée. Le risque est toujours d'imposer une explication particulière comme vérité absolue. En associant le libéralisme économique au libéralisme politique, l'économie classique s'écarte du danger de proposer une société totalitaire où la fin justifie les moyens. Encore faut-il que le poids des antagonismes et des injustices générés par ce système n'ébranle pas l'édifice au point de le rendre détestable aux regards de beaucoup. Un modèle dominant arc-bouté sur ses certitudes et incapable de s'adapter dans le sens du bien commun se met en danger et ouvre la voie à des illusoires promesses d'un avenir meilleur.

L'école classique s'est imposée dès le XVIII^e siècle comme la norme intellectuelle à partir de laquelle toutes les analyses se réfèrent. Sa domination s'explique à la fois par la qualité de ses instruments d'analyse et par son soutien sans faille à l'économie de marché et au capitalisme naissant. La même logique reste à l'œuvre aujourd'hui à travers l'autorité de la théorie pure imposée par l'école néoclassique.

CHAPITRE II AUTORITÉ DE LA THÉORIE PURE

Pendant deux millénaires, faire de l'économie fut équivalent à proposer une vision du monde. Et ces visions furent variées, comme nous avons pu l'observer en parcourant l'histoire, des penseurs Grecs jusqu'aux premières critiques antilibérales. Puis, sur une très courte période, de 1871 à 1874, le cadre conceptuel des économistes connut un bouleversement sans précédent. Trois auteurs, l'anglais Jevons, l'autrichien Menger et le français Walras, publièrent, séparément, des ouvrages décisifs et convergents. Un nouveau paradigme naissait et offrait à l'économie le statut de science à part entière. Cette rupture – ce changement de socle épistémologique – ne fut pas le fruit du hasard. Les esprits étaient préparés et des précurseurs avaient déjà œuvré dans ce sens. Les physiocrates, nous l'avons vu avec leur *Tableau économique*, avaient pleinement revendiqué l'élaboration d'une science nouvelle fondée sur l'agrarisme. Il n'empêche, une théorie pure de l'économie prenait bel et bien son envol. Qualifiée après coup de *néoclassique*, cette théorie représente, encore aujourd'hui, l'autorité intellectuelle validée par le corps des économistes. Le recours au terme *classique*, renvoie aux préoccupations de l'école éponyme présentée plus haut : comprendre l'économie de marché et le capitalisme. L'utilisation du préfixe *néo*, souligne l'introduction de notions et de techniques inédites : le marginalisme et les mathématiques.

La diffusion forte et rapide de la pensée néoclassique est d'abord liée à la soif d'abstraction initiée par Ricardo et Say. Il fallait, le plus vite possible, « faire science » et rivaliser avec les sciences de

la nature. Mais le combat contre le marxisme fut aussi un puissant aiguillon. Marx déclinait lui-même un système qui se voulait scientifique. Le courant dominant allait faire mieux en proposant de la vraie science.

Avec les néoclassiques, les économistes délaissent toute aspiration à proposer une approche globalisante – holistique – de l’activité des hommes en société afin de privilégier l’individualisme méthodologique. Le raisonnement isole l’*homo oeconomicus* et devient résolument *hypothético-déductif*. L’Homme est réduit à un agent économique qui, lui-même, se résume à un acteur purement rationnel. Transformer les hommes en abstractions agissantes est par essence réducteur. Hume déjà nous avait avertis dans son *Traité sur la nature humaine*: « Toute hypothèse qui prétend découvrir les qualités originelles et ultimes de la nature humaine doit être d’emblée rejetée comme présomptueuse et chimérique. » Une telle remarque se généralise à tous les modèles explicatifs des faits sociaux qui convoitent l’exhaustivité. Marx, par exemple, ne pouvait prétendre épuiser la complexité du réel en focalisant son analyse économique sur l’antagonisme des classes. Une théorie fondée sur un seul paradigme peut aspirer à faire science, mais elle ne peut pas pour autant briguer autre chose que *sa* vérité.

La portée profonde du basculement vers l’univers néoclassique peut s’illustrer en mobilisant une nouvelle fois la métaphore de « la main invisible » proposée par Smith. Dans l’esprit de l’auteur, la présence de cette main invisible traduisait les difficultés à analyser les processus par lesquels des actions individuelles si disparates (achats, ventes, etc.) effectuées par des acteurs si divers (riches, pauvres, etc.) pouvaient aboutir à une situation globalement acceptable pour tous. La force novatrice des néoclassiques est d’avoir apporté une réponse scientifique à cette énigme. Selon eux, l’image de la main invisible illustre parfaitement le rôle régulateur du marché et du mécanisme des prix. Précisément, la vertu du marché est de coordonner les choix individuels, de les rendre compatibles entre eux, dans l’intérêt de

chacun et de tous. La métaphore n'illustre plus, comme à l'origine, un ensemble de mécanismes indiscernables, elle devient désormais la bannière des forces autorégulatrices du marché de concurrence pure et parfaite. Avec les néoclassiques, faire science devient plus important que faire société.

Le recours à l'individualisme méthodologique, sur lequel se fonde le paradigme néoclassique, conduit à rendre compte du fonctionnement de l'économie à partir des comportements individuels. Dans ce monde, les agents interagissent tout en étant indépendants les uns des autres. Une autre démarche, qui n'est pas dans les gènes des néoclassiques, analyse l'économie directement à partir de grandeurs globales (production nationale, le taux de chômage, niveau général des prix). Afin de marquer la différence entre ces deux approches, les économistes séparent la *microéconomie* de la *macroéconomie*. Souvent, Walras est considéré comme la figure tutélaire des micro-économistes tandis que Keynes représente celle des macro-économistes.

Nous commencerons par présenter l'univers des néoclassiques. L'objectif est de comprendre les raisons de la domination de cette théorie sur l'ensemble de la pensée économique depuis bientôt cent cinquante années. Pour eux, faire science consiste à renoncer à l'intrusion de toute composante sociale, morale et politique dans la démarche analytique. Ils pensent qu'afficher une absence de valeur et d'engagement est un gage de neutralité scientifique. Ce n'est pas au chercheur qu'il appartient de proposer une vision du monde. Il doit, au contraire, viser à la neutralité. Autrement dit, le règne de l'ère néoclassique pousse dans l'ombre les économistes visionnaires qui revendiquent leurs opinions. Quelques grandes figures comme Keynes, Schumpeter et Hayek font toutefois exceptions et demeurent incontournables. Mais alors que ces auteurs demeurent des références, ils n'ont pas fondamentalement bousculé l'attraction pour le courant de pensée dominant. Au contraire, beaucoup d'énergies intellectuelles restent mobilisées en vue d'interpréter leurs pensées

à l'aune de la théorie néoclassique. De même, et malgré le poids écrasant des néoclassiques, des courants dits *hétérodoxes* existent. Nous les évoquerons également. Mais eux non plus ne sont pas parvenus à vraiment entamer le paradigme actuel. Sur le fond, ils participent tout autant à élargir le champ disciplinaire qu'à produire des pensées radicalement différentes. Pour le moment, l'autorité de la théorie pure est parfois contestée, mais nullement remplacée.

I. Le monde selon les néoclassiques

Le paradigme néoclassique s'est fondé sur la *valeur utilité* et le *marginaliste* (par référence au raisonnement mathématique « à la marge »). Partant de là, la voie était ouverte pour mettre la dimension économique de l'homme en équations et pour placer les mécanismes des marchés et des prix au centre des analyses. La théorie économique devenait ainsi la science des *équilibres partiels* et de l'*équilibre général*. L'avantage du modèle néoclassique est de pouvoir s'élargir aux études des anomalies et des dysfonctionnements du système économique. Ce mouvement d'approfondissement du paradigme dominant s'illustre depuis les années 1970 par un intérêt croissant pour la compréhension des défaillances des marchés et les dispositifs d'incitations. Néanmoins, ces analyses restent attachées à l'individualisme méthodologique et à la démarche hypothético-déductive. En définitive, l'édifice de la pensée dominante n'est pas ébranlé par toutes ces nouveautés et le paradigme de base est préservé. Il faudra s'interroger sur les raisons profondes de son caractère attractif et inclusif.

1. Rareté et valeur utilité

La théorie de la valeur avait embarrassé les économistes depuis l'origine. Le problème était en partie résolu, depuis Aristote, en

distinguant la valeur d'usage de la valeur d'échange. Pour trancher entre les deux options, la valeur travail est souvent apparue comme la plus éligible. Mais celle-ci ne faisait pas l'unanimité et restait fragile pour expliquer clairement les prix relatifs. Il semblait alors inéluctable d'accepter la concomitance de deux théories de la valeur, ce qui laissait perplexe le savant en recherche d'une loi unique. Comment, par exemple, concilier que l'eau soit indispensable, mais sans valeur marchande, tandis que le diamant coûte une fortune tout en étant superflu ? La révolution marginaliste a permis de résoudre ce paradoxe en offrant une théorie de la valeur unifiée, solide et capable de donner lieu à de nombreuses extensions analytiques. Le tournant fut négocié en associant clairement les notions d'utilité et de rareté. Selon cette approche, la valeur unitaire d'un bien est d'autant plus élevée que les quantités de ce bien sont peu disponibles. La valeur devient désormais une notion subjective sur laquelle se fondent toutes les stratégies des choix individuels.

Les concepts d'*utilité totale* et d'*utilité marginale* formalisent cette question. Prenons un consommateur de verres d'eau et mesurons sa satisfaction totale (son utilité totale) : au fur et à mesure que le buveur augmente sa consommation d'eau, son utilité totale s'accroît, *mais de moins en moins vite*. Chaque verre supplémentaire lui apporte certes de la satisfaction, mais à un rythme décroissant (par exemple, en partant du premier verre, les utilités totales successives sont : 10, 18, 24, 28, 30, etc.). Si on appelle *utilité marginale* l'utilité procurée par le dernier verre d'eau absorbé, alors l'utilité marginale sera décroissante en fonction des quantités (en utilisant notre exemple on aura : 10, 8, 6, 4, 2, etc.). Notons que des débats eurent lieu pour déterminer si l'utilité pouvait se mesurer, comme dans notre exemple, par un nombre précis, on parle alors d'*utilité cardinale* ou s'il fallait se contenter d'une mesure *ordinale*, c'est-à-dire un classement par ordre d'intensité de l'utilité. Ces aspects théoriques, qui ont fait couler beaucoup d'encre, ne justifient pas un développement dans le cadre de ce livre.

Ce serait une erreur de penser que la notion d'utilité représente une approche subjectiviste naïve de la satisfaction tirée des biens consommés. L'enjeu est plus fondamental. L'hypothèse de la décroissance de l'utilité marginale offre un sédiment logique et cohérent à la théorie de la valeur. Désormais, tous les choix des agents économiques vont être fondés sur ce principe. Donnons une intuition de la puissance explicative de cette découverte. Un consommateur possède un revenu de cent euros. Face à lui s'étalent des biens différents qu'il souhaite consommer. Tous sont vendus à un euro l'unité. Comment va-t-il choisir? Évident, répondra désormais l'économiste. Le consommateur commencera par acheter avec son premier euro une unité du bien qui lui procure l'utilité marginale la plus forte. Il appliquera le même raisonnement pour son deuxième euro, et ainsi de suite. À la fin, après avoir dépensé son dernier euro, il aura composé dans une démarche *rationnelle* son panier optimal. Ce consommateur a ainsi maximisé son utilité (sa satisfaction) en faisant le mieux possible compte tenu de sa contrainte de revenu, de ses goûts et du prix des biens.

Il est important de mesurer la portée de la découverte de l'utilité marginale. Grâce à elle, le paradoxe de la valeur de l'eau et du diamant est résolu. Mais surtout, l'économiste est désormais capable d'expliquer de façon rationnelle les choix économiques effectués par les individus et les entreprises. Sans entrer dans les mathématiques, le lecteur perçoit sans doute que les économistes peuvent ici recourir à des outils techniques comme les fonctions algébriques et les méthodes de maximisation sous contraintes.

La révolution marginaliste, bien qu'assez soudaine, n'est pas sortie du néant. Johan Heinrich von Thünen (1783-1850) et Heinrich Gossen (1810-1858) avaient déjà discerné l'importance de la notion d'utilité marginale en économie. Augustin Cournot (1801-1877) et Jules Dupuis (1804-1866) avaient largement utilisé l'algèbre pour faire avancer la connaissance économique sur certains points. Mais le tournant décisif fut accompli entre 1871 et 1874 par Stanley

Jevons (1835-1882) à Manchester, Carl Menger (1840-1921) à Vienne et Léon Walras (1834-1910) à Lausanne. Leurs ouvrages, respectivement, *Theory of Political Economy* (1871), *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* (1871) et *Éléments d'économie politique pure* (1874) formulaient le même type d'idée. La révolution marginalisme prenait son essor, et le raisonnement mathématique entrait par la grande porte dans l'économie.

2. Marginalisme et calcul économique

Avant le marginalisme, l'économie traitait surtout des origines de la richesse et des mécanismes de répartition. Elle devient désormais la science des choix rationnels et du calcul économique. Son objectif est d'expliquer comment un individu – un *Homo oeconomicus* – qu'il soit consommateur, producteur, salarié, prêteur, emprunteur ou banquier essaie toujours de faire le mieux possible avec ce qu'il a. On dit qu'il *optimise*. L'exemple, donné ci-dessus, de l'affectation optimale par un consommateur de ses cent euros peut sembler trivial. Mais il exprime parfaitement la démarche du marginalisme. Désormais, tout choix économique s'appréhende comme s'il répondait à une attitude de maximisation sous contrainte. L'agent rationnel maximise non seulement son utilité et son profit, mais aussi, par exemple, la répartition de son temps entre travail et loisirs ou l'affectation de son épargne. En réalité, la possibilité de capter toutes les situations pour lesquelles il faut optimiser ne se trouve limitée que par l'imagination de l'économiste. Celle-ci est parfois très féconde. Ainsi, se marier, divorcer, faire des enfants, commettre un crime sont autant de décisions qui ont pu être étudiées, par les économistes, en mobilisant la logique des choix rationnels.

La théorie des choix rationnels ne s'arrête pas aux approches statiques. Elle prend également en compte le temps et le hasard. Lorsqu'une décision génère ses effets dans le futur, les procédures

d'*actualisation* permettent d'effectuer des optimisations intertemporelles. De même, l'appel aux calculs des probabilités donne la possibilité d'apprécier rationnellement l'*utilité espérée* d'une décision dont les effets sont soumis au hasard.

La logique de l'analyse des choix individuels s'applique également aux choix collectifs. Deux méthodes sont possibles : soit on considère la collectivité comme un seul individu ; soit on admet la présence d'un individu représentatif de toute la population.

Le marginalisme recherche la situation qui convient le mieux au décideur en fonction des contraintes existantes. D'ailleurs, la définition très connue de l'économie énoncée par Lionel Robbins décrit mot à mot l'économie vue par les marginalistes : « Étude du comportement humain en tant que relations entre des fins et des moyens rares à usages alternatifs ». La situation de satisfaction maximale est décrite par les économistes comme une situation *d'équilibre*. Pour éclairer le lecteur, un exemple simple permet d'insister sur la logique à l'œuvre. Un salarié a la possibilité de faire des heures supplémentaires. Il choisit d'en effectuer trois, pourquoi ? Réponse de l'économiste : chaque heure supplémentaire lui procure un gain (une utilité). Mais en contrepartie, il renonce au plaisir du loisir (une désutilité). Il doit donc comparer l'utilité procurée par une heure de travail supplémentaire à la désutilité liée au renoncement à une heure de loisir. Aussi longtemps que l'employé juge que l'utilité procurée par le travail est supérieure à la désutilité liée à la perte de loisir, il augmentera ses heures de travail. Dans cet exemple, avec trois heures supplémentaires l'utilité du travail est égale à la désutilité de la perte de loisir. En travaillant deux heures, il pourrait encore augmenter son utilité. En travaillant quatre heures, il perdrait en utilité. Sa situation d'équilibre correspond bien à trois heures de travail.

Le calcul économique fondé sur le marginalisme s'applique particulièrement à la gestion des entreprises. Là encore, un exemple intuitif éclaire les enjeux. L'objectif d'un entrepreneur est

généralement de maximiser son profit. Supposons que le prix de vente soit donné par le marché. Le producteur souhaitera accroître ses ventes aussi longtemps que le coût de la dernière unité produite – le coût marginal – reste inférieur au prix du marché. Ainsi, chaque nouvelle unité vendue lui rapportera plus qu'elle ne lui coûte. Son profit sera maximum lorsque le prix devient égal au coût marginal. En produisant plus, il perdrait, le coût marginal dépassant désormais le prix. On suppose naturellement ici que le coût marginal est décroissant, comme c'était le cas plus haut avec l'utilité marginale. Clairement, ces hypothèses expriment moins un souci de réalisme qu'un besoin d'équilibre optimal.

En économie, l'équilibre correspond à la meilleure solution possible décidée rationnellement. Le consommateur maximise son utilité, le producteur son profit. S'éloigner de ce choix revient à accepter un *déséquilibre*, c'est-à-dire une situation *non optimale*.

3. Marchés et prix : les équilibres partiels

Pour les néoclassiques, la gestion efficace de la rareté passe par le marché et les prix. Si tout ce que nous désirons était disponible, immédiatement et sans coûts, le marché serait inutile. Remarquons que les mécanismes d'affectation des ressources rares ne s'arrêtent pas au marché. D'autres modalités sont possibles comme les files d'attente (premier arrivé, premier servi), le tirage au sort, les distributions administratives et même, dans des cas extrêmes, le vol et la violence. Pour l'économiste, le marché est un concept abstrait, sans rapport avec un lieu particulier. Son objet est de formaliser la rencontre des désirs des demandeurs et des offreurs d'un bien ou d'un service.

Pour un marché donné, le prix *d'équilibre* permet l'ajustement entre l'offre et la demande. C'est à ce prix que les échanges sont effectués. Le choix de se concentrer, dans un premier temps, sur

un seul marché, relève de la logique dite de l'*équilibre partiel*. L'économiste britannique Alfred Marshall (1842-1924) est considéré comme le père des approches partielles. Professeur à Cambridge, son importance fut considérable dans la formation intellectuelle des économistes de l'époque. Les relations d'interdépendances entre les marchés seront abordées plus loin dans le cadre de l'*équilibre général*. L'étude d'un équilibre partiel implique une grande vigilance quant aux conclusions à tirer. En effet, raisonner, « toutes choses étant égales par ailleurs », élimine par définition toutes les interactions avec le reste de l'économie.

Depuis les premiers néoclassiques le modèle de concurrence pure et parfaite sert de référence intellectuelle pour l'étude de l'économie de marché. Ce modèle repose sur cinq hypothèses :

- L'*atomicité* signifie qu'aucun acteur, qu'il soit offreur ou demandeur, ne peut influencer directement le marché. Tout pouvoir de marché est exclu.

- La *fluidité* indique que l'accès au marché (l'entrée comme la sortie) est totalement libre.

- L'*homogénéité* marque l'impossibilité de noter une différence entre les produits échangés sur un marché donné.

- La *transparence* désigne l'existence d'une information instantanée et gratuite sur le prix du marché.

- La *flexibilité du prix*, à la hausse comme à la baisse, permet d'aller vers le prix qui égalise l'offre globale (la somme de toutes les offres individuelles) et la demande globale (la somme de toutes les demandes individuelles). Des prix rigides entraveraient le mécanisme de convergence vers l'équilibre du marché. Lorsque le prix est déterminé, il s'impose à tous les acteurs et les échanges peuvent s'effectuer concrètement.

Ces cinq hypothèses prises au pied de la lettre sont irréalisables. Une part importante des progrès de l'analyse néoclassique a consisté à s'émanciper de la rigueur de ce cadre initial, mais sans pour autant le désavouer. L'enjeu a toujours été de proposer des avancées

théoriques mieux appropriées aux réalités économiques. Nous en donnons un aperçu ici en reprenant ces cinq hypothèses de base.

– L’atomicité implique la totale absence d’un pouvoir de marché. Or chacun sait que dans la vraie vie des situations de monopole (un seul offreur) ou de monopsonne (un seul demandeur) sont possibles. Mais le pouvoir de marché le plus fréquent provient des entreprises en position d’*oligopole*. Là, chaque entreprise est capable de peser sur le prix et sur les quantités échangées. Heinrich von Stackelberg (1905-1946) est connu pour avoir proposé le premier une classification systématique des marchés en fonction du nombre d’acteurs (concurrence, monopole, duopole et oligopole). Depuis, toute une littérature s’est développée afin d’approfondir ces questions. L’axe de ces recherches repose sur une observation déterminante : lorsque les entreprises sur un marché deviennent peu nombreuses, le prix du marché ne s’impose plus à elles, leurs marges de manœuvre augmentent et, en définitive, elles entrent dans une logique d’interactions stratégiques avec les autres acteurs. L’économiste devient alors en capacité d’analyser leurs comportements à l’aide de la *théorie des jeux*. Deux auteurs Augustin Cournot, que nous avons déjà rencontré, puis von Stackelberg, ont initié ce type de raisonnement en se penchant sur la situation spécifique du duopole (deux entreprises). Depuis, ce domaine d’étude n’a cessé de se développer, notamment dans le cadre de ce que l’on nomme *l’économie industrielle*.

– La fluidité n’est pas respectée lorsqu’une entreprise subit une *barrière à l’entrée*. Concrètement, cela consiste à poser des entraves afin de dissuader un nouveau venu de s’installer sur un marché. Les barrières à l’entrée prennent des formes multiples, certaines sont légales, d’autres beaucoup moins. Elles peuvent aller des brevets qui protègent une activité spécifique jusqu’à la constitution de collusions illicites entre les entreprises déjà en place. Une politique de la concurrence efficace doit veiller à réduire le plus possible les barrières à l’entrée.

À ce stade, le concept de « *marché contestable* » mérite d'être évoqué, tant il permet d'affiner le contenu et la portée réelle des deux hypothèses d'atomicité et de fluidité. L'idée du marché contestable, (ou *disputable*) est née en 1982 sous la plume de William Baumol (1922-2017). L'auteur a soutenu que la logique concurrentielle est respectée aussi longtemps que les entreprises actives sur un marché se comportent comme si elles subissaient en permanence la menace crédible de l'arrivée d'un nouveau concurrent. En pratique, cela signifie que les vertus de la concurrence peuvent rester à l'œuvre, alors même que le nombre des entreprises sur un marché est faible. Grâce à ce point de vue original, Baumol a contribué à élargir le champ d'application de la théorie de la concurrence pure et parfaite. En somme, la notion de marché contestable introduit une approche plus malléable et réaliste de la concurrence.

– L'homogénéité implique exactement les mêmes caractéristiques pour tous les biens échangés sur un marché. Cette hypothèse, en apparence anodine, est en pratique impossible à remplir. À l'évidence le marché des automobiles n'est pas homogène. Les marques diffèrent, et chacune d'entre elles propose un très grand nombre de modèles et d'options. De même, toutes les cravates ou les coupes de cheveux sont clairement singulières. En affinant encore cette question, force est de constater que la simple baguette de pain est unique d'une boulangerie à l'autre. Non seulement l'apparence et le goût diffèrent, mais également l'accueil des clients. Bref, le seul fait de fidéliser une clientèle enfreint le principe de la totale homogénéité des produits. En créant la notion de *concurrence monopolistique*, l'américain Edward Chamberlin (1899-1967) et la britannique Joan Robinson (1903-1983) avaient compris, dès 1933, que tous les biens n'étaient pas interchangeables. Le recours à l'expression « concurrence monopolistique » traduit toute la subtilité et l'ambiguïté du phénomène : on est en concurrence, mais pas vraiment. Cette expression permet précisément de souligner la présence de plusieurs offreurs, tout en pointant la capacité de chacun

d'entre eux à différencier ses produits. L'importance de cette structure de marché est à rapprocher du rôle croissant de la publicité dont la finalité est de particulariser des biens *a priori* semblables. L'invention de la concurrence monopolistique illustre une nouvelle fois la capacité des économistes à s'adapter aux exigences de la réalité. Mais ils le font en préservant soigneusement la centralité du modèle de concurrence bâti par les néoclassiques. Dès lors qu'il n'est pas vraiment remis en cause, le cadre général d'interprétation fait autant de concessions que possible.

– La transparence contient l'idée d'information parfaite. Cela signifie qu'en principe, chaque acteur connaît tout ce qui se passe sur le marché et personne ne peut dissimuler des renseignements sur les produits échangés. Sauf exception, ces conditions sont illusoire. La réalité est pleine d'incertitudes. Des vices cachés existent et certaines caractéristiques ne sont pas discernables par l'acheteur, même si le vendeur est de bonne foi. Lorsque la transparence est absente, beaucoup d'acteurs tentent de compléter leurs informations en adoptant des comportements stratégiques. Ici encore, l'appel à la théorie des jeux permet d'approcher analytiquement ce type de problème. Nous retrouverons cela plus loin.

– La flexibilité des prix représente une hypothèse essentielle. Si, pour un prix donné, l'offre est supérieure à la demande, le prix doit baisser. À l'inverse, si la demande est supérieure à l'offre, le prix doit augmenter. Clairement, la rigidité des prix empêche toute convergence vers l'équilibre du marché. Mais la réalité n'est pas aussi simple. Dans la vie courante, la *viscosité des prix* est la norme, ce qui contredit l'idée de la flexibilité des prix. Parfois, le prix est donné et l'ajustement se fait à travers les quantités. On parle alors d'équilibre à prix fixes ou d'équilibre par le rationnement des quantités. La présence de la rigidité des prix est souvent justifiée par les coûts associés aux changements des prix en vigueur. Les économistes parlent alors des « coûts de menu », faisant ainsi allusion aux dépenses engagées par un commerçant qui change ses listes de prix.

La transparence et la flexibilité des prix capturent assez largement la notion de *marché efficient* développée notamment par Eugène Fama (né en 1939) dans les années 1970. Ses recherches portaient précisément sur les marchés financiers. Il fut pour cela primé par le Nobel en 2013, avec Lars Hansen (né en 1952) et Robert Shiller (né en 1946). Un marché est efficient si le prix reflète, à chaque instant, toutes les informations disponibles et pertinentes. Dans ce cas, aucun opérateur sur ce marché ne peut espérer tirer un profit spécifique qui proviendrait d'un biais dans le mécanisme de la formation du prix d'équilibre. La croyance dans l'efficacité des marchés financiers explique largement la croissance irrésistible de ce secteur depuis les années 1980. Mais les crises, en particulier celle qui a éclaté en juillet 2007 aux États-Unis, sont venues bousculer les éloges, souvent indifférenciés, en faveur de l'efficacité des marchés financiers.

4. L'interdépendance des marchés : l'équilibre général

En équilibre partiel, on raisonne « toutes choses restant égales par ailleurs ». Or, tout dépend de tout en économie, d'où l'importance de l'approche en terme d'*équilibre général*. Son enjeu est d'étudier l'interdépendance entre tous les marchés et de prouver qu'ils peuvent atteindre simultanément l'équilibre. Née avec Walras, cette théorie montre comment des agents économiques poursuivant leurs propres intérêts arrivent, grâce aux marchés, à se coordonner afin d'aboutir à un équilibre où chacun a pu optimiser sa situation. De plus, a prouvé Vilfredo Pareto (1848-1923), cet équilibre général représente un optimum social indépassable. Si la société s'en écartait, les préjudices des perdants dépasseraient toujours les avantages enregistrés par les gagnants. Présenté ainsi, le modèle d'équilibre général semble résoudre la quadrature du cercle : il propose une solution au problème de la rareté qui profite à chacun et à tous. L'équilibre général walrasien décrit ainsi un modèle de sérénité sociale. D'ailleurs, Walras avait un

temps espéré voir ses avancées théoriques honorées par le prix Nobel de la Paix (le premier prix date de 1901). Mais il dut faire son deuil de cette prestigieuse récompense.

Depuis les prouesses mathématiques développées par Walras dans les années 1870 pour démontrer l'équilibre général, les chercheurs se sont penchés avec une attention pointilleuse sur tous les aspects du modèle. Celui-ci a été soumis à deux niveaux de critiques: le réalisme des hypothèses et le sens précis des conditions techniques à remplir pour assurer l'existence d'un équilibre.

Ce modèle repose en premier lieu sur toutes les hypothèses déjà rencontrées avec la concurrence pure et parfaite. Et nous savons qu'elles sont impossibles à remplir dans la vraie vie. Ensuite, Walras suppose la présence d'un mécanisme de coordination capable de déterminer tous les prix relatifs qui équilibrent simultanément tous les marchés. Tout se passe alors comme si un *commissaire-priseur omniscient*, que l'auteur nomme le *secrétaire du marché*, était en charge de la gestion d'un *mécanisme de tâtonnement* vers l'équilibre général. Là encore, on est loin de la réalité observable. Enfin, l'économie walrasienne reprend l'idée du voile monétaire de Say. Or, l'hypothèse de la neutralité de la monnaie est, elle aussi, très contestable. Mais, nous l'avons plusieurs fois souligné, l'irréalisme des hypothèses ne suffit pas à rejeter un modèle, surtout s'il est construit dans une logique hypothético-déductive. Seule importe alors sa capacité à comprendre la complexité du réel. Le modèle de Walras remplit bien cette attente. Il offre un outil performant pour éclairer l'épineuse question de la coordination des plans des agents économiques dans une économie de marché décentralisée.

Les économistes mathématiciens exigent d'un bon modèle une propriété supplémentaire. Ils sont en effet particulièrement attachés à la robustesse du raisonnement, c'est-à-dire à la *cohérence interne* du modèle. Leur problème essentiel a donc consisté à voir si les propriétés des équations du système de Walras exhibaient les conditions nécessaires et suffisantes pour atteindre effectivement un

équilibre général. Pour résumer en une phrase tout le cheminement de démonstrations mathématiques très compliquées, disons simplement que Kenneth Arrow (1921-2017) et Gérard Debreu (1921-2004) reçurent le prix Nobel (respectivement en 1972 et en 1983) pour avoir, entre autre, listé toutes les hypothèses techniques qu'il faut réunir pour assurer la convergence vers l'équilibre. Or ces hypothèses sont d'une exigence telle qu'il n'est pas raisonnable de penser qu'elles sont réalisables. L'intérêt de ces travaux est d'attirer notre attention sur le danger d'accorder une confiance aveugle dans les forces du marché. L'équilibre général, au sens de Walras, s'avère finalement une situation pratiquement irréalisable, y compris dans la fiction d'une économie de marché. Il est donc périlleux de faire comme si la concurrence libre et non faussée permettait de tendre automatiquement vers un optimum économique et social. Tous les défenseurs acharnés de ce modèle semblent oublieux des limites intrinsèques au modèle walrasien.

Résumons. Le modèle de concurrence pure et parfaite de base formalise les mécanismes d'une économie de marché dans une démarche de pure abstraction. La mise en perspective critique des hypothèses de ce schéma théorique permet d'affiner la compréhension de l'économie réelle. On observe ainsi, peu à peu, un déplacement du centre de gravité du modèle néoclassique. De science des marchés et des prix, il tend désormais à devenir la science des défaillances des marchés et des incitations.

5. Les défaillances des marchés et les incitations

Les dysfonctionnements des marchés ont déjà été évoqués à travers la concurrence imparfaite, les barrières à l'entrée et la rigidité des prix. Mais la théorie contemporaine va plus loin encore. Les économistes ont assez rapidement pris acte des limites du marché. La

« main invisible » révèle des insuffisances notoires. Les chercheurs ont décelé que les carences provenaient essentiellement de la présence d'externalités et d'asymétries d'informations. De telles découvertes sont d'une portée considérable. Admettre les défaillances des marchés revient à reconnaître que ceux-ci perdent leurs capacités à guider efficacement les choix des acteurs. Très concrètement, cela signifie que les prix véhiculent imparfaitement les bonnes informations. Ils ne jouent plus leur rôle de boussole dans l'orientation et la coordination des actions des agents. Que faire dans ce cas? La réponse est dans l'instauration de *mécanismes d'incitations* destinés à améliorer les systèmes de collectes et de diffusion des informations dans l'économie de marché. En somme, pour les néoclassiques modernes, les incitations ont pour mission de corriger les défaillances des marchés afin de préserver l'intérêt général.

Les externalités

Une externalité représente un effet résultant d'une activité économique que le marché ne prend pas en compte, comme le montrent les exemples suivants. Le miel récolté par l'apiculteur provient souvent du butinage de ses abeilles dans les champs voisins. Or, les propriétaires concernés ne reçoivent pas des compensations financières pour leurs participations à la production de ce miel. Moins bucolique, la pollution rejetée par une usine qui fragilise la santé de la population alentour ne donne pas lieu, en l'absence de marché, à des dédommagements monétaires. Dans la première situation, il s'agit d'une *externalité positive*, dans la seconde d'une *externalité négative*. La nature des externalités peut être ambivalente. Un nouvel aéroport provoque la baisse du prix des maisons riveraines à cause des nuisances (externalité négative), tandis qu'il pousse à la hausse le prix du foncier recherché par les entreprises attirées par les activités

aéroportuaires (externalités positives). On doit à Arthur Pigou (1877-1959) d'avoir montré, dès 1920, que le bien-être collectif dépendait de la gestion des externalités.

Les corrections des externalités utilisent deux approches différentes. Une s'appuie sur la logique du marché, l'autre passe par la réglementation. L'approche par la logique du marché s'applique de deux façons. Une première méthode consiste à calculer un prix de marché fictif qui sert de base pour taxer l'agent bénéficiant d'une externalité positive ou pour subventionner celui qui subit une externalité négative. L'autre méthode nécessite la création d'un marché sur lequel s'échangent des droits de propriété sur l'externalité. On pense immédiatement ici aux marchés des droits à polluer. L'autre approche, celle de la réglementation, édicte des lois en vue de contrôler directement les externalités. Ici, ce sont les règles antipollution qui viennent à l'esprit. Au final, quelle que soit la méthode, l'intervention de la puissance publique semble requise. Les travaux économiques montrent souvent une préférence pour les incitations plutôt que pour les réglementations qui peuvent toujours être contournées. Mais c'est oublier ici que la mise en place de sanctions permet de faire respecter les règles édictées par la puissance publique.

Il est difficile de quitter la question des externalités sans évoquer le *Théorème de Coase*. Ronald Coase (1910-2013), récipiendaire du Nobel en 1991, publia en 1960 un article fondateur dans lequel il démontrait que l'existence des externalités ne justifiait pas l'intervention de l'État. Selon lui, dans un monde de concurrence parfaite, les agents privés sont toujours incités à régler la question des externalités en créant, entre eux, des droits de propriété et un marché *ad hoc*. L'auteur traduisait ainsi une confiance sans limite dans le rôle pacificateur du paradigme néoclassique. Il exprimait aussi, en creux, une défiance vis-à-vis de la puissance publique. Mais l'histoire récente fragilise la portée de ce théorème. Elle tend au contraire à démontrer que l'État demeure, en la matière, l'acteur central. Mais elle ouvre également la possibilité d'interventions des acteurs locaux.

Les asymétries d'information

Lorsque dans un contrat ou sur un marché une (ou plusieurs) des parties sont mieux informées que les autres, on parle d'asymétries d'information. La littérature économique aime se référer ici à un exemple séminal de 1970 sur le marché des automobiles d'occasion proposé par George Akerlof (né en 1940 et prix Nobel d'économie en 2001). Akerlof pointe une évidence jusqu'alors négligée par l'économie standard : l'acheteur d'un véhicule de seconde main ne sait pas autant de choses que le vendeur. Et cela a des conséquences sur le comportement des acteurs concernés car l'acquéreur potentiel cherche à découvrir des informations que le vendeur peut avoir intérêt à dissimuler. Au-delà de ce cas particulier, les asymétries d'information sont abondantes et variées dans le monde économique. Le vendeur d'un contrat d'assurance n'est pas en mesure de déceler toutes les intentions de son client ; un prêteur n'est pas sûr d'être totalement remboursé. De même, l'employeur ne connaît pas tout du comportement potentiel de son salarié. L'asymétrie d'information contredit l'hypothèse d'information parfaite. Le marché est donc défaillant, car incapable d'extraire et de révéler toutes les informations pertinentes que devraient connaître les acheteurs et les vendeurs. Beaucoup d'économistes de renom se sont penchés sur ces problèmes. Sans prétendre être exhaustif, on peut citer, outre Aklerlof : Jean-Jacques Laffont (1947-2004), James Mirrless (1936-2018), Carl Shapiro (né en 1955), Michael Spence (né en 1943), Joseph Stiglitz (né en 1943), Jean Tirole (né en 1953) et Andrew Weiss (né en 1947). Tous, sauf Laffont et Weiss, sont titulaires du prix Nobel. Etant entendu que le français Jean-Jacques Laffont, fondateur de l'Institut d'économie industrielle de Toulouse en 1990, l'aurait reçu avec quasi certitude s'il n'avait pas été emporté en pleine force de l'âge. Le Nobel couronna également, en 2016, Oliver Hart (né en 1948) et Bengt Holmström (né en 1949) très explicitement pour leurs contributions déterminantes à la *théorie des contrats*.

Les modélisations des asymétries d'information s'adossent beaucoup sur les théories des jeux et des probabilités. Les problématiques développées par les chercheurs empruntent surtout deux directions. L'une analyse les stratégies déployées par un agent afin de collecter des informations cachées sur le bien échangé. L'autre traite des stratégies permettant de se protéger des risques liés aux déficits d'informations. La lecture des revues spécialisées en économie fait apparaître une abondante production scientifique dans ce domaine depuis les années 1970, d'où d'ailleurs le grand nombre de prix Nobel sur ces sujets. La littérature se regroupe autour de quelques thèmes majeurs. Les études sur *l'aléa moral* se penchent surtout sur les problèmes d'assurance. Les analyses relevant de *l'anti-sélection* (ou *sélection adverse*) concernent la réduction des risques non contrôlables. Les théories sur *le salaire d'efficience* montrent comment les niveaux de rémunérations et les mécanismes d'embauche sont utilisés pour améliorer les informations sur les travailleurs et leurs productivités. Les approches par *le signal* examinent comment le comportement d'un agent informé peut dévoiler des informations dissimulées. La variété des études concernant les asymétries d'information est donc considérable. Toutefois, toutes n'apportent pas la même valeur ajoutée. Certaines semblent parfois plus préoccupées par les manipulations de techniques sophistiquées que par les enjeux sociétaux.

Les incitations

Les incitations sont des dispositifs associés aux contrats conclus dans un contexte d'asymétrie d'information. Par principe, une bonne incitation permet soit de se protéger des abus et des tricheries, soit d'inciter un acteur à agir dans un certain sens. Le bonus-malus dans une convention d'assurance, le principe du pollueur-payeur dans la protection de l'environnement, l'instauration d'un salaire au rendement illustrent trois mécanismes d'incitations.

Le modèle appelé *principal-agent* ou *de l'agence* sert de cadre conceptuel standard pour analyser les incitations. Cette approche admet qu'un contrat entre deux acteurs, le *principal* et l'*agent*, peut offrir une réponse rationnelle à l'asymétrie d'information. Le principal initie le contrat, l'agent doit l'exécuter. Ce contrat est généralement explicite, comme c'est le cas dans les trois exemples ci-dessus. Lorsque aucune clause ne traduit expressément la présence d'une incitation, le contrat est qualifié d'*implicite*. Cette idée originale fut initiée au milieu des années 1970, notamment par Costas Azariadis (né en 1943) à propos du marché du travail. Évoquer courtement cette question donne une intuition du caractère à la fois audacieux et fictif de certaines avancées théoriques en économie. Supposons qu'un entrepreneur souhaite tisser des relations informelles avec ses salariés afin de les rémunérer moins, mais en offrant l'assurance du maintien de leurs emplois en cas de difficultés conjoncturelles. Sous un tel contrat implicite, les salariés acceptent des salaires faibles en contrepartie de revenus stables, mais mieux assurés sur la durée. Si cette théorie était vraie, elle expliquerait une forme de rigidité des salaires à la baisse, alors même que le chômage sévit dans une économie. Le risque d'une telle analyse est d'aborder le chômage en se focalisant sur la rigidité à la baisse des salaires, tout en délaissant d'autres causes importantes. Les conséquences en matière de politique économique semblent alors claires. La principale arme contre le chômage devient la flexibilité des salaires.

L'étude des réponses rationnelles des acteurs économiques aux défaillances des marchés tend de plus en plus à recouvrir le champ de la microéconomie. En suivant cette pente, les marchés parfaits perdent leur centralité au profit de la logique des contrats et des incitations. Un des avantages de ces nouvelles approches est d'introduire la puissance publique comme un des acteurs dans le jeu du marché. L'État investit ainsi un rôle de régulateur et de coordonnateur. Fini donc le cliché de la « main invisible » emprunté à Smith. Beaucoup

d'économistes baignant dans ces nouvelles problématiques tendent à penser qu'il s'agit là d'une forme de changement de paradigme. Est-ce vraiment si sûr ? En réalité les marchés de concurrence imparfaite et la présence des agents opportunistes n'abrogent en rien, bien au contraire, l'hypothèse du comportement rationnel. Certes, les méthodes d'analyse changent, beaucoup. Mais la vision du monde reste assez stable. Par rapport à l'ancienne, la nouvelle microéconomie continue à se concentrer sur les comportements d'optimisation des acteurs : faire le mieux possible avec ce que l'on a. Et, surtout, cette nouvelle microéconomie conserve la logique d'un utilitarisme radical qui a servi de fondement à l'école marginaliste. En somme, les études aiguës sur les défaillances des marchés et sur les mécanismes d'incitations n'exonèrent pas les économistes de réflexions concernant la morale du marché et leurs visions du monde. En économie, la neutralité scientifique ne rime pas avec la complexité des modèles utilisés.

6. Un paradigme attractif et inclusif

Le modèle néoclassique, avec ses extensions, tend à recouvrir tout le champ de la théorie économique contemporaine. Il sert de point d'appui intellectuel aux économistes, de norme aux pouvoirs politiques et de référence dans les débats. Pourtant, ce modèle ne cesse de subir de nombreuses critiques. Depuis des années, étudiants, journalistes, économistes et responsables politiques déplorent son caractère abstrait, technique et trop marqué idéologiquement. D'ailleurs, le public exprime souvent une grande méfiance pour une science incapable de prévoir et de gérer efficacement les crises ou de venir à bout des lancinantes questions du chômage et de la croissance. Ne parle-t-on pas de façon récurrente de la crise de la pensée économique ? Certains vont jusqu'à mettre toute la profession en procès l'accusant, au mieux d'incompétence, au pire de duplicité avec le capitalisme financier. Bref, le marginalisme fascine tout autant

que sa centralité irrite. Ce paradoxe provient du caractère attractif et inclusif du paradigme néoclassique. On peut trouver à cela deux raisons : la capacité d'adaptation du modèle de base et le pouvoir normatif de la théorie pure.

L'adaptabilité du modèle

Depuis cent cinquante ans, la réflexion économique se situe spontanément dans le cadre de l'économie de marché. La force de cette approche est de permettre à la théorie de progresser en saisissant de nouveaux problèmes grâce à des méthodes innovantes qui s'appuient souvent sur un haut niveau de formalisation. L'examen du monde néoclassique que nous venons d'effectuer fournit les preuves de la capacité adaptative du modèle de base. Nous avons pu constater que les enrichissements de la théorie renforcent son statut de science dure et consolident son image de neutralité. Les avancées se sont engagées dans quatre directions : l'approfondissement de la cohérence interne du modèle originel, l'utilisation de la démarche d'optimisation dans des domaines de plus en plus larges, la prise en compte des comportements stratégiques des acteurs et l'étude des défaillances des marchés.

Le pouvoir normatif du modèle

Le pouvoir normatif de la théorie pure se détecte à plusieurs niveaux. Nous en identifions quatre : l'acceptation générale d'une définition de l'économie comme science des choix rationnels, la soumission de la macroéconomie au mode de raisonnement de la microéconomie, l'insularité de l'économie par rapport aux autres sciences sociales et le processus de validation des carrières des chercheurs. Précisons cela.

– Beaucoup d'économistes semblent valider l'idée que la vraie science économique a pris son envol avec Jevons, Menger et Walras. Avant, on était dans la doctrine et la morale. Désormais l'individualisme méthodologique et l'hypothèse de rationalité permettent à l'économie de rivaliser avec les sciences exactes. Elle entend ainsi se libérer des jugements de valeur et gagner le statut de science pure et neutre. Le titre de l'ouvrage fondateur de Walras, déjà cité, *Éléments d'économie politique pure* est explicite à cet égard. Autre exemple, Maurice Allais (1911-2010), prix Nobel en 1988 et spécialiste de microéconomie, a lui aussi écrit en 1943 un *Traité d'économie pure* où il affirme : « tout système économique doit, s'il veut utiliser au mieux les ressources rares dont il dispose, faire appel, explicitement ou implicitement, à un système de prix équivalent à celui qui correspondrait à un équilibre de concurrence parfaite » et plus loin, « toute économie quelle qu'elle soit, qu'elle soit collectiviste ou de propriété privée, doit s'organiser sur une base décentralisée et concurrentielle, si elle veut être efficace ». En somme, l'économie moderne aspire à la rigueur formelle en se détachant des contextes historiques, politiques et sociaux. Elle délaisse ainsi l'Homme comme être social pour le réduire à un calculateur rationnel. Finalement, tout le monde accepte cette façon de voir et de définir l'économie dominante.

– Le consensus sur l'objet de la science économique s'incarne également dans la soumission de la macroéconomie à la microéconomie. La macroéconomie dégage des relations causales entre des agrégats. Elle étudie le fonctionnement d'ensemble de l'économie. La microéconomie explique les comportements des individus et leurs interactions. Alors que les deux domaines relèvent de démarches différentes, on assiste depuis quatre décennies à la recherche systématique des fondements microéconomiques de la macroéconomie. La signification de cet engouement est lourde de sens. Pour être considéré comme robuste par la communauté des chercheurs, un modèle macroéconomique doit montrer qu'il

est logiquement construit à partir d'un raisonnement de nature microéconomique. Les relations macroéconomiques doivent être en cohérence avec des hypothèses de comportements validées par le paradigme marginaliste. Si ce n'est pas le cas, l'explication proposée est souvent déclassée et qualifiée de modèle *ad hoc*. Ce mouvement de fond atteste du triomphe magistral des normes imposées par l'économie néoclassique.

– La volonté, maintes fois exprimées et revendiquées, d'une insularité de l'économie par rapport aux « autres » sciences humaines signale elle aussi son pouvoir normatif de théorie pure. Ce statut privilégié se sédimente sur deux piliers. D'abord, l'économie revendique sa qualité de science dure à travers son exigence de maîtrise de la formalisation mathématique. Ensuite, l'économie se perçoit comme une science indispensable en plein cœur des débats publics.

– Enfin, les travaux de recherche effectués au sein du paradigme néoclassique permettent à la communauté scientifique de reconnaître les siens et de les adouber. Pour un chercheur, l'entrée dans la carrière, puis sa progression professionnelle, passent généralement par la démonstration de son aptitude à travailler dans le cadre du modèle néoclassique, pris au sens le plus large. Naturellement, il ne s'agit pas de laisser croire ici qu'aucune place ne serait laissée à des travaux qui n'entrent pas dans le paradigme. La réalité est beaucoup plus subtile et, en définitive, efficace. La science économique n'impose rien, heureusement. Mais les jeunes chercheurs, qui deviendront plus tard les professeurs confirmés admis à juger leurs pairs, savent fort bien qu'il existe des passages plus ou moins obligés pour être reconnus et appréciés.

Résumons nous. La domination, pratiquement sans partage, du modèle néoclassique sur le paysage de l'économie contemporaine semble parfaitement rationnelle et cohérente. Au-delà de sa capacité explicative, ce modèle tient sa force de son caractère à la fois inclusif et normatif. Il offre un socle épistémologique robuste, stable et large,

bien plus facile à critiquer qu'à remplacer. Mieux que toute autre approche, ce modèle néoclassique incarne la volonté de constituer l'économie politique en science.

II. Le temps passé des visionnaires

En revendiquant une approche résolument scientifique, le monde néoclassique, né dans les années 1870, se vit apolitique et universaliste. D'ailleurs, certains économistes comme Oscar Lange (1904-1965) ont soutenu que la planification centralisée à la soviétique représentait la meilleure application de la théorie de l'équilibre général. L'idée avait le mérite de la simplicité: le planificateur incarne alors concrètement le secrétaire omniscient du marché walrasien. Mais cette lecture particulière a perdu de son intérêt depuis les ralliements quasi unanimes aux forces du marché. La puissance explicative du paradigme dominant n'a pas fait pour autant l'unanimité. Dès le début du xx^e siècle, deux auteurs majeurs se sont dégagés de l'emprise du modèle de base pour proposer des visions différentes. Keynes s'est penché sur le court terme et les drames du chômage, Schumpeter a examiné le rôle des innovations dans la dynamique de long terme. Aujourd'hui encore, l'acuité de leurs analyses continue d'exercer des forces d'attraction considérables sur le cours de la pensée économique.

John Maynard Keynes, né à Cambridge en 1883, est sans doute le plus grand économiste du xx^e siècle. Mondialement connu de son vivant, il fut nommé membre de la chambre des Lords avec le titre de *Baron de Tilton*, nom de sa propriété du *East Sussex* où il mourut en 1946. Mathématicien, intellectuel visionnaire et engagé, fonctionnaire et négociateur de haut rang, essayiste, enseignant, redoutable et brillant débatteur, ami des arts et des artistes (notamment dans le cadre du *Cercle de Bloomsbury*), Keynes laisse une œuvre impressionnante. Ses écrits publiés s'étendent sur 30 volumes.

Rompant avec le raisonnement néoclassique, il a montré qu'une économie décentralisée a peu de chances d'atteindre le plein-emploi. Père de la macroéconomie moderne, il défend un capitalisme apaisé et efficace guidé par des politiques interventionnistes.

Joseph Alois Schumpeter, d'un savoir encyclopédique, esprit vif et frondeur, naquit en 1883 en Moravie dans l'Empire d'Autriche-Hongrie. Étudiant en droit, il s'intéressa à la sociologie et découvrit l'économie à Vienne au contact des enseignements de l'école autrichienne. Son début de carrière fut varié. Il travailla courtement comme avocat international au Caire; fut brièvement ministre des finances d'Autriche en 1919; dirigea ensuite une banque privée qui fit faillite en 1924. Mais Schumpeter fut, avant tout, et dès 1909, professeur. Il enseigna à Vienne, Graz et Bonn, puis, à partir de 1927, à Harvard aux États-Unis dont il prit la nationalité et où il mourut en 1950. S'affranchissant lui aussi de la centralité du mécanisme des prix du paradigme néoclassique, il se concentra sur le rôle moteur de l'innovation dans la dynamique économique. Comme Marx, mais pour d'autres raisons, il est convaincu de la fragilité à long terme du capitalisme. Les thèmes de recherche initiés par Schumpeter sont devenus d'une telle actualité, qu'il rivalise désormais avec Keynes pour le titre de plus grand économiste du xx^e siècle.

Un troisième auteur mérite également notre attention. Comme Keynes et Schumpeter, il revendique un lien fort entre sa théorie économique et sa représentation du monde. Défenseur acharné d'une économie de concurrence libre et non faussée, Friedrich Hayek (né à Vienne en 1899, mort à Fribourg en 1992) incarne la quintessence de la pensée néolibérale contemporaine. Esprit hors norme et curieux de tout, il fut professeur à la London School of Economics et à l'Université de Chicago. L'ambition de Hayek fut de refonder le paradigme dominant. Au lieu de partir de l'homo oeconomicus rationnel, il mit en avant la capacité des hommes libres à s'auto organiser dans l'intérêt de tous. Pourfendeur de l'étatisme et du keynésianisme, il lutta contre toutes les formes d'interventionnisme

qui, soutient-il, ouvrent la voie aux régimes totalitaires. Prix Nobel en 1974, Hayek est sans conteste un des penseurs politiques et sociaux les plus déterminants du dernier siècle. Mais ses élèves contemporains préfèrent le refuge de la théorie pure à l’affichage assumé de leurs fondements idéologiques.

1. L’interventionnisme de Keynes

John Maynard Keynes développa sa théorie économique dans deux ouvrages fondamentaux, le *Traité sur la monnaie* (*A Treatise on Money*) publié en 1930 et, surtout, la *Théorie générale de l’emploi, de l’intérêt et de la monnaie* (*The General Theory of Employment, Interest and Money*). Sa « Théorie générale », éditée en 1936, eut immédiatement un succès considérable et appartient désormais aux grands livres de référence de la pensée moderne. L’objectif de Keynes était d’expliquer les dysfonctionnements du système capitaliste et de proposer des solutions efficaces pour le réguler. Sa démarche fut naturellement influencée par les ravages de la crise de 1929. Mais sa vision ne se borne pas au traitement d’un choc profond. Il entend surtout proposer une explication « générale » du fonctionnement de l’économie de marché. Ses démonstrations révèlent les limites inhérentes au système en matière de chômage et de croissance régulière et justifient, corrélativement, l’intervention de politiques budgétaires et monétaires actives dites *contra-cycliques*.

Fondamentalement, Keynes s’oppose à l’approche néoclassique. Pour lui, l’économie ne tend pas naturellement vers le plein-emploi et la monnaie n’est pas neutre. En bref, la loi de Say est inopérante car raisonner comme si « l’offre crée sa propre demande » revient à postuler une situation d’équilibre global qui ne peut-être, en réalité, que le fruit du hasard. Saisir l’aspect novateur de Keynes implique, au préalable, de présenter les traits majeurs du modèle macroéconomique des néoclassiques qu’il entend subvertir.

La cible néoclassique

Le modèle macroéconomique ciblé par Keynes est en droite ligne de la microéconomie néoclassique rencontrée plus haut. D'ailleurs, nous aurions pu l'évoquer à ce moment-là. Mais le présenter ici permet de mieux contraster l'écart entre le monde de Keynes et celui de ses prédécesseurs immédiats. La macroéconomie néoclassique reprend toutes les hypothèses déjà vues sur la concurrence pure et parfaite. Elle applique au niveau de l'économie dans son ensemble la logique des marchés auto équilibrants et revendique la neutralité de la monnaie. Tout se passe alors comme si l'économie était composée de quatre grands marchés. Trois concernent l'économie réelle : travail, biens et épargne. Puis s'ajoute, dans une démarche purement dichotomique, le marché de la monnaie. Précisons cela.

Grâce à la flexibilité des salaires, le marché du travail permet toujours d'atteindre le plein-emploi (au salaire d'équilibre, toute personne souhaitant travailler est embauchée). Le volume de l'emploi étant donné, on en déduit le niveau de la production globale. En vertu de la loi de Say, qui s'apparente à un marché des biens, cette production est automatiquement achetée (l'offre crée sa propre demande). La répartition de la production entre consommation et investissement est assurée par le marché de l'épargne et de l'investissement. En effet, le taux d'intérêt permet d'égaliser les volontés d'épargner et d'investir. Lorsque l'investissement est déterminé et la demande globale connue, on en déduit, par différence, le niveau de la consommation. Jusqu'ici, le raisonnement s'est opéré sans la présence de la monnaie. Son introduction par la banque centrale permet simplement de fixer le niveau général des prix. On retrouve ici la *théorie quantitative de la monnaie* (pour une production donnée, le niveau général des prix dépend directement de la masse monétaire en circulation). La monnaie est donc un voile sans influence sur l'activité économique réelle : elle est neutre. Sur le fond, cette économie est atemporelle,

les prix et les salaires sont parfaitement flexibles, la spéculation sur le futur n'existe pas et les marchés financiers sont absents.

Le modèle néoclassique fournit une arme puissante pour justifier une totale sobriété en matière de politique économique. En suivant ses enseignements, le traitement du chômage passe exclusivement par la flexibilité du salaire réel à la baisse. Il peut certes exister des chômeurs, mais ils sont alors *volontaires* : en acceptant le salaire courant, ils pourraient travailler. Notons que le chômage dit *frictionnel*, lié au temps passé à chercher un nouvel emploi, est également possible. Mais le chômage *involontaire*, qui sera central chez Keynes, est exclu. Par ailleurs, ce modèle invalide toute politique macroéconomique active. La politique monétaire a la fonction exclusive de maîtriser l'inflation. Elle ne peut en aucun cas influencer durablement l'économie réelle. De même, les relances budgétaires sont considérées comme inefficaces. Précisément, si le gouvernement effectue des dépenses, celles-ci viendront simplement se substituer aux dépenses privées. La production globale ne change pas, il y aura simplement un effet « d'éviction » de la dépense privée au profit de la dépense publique. La révolution keynésienne, comme on l'appelle souvent, va consister à s'élever contre cette vision de l'économie et proposer un nouveau paradigme.

Les bases d'un nouveau paradigme

Le génie de Keynes est d'avoir envisagé l'économie en articulant entre elles, dans une vision novatrice, trois grandeurs macroéconomiques : l'emploi, l'intérêt et la monnaie. D'où le titre complet de sa *théorie générale*. On remarquera ici que l'inflation est absente de l'intitulé de l'ouvrage. L'économie de Keynes est construite sur un socle analytique que nous pouvons spécifier à l'aide de trois hypothèses, toutes s'éloignant radicalement de l'approche néoclassique.

1. *Une économie où règne l'incertitude.* La vie économique se caractérise par une incertitude fondamentale qui n'est pas réductible à des approches probabilistes. Cela signifie que le décideur ne peut jamais connaître parfaitement la liste exhaustive des événements possibles ni, *a fortiori*, leurs probabilités d'occurrence. Ce point de vue original résulte de l'expertise pointue de Keynes en la matière, puisqu'il écrivit en 1921 un *Traité sur les probabilités*. En suivant cette logique, l'état de l'économie, et en particulier le chômage, dépendent toujours de la façon dont les individus évaluent et apprécient le futur. La place déterminante de l'incertitude amène notre auteur à évoquer ce qu'il appelle les « esprits animaux » des décideurs. Il suffit ici de penser à certains opérateurs en Bourse ou à des choix d'investissements qui ne répondent pas toujours au critère de rationalité défendu par les néoclassiques. En réalité, l'objectif de Keynes n'est pas de s'affronter à la notion de rationalité économique, mais bien plutôt de mettre en avant les effets déstabilisants pour l'économie de l'incertitude vraie (non probabilisable) et de la volatilité des anticipations.

2. *Une économie où l'emploi global n'est pas déterminé à partir de l'équilibre sur le marché du travail, mais par la demande effective.* Peut-être serait-il judicieux, à ce stade, d'amender la traduction française de « *effective demand* » par une expression plus éclairante, mais plus longue, telle que : le niveau de la demande anticipée par les producteurs dont l'effectivité se manifeste par la fixation du volume d'emploi correspondant.

Chez Keynes, le niveau de l'emploi, désigné ici par N^* , se fixe précisément au point où la demande globale anticipée (D_a) par les entrepreneurs rencontre leur offre globale (Z). Précisons cela.

- Soit N un niveau d'emploi théoriquement envisageable.
- À chaque N correspond une demande globale anticipée (D_a) par les entreprises.
- À chaque N est associée une offre globale (Z), c'est à dire un volume de production que les entreprises sont prêtes à offrir, compte tenu de leurs contraintes de gestion.

- Fort logiquement, N^* sera fixé au point de rencontre entre D_a et Z .
- Dans le langage de Keynes, la demande effective est celle qui est associée à N^* .
- Le fait que N^* corresponde au plein emploi serait alors un pur hasard.

Keynes prend ainsi résolument ses distances par rapport au schéma traditionnel dans lequel l'emploi résulte de l'équilibre entre l'offre et la demande sur le marché du travail. Selon lui, le chômage, précisément le chômage *involontaire*, provient d'un niveau insuffisant de la demande effective. Si les entrepreneurs anticipaient une demande plus forte, la demande effective serait plus élevée, et ils embaucheraient plus. Une mission cardinale de la politique économique consiste alors à augmenter cette demande effective, et donc l'emploi.

3. *Une économie monétaire.* La monnaie n'est pas un voile comme le postule Jean-Baptiste Say. Elle ne sert pas uniquement à effectuer des transactions en brisant les inconvénients du troc. Keynes analyse la monnaie comme « la liquidité par excellence ». Elle assure, dit-il, « le lien entre le présent et le futur ». Le taux d'intérêt devient alors le prix de la préférence pour la liquidité. Il permet de rendre compatible l'offre de monnaie fournie par le système bancaire et la demande de liquidités des acteurs économiques. Une injection de monnaie conduit normalement à une baisse des taux d'intérêt, ce qui accroît la confiance dans le futur, et donc une volonté plus forte d'investir.

La méthode d'analyse

La méthodologie keynésienne se caractérise par quatre aspects. Nous tentons de les synthétiser, sans pour autant prétendre faire justice à toutes les finesses de l'auteur.

1. *Une approche résolument macroéconomique.* Keynes raisonne au niveau de l'économie dans son ensemble avec quatre grands

acteurs : l'État, les entrepreneurs, les salariés et les banques. Même s'il évoque souvent les comportements individuels pour expliquer son raisonnement macroéconomique, son ambition n'est pas de justifier les fondements micro de la macroéconomie. Ce travail sera fait, et abondamment, par beaucoup de ses exégètes, notamment à partir des travaux d'Axel Leijonhufvud (né en 1933) et Robert Clower (1926-2011).

2. *Une logique de dynamique de court terme.* Une formule malicieuse de Keynes est souvent reprise : « Dans le long terme nous serons tous mort ». Autant dire que l'auteur se concentre sur les explications des fluctuations de court terme. Il ne nie pas pour autant l'intérêt des réflexions sur les perspectives de longue période. Mais, pour lui, l'emploi est la première priorité de toute politique économique car le chômage s'avère profondément toxique, à la fois pour les personnes directement concernées et pour l'équilibre politique et social.

3. *Le rôle majeur des anticipations.* Keynes s'avère pionnier en la matière. Il énonce avec vigueur le rôle déterminant des anticipations dans l'explication des phénomènes économiques, et notamment des fluctuations et des crises. L'auteur ne cherche pas, comme d'autres voudront le faire plus tard, à démonter la rationalité ultime de ces anticipations. Elles sont là, fluctuantes, erratiques et volatiles. Mais cruciales. Keynes en tire trois conséquences. D'abord, les fonctions de comportement au niveau macroéconomique n'ont pas toutes la même stabilité. Ensuite, les degrés de flexibilité des prix ne sont pas les mêmes selon les marchés. Enfin, la politique économique contribue à canaliser les anticipations en fixant des caps qui peuvent orienter les décideurs.

4. *L'ajustement par les quantités avec les prix comme paramètres.* Keynes observe que les prix et les salaires n'ont pas la flexibilité supposée par les néoclassiques. Ils sont même plutôt rigides dans le court terme. Par contre, la production et l'emploi fluctuent beaucoup au niveau macroéconomique. D'où un changement de perspective

qui le conduit à se concentrer sur les ajustements par les quantités (production et emploi) plutôt que par les prix. Ses analyses prennent alors les prix comme des paramètres, à l'exception du taux de l'intérêt, par nature très volatile.

Les politiques de la demande

Keynes est le grand théoricien des politiques conjoncturelles par le soutien de la demande globale. Ses recommandations découlent parfaitement de ses analyses. Rien ne permet en effet de justifier que le niveau d'emploi déterminé par la demande effective corresponde au plein-emploi. Précisément, seul le fruit du hasard permettrait d'observer la coïncidence entre l'équilibre de plein-emploi fixé sur le marché du travail néoclassique et l'équilibre keynésien. Pour Keynes, la norme, lorsque l'économie n'est pas régulée, est plutôt l'équilibre de sous-emploi. L'enjeu de la politique économique est alors d'éliminer le chômage involontaire en agissant sur la demande anticipée pour augmenter la demande effective. Ce type de politique offre, de plus, l'avantage de lisser les fluctuations de court terme et de mieux baliser la vision des agents économiques sur le futur.

Concrètement, Keynes propose deux instruments: la politique monétaire et la politique budgétaire. La première joue sur les investissements et la consommation à travers la baisse des taux d'intérêt. La seconde s'adosse à *l'effet multiplicateur des dépenses publiques*. Ce mécanisme original, d'ailleurs qualifié de « multiplicateur keynésien » repose sur l'idée que des dépenses gouvernementales nouvelles (ou des réductions d'impôts) provoquent, par un effet boule de neige, une cascade de dépenses successives. Au terme de la diffusion de tous ces enchaînements, l'accroissement de la demande totale s'avère supérieur au volume des dépenses supplémentaires initiées par la puissance publique.

Ici, plus la propension à consommer des agents est forte, plus l'effet d'entraînement est élevé. En suivant cette logique, une sortie de crise doit impérativement s'appuyer sur la dynamique dépendante des consommateurs. Tandis que, à l'inverse, la crise a toutes les chances d'être entretenue par l'indolence des rentiers qui thésaurisent au lieu de faire circuler leurs capitaux dans l'économie.

Dans le monde keynésien, la frugalité et l'esprit d'épargne ne sont pas des vertus, à tout le moins en temps de crise. De ce point de vue, le *New Deal* (la nouvelle donne) lancé par le président F.D. Roosevelt dès 1932 pour sortir de la crise économique de 1929 était en grande résonance avec les analyses que notre auteur allait développer en 1936. La grande crise enclenchée fin 2007 donna lieu à des débats houleux sur ce thème, certains défendant la rigueur budgétaire tandis que d'autres prônaient des politiques de relance, même au prix d'un accroissement momentané des déficits publics.

Une philosophie sociale avant-gardiste

Évoquer la philosophie sociale de Keynes en quelques phrases et sans doute audacieux. Mais négliger ce thème serait le réduire à un technicien génial de l'économie. Keynes fut aussi un humaniste, admettant le rôle prépondérant de la pensée économique, mais conscient de ses limites et, surtout, convaincu de la nécessité de regarder cette science comme un instrument au service d'une ambition plus vaste : construire une société forte et apaisée où, justement, les questions purement économiques deviendraient secondaires.

Keynes était optimiste, visionnaire et partisan d'une forme de capitalisme social. Il dénonça la cupidité et les aspects disruptifs d'une société qui négligerait les problèmes liés au chômage et à une répartition trop inégalitaire des revenus et des patrimoines. Trois textes sont à cet égard exemplaires. Dans *Les conséquences économiques de la paix*, publié en 1919, l'auteur s'élève contre le

caractère exorbitant des dommages de guerre réclamés à l'Allemagne lors du traité de paix de Versailles. Il s'agit certes d'un pamphlet en partie lié au dépit de ne pas avoir été assez entendu lors des négociations mais, sur le fond, Keynes mérite d'être écouté. Il avertit des dangers d'écraser financièrement une économie et redoute les conséquences des rancœurs que la population accumulera contre les États oppresseurs. À trop maltraiter les vaincus, on fait le lit des futures revanches. Hélas, l'histoire lui a donné raison.

Le deuxième texte, intitulé *Possibilités économiques pour nos petits-enfants* fut publié en 1930. Keynes met l'histoire de l'humanité en perspective afin de pointer la vertigineuse accélération des conditions de vie depuis l'époque moderne. Certes, remarque-t-il, la grande dépression déclenchée en octobre 1929 frappe durement, mais l'ampleur de la crise ne doit pas obscurcir les mouvements de très longues périodes. Si cette pente exponentielle se poursuit, sans mauvaises guerres et sans croissance inattendue de la population alors, pense-t-il, le monde sera bouleversé, au terme du siècle à venir (en 2030 donc), notamment sur deux aspects. D'abord, l'accumulation des richesses et le sentiment de satiété conduiront les hommes à plus de sagesse. Ils comprendront, enfin, que l'amour de l'argent pour l'argent est vain et ils préféreront se tourner vers des activités qui valorisent le bon et le beau. Ensuite, la productivité sera si élevée qu'il suffira de travailler, en moyenne estime-t-il, une quinzaine d'heures par semaine. Hélas, ici, l'histoire le contredit. Mais plutôt que de lui reprocher un optimisme voisin de l'utopie, nous préférons regarder son analyse comme une incitation à réfléchir, en sortant des sentiers convenus, sur nos modes de vie présents et futurs.

Le troisième texte correspond au chapitre 24 de sa Théorie générale : *Notes finales sur la philosophie sociale à laquelle la Théorie générale peut conduire*. Ce dernier et court chapitre commence par une observation d'une grande actualité, plus de huit décennies après : « Les deux vices marquants du monde économique où nous vivons sont, le premier, que le plein-emploi n'y est pas assuré, le second que

la répartition de la fortune et du revenu y est arbitraire et manque d'équité. » Keynes avance alors une série de remèdes impliquant des choix politiques résolus. Il admet que les inégalités ne peuvent être réduites qu'à travers des réformes fiscales très volontaires, y compris sur les héritages. Cette politique, axée sur un objectif de justice, offre, de plus, l'avantage d'augmenter les revenus des agents à fort potentiel de dépenses. Ce qui est, comme Keynes s'est employé à le démontrer, excellent pour l'économie. Plus révolutionnaire est l'idée de charger l'État de réduire la rareté du capital afin d'abolir la rente des capitalistes. Son argumentaire est original. Les entrepreneurs doivent certes être rémunérés pour leurs habilités et leurs prises de risques. Mais rien ne légitime qu'ils tirent une part importante de leurs profits d'un capital bien rémunéré parce que trop rare. Concrètement, la combinaison d'investissements publics et de taux d'intérêt faible devrait conduire à une abondance de capital, et donc à éliminer (Keynes parle « d'euthanasier ») les rentiers. L'auteur est en particulier favorable à des formes de socialisation des secteurs intensifs en capital. Pour autant, il reconnaît l'importance de l'initiative privée et n'adhère pas à l'idée d'un socialisme d'État. Pour Keynes, un individualisme débarrassé de ses défauts reste le garant des libertés personnelles et un rempart contre les dérives totalitaires.

En résumé, Keynes est universellement reconnu pour avoir initié et défendu une vision novatrice du fonctionnement de l'économie. Délaissant l'individualisme méthodologique des néoclassiques pour la macroéconomie, il a montré que l'équilibre de sous-emploi était la règle. D'où sa défense d'un interventionnisme amplement fondé sur les investissements publics et la régulation des taux d'intérêt. Plus largement encore, les politiques économiques devraient avoir pour mission de diminuer l'incertitude et de placer l'économie sur une trajectoire régulière de plein-emploi. Mais Keynes délivre également un message sur le rôle de la théorie économique lorsqu'il écrit, à la dernière page de sa *Théorie générale* : « Les hommes d'action qui se croient parfaitement affranchis des influences doctrinales

sont d'ordinaire les esclaves de quelque économiste passé. » Cet avertissement nous concerne tous. Le danger n'est pas d'adhérer à une théorie économique particulière, il apparaît lorsque nous croyons que la science économique est neutre.

2. Schumpeter et l'évolution économique

Alors que la dynamique de long terme avait préoccupé les auteurs classiques, le sujet fut négligé par les néoclassiques, et par Keynes. Schumpeter le remit sur le devant de la scène en pointant le rôle de l'innovation et en déployant l'idée de *destruction créatrice*. Son approche se distancie de l'individualisme méthodologique et se détache de la référence à la notion d'équilibre. Pour lui, les entrepreneurs ont des motivations complexes et l'activité économique est marquée par les chocs et les fluctuations. Schumpeter s'appuya pour ses travaux sur une immense culture. Embrassant toute la science économique de son époque, il s'est également nourri de ses connaissances en sociologie, histoire, statistique et mathématiques. Sa *Théorie de l'évolution économique* (*Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*), publiée dès 1912, marque le sillon d'une œuvre qu'il sédimenta dans *Business Cycles* en 1939. Il utilisa ensuite sa grille de lecture théorique pour évaluer, dans *Capitalisme, socialisme et démocratie* (1942), les deux régimes politiques concurrents de l'époque. Sa mort ne lui permit pas d'achever sa grandiose *Histoire de l'analyse économique*, elle fut toutefois publiée en 1954. Nous proposons de condenser la vision schumpetérienne à partir de trois thèmes.

Du circuit stationnaire à l'entrepreneur innovant

Schumpeter propose d'explorer la croissance économique en allant aux sources de son déclenchement. Walras, l'économiste qu'il

admire le plus, lui sert de point de départ. En situation d'équilibre général, dit Schumpeter, on a l'image d'un *circuit stationnaire*. Tout se passe comme si l'économie se reproduisait à l'identique car, sous la neutralité du voile monétaire, les biens s'échangent contre des biens et la croissance est nulle. Puis, quelque chose se passe. L'équilibre est rompu. Pourquoi et comment? La réponse de notre auteur représente le cœur de sa théorie: l'émergence d'une innovation va pousser l'économie hors de sa routine. On assiste ainsi à un *déséquilibre créateur*. L'entrepreneur schumpetérien devient l'acteur central de la dynamique économique. Innover consiste à impulser une transformation du système de production, y compris à travers des changements structurels. Concrètement, l'innovation peut prendre cinq formes: la fabrication d'un bien nouveau, l'introduction d'une nouvelle méthode de production, l'ouverture d'un nouveau débouché, la conquête d'une nouvelle source de matière première ou la réalisation d'une nouvelle organisation, comme par exemple la création d'un monopole. L'homme auquel Schumpeter confère le titre d'entrepreneur est donc actif, imaginatif, téméraire et efficace. La recherche du profit maximum est loin d'épuiser ses motivations. Son mobile n'est pas seulement l'appât du gain, mais aussi la curiosité, la gloire, le jeu, la vanité et le besoin de plaire. Clairement, cet entrepreneur ne peut pas être assimilé au chef d'entreprise simple gestionnaire et, moins encore, au rentier propriétaire des moyens de production. Il est *l'homme des combinaisons nouvelles*. Quelques noms permettent d'illustrer ce type d'entrepreneur: Matthew Boulton (1728-1809) qui, associé à James Watt, créa la Compagnie de machines à vapeur *Boulton et Watt*, Thomas Edison (1847-1931) fondateur de *General Electric Company* et, plus proche de nous, Steve Jobs (1955-2011) avec *Apple* et Bill Gates (né en 1955), bâtisseur de *Microsoft*.

La présence de l'entrepreneur schumpetérien modifie en profondeur l'explication classique de la croissance et l'analyse du rôle du système bancaire. Jusque-là, les économistes insistaient

beaucoup sur la vertu des épargnants comme préalable au dynamisme économique. Maintenant tout repose sur l'innovation. Puisque innover nécessite des investissements, ce sont les banquiers qui jouent désormais, après les entrepreneurs, un rôle décisif dans le processus de croissance. Le modèle de Schumpeter implique par conséquent des intermédiaires financiers puissants et réactifs. L'enchaînement est le suivant : d'abord une innovation, puis une création monétaire des banques pour financer l'investissement et, par la suite, la formation d'un capital qui sera rémunéré par les profits tirés de l'innovation.

Grappes d'innovations, destruction créatrice et cycles économiques

Une innovation génère tout un ensemble d'avancées et de progrès techniques que Schumpeter décrit avec l'image des *grappes d'innovations*. Ce processus enclenche deux types d'effets contradictoires résumés par la notion singulière de *destruction créatrice*. D'un côté, on assiste à la dépréciation, voire à la disparition de certaines industries. De l'autre, on observe la création de nouveaux secteurs porteurs d'avenir et de profits. En bref, l'innovation est à la fois source de croissance et facteur de crise. La puissance explicative des idées de grappe d'innovations et de destruction créatrice est parfaitement illustrée en évoquant les trois innovations majeures des deux derniers siècles : la machine à vapeur, l'électricité et le circuit intégré (la puce électronique). Chaque fois, l'économie se trouve transformée et se place sur une nouvelle trajectoire de croissance qui aurait été totalement imprévisible auparavant.

Pour Schumpeter, croissance et crises économiques sont inséparables car la destruction créatrice est incompatible avec une expansion régulière. Précisément, l'auteur explique les phases de prospérité et de dépression, c'est-à-dire les cycles, à partir des grappes d'innovations. Au départ, une innovation se déverse sur l'économie et déclenche une accélération de la croissance : on

est en phase d'expansion. Au bout d'un certain temps, les effets d'entraînement diminuent jusqu'à s'annuler. L'économie entre ainsi en crise et subit un mouvement récessif: on est en phase de dépression. Puis viendra une nouvelle innovation qui relancera la croissance économique. Et un nouveau cycle succédera à l'ancien. Comme les innovations n'ont pas toutes la même importance, les perturbations qu'elles provoquent ont des amplitudes différentes. L'observation de l'histoire du capitalisme fait apparaître des cycles qui se superposent. Certains sont courts et très marqués, d'autres plus longs et moins brutaux. Schumpeter a caractérisé les divers types de cycles en utilisant les noms des spécialistes d'histoire économique qui les ont identifiés. Le cycle de Kondratiev est le plus long, il se déroule sur quarante à soixante ans (Nicolai Kondratiev, 1892-1938, était un économiste russe). Le cycle de Juglar s'étend sur une durée moyenne de six à onze ans (Clément Juglar, 1819-1905, médecin et économiste français). Le cycle de Kitchin, le plus court, présente une amplitude d'une quarantaine de mois (de Joseph Kitchin, 1861-1932, statisticien anglais). En somme, Schumpeter a clairement posé l'idée, depuis largement acceptée, que la croissance économique ne pouvait pas être un long fleuve tranquille. Notre progrès matériel dépend du rythme et de la force des innovations. Mais en faisant tout reposer sur le dynamisme des entrepreneurs, Schumpeter a probablement sous-estimé la place que pourraient avoir les politiques publiques en matière de recherche et développement. Les politiques industrielles sont par conséquent absentes de son monde.

L'avenir du capitalisme

Schumpeter connaît parfaitement Marx et réfute son analyse des contradictions internes du capitalisme. Économiquement, pense notre auteur, le système est viable. Par contre, c'est en s'inspirant de la méthode dialectique marxiste qu'il analyse les contradictions de

natures sociologiques et politiques du capitalisme. Et qu'il en prédit, pour d'autres raisons que Marx, sa fin probable. Selon Schumpeter, le dynamisme des entrepreneurs pousse à la constitution de monopoles. D'ailleurs, remarque-t-il, un monopole dégage normalement des marges financières susceptibles de soutenir l'innovation. Tandis que, à l'inverse, le régime de concurrence pousse les entreprises à réduire leurs profits, ce qui entame leurs capacités à mener à bien des projets pionniers et onéreux. Mais les monopoles et les grandes entreprises, soutient Schumpeter, développent inéluctablement des bureaucraties et des pratiques routinières qui réprimeront le véritable esprit d'entreprise. Voilà, au dire de l'auteur, la principale contradiction du régime capitaliste : une progression des monopoles qui génère, en même temps, la disparition de l'entrepreneur schumpetérien. De plus, ajoute-t-il, la montée en puissance du syndicalisme et des intellectuels se traduira par un mouvement social général de mépris et de rejet de l'esprit d'entreprise. À terme, prédit Schumpeter, les vrais entrepreneurs disparaîtront, et le régime capitaliste – hélas selon lui – périra. À ce moment-là, autre originalité de la pensée schumpetérienne, le socialisme s'imposera pour deux séries de raisons. Économiquement, ce système a les moyens d'éviter les deux maux que sont les crises et le chômage massif. Sociologiquement, il entraîne aisément l'adhésion de la majorité de la population. L'avenir du capitalisme serait donc dans son basculement vers le socialisme. On peut le redouter, comme le reconnaît l'auteur, mais il faut s'y préparer.

L'histoire tend à démontrer que les analyses de Schumpeter furent plus clairvoyantes sur les causes de la croissance que sur l'avenir du régime capitaliste. Mais cette remarque ne doit pas nous distraire du caractère magistral d'une œuvre qui ouvrit la voie vers la plupart des recherches postérieures sur la croissance. Les approches traditionnelles issues du modèle séminal de Robert Solow (né en 1924 et prix Nobel en 1987), comme les nouvelles analyses sur la croissance dite *endogène* sont toutes connectées

aux idées schumpetériennes. Les premières admettent que la croissance dépend des deux facteurs de production mesurables que sont le capital et le travail, et, surtout, d'un troisième facteur dit *résiduel*. Bien mal nommé, ce facteur résiduel est en réalité essentiel. Souvent assimilé au « progrès technique », il recouvre largement l'idée d'innovation chère à Schumpeter. Les secondes furent initiées dans les années 1980 par les travaux de Robert Lucas (né en 1937 et prix Nobel en 1995) et Paul Romer (né en 1955 et prix Nobel 2018). Pour ces économistes, l'approche standard saisit le progrès technique comme un facteur trop extérieur – trop exogène – au processus de croissance. Ils pensent, au contraire, que le moteur de l'expansion est endogène. Rien ne « tombe du ciel ». Tout résulte des forces internes au système économique, notamment à travers la dynamique des innovations analysée par Schumpeter. Les travaux sur la croissance endogène et son caractère cumulatif nous éclairent sur deux points décisifs : ils expliquent la présence de trajectoires de développement différentes entre les États et ils suggèrent que les écarts de performances économiques entre les pays dureront longtemps. Pour être complet sur ce thème, il faudrait aussi reconnaître que les rapports de dominations économiques et politiques accentuent les situations asymétriques des pays de la planète. Enfin, remarquons que toutes les théories assises sur l'innovation schumpetérienne négligent le rôle déterminant de la qualité des institutions publiques sur les dynamiques de long terme. En effet, mis à part les États dotés de ressources énergétiques gigantesques, le développement économique est largement dépendant de la présence d'institutions politiques et juridiques fortes, et de l'absence de corruption organisée.

La culture économique de l'après seconde guerre mondiale fut dominée par Keynes. C'était d'autant plus aisé que Schumpeter, l'autre grand économiste du siècle, n'avait pas donné naissance à une école de pensée bien identifiable. Les politiques de stabilisation

de court terme régnaient alors sans partage. Le long terme était loin. Mais beaucoup de choses changèrent à partir du tout début de la décennie 1970. Les chocs pétroliers, l'effondrement du système monétaire international installé par la conférence de Bretton-Woods de 1944 et les nouvelles ambitions des pays en développement modifièrent les perspectives. Les préoccupations de long terme devenaient plus présentes. Par ailleurs, quelques années plus tard, les nouveaux thèmes sur la société de l'information et l'économie de la connaissance ont remis l'innovation au centre de beaucoup de débats. Tout était donc préparé pour que l'œuvre de Schumpeter regagne en actualité. Mais ce n'est pas tout. Les bouleversements technologiques, l'épuisement des matières premières et le réchauffement climatique accentuent encore plus l'intérêt pour Schumpeter. Désormais, les questions de long terme sont à notre porte, surtout à travers les enjeux écologiques.

3. Le libéralisme radical de Hayek

Hayek assumait avec force et constance l'articulation entre sa philosophie sociale et son analyse de l'économie. Défenseur sans réserve d'un libéralisme totalement décomplexé, il fit de l'*ordre spontané du marché* le pivot de sa représentation du monde. Maître à penser, il est connu pour avoir directement inspiré le mouvement de dérégulation de Madame Thatcher et du président Reagan. Les évocations d'un célèbre colloque tenu en 1938 (le *colloque Lippmann*) et d'une société savante née en 1947 (la *société du Mont Pèlerin*) permettent de dévoiler l'aspect stratégique d'une position que l'on peut qualifier d'*ultra-néolibérale*. Sa figure tutélaire s'identifie également à travers le poids de l'*école de Chicago* pilotée par Milton Friedman (1912-2006) et se retrouve aussi dans les ressorts idéologiques de l'école des *nouveaux classiques*, très active depuis les années 1970. Mais, contrairement à Hayek, ces derniers

s'inscrivent dans une démarche théorique qui a tendance à esquiver ses vrais fondements philosophiques.

De l'ordre spontané à l'impératif libéral

Pour Hayek, toute tentative destinée à influencer ou modeler une société est vouée à l'échec. Les actions humaines sont complexes, imprévisibles et autonomes. Vouloir les canaliser sera toujours plus néfaste pour la collectivité que de simplement préserver le « laisser faire ». Pire encore, puisque l'interventionnisme implique la présence d'un pouvoir agissant au nom de tous les membres d'une société, le risque de conduire vers la *servitude* des peuples et de construire une forme de dictature devient inéluctable. Ce tableau choc reprend l'essentiel des arguments développés dans son livre publié en 1944, *La route de la servitude (The Road to Serfdom)* dans lequel l'auteur se lève contre les totalitarismes de droite comme de gauche. Il y pourfend le nazisme et le communisme. Mais également tout interventionnisme étatique qui empiète sur les libertés individuelles. Cet ouvrage eut un immense succès, jusqu'à devenir un classique de la pensée libérale. Hayek cultiva et défendit toute sa vie l'idée que la conduite des affaires humaines doit condamner tous les usages de la coercition. En revanche, il convient de favoriser le plus possible des *forces sociales spontanées*. Cette problématique est explicitée et approfondie dans son grand ouvrage paru en trois volumes, entre 1973 et 1979, *Law, Legislation and Liberty (Droit, législation et liberté)*.

Hayek repousse le marginalisme originel fondé sur l'individualisme méthodologique et la référence à un équilibre général. Selon lui, l'école néoclassique standard représente la quintessence d'un constructivisme social fondé sur la seule hypothèse de la rationalité des acteurs. Le recours à l'homo oeconomicus est à la fois réducteur et trompeur. Réducteur, car l'homme n'est pas seulement un maximisateur sous contrainte. Trompeur, car la construction de

modèles abstraits ne garantit pas la rigueur scientifique. La matière sociale ne se capte pas en utilisant les techniques de l'ingénieur. Pour approfondir son propos, Hayek utilise la distinction des grecs anciens entre deux modes d'organisation des sociétés humaines : *Taxis* et *Kosmos*. *Taxis* correspond à un ordre artificiel né de la raison. On est là dans une logique constructiviste où les hommes dessinent sciemment les règles et les contours de la société. Il s'agit donc d'un *ordre fabriqué*, comme c'est le cas avec le modèle walrasien. Au contraire, *Kosmos* représente un *ordre spontané*, dans le sens où il s'est autoproduit dans le temps à travers des sélections naturelles. Cet ordre, qu'on pourrait aussi qualifier de « *mûri* » provient certes des comportements individuels, mais il n'est pas le fruit d'un projet délibéré, conscient et rationnel. *Kosmos*, correspond à la vision d'Hayek. Il en tire deux conséquences majeures. D'abord, réduire l'économie à quelques lois, comme le font par exemple les marginalistes, ne peut pas nous éclairer sur la complexité du réel. Ensuite, imposer par des politiques interventionnistes un système économique et social différent de celui qui est le produit de l'ordre travaillé par l'histoire – de l'*ordre mûri* – est dangereux. On retrouve bien ici les craintes énoncées dans *La Route de la servitude*.

Pour autant, rien ne dit que le système qu'il défend, c'est-à-dire l'économie de marché libre et non faussée, soit le meilleur régime possible. Là encore, Hayek apporte une réponse originale en introduisant la « *catallaxie* ». Ce mot savant, lui aussi tiré du grec, est un concept décisif pour son analyse. La *catallaxie* convoque plusieurs notions connexes. Précisément, elle contient simultanément les idées d'échanges, de reconnaissance comme membre de la communauté, mais aussi de faire d'un ennemi un ami. La *catallaxie* produit une forme de cohésion sociale et d'ordre collectif où chacun contribue, sans un dessein particulier, à ce que les autres soient satisfaits. La diversité est acceptée, sous réserve de l'adhésion à des règles communes matérialisées par un État de droit qui respecte la propriété et la liberté d'entreprendre. On retrouve assez largement ici l'idée

primitive de la *main invisible*, telle que perçue par Adam Smith (et qui ne correspond pas, rappelons-le, à l'idée moderne d'équilibre général walrasien). Hayek doute du caractère opérationnel de la pure théorie néoclassique. Dans son système, les prix donnent les informations nécessaires aux acteurs, mais ils n'ont pas la fonction d'équilibrer simultanément tous les marchés. Il ne croit pas au secrétaire du marché walrasien omniscient. Pour Hayek, la concurrence n'est pas un système d'équilibre général, mais un mécanisme d'interactions où chacun contribue à ce que veut l'autre. La concurrence permet simplement la *catallaxie* qui génère un *ordre spontané*. Notre auteur ajoute un argument historique pour défendre son libéralisme pur. Du plus loin que l'on parte dans le temps, on observe, souligne-t-il, une marche systématique vers l'économie de marché. L'ordre du marché, produit de la longue expérience de la vie des hommes en société, est donc le plus efficace. Au regard de l'expérience et de l'histoire, ce système fait consensus et doit être impérativement préservé.

Avec cette stimulante construction intellectuelle, Hayek a le mérite de la clarté. Il assume la symbiose entre sa philosophie sociale et ses analyses de l'économie. On notera qu'il n'accorde pas d'importance à la collectivité, en tant que telle, et qu'il se désintéresse des groupes sociaux et des rapports de force. Les questions relatives à la justice sociale distributive sont également négligées. Pour Hayek la liberté semble ne pas relever d'un impératif éthique abstrait, mais de l'ordre marchand.

Hayek : maître à penser

Alors que le paradigme néoclassique est une construction rationnelle d'ingénieurs aspirant à la neutralité scientifique, le *néolibéralisme* s'assume d'emblée comme une pensée idéologique. Son objectif est de justifier l'économie de marché en s'opposant au keynésianisme, à l'interventionnisme et, bien sûr, à toutes les formes

de socialisme. Le mot néolibéral daterait de 1844, mais il prit son véritable envol à l'occasion du colloque Lippmann en 1938. Évoquer en premier lieu cette rencontre permet d'identifier les tonalités différentes de la pensée néolibérale. Un court développement sur l'*ordolibéralisme* contribuera ensuite à éclairer les enjeux et l'actualité de cette question. Puis nous reviendrons à Hayek pour constater que sa vision, largement relayée par la *société du Mont Pèlerin* lancée en 1947, s'avère *ultra-néolibérale*.

Le colloque Lippmann

Walter Lippmann (1889-1974), intellectuel, écrivain et journaliste américain, publia en 1937 *The Good Society* (traduit en français par *La société libre*). Cet ouvrage eut un immense écho dans les milieux intellectuels de l'époque. Au départ, l'auteur observe trois indicateurs flagrants de la mise en cause frontale du libéralisme au cours des années 1920-1930 : dureté de la crise économique, violents affrontements idéologiques et montée inexorable des totalitarismes. Au fond, se demandait-il, les causes du déclin du libéralisme sont-elles endogènes au système ou exogène ? Le libéralisme peut-il répondre aux exigences économiques et sociales du monde actuel ? Le débat posé par Lippmann fut jugé suffisamment important et stimulant pour conduire à l'organisation d'une conférence sur les solutions possibles à la crise du libéralisme. Ce colloque international, qui s'est tenu en août 1938 à Paris, impressionne par la liste de ses vingt-six participants, avec notamment : Raymond Aron, Ludwig von Mises, Jacques Rueff et Friedrich Hayek. Il ressort de cette rencontre des appels appuyés à l'avènement d'un néolibéralisme assumé. À la lecture des riches discussions, nous pouvons identifier trois tonalités différentes. La première accepte une dose d'interventionnisme étatique à la française et ne rejette pas, si nécessaire, le recours à des formes de New Deal à la Roosevelt. Il s'agit donc d'un néolibéralisme très édulcoré et, pour tout dire,

peu compatible avec la pensée de Hayek. La deuxième tonalité correspond à l'*ordolibéralisme* et justifie un court développement. La troisième tonalité est de nature résolument hayekienne.

L'ordolibéralisme, un cas à part mais d'importance

L'ordolibéralisme est né en Allemagne, dans l'entre-deux-guerres, sous l'impulsion de Walter Eucken (1891-1950), professeur à l'université de Fribourg-en-Brisgau. Cette doctrine économique et sociale, propagée à travers son ouvrage de 1940, *Les fondements de l'économie nationale*, sert de base au modèle rhénan d'*économie sociale de marché* et imprègne toute la construction européenne. Du fait de son opposition affichée au parti nazi, Eucken dut renoncer à se rendre au colloque. Par contre, deux professeurs, sensibles à son approche, Wilhem Röpke (1899-1966) et Alexander Rüstow (1885-1964), furent présents et forts actifs dans les échanges. L'ordolibéralisme participa pleinement à la formation du vaste courant néolibéral, sans pour autant recouvrir la vision d'Hayek. Il se caractérise par trois grands principes : respect de la concurrence libre et non faussée (avec une surveillance par une cour de justice) ; stabilité des prix grâce à l'indépendance politique de la banque centrale ; maintien rigoureux des équilibres budgétaires. Il faut y ajouter la présence de politiques sociales protégeant les exclus du système. Les ordo-libéraux condamnaient sans équivoque le communisme, mais aussi la cupidité du libéralisme anglo-saxon. Nombre d'entre eux étaient d'ailleurs en proximité avec le christianisme social. Depuis les années 1980, l'ordolibéralisme est devenu moins attaché à son humanisme originel. Cette évolution s'explique par l'emprise croissante de l'ultralibéralisme hayekien dans un monde globalisé où la concurrence est devenue le nouvel horizon. *L'économie sociale de marché* qui présida à la reconstruction économique de l'Allemagne de l'Ouest d'après guerre doit beaucoup à cette doctrine. On enregistre également l'empreinte très forte de l'ordolibéralisme dans la constitution économique et monétaire de l'Union européenne.

La domination d'Hayek depuis le Mont Pèlerin

Hayek fut une des figures marquantes du colloque Lippmann. Il incarnait déjà la volonté de revisiter la pensée libérale en imposant ce que nous avons appelé son *ultranéolibéralisme*. Depuis, son influence s'est affermie et élargie. Il a su avec adresse et persévérance labourer le terrain fragile et incertain de la pensée économique. Le point décisif fut le lancement, en avril 1947, de la Société du Mont Pèlerin dont il fut le président pendant de longues années, de 1947 à 1961. Cette société fut créée au terme d'une rencontre de dix jours organisée au Mont Pèlerin, petit village surplombant le lac Léman au niveau de Vevey. L'objectif des trente-six participants, tous des économistes en vue et reconnus, était clairement de s'affronter au keynésianisme ambiant afin de défendre et de promouvoir une économie de marché et une société ouverte au niveau mondial. Ajoutons que la question de la dénonciation des régimes communistes et socialistes représentait pour eux une impérieuse nécessité. L'entreprise, discrète, eut un succès considérable. Se réunissant une fois par an, ce club d'élite fut un véritable creuset intellectuel du renouvellement de la pensée libérale. Pratiquement inconnue du grand public, la société du Mont Pèlerin a rassemblé, par cooptation, et dans la grande discrétion, des économistes (universitaires, intellectuels et journalistes), généralement de rang mondial. Une seule exigence pour appartenir à ce club fermé : un engagement sans faille pour le néolibéralisme « à la Hayek ». Les sociétaires du Mont Pèlerin, triés sur le volet, furent peu nombreux. Mais on compte parmi eux huit prix Nobel d'économie. Ce seul chiffre suffit à mesurer le poids dans le monde de ce courant de pensée. Comme à ses débuts, la société du Mont Pèlerin maintient le rythme annuel de ses réunions.

Hayek continua à influencer en profondeur le champ de la discipline économique et politique en initiant en 1955 un puissant laboratoire d'idées, l'*Institute of Economic Affairs* (IEA). Installé à Londres cet institut, toujours actif, est resté constamment sur la même trajectoire :

promouvoir sans relâche la pensée ultra-néolibérale. On connaît ses succès les plus marquants avec l'adhésion sans réserves aux idées d'Hayek des deux très grands responsables politiques que furent Ronald Reagan (1911-2004), deux fois présidents des États-Unis de 1981 à 1989, et Margaret Thatcher (1925-2013), premier ministre britannique de 1979 à 1990. L'un comme l'autre furent, tout au long de leurs mandats, les artisans résolus des politiques de dérégulation et de libéralisation des économies. Pratiquant cette *révolution conservatrice* chez eux, ils n'eurent de cesse de la recommander au monde entier. Ils furent d'autant plus aisément écoutés que le cours de l'histoire, avec le délitement du bloc soviétique dès la fin des années 1980, est venu apporté de l'eau au moulin des avocats du « tout marché ». L'idéologie néolibérale dominante pouvait ainsi se prévaloir d'une éclatante victoire sur les défenseurs du socialisme.

L'emprise de cette pensée ultra-néolibérale s'est particulièrement illustrée à travers ce qu'on appelle le *Consensus de Washington*. Celui-ci représente un corpus de mesures imposées sans aucune complaisance à l'encontre d'États en graves difficultés financières par trois institutions siégeant dans la capitale américaine (Banque mondiale, Fonds monétaire international et Trésor américain). En contrepartie de ces formes de mises sous tutelle d'États souverains, des prêts et des remises de dettes leur furent consentis. Les mesures se sont traduites, au cours des années 1980-1990, par de drastiques cures d'austérité budgétaire, des vagues de privatisations forcées et des dérégulations menées au pas de charge. Les principaux pays concernés étaient d'Amérique latine et d'Afrique. L'Union européenne s'est également inspirée de ce type de politiques pour venir en aide à certains de ses États membres, comme la Grèce, durement frappée par les secousses de la crise financière enclenchée dès 2008. Au-delà des périodes de crises aiguës, l'idéologie véhiculée par le Consensus de Washington a également influencé le renouvellement doctrinal des politiques économiques des États occidentaux depuis les années 1980.

Poursuite de la bataille idéologique

L'école des nouveaux classiques a pris le relais de l'école de Chicago dans le combat contre l'interventionnisme gouvernemental et l'adhésion sans réserves à une économie de marché globalisée et dérégulée. Alors que la première assume une position politique, la seconde préfère le champ de la théorie formalisée. En les distinguant, nous suivons la chronologie, mais nous pointons aussi les aspirations des « nouveaux » économistes à la neutralité scientifique.

L'école de Chicago

L'université de Chicago, où Hayek enseigne, est connue depuis les années 1930 pour être le temple de la pensée libérale. Milton Friedman (1912-2006) est à cet égard exemplaire. Prix Nobel en 1976, il dépassa probablement son maître Hayek en notoriété. Figure charismatique, il fut à la fois porteur d'une philosophie et chef de file du courant *monétariste*. Son livre de 1962, *Capitalism and Freedom* (*Capitalisme et liberté*) relève de l'engagement politique. La liberté, la démocratie et l'efficacité économique appellent selon lui une même exigence : une puissance publique cantonnée aux fonctions régaliennes. On retrouve Hayek. Par contre, sa position monétariste s'ancre dans l'analyse économique et se nourrit d'études serrées sur les mouvements monétaires de long terme. Il publia notamment en 1963, avec Anna Schwartz (1915-2012), une monumentale et très respectée histoire monétaire des États-Unis. Friedman réduit la politique monétaire au strict maintien de la stabilité des prix. Son concept de *chômage naturel* fit grand bruit et lui permit de justifier l'inefficacité des politiques conjoncturelles. Précisément, l'auteur montre qu'une relance monétaire peut, *très transitoirement*, diminuer le chômage en deçà de son taux naturel, mais toujours au prix d'une poussée inflationniste. Puis, très vite et immanquablement, l'économie se replacera au niveau de ce *taux de chômage naturel*. Seules des politiques structurelles portant notamment sur l'amélioration en

profondeur du marché du travail peuvent réduire le taux de chômage naturel. Friedman combattit sans relâche le keynésianisme et fut l'artisan le plus ardent et le plus visible du mouvement de reflux des politiques interventionnistes à partir du milieu des années 1970. Finalement, la bataille de l'école de Chicago contre l'activisme de Keynes en matière monétaire et budgétaire emporta l'adhésion de beaucoup d'économistes et d'hommes politiques à travers le monde. D'ailleurs, Milton Friedman continue de personnifier, dans la mémoire collective, le symbole du triomphe des idées néolibérales. Chicago rayonna en produisant d'autres prix Nobel comme Georges Stigler (1982), Ronald Coase (1991), Gary Becker (1992), Robert Lucas (1995). Ces deux derniers, que l'on peut déjà ranger dans les nouveaux classiques, furent surtout des théoriciens purs des thèses néolibérales.

L'école des nouveaux classiques

Cette école, qui prit son essor à partir des années 1970, se greffe idéologiquement sur celle de Chicago. Mais cette filiation directe est masquée par le recours à la théorie pure. Les nouveaux classiques sont « classiques » car ils croient résolument au marché et se défient de l'État. Ils sont « nouveaux » car ils recourent avec force à l'hypothèse de rationalité et aux techniques de maximisation sous contrainte. Les nouveaux classiques donnent une place déterminante à l'homo oeconomicus et construisent leurs modèles en partant de la microéconomie. Quelques noms incarnent cette école : Robert Lucas, Robert Barro, Thomas Sargent, Neil Wallace, Finn Kydland, Edward Prescott, Gary Becker, John Long, Charles Plosser. Nous avons déjà rencontré certains et beaucoup d'entre eux eurent le prix Nobel. Tous démontrent l'inefficacité des politiques économiques conjoncturelles. Par contre, ils acceptent les politiques publiques qui flexibilisent les marchés, notamment du travail. Opposés aux politiques de la demande ils valorisent les politiques de l'offre qui soutiennent les entreprises dans une logique de long terme. Le poids intellectuel

et politique des nouveaux classiques continue d'être déterminant en ce début de XXI^e siècle. Nous condenserons leurs apports autour de cinq thèmes.

1. L'hypothèse dite des *anticipations rationnelles*, proposée dès 1961 par John Muth (1930-2005) admet que les agents connaissent parfaitement les modèles économiques qui expliquent leurs comportements. Ils traitent avec une parfaite rationalité toutes les informations qu'ils reçoivent. À moins d'un effet de surprise, ils ne se trompent jamais. Et s'ils sont surpris par une politique, alors ils en tiendront compte dans leurs réactions futures. Grâce à cette hypothèse des anticipations rationnelles, les nouveaux classiques démontrent que toutes les politiques de soutien à la conjoncture deviennent inopérantes.

2. Il existe une fonction d'offre globale qui correspond au niveau naturel d'emploi. Aucune politique de la demande ne permet de sortir de cette situation. Seule une politique de l'offre peut espérer être efficace.

3. Les cycles économiques correspondent aux respirations normales de l'économie face à des chocs aléatoires. Aucune politique ne peut avoir l'ambition de gommer ces fluctuations naturelles.

4. Pour être crédibles, les politiques monétaires de lutte contre l'inflation doivent satisfaire au principe de *cohérence intertemporelle* qui appelle les autorités à une parfaite concordance entre leurs annonces et leurs actes. Le meilleur moyen de respecter ce principe est d'installer une banque centrale indépendante du pouvoir politique.

5. L'État est un acteur économique comme les autres. Son intérêt se superpose à celui de ses dirigeants. Les hommes politiques cherchent toujours à maximiser leurs satisfactions en se faisant élire puis réélire. Le gouvernement peut, tout au plus, répondre aux besoins de certains électeurs. Penser que l'État incarne l'intérêt collectif est illusoire. Il est donc logique de s'en défier. On retrouve ici, à travers une autre voie d'entrée, l'appel au retrait de l'État

des affaires publiques. Cette analyse économique, assez cynique, du marché politique et de la bureaucratie porte le nom d'*École de choix publics*. Elle a valu à James Buchanan (1919-2013) de recevoir le prix Nobel en 1986.

Les nouveaux classiques se définissent comme de vrais scientifiques. Ils aspirent à construire une théorie économique neutre parce que rigoureuse et fondée sur la rationalité. Leurs productions en matière de recherches sont très techniques et nombreuses. Leurs impacts sur le monde académique continuent d'être considérables. Admirés pour leurs talents, ils ont fait une moisson de récompenses et de prix Nobel. En réalité, les nouveaux classiques véhiculent et défendent une vision libérale du monde. Celle-ci a imprégné la société et les responsables politiques depuis les années 1980. On peut à ce propos parler d'une victoire idéologique accomplie.

Résumons. Keynes, Schumpeter et Hayek proposèrent des analyses très différentes et même opposées. Mais ils ont en commun d'avoir clairement endossé leurs propres visions du monde. Ils furent en même temps des penseurs politiques et des économistes. L'attraction pour la rigueur formelle a conduit les nouvelles générations d'économistes à défendre une représentation du monde fondée sur l'homo oeconomicus rationnel. Ce choix de la neutralité scientifique est lourd de conséquence. En voulant « faire science », ce qui est légitime, ils en sont arrivés à soutenir, en creux, un ordre marchand qui se défie de l'État, qui promeut sans réserve la concurrence, qui tend à nier le rôle explicatif des groupes et des rapports de force dans une société et qui néglige l'avenir de la planète. L'économie est une science sociale, la réduire à une physique sociale conduit à soutenir *une* certaine vision du monde et de la vie en société. Peut-être est-ce là la malédiction de la science économique : vouloir faire science revient, ultimement, à prendre un parti idéologique. On peut, au contraire, regarder ce problème comme une richesse. Mais à une condition : reconnaître que la

science économique ne pourrait pas exister sans être le produit d'une approche doctrinale.

III. Élargissement du champ disciplinaire et hétérodoxie

Il est tentant et confortable de considérer l'orthodoxie comme la théorie pure dessinée par les auteurs néoclassiques tandis que les économistes hétérodoxes emprunteraient les chemins de traverse qui les mettent à distance du rouleau compresseur de l'économie dominante. Les hétérodoxes comprendraient alors l'ensemble des économistes qui refusent l'approche dite orthodoxe. On aurait ainsi le conformisme face aux visions alternatives ou critiques. La réalité est plus complexe. Toute classification dépend de l'état de la pensée du moment et du point de vue adopté par celui qui parle. Ainsi, Keynes et Schumpeter furent-ils en leurs temps des hétérodoxes. Avec le recul, ces deux auteurs ont surtout contribué à élargir le champ disciplinaire des économistes. Plus proche de nous, Herbert Simon (1916-2001) et Amartya Sen (né en 1933) sont un temps apparus comme des critiques de la théorie dominante, qu'ils maîtrisaient d'ailleurs totalement. Puis ils sont devenus des prix Nobel pleinement respectés par tous leurs collègues. En soulignant, comme nous l'avons fait plus haut, le caractère attractif et inclusif du paradigme actuel, nous nous sommes déjà préparés aux difficultés de tracer des frontières nettes entre orthodoxie, hétérodoxie et simple élargissement de la matière à étudier. Nous aborderons donc cette question en acceptant la grande proximité entre les démarches dites *hétérodoxes* et celles qui ont l'ambition d'approfondir le champ disciplinaire de l'économie.

Depuis l'après-guerre, la pensée hétérodoxe s'est structurée en diverses écoles et approches que nous exposerons sous trois thèmes : la filiation keynésienne, l'ouverture à d'autres disciplines et les courants institutionnalistes. La filiation keynésienne s'inscrit dans la pensée du maître de Cambridge. Elle est en réalité très diverse puisqu'elle

va des relectures néoclassiques de Keynes jusqu'aux dénonciations radicales, teintées de marxisme, de la théorie dominante. L'ouverture à d'autres disciplines apparaît comme la démarche hétérodoxe la plus immédiate. L'enjeu est clair, comprendre l'économie passe par l'appel à des éclairages venant de domaines différents. Mais le recours à l'interdisciplinarité peut être plus ou moins drastique et clivant. Quant aux courants institutionnalistes, ils sont multiples et variés puisque certains permettent de retrouver la théorie dominante, tandis que d'autres s'en éloignent, parfois nettement. Les institutionnalistes ont toutefois en commun de revisiter l'individualisme méthodologique et l'hypothèse de rationalité pure afin de mieux prendre en compte les institutions, prises dans un sens très large. Notre présentation autour de ces trois thèmes ne prétend en aucun cas décerner des certificats d'hétérodoxie. Répétons-le, la frontière entre hétérodoxie et élargissement du champ disciplinaire est mouvante et imprécise. D'ailleurs on se demandera, en guise de conclusion, si une définition générale de l'hétérodoxie a du sens.

1. Les filiations keynésiennes

La postérité de Keynes est multiple. Elle s'est chaque fois inscrite en complément ou en réaction, plus ou moins extrême, à la pensée dominante. Au départ, on observe une reformulation de sa pensée en termes de marchés macroéconomiques. Ce sera le modèle dit de *la synthèse classico-keynésienne*. Puis viendront les *néokeynésiens* et la construction des *équilibres non walrasiens*. Les *nouveaux keynésiens* s'attacheront ensuite à justifier les politiques d'interventions macroéconomiques à partir de l'étude des comportements des acteurs microéconomiques. Enfin, les *postkeynésiens* revendiquent une rupture avec toutes les filiations précédentes afin de revenir aux vrais enjeux du Keynes originel.

La synthèse classico-keynésienne

John Hicks (1904-1989), prix Nobel en 1972, est sans conteste l'initiateur de la lecture la plus répandue de la *Théorie générale* de Keynes. Dans son « Mr. Keynes and the “Classics” », article publié en 1937, Hicks proposa, le célèbre *modèle IS/LM* enseigné à tous les étudiants en économie. Le succès planétaire de ce modèle résulte de trois facteurs : il est élégant et compact, il offre un cadre conceptuel éclairant pour expliquer les effets des politiques macroéconomiques et il permet d'incorporer des extensions en passant d'une économie fermée à une économie ouverte. Au regard de son poids dans la pensée économique, nous tentons ci-dessous un résumé très simple du fonctionnement de ce modèle, parfois qualifié de « cheville ouvrière » ou de « cheval de trait » des économistes.

Avec IS/LM, tout se passe comme si l'économie entière se composait de deux grands marchés interdépendants. Le premier conduit à l'équilibre entre l'investissement (I) et l'épargne (S pour *Saving* en anglais) grâce aux variations du revenu global (Y) et du taux d'intérêt (r). Le second mène à l'équilibre entre l'offre de monnaie (M) et la demande de monnaie (L), là encore à travers les mouvements de Y et r. Encore deux précisions pour clarifier le fonctionnement de ces deux marchés. D'abord, si r augmente I diminue, tandis que si Y augmente S augmente. Ensuite, pour une offre de monnaie donnée M, la demande de monnaie L augmente avec Y et diminue avec r. Ceci posé, il existe toujours un couple revenu Y^* et taux d'intérêt r^* qui permet l'équilibre simultané sur les deux marchés. Mais rien ne dit que cet équilibre défini par Y^* et r^* corresponde exactement à une situation de plein-emploi. Pour que cela advienne, il faudrait que, *par chance*, au niveau de revenu Y^* , toute personne qui souhaite travailler trouve un emploi. En cohérence avec ce modèle, l'enjeu de la politique économique va par conséquent consister à augmenter Y^* afin de diminuer le chômage. Donnons ici une intuition des mécanismes à l'œuvre.

Si l'offre de monnaie M augmente grâce à une *politique monétaire expansionniste*, alors r^* baissera et, surtout, Y^* croîtra. Et donc le chômage baissera. De même, si le gouvernement lance des investissements à travers une *politique budgétaire expansionniste*, r^* et Y^* augmenteront, ce qui, là encore, aura des effets positifs sur l'emploi. Voilà donc justifiée et illustrée l'efficacité des politiques keynésiennes de soutien actif à l'économie. Clairement, la rupture avec l'orthodoxie classique portée par la loi de Say et la neutralité de la monnaie semble ici consommée. Le plein-emploi ne dépend plus de la flexibilité sur le marché du travail, mais du niveau du revenu global Y .

Deux économistes Robert Mundell (né en 1932 et prix Nobel en 1999) et Marcus Fleming (1911-1976) ont, dans les années 1962-1963, et de façon indépendante, élargi le modèle IS/LM aux échanges internationaux. Ce qu'on appelle désormais le *modèle Mundell-Fleming* permet d'analyser les impacts des politiques économiques dans une économie ouverte. Nous n'irons pas plus loin dans les développements techniques. Mais le lecteur doit percevoir que ces modèles, de nature hétérodoxe par rapport au modèle macroéconomique néoclassique de base, ont eu une importance cruciale dans la justification théorique des politiques de stabilisation conjoncturelle keynésiennes.

Encore une information ici. Keynes, nous le savons, raisonnait sur le court terme. Roy Harrod (1900-1978) et Evsey Domar (1914-1997) s'attachèrent à inscrire la vision interventionniste keynésienne dans un modèle de croissance. Le *modèle Harrod-Domar*, développé dans les années 1940, montrait que le maintien d'une économie sur un sentier de croissance stable passe, comme dans la recherche du plein-emploi de court terme, par des politiques publiques d'investissement.

Les néokeynésiens

Les néokeynésiens ont développé dans les années 1960 l'école dite du *déséquilibre*. Ils partent de l'idée défendue par Keynes selon laquelle les prix sont souvent rigides. Par conséquent, ils ne peuvent pas jouer, comme le soutiennent les néoclassiques, le rôle de variables d'ajustement sur les marchés. Dans le monde néokeynésien, Pour un prix donné, le côté dit « court » du marché imposera sa contrainte : ce sont les quantités qui s'ajustent. Précisément si, à un prix donné, l'offre est supérieure à la demande, alors la quantité demandée se calera sur la quantité offerte. Inversement, si la demande présente le côté court du marché, alors l'offre s'ajustera. Les principaux porteurs de cette lecture keynésienne des déséquilibres de marchés ont été Robert Clower (1926-2011), Axel Leijonhufvud (né en 1933) et Edmond Malinvaud (1923-2015).

L'hypothèse des prix fixes – ou à tout le moins très rigides – permet l'analyse d'une économie où les échanges s'accomplissent en dehors de la situation d'équilibre général « à la Walras ». Cela explique en particulier la possibilité d'un déséquilibre sur le marché du travail, c'est-à-dire la présence du chômage. Cette théorie propose une subtilité supplémentaire. Selon que l'origine du déséquilibre se situe sur le marché des biens ou sur le marché du travail, le type de chômage sera différent. Et son traitement ne sera pas le même. Si le déséquilibre part du marché des biens pour se déverser sur le marché du travail, une politique de relance keynésienne est recommandée. Si ce déséquilibre provient en premier lieu du marché du travail, alors il faudra chercher à assurer une plus grande flexibilité sur le marché de l'emploi, comme le recommandent les classiques. La principale critique adressée aux modèles de déséquilibre est de ne pas expliquer *rationnellement* les raisons de la rigidité des prix sur les marchés. D'où l'émergence du courant des nouveaux keynésiens.

Les nouveaux keynésiens

Du point de vue des méthodes d'analyse, les nouveaux keynésiens doivent être rapprochés des nouveaux classiques déjà rencontrés plus haut. Nous avons vu que ces derniers justifiaient l'inefficacité des politiques par le comportement des agents. Leur rationalité les conduisit à déjouer les objectifs des politiques économiques jusqu'à rendre celles-ci inopérantes. En opposition complète à ces conclusions, les nouveaux keynésiens démontrent, au contraire, l'intérêt des politiques économiques. Le prix Nobel 1996, James Mirrlees et les prix Nobel 2001, Georges Akerlof, Michael Spence et Joseph Stiglitz figurent parmi les représentants les plus en vue de ce courant de pensée. Leurs analyses très techniques et sophistiquées s'appuient toujours sur les comportements microéconomiques. L'idée générale consiste à prouver que, face à un monde où l'extraction des informations est difficile et où les marchés sont imparfaits, les choix rationnels des agents entraînent des rigidités et des erreurs. Et ce sont précisément ces rigidités et ces erreurs qui produisent du chômage, des fluctuations économiques et des dysfonctionnements sur les marchés financiers. D'où le besoin, soutiennent les auteurs, de pratiquer des politiques économiques destinées à mieux informer les agents et à compenser les conséquences négatives de leurs mauvaises – bien que rationnelles – décisions. Formulé autrement, les nouveaux keynésiens montrent que trop souvent les choix optimaux des agents ont des conséquences négatives sur le comportement de l'économie dans son ensemble. Seules de bonnes politiques économiques permettent de contrecarrer les défauts de coordination des acteurs et les déséquilibres macroéconomiques. On retrouve donc clairement ici l'empreinte de Keynes. Toutefois, les nouveaux keynésiens continuent d'appuyer leurs raisonnements sur la rationalité économique de l'homo oeconomicus. Ces concessions au modèle dominant ne

sont pas du goût des postkeynésiens. Leur objectif revendiqué est de revenir à l'esprit et à la lettre du maître de Cambridge.

Les postkeynésiens

Les postkeynésiens représentent un mouvement de pensée en deux vagues. Au départ, ceux qu'on a appelés les *post-cambridgiens* tentèrent d'articuler les analyses de Keynes sur celles de Marx. Le nom de l'économiste polonais Michal Kalecki (1899-1970) doit être mentionné ici pour avoir été le premier passeur entre les univers de ces deux auteurs. Nicolas Kaldor (1908-1986) et Joan Robinson (1903-1983) sont allés plus loin en liant l'existence des crises aux conflits de répartition. Depuis la fin des années 1970, la seconde vague d'auteurs postkeynésiens entend revenir à la pensée originelle de Keynes. Ils ancrent leurs analyses sur l'importance de l'incertitude vraie (c'est-à-dire non probabilisable), rejettent l'hypothèse de la rationalité absolue des acteurs et insistent sur l'inévitable instabilité financière. Ils raisonnent plutôt en termes de circulation des richesses que de rareté. Paul Davidson (né en 1930), Hyman Minsky (1919-1996) et George Shackle (1903-1992) sont les initiateurs de ce retour aux sources. Marc Lavoie (canadien né en 1954) et James Galbraith (américain né en 1952, fils de l'économiste engagé John Kenneth Galbraith) sont souvent regardés comme les deux principaux messagers actuels de cette école.

Au total, les filiations keynésiennes sont diverses. Celle qui s'émancipe le plus du paradigme dominant est actuellement portée par les postkeynésiens. Toutefois, ces derniers ne sont pas suffisamment homogènes et lisibles pour imposer une alternative puissante et décisive face au modèle néoclassique. Leur faiblesse tient probablement à leur volonté de demeurer dans le champ strict de l'économie, notamment en vue de se prévaloir, comme leurs adversaires idéologiques, de la neutralité scientifique.

2. L'ouverture à d'autres disciplines

Nous rencontrons un peu ici la boîte de pandore, tant il est difficile de saisir et de résumer l'ensemble des démarches d'interdisciplinarité mobilisées par les économistes. Comme nous l'avons déjà vu, les recours à la philosophie, l'histoire et au droit constituaient la norme avant la révolution néoclassique. Nous n'y reviendrons pas. Notre attention se portera bien plutôt sur les dernières décennies. La diversité des travaux en la matière nous interdit toute prétention à l'exhaustivité. Toutefois, quelques grandes lignes directrices peuvent être évoquées. Certaines font appels à des domaines scientifiques spécifiques, d'autres partent de points de vue plus globalisants.

L'économie et lois de la physique

Rappelons que les économistes ont beaucoup puisé dans les outils mathématiques des physiciens pour formaliser leurs analyses. Bien plus original est le recours à certaines lois de la physique pour montrer qu'elles conditionnent massivement le développement de l'activité économique. Du coup, la théorie économique serait face à un nouvel enjeu : intégrer des contraintes physiques et, par conséquent, penser différemment le monde.

Il revient à Nicolas Georgescu-Roegen (1906-1994), économiste américain d'origine roumaine, d'avoir porté ce thème avec panache dans la sphère académique et dans les débats sur la décroissance. Son ouvrage phare de 1971, *The Entropy Law and the Economic Process* démontre, comme le dit le titre, que la loi de l'entropie et le processus économique sont intimement liés. L'auteur part de la thermodynamique pour montrer que les ressources naturelles s'épuisent irrévocablement. À l'échelle de l'histoire très longue la croissance économique butera sur la disparition des matières premières, mais aussi de toute l'énergie disponible, y compris les

énergies renouvelables « naturelles ». Par conséquent, nous avertit Georgescu-Roegen, l'économiste doit considérer sa science sous cet angle et préparer les consciences et les comportements à l'impératif de décroissance. Laissons aux physiciens le soin de débattre sur les interprétations des lois de l'entropie. Mais reconnaissons la hauteur de vue d'un chercheur, maîtrisant parfaitement la théorie néoclassique (il était mathématicien de formation), qui nous appelle à revoir nos modèles économiques sur de nouvelles bases.

La question des limites physiques de la croissance fut également posée avec force par le *Club de Rome*, formé de scientifiques, dans son rapport de 1972 *Halte à la croissance ?* Malgré sa dénonciation argumentée de l'urgence des problèmes, ce rapport eut peu de poids face aux craintes liées à l'apparition d'un chômage de masse et à la soif de consommation de l'ensemble des pays de la planète. Halte à la croissance resta donc un avertissement sans réelles conséquences pratiques.

Avec la publication en 1979 de *L'économie et le vivant*, René Passet (né en 1926, professeur émérite à la Sorbonne) releva lui aussi très tôt les dangers de la destruction des ressources naturelles. Il reprit en particulier le concept de *biosphère* pour souligner la nécessité, pour l'activité économique, de respecter les lois et les équilibres de la physique. Ce que l'auteur nomme la « thermodynamique d'un monde vivant » s'appuie précisément sur les travaux du prix Nobel de chimie Ilya Prigogine (1917-2003) pour justifier le caractère irréversible de la destruction de la nature.

En somme, la théorie économique doit beaucoup à la physique. D'abord, elle s'est constituée comme science en se référant à la notion d'équilibre des forces chère aux physiciens. Ensuite, elle s'est appropriée certaines techniques mathématiques utilisées en physique pour écrire ses modèles. Enfin, l'économie est aujourd'hui invitée à intégrer les lois sur la dégradation du vivant afin de rendre la production de biens et de service compatible avec la sauvegarde de l'homme et de la nature. Vaste programme donc, dans lequel

l'économie devrait réorienter son objet pour devenir une science au service de la préservation de la vie.

L'économie comportementale et les sciences cognitives

Les sciences cognitives étudient les mécanismes de la pensée. Appliquées à l'économie, elles dessinent ce qu'on appelle *l'économie comportementale*. Ce domaine tend à se scinder en deux : *l'économie expérimentale* qui s'inspire de la psychologie et la *neuroéconomie* directement articulée sur la neurobiologie.

L'économie expérimentale

Les économistes ont beaucoup à apprendre des recherches qui étudient, en laboratoire, le comportement d'un acteur tel qu'il devrait être dans la « vraie vie ». Ces expérimentations simulent les mécanismes de perception des informations et les processus de décisions des individus. Elles permettent en particulier de discriminer les réactions des agents économiques selon les structures de marché (parfaits et imparfaits) et selon les catégories de marché (biens et services ou actifs financiers). Sur le fond, ces recherches empiriques se concentrent sur la validation des hypothèses de comportement posées par la théorie néoclassique.

Edward Chamberlin, que nous avons déjà rencontré à propos de la concurrence monopolistique, avait dès 1948 testé sa théorie en procédant à des expériences avec ses étudiants. Plus près de nous, Daniel Kahneman né en 1934 et Amos Tversky (1937-1996) ont cherché à expliquer la cause de nos erreurs de jugement, de nos incohérences et de nos tâtonnements dans un monde incertain. Selon eux, nos biais cognitifs prennent leurs sources dans la concomitance entre, d'un côté, une pensée rapide et émotionnelle et, de l'autre, une pensée plus lente et plus réfléchie. Ils montrent, par exemple, que le gain espéré n'est pas toujours le bon guide pour expliquer

nos décisions. Ainsi, dans le choix entre gagner 5 avec certitude ou accepter un jeu dans lequel on a 50 % de chances de gagner 10 et 50 % de chances de ne rien gagner (donc une espérance de gain de 5) on préfère la certitude. Par contre, si le choix est : soit une perte sûre de 5, soit 50 % de probabilité de perdre 10 et 50 % de ne rien perdre (donc une perte espérée de 5), alors on préfère en général la seconde option, c'est-à-dire l'incertitude. À l'évidence la pure rationalité n'explique pas tout. L'importance de leurs travaux sur le lien entre la psychologie et les comportements économiques ont valu la remise du Nobel d'économie à Daniel Kahneman en 2002 (son collègue et ami Amos Tversky ne put y être officiellement associé, ce prix n'étant décerné qu'à des auteurs vivants). Cette année 2002 marqua la grande reconnaissance des apports de l'économie expérimentale puisque Vernon L. Smith (né en 1927) fut l'autre récipiendaire de ce prix. Vernon Smith fut précisément couronné pour avoir propulsé l'expérience en laboratoire au rang d'instrument reconnu de l'analyse économique empirique, notamment dans l'étude des structures de marché.

En remettant le Nobel 2017 à l'économiste américain Richard Thaler (né en 1945) le jury a réitéré l'importance qu'il convient de reconnaître à l'économie expérimentale. Dans son ouvrage phare *Nudge: Improving Decision About Health, Wealth and Happiness* (écrit en 2009 avec Cass Sunstein) l'auteur montre comment une méthode douce – on pourrait dire un « coup de pouce » pour *Nudge* – permet d'inspirer la bonne décision en matière « de santé, de richesse ou de bonheur ». La traduction française (2010) du titre du livre est d'ailleurs précisément : *Nudge, la méthode douce pour inspirer la bonne décision*. Parmi les plus célèbres exemples fournis par les auteurs, citons : la mouche dessinée dans des toilettes qui incite à uriner au bon endroit et la présence au sol d'une signalisation qui donne au conducteur l'impression d'aller trop vite, ce qui suffit à le faire ralentir.

La neuroéconomie

La *neuroéconomie* est un néologisme créé par l'américain Paul Glimcher, dans son ouvrage de 2003, *Decisions, Uncertainty, and the Brain: The Science of Neuroeconomics (Décisions, incertitude et le cerveau: la science de la neuroéconomie)*. Ce champ de recherche étudie, grâce à l'imagerie cérébrale, les mécanismes cognitifs et émotionnels qui sont à l'œuvre lorsqu'une décision de nature économique est prise (consommation, investissement, risque financier).

L'économie comportementale représente un domaine innovant et en pleine expansion. Son programme actuel consiste surtout à tester les hypothèses de comportement que les économistes prêtent aux agents. Mais cette spécialité conduit également les chercheurs en économie à porter leurs regards bien au-delà de la rationalité standard.

L'économie et la sociologie

L'économie et la sociologie sont deux disciplines à la fois complémentaires et concurrentes. Le terme *sociologie* apparaît la première fois dans les années 1830 sous la plume d'Auguste Comte. Son but est d'analyser les comportements et les relations que les hommes établissent entre eux. Mais alors que l'économie se concentre sur les rapports matériels, la sociologie se tourne vers les études des groupes, de leurs modes d'organisation et de communication. En voulant faire science et s'autonomiser, l'économie et la sociologie ont eu tendance à transformer leur voisinage en rivalités. Après une période d'indifférence revendiquée, entre les années 1930-1970, les deux disciplines tendent désormais à se reconnaître et à s'ouvrir l'une à l'autre. Cette évolution semble naturelle. D'ailleurs, leur proximité est attestée depuis longtemps dans les œuvres d'auteurs aussi prestigieux qu'Auguste Comte (1798-1857), Karl Marx (1818-1883), Vilfredo Pareto (1848-1923) ou Max Weber (1864-1920).

Contrairement à l'économie, qui a souhaité se rapprocher des sciences exactes, la sociologie s'est d'emblée assumée comme une branche des sciences sociales. L'outillage technique des économistes a longtemps desservi l'image de la sociologie. C'était, en caricaturant, les équations contre le verbe. Mais ces jugements abrupts ont évolué ces dernières années. D'un côté, la superbe des économistes s'est émoussée face à leurs incapacités à prévenir et à traiter les crises. De l'autre côté, les sociologues sont apparus plus aptes à saisir la complexité des sociétés en mouvement. Sous certains aspects, la sociologie a même acquis une forme d'ascendance sur l'économie. De nombreux travaux soutiennent en effet que les lois dégagées par l'économie dominante sont en réalité surdéterminées par le contexte institutionnel. Tout se passerait alors comme si la présence du système capitaliste masquait toutes les autres formes possibles d'organisations économiques.

L'intérêt de cultiver les échanges entre ces deux disciplines s'incarne dans l'exemple de la *sociologie économique*. Ce nouveau domaine de recherche montre que les décisions économiques ne résultent pas uniquement de la pure rationalité revendiquée par l'économie. Les choix s'expliquent également par le contexte social dans lequel ils s'insèrent (ou s'encastrent, pour prendre une traduction du terme anglais « *embedded* »). Il revient à l'américain Mark Granovetter (né en 1943) d'avoir clairement identifié cette question à travers une étude sur le fonctionnement du marché du travail (son article séminal date de 1985). Selon lui, une embauche s'explique bien plus par la qualité du réseau social dans lequel le salarié est inséré que par le recours à la logique marchande offerte par le marché du travail (annonces, recherches d'informations et entretiens d'embauche). Plus précisément encore, Granovetter introduit la distinction entre l'*encastrement relationnel* (qui concerne les rapports personnels) et l'*encastrement structural* (qui renvoie aux tissus professionnel et social). Le concept de *réseau social* forgé par le sociologue offre ainsi à l'économiste un moyen d'élargir sa compréhension des processus décisionnels.

Le développement de la sociologie économique apparaît comme un très bon exemple de l'intérêt du rapprochement entre les deux disciplines. Somme toute, l'enjeu n'est pas de mettre la sociologie en conflit avec l'économie mais, bien au contraire, de cultiver une dynamique de fécondation réciproque. L'objectif n'est pas d'édulcorer leurs différences mais de s'enrichir de leurs dialogues. D'ailleurs, les démarches d'interdisciplinarité deviennent de plus en plus nécessaires pour saisir la complexité.

L'économie et l'anthropologie

L'anthropologie étudie les collectivités humaines à travers leurs cultes, leurs cultures, leurs structures économiques et sociales. Cette discipline nous éclaire sur les façons dont une société pense et décrit le monde. L'anthropologie nous conduit par conséquent à des questionnements qui dépassent la simple logique interdisciplinaire. Elle pousse l'économiste à se demander si la théorie dominante n'est pas, avant tout, une construction intellectuelle qui reflète et légitime une représentation du monde à un moment donné de l'histoire de l'humanité. Ce thème, immense et délicat, franchit résolument le cadre habituel des réflexions sur l'économie. Nous le retrouverons plus loin dans ce livre.

3. Les courants institutionnalistes

Les économistes sont plutôt mal à l'aise avec les institutions. Cela tient à leurs démarches. Ils partent en général des individus et montrent comment ceux-ci se coordonnent à travers les marchés. L'harmonie des intérêts individuels reste par conséquent la norme et la présence d'une « institution » tend plutôt à démontrer le besoin d'un « tiers » pour faciliter le vivre ensemble. D'où, *a priori*, le

peu de place laissé aux *institutions* qui encadrent et guident la vie des hommes en société. Définir une institution est une tâche ardue. Pour un juriste, elle est un ensemble de droits et d'obligations gouvernant des conduites. Le sociologue voit plutôt une structure sociale faite de rôles et de statuts. L'économiste pense d'abord en termes d'échanges marchands. Pourtant, toute la vie économique se déroule au sein d'institutions, la plus immédiate étant l'entreprise. Un court détour par l'histoire de la pensée va nous permettre de mieux situer l'institutionnalisme moderne divisé en plusieurs courants.

Les premiers institutionnalistes

Les premiers institutionnalistes furent américains avec, parmi les plus marquants, Thorstein Veblen (1857-1929) et John Commons (1862-1945). Leur point commun fut de contester le formalisme et l'abstraction des constructions néoclassiques. En cela, ils reprenaient le flambeau porté au départ par l'école historique allemande dans les années 1870. Mais les institutionnalistes voulurent aller plus loin et dépasser les approches surtout descriptives de leurs précurseurs pour fournir des analyses pointues. Les auteurs de cette école s'opposent au réductionnisme des économies et travaillent à contextualiser les comportements des agents. Veblen est connu pour avoir montré, dans sa *Théorie de la classe de loisirs* publié en 1899, que la notion de *consommation ostentatoire* explique mieux les comportements d'achats dans les sociétés modernes que la simple maximisation de l'utilité. L'auteur fait précisément dépendre la consommation d'un individu des règles et des habitudes du groupe social auquel il appartient. Commons avait lui aussi vu que les actions individuelles étaient bien plus motivées par les coutumes, les routines et l'appartenance à une collectivité que par la simple recherche du plaisir hédoniste. En

somme, les institutionnalistes ont délaissé le terrain de la rationalité de l'*homo oeconomicus* pour aller vers celui de la sociologie. Ce faisant, ils quittent la méthode de la maximisation sous contrainte pour s'intéresser aux institutions, entendues comme des règles et des habitudes de vie d'un groupe. Dans la mesure où ces règles et ces habitudes changent avec le temps, l'institutionnalisme offre l'avantage de déboucher sur l'étude des dynamiques sociales de long terme. L'institutionnalisme rime par conséquent avec évolutionnisme.

John Kenneth Galbraith (1908-2006), le célèbre économiste qui conseilla au cours de sa longue carrière les présidents démocrates américains, Roosevelt, Kennedy et Johnson, peut être rangé parmi les premiers héritiers de ce courant institutionnaliste. Il montra dans *The new Industrial State (Le nouvel État industriel)*, publié en 1967, que la domination des marchés par les grandes entreprises s'explique surtout par la montée en puissance du *capitalisme managérial*. Très concrètement, nous dit cet auteur, une technostucture modelée par les pratiques spécifiques des managers commande toute la stratégie d'une entreprise. On est loin ici de la simple maximisation du profit. En suivant cette logique, Galbraith indique qu'il faudrait que des institutions comme les groupes de pressions compensent les pouvoirs excessifs des technostuctures.

En résumé, l'institutionnalisme originel ouvre sur des approches qui enrichissent la compréhension du comportement des acteurs économiques, et notamment des entreprises. L'enjeu est de s'émanciper du caractère réducteur de l'*homo oeconomicus* confronté à la norme de la concurrence parfaite. L'agent économique n'est plus regardé comme un simple acteur rationnel « hors sol ». Il évolue dans un cadre formel, ou informel, appelé institution. Celle-ci est le produit de l'histoire, de règles juridiques, de routines, de coutumes, d'habitudes et de données culturelles et sociales.

L'institutionnalisme réapproprié par l'analyse dominante

La théorie dominante s'appuie sur une approche réductionniste tandis que l'institutionnalisme originel s'inscrit dans une longue tradition d'historicisme et de holisme. Comment alors rendre compatible la féconde idée d'institution avec la force de l'hypothèse de rationalité ? Un nouveau courant, nommé le *néoinstitutionnalisme*, résout cette question. Mais les solutions proposées, bien qu'innovantes et sophistiquées, demeurent, en définitive, régies par le paradigme néoclassique. Quelques mots sur les notions de *coûts de transaction* et de *rationalité limitée* vont nous guider pour mieux comprendre.

Les coûts de transaction représentent l'ensemble des charges liées au déroulement des échanges. Ils intègrent notamment les coûts d'information et de négociation. Dans la mesure où les économistes se concentrent sur le seul prix du marché, ces coûts particuliers sont généralement négligés. L'idée de les prendre explicitement en compte est née en 1937 sous la plume de Ronald Coase (1910-2013), prix Nobel en 1991. L'auteur a montré qu'une structure hiérarchique, comme c'est le cas dans une entreprise, représente l'institution la mieux armée pour minimiser les coûts de transaction.

Le concept de rationalité limitée, développé à partir de 1947 par Herbert Simon (1916-2001), prix Nobel en 1978, souligne que le comportement rationnel d'un agent est toujours limité par les informations disponibles et ses capacités cognitives. La rationalité limitée s'applique particulièrement à la situation d'une entreprise qui agit sans être totalement informée sur les réactions de son environnement, qu'il s'agisse de ses employés, de ses fournisseurs ou de ses clients.

L'économiste américain Oliver Williamson (né en 1932) a précisément reçu le prix Nobel en 2009 pour l'ensemble de ses travaux sur les coûts de transaction et leurs applications à une meilleure compréhension des institutions. L'essentiel de sa pensée est exposée dans son ouvrage publié en 1985, *The Economic Institutions*

of Capitalism, traduit en français par *Les institutions de l'économie*. Les avancées de Williamson se sont directement appuyées sur les apports de Coase et Simon. Pour aller à l'essentiel, Williamson montre que la façon rationnelle de gérer les coûts de transaction consiste, pour un agent, à rechercher de bons arrangements institutionnels avec son entourage. Selon l'auteur, les sous-traitances, les concessions, les réseaux et les filiales représentent le résultat des démarches de minimisation des coûts de transactions. Cette logique permet de retrouver les analyses d'optimisation des agents telles que défendues par la théorie dominante.

L'analyse de Williamson offre l'avantage d'ouvrir la théorie néo-classique sur une approche évolutionniste. En suivant cette optique, les changements institutionnels apparaissent désormais comme des réponses rationnelles aux transformations des caractéristiques des coûts de transaction. On peut, par exemple, penser ici à ce qu'il est convenu de nommer *l'ubérisation* de l'économie (du nom de l'entreprise Uber qui a promu au niveau de la planète un service de voiture avec chauffeur). Nous pouvons en effet tous constater que le secteur des services s'appuie de plus en plus sur l'utilisation des nouvelles technologies pour rationaliser la gestion administrative et les infrastructures de communication de certaines activités. L'avenir nous permettra de préciser si on assiste ici à un bouleversement du salariat ou s'il s'agit d'une simple évolution liée à la dynamique du progrès économique.

La cliométrie

La cliométrie (de Clio la muse de l'histoire) peut se ranger dans le vaste domaine de l'institutionnalisme. Cette nouvelle discipline analyse l'histoire à l'aide des concepts et des méthodes statistiques des économistes. Son objectif est de mieux comprendre les changements économiques et institutionnels. Le Comité Nobel récompensa en

1993 deux de ses éminents initiateurs Robert Fogel (1926-2013) et Douglass North (1920-2015). Au-delà de cette reconnaissance, Fogel est resté célèbre, avec son co-auteur Stanley Engerman, pour avoir montré dans un travail volumineux de 1974, *Time on the Cross: The Economics of American Negro Slavery*, que les conditions de vie matérielle des esclaves du Sud des États-Unis n'étaient pas moins bonnes que celles des ouvriers libres du Nord. Cette thèse, largement commentée à l'époque, fut contestée par beaucoup d'historiens qui soulignèrent la grande difficulté à dissocier les aspects « matériels » des questions morales et politiques. Pour sa part, North a directement œuvré au renouvellement de l'institutionnalisme américain en montrant l'importance de l'efficience des institutions dans la croissance économique. Tous ces travaux ont permis de mettre en avant le rôle primordial de la qualité des institutions politiques dans le développement économique. L'ouvrage de l'économiste Daron Acemoglu et du politologue James Robinson paru en 2012, *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty* (en français *Pourquoi les nations échouent: les origines du pouvoir, de la prospérité et de la pauvreté*) traite largement de ce thème puisque les auteurs décortiquent les causes des écarts entre les pays qui accèdent à la prospérité et ceux qui restent bloqués dans la pauvreté. Notons incidemment que la cliométrie recourt à une méthode originale dite *contre-factuelle*. Celle-ci consiste à simuler des situations historiques virtuelles afin de les comparer en termes d'efficience à la réalité historique.

L'évolutionnisme

L'évolutionnisme se concentre sur les logiques de développement des entreprises regardées comme des institutions complexes. L'accent est mis sur le rôle des innovations, mais aussi sur l'histoire et les comportements routiniers propres à chaque firme. L'ouvrage phare de

ce courant néo-schumpétérien, *An Evolutionary Theory of Economic Change* (*La théorie évolutionniste du changement économique*), fut publié en 1982 par Richard Nelson et Sidney Winter. En se penchant sur la dynamique des trajectoires suivies par les entreprises, les deux auteurs ont mis en avant le caractère irréversible de certaines grandes décisions stratégiques. L'évolutionnisme souligne l'importance du temps des horloges et nous rappelle que l'irréversibilité appartient au monde de l'économie.

La théorie de la régulation

La théorie de la régulation est née en France à travers les travaux initiés par Michel Aglietta (né en 1938) à la fin des années 1970. Il s'agit d'une forme de synthèse entre Marx et Keynes conduisant à privilégier la dynamique historique et le rôle des institutions. L'importance des rapports sociaux vient de Marx, tandis que le poids de l'interventionnisme s'appuie sur les enseignements de Keynes. L'école de la régulation se concentre sur les logiques de l'évolution du capitalisme, notamment à travers l'exemple américain. Elle insiste sur deux modes principaux de régulation : les modes *concurrentiel* et *monopoliste*. Le premier se caractérise par une accumulation extensive du capital, des rapports salariaux asymétriques au détriment des ouvriers, un protectionnisme au niveau international et un État gardien de l'ordre économique, mais peu interventionniste. Le second présente une accumulation intensive du capital, une protection sociale avancée pour les travailleurs, une place importante donnée à la financiarisation, une culture du commerce international et la présence d'un État interventionniste. La distinction entre ces deux modes de régulation est souvent illustrée en se référant, pour le premier, au *taylorisme* (du nom de l'ingénieur américain Frederick Taylor, 1856-1915, qui inventa la rationalisation du travail) et pour le second au *fordisme* (de Henry Ford, 1863-1947, le fondateur de la

marque d'automobile qui pratiqua une politique de salaires élevés). Très en vogue dans les années 1980 et 1990, la théorie de la régulation est restée assez largement hexagonale.

L'économie des conventions

L'économie des conventions est elle aussi apparue en France, mais dans les années 1980. Elle fut notamment portée par Jean-Pierre Dupuy (né en 1941) et André Orléan (né en 1950) auteur en 2004 de l'*Analyse économique des conventions*. Comme pour l'école précédente, son écho international est resté modeste. L'idée centrale de ce courant consiste à dépasser le réductionnisme néoclassique en considérant que des agents en situation d'incertitude « à la Keynes » sont soumis à une rationalité limitée « à la Simon ». Du coup, l'économie marchande de la théorie standard ne permet pas une régulation satisfaisante des actions individuelles. Pour plus d'efficacité et de fluidité dans les rapports économiques, les agents sont naturellement conduits à instaurer entre eux des relations conventionnelles. Les spécifications dans un contrat de travail et les accords interentreprises s'analysent alors comme des comportements d'optimisation, mais en dehors du cadre habituel des marchés. En définitive, l'économie des conventions tente une synthèse entre les néoclassiques, Keynes et les premiers auteurs institutionnalistes que furent Veblen et Commons.

La variété des courants institutionnalistes nous éclaire sur les difficultés à cerner les contours de l'hétérodoxie en économie. Certains de ces courants élargissent le champ d'analyse de l'économie dominante, tandis que d'autres placent l'économie au cœur de la dynamique de l'histoire et des rapports sociaux. Geoffrey Hodgson (né en 1946), une figure reconnue dans ce domaine, analyse bien les potentialités et les limites d'une approche qui, d'un côté, ouvre l'économie à la complexité et, de l'autre, aspire à démontrer

que l'évolution des règles, des normes et des structures relève en définitive de la rationalité économique. L'attraction pour la neutralité scientifique s'avère être une nouvelle fois ici l'enjeu central du développement de la pensée économique. Pour les économistes, *faire science* demeure une profonde et récurrente motivation.

4. L'hétérodoxie contemporaine : entre approfondissements, critiques et refondations

Nous venons d'en avoir plusieurs exemples, la ligne de partage entre le paradigme dominant et l'hétérodoxie n'est pas facile à capter et donc à résumer. Si être hétérodoxe consistait à adopter une distance critique vis-à-vis du modèle néoclassique de base, alors l'immense majorité des économistes seraient (un peu) hétérodoxes. En effet, toute la profession connaît bien les limites de la science économique. Chacun sait qu'il raisonne dans le cadre de certaines hypothèses et que celles-ci n'épuisent pas la complexité du réel. Pour avancer néanmoins vers une esquisse de conclusion, il me semble possible de dégager trois niveaux d'hétérodoxie que je qualifie respectivement de traditionnelle, conflictuelle et novatrice.

L'hétérodoxie traditionnelle

L'hétérodoxie traditionnelle repose sur le caractère inclusif du paradigme dominant. Sur le fond, les progrès proposés ici s'inscrivent sur le même socle épistémologique que la science économique standard. Les hypothèses de départ sont élargies ou affinées, mais on s'écarte peu de l'individualisme méthodologique. L'attraction pour le raisonnement hypothético-déductif demeure, même si les approches inductives fondées sur des enquêtes et des expériences en laboratoires sont reconnues comme des démarches innovantes.

L'interdisciplinarité est acceptée, mais en vue d'enrichir le champ disciplinaire de départ. Ce type d'hétérodoxie aboutit en définitive à approfondir les connaissances grâce au renouvellement des instruments d'analyse. À titre d'exemples, les nouveaux keynésiens, l'économie expérimentale et les néo-institutionnalistes appartiennent à cette catégorie.

L'hétérodoxie conflictuelle

L'hétérodoxie conflictuelle s'oppose avec force au paradigme dominant et fustige son caractère normatif. Souvent d'inspiration marxiste ou révolutionnaire, elle dénonce la collusion implicite entre la science économique et le capitalisme mondialisé et débridé. Ici, les enjeux sont autant politiques qu'économiques. L'accent est mis sur les crises, la financiarisation outrancière, les dérégulations sans limites, l'importance des rapports de force et des antagonismes entre les classes sociales. Tout un ensemble de sujets épineux, mais négligés par les approches orthodoxes, sont ainsi abordés. Soucieux de crédibilité scientifique, les économistes se réclamant de ces visions alternatives restent très attentifs à produire des raisonnements formalisés. En définitive, la confrontation se place bien plus sur le plan des idées que sur celui des instruments d'analyse utilisés. Le courant postkeynésien offre un bon exemple de ce type d'hétérodoxie.

L'hétérodoxie novatrice

L'hétérodoxie novatrice cherche à refonder l'analyse économique sur de nouvelles bases. Le risque est alors de proposer un holisme jugé abscons et creux ou d'être carrément orthogonal aux normes scientifiques en vigueur. En réalité, la pensée dominante se défie de la subversion et tend à invalider les recherches qui se détournent

des canons de la neutralité scientifique. Mais précisément, ces mouvements novateurs assument sans complexes la proximité de l'économie avec la morale et les enjeux sociétaux. Face au foisonnement d'idées nouvelles, nous pouvons percevoir, en arrière-plan, un double mouvement de fond. L'un s'appuie sur une remise en cause des ressorts traditionnels de l'individualisme méthodologique. L'autre s'attache à une réorientation des enjeux de l'activité économique. Précisons cela.

– Le premier mouvement nous renvoie à Aristote et à la distinction, déjà rencontrée au début de cet ouvrage, entre les deux chrématistiques. La *naturelle* se réfère à la gestion moralement raisonnable des besoins et des biens, tandis que la *pure* cherche l'argent pour l'argent. En termes plus modernes on a, d'un côté, la cupidité, l'égoïsme et la course à la satisfaction optimale et, de l'autre, une approche sereine, apaisée et pétrie d'éthique de l'activité économique. Selon cette tendance qui plonge ses racines jusque dans l'antiquité grecque, et qui a ressurgi plusieurs fois dans l'histoire, l'homo oeconomicus ne se caractériserait pas uniquement par l'hédonisme et la soif de richesse mais aussi par l'empathie et le partage. Le lecteur peut légitimement être surpris de ce retour vers la chrématistique naturelle alors que nous baignons dans une fascination collective pour les revenus exorbitants, les fortunes délirantes et le toujours plus. Mais justement, il s'agit ici de pointer la démesure et l'*hubris*, de s'éloigner du réductionnisme et d'aller résolument vers la prise en compte de l'homme moral et complexe. Comme il est dit parfois, de passer de l'*avoir* à l'*être*.

– Le second mouvement est beaucoup plus dans l'air du temps. Encore qu'il soit opportun de rappeler ici que le respect de la nature (arbres et animaux) ait été par le passé une préoccupation importante dans beaucoup de cultures dites primitives. Mais cette approche globale du monde est longtemps restée totalement étrangère aux questions purement économiques. Et ceci s'est particulièrement accentué depuis la première révolution industrielle. Mais le monde change,

beaucoup. Aujourd'hui, l'économie ne peut pas s'abstraire de la prise en compte des nouveaux défis. L'environnement, le réchauffement climatique, la fragilité des écosystèmes et l'épuisement des matières premières obligent les hommes à se préoccuper de l'avenir de la planète. Le philosophe allemand Hans Jonas (1903-1993) a parfaitement posé le problème dans son ouvrage *Das Prinzip Verantwortung (Le Principe responsabilité)* publié en 1979. L'humanité est désormais capable de s'autodétruire rapidement (guerres atomiques) ou à petit feu (comme actuellement si nous ne changeons pas de trajectoire). Face à ces menaces bien réelles, la réaction passe par un changement de paradigme. Hans Jonas nous y invite à travers une maxime qui devrait être selon lui universelle: *Chacun d'entre nous doit agir de telle façon que ses actions soient compatibles avec la permanence de la vie sur terre.* Cette éthique de la responsabilité interpelle directement nos comportements individuels et collectifs en matière économique. Elle nous met en garde contre *l'écocide* que l'humanité prépare dans une grande indifférence. Il appartient à la science économique d'intégrer ces nouvelles données et de proposer des modèles en conséquence. Nicolas Geogescu Roegen, nous l'avons vu, fut un des premiers à nous alerter.

Cette hétérodoxie est novatrice car elle révèle et combat les violences portées par la pensée orthodoxe. Violences faites aux hommes qui subissent les normes de la concurrence et du chacun pour soi. Violences faites à la pensée en faisant comme si la science économique était autonome et déroulait des vérités en s'abstrayant du champ sociétal. Violences faites à la planète que nos systèmes de production et de consommation épuise jusqu'à fragiliser son avenir. Finalement, l'économie rencontre ici frontalement la morale, la politique et les lois physiques. Pour le moment, il s'agit surtout d'une prise de conscience, certes de plus en plus aiguë. Cette question est immensément complexe pour deux raisons majeures. D'une part, la tension entre l'idéalité des besoins sans limites et les aspirations à la frugalité et la sagesse est aussi vieille que le monde. Pour rester dans le champ strict de l'économie, John Stuart Mill avait déjà bien vu le

problème au XIX^e siècle. D'autre part, les inégalités insupportables à travers le monde entre les riches et les pauvres – les privilégiés et les laissés-pour-compte – peuvent rendre inaudibles ou indécentes les interrogations sur les bienfaits d'un développement économique outrancier. Mais toutes ces bonnes et moins bonnes raisons ne doivent pas nous divertir d'interrogations majeures sur le contenu et le sens de nos théories économiques dominantes. D'ailleurs toutes les hétérodoxies, qu'elles soient traditionnelles, conflictuelles ou novatrices participent à faire avancer la pensée. Elles poussent les économistes à inscrire leurs responsabilités au cœur de la Cité et à préparer, pour reprendre l'injonction bienveillante de Hans Jonas, une permanence sereine de la vie sur terre.

Je souhaite clore ce chapitre sur l'autorité de la théorie pure en économie par une observation qui surplombe, me semble-t-il, l'ensemble des problèmes qui ont été abordés. La science économique s'inscrit dans la construction d'un savoir universel qui a choisi comme voie d'entrée l'individu caractérisé par sa raison, ses passions, ses faiblesses et ses besoins. Cette démarche se moule excellemment dans la pensée occidentale. Corrélativement, le collectif (par opposition à l'individuel) ne peut pas être premier, même s'il est pris en compte. Précisément, le collectif s'analyse ici comme l'agrégation d'individus. Il me semble, mais cela n'est qu'une hypothèse, que le véritable changement de paradigme pourrait être de commencer par une approche du collectif. Notre confrontation actuelle avec ce point critique de l'*anthropocène* (l'ère de l'homme sur la terre) où l'homme risque vraiment de disparaître va peut-être nous contraindre à un tel déclic. L'intelligence humaine devra alors forger une explication innovante du monde dans laquelle l'hypothèse de base sera la sauvegarde de la collectivité humaine en tant que telle. Mais dans ce cas, j'en suis parfaitement conscient, le risque est immense de théoriser le contenu d'une société totalitaire où l'individu devra impérativement s'effacer devant le collectif.

CHAPITRE III

L'IMPÉRIALISME DU MARCHÉ

Tout s'achète et tout se vend. De plus en plus. Est-ce une tendance naturelle des Hommes en société, une étape temporaire dans la longue histoire de l'humanité ou bien les économistes sont-ils, au bout du compte, à la manœuvre à travers leurs théories? L'échange n'est pas synonyme d'économie de marché. Échanger remonte pratiquement à la nuit des temps. Précisément, des formes de troc existent depuis que les humains cueillent, pêchent et chassent. La monnaie s'est ensuite, peu à peu, imposée afin, comme il est souvent dit, de briser les inconvénients du troc. À partir de là, l'échange est devenu essentiellement monétaire. Tout va alors se passer comme si les biens sont vendus contre de la monnaie et la monnaie contre des biens. L'argent tend désormais à devenir central dans les esprits et dans la société. Puis les banques et la finance prirent leur essor, surtout avec la mise en place du capitalisme. L'installation d'une économie de marché, telle que nous la connaissons aujourd'hui, fut progressive, avec toutefois une accélération ces dernières décennies. C'est à partir des années 1980 que ce régime s'est véritablement imposé à l'échelle planétaire, aidé en cela par la chute de l'Union soviétique et l'ouverture au monde de la Chine. L'impérialisme du marché déploie dorénavant une telle force qu'il paraît utile de commencer par placer ce système dominant dans une perspective historique. Nous relativiserons ainsi son rôle jusqu'à nous demander si un autre monde que celui des marchés débridés et décomplexés est encore possible.

Après ce premier regard, nous décrypterons, dans un deuxième temps, les réalités contemporaines du marché. Nous verrons qu'il

s'installe partout, parfois avec brutalité, mais aussi subrepticement, presque sans bruit. Sa présence atteste du dynamisme des hommes, mais elle pointe en même temps leur propension aux excès et à la démesure (l'*hubris* que les philosophes grecs opposaient à la sage tempérance). Au total, le marché est un puissant indicateur de l'évolution des normes sociales. Il forge et justifie nos comportements quotidiens, des plus utiles aux plus extravagants et dangereux. Le marché pénètre tous les domaines, trouve des applications tapageuses avec la spéculation et certaines rémunérations outrancières, modifie en profondeur notre environnement et nos rapports aux autres. Le marché règne partout, suscitant des adhésions sans réserves ou, au contraire, des rejets, d'ailleurs plus souvent par les mots que par les actes. S'il est aisé de dénoncer les dérives du marché, il est plus difficile de ne pas vouloir profiter de ses avantages immédiats marqués par la variété croissante des produits et des services offerts et par la course aux prix les plus bas. Au demeurant, nos fascinations ambiguës pour les grandes fortunes et pour les classements vertigineux des milliardaires révèlent, en creux, l'ambivalence de nos rapports avec le marché.

Les justifications scientifiques de l'efficacité de l'économie de marché présentent celle-ci comme optimale et politiquement neutre, chacun obtenant le mieux possible en fonction de ses dotations initiales. Nous avons déjà eu l'occasion de voir que le régime de concurrence pure et parfaite à la Walras et Pareto offrait, en théorie, un maximum de bien-être. La réalité est naturellement bien plus complexe, comme nous le montrerons en abordant, dans un troisième temps, les conséquences de l'emprise de l'économie de marché sur nos vies individuelles et collectives. Nous tenterons à cette occasion d'établir le bilan circonstancié d'un système économique adopté au niveau mondial et amplement légitimé par l'économie standard enseignée dans les universités. L'enjeu sera de discerner les conséquences visibles et invisibles du *tout marché* sur les choix sociétaux et politiques. Tout en reconnaissant pleinement

ses avantages, nous constaterons qu'ultimement, le marché débouche sur la question de l'exercice de la citoyenneté de la démocratie et de la justice sociale. Il se pose souvent en rival de l'État stratège dans le traitement rationnel des enjeux collectifs. En somme, le marché conditionne la vie politique, et vice-versa. Il façonne nos existences et nous conduit à épouser, en retour, une vision singulière du monde. Nous devrions donc, au terme de ces développements, être capables d'adopter une distance plus critique vis-à-vis des atouts comme des limites de l'impérialisme du marché.

I. L'historicité de l'économie de marché

Le terme *historicité* entend traduire une volonté de mise en perspective à la fois événementielle et analytique de l'économie de marché. Cette démarche apparaît d'autant plus nécessaire que ce système a déferlé partout, jusqu'à apparaître comme naturel et incontournable. Toutefois, en observant de plus près, on s'aperçoit que son règne est circonscrit dans le temps et l'espace. Pour commencer, nous précisons le contenu donné à l'économie de marché en recourant à deux notions voisines, le libéralisme et le capitalisme. Puis nous regarderons ce que l'histoire enseigne en veillant, grâce à une vue globale, à contourner l'habituelle centralité du monde occidental. Ce panorama posé, les fondements de l'économie de marché sont abordés en séparant deux types d'approches. La première, chère à la profession des économistes, considère ce système comme le produit d'un ordre inéluctable. La seconde, plus familière à d'autres spécialistes des sciences sociales, perçoit dans l'économie de marché une forme de régulation sociale et politique. Distinguer ces deux visions offre l'avantage d'alimenter directement le débat installé au cœur de cet essai : jusqu'à quel degré la science économique est-elle neutre ?

1. Marché, libéralisme et capitalisme

Économie de marché, libéralisme et capitalisme figurent trois notions souvent très proches dans notre imaginaire. Elles sont d'ailleurs souvent confondues. En précisant leurs contenus respectifs, nous discernons mieux la portée du langage des économistes et les enjeux politiques et sociétaux sous-jacents. Nous justifierons ainsi les raisons pour lesquelles l'idée d'*impérialisme du marché* nous paraît adéquate pour recouvrir la réalité de l'économie contemporaine.

L'économie de marché

L'économie de marché est un mode d'organisation de la vie économique et sociale. De plus, elle conditionne et structure assez largement les relations humaines. Parfois qualifiée d'économie marchande, elle est au cœur des préoccupations des économistes, à tout le moins depuis que la science économique existe. Le marché est présenté comme la meilleure des réponses au problème de la tension entre la rareté et les besoins. Il incarne un système où toutes les décisions de nature économique (produire, investir, échanger, consommer, épargner, travailler) sont prises *librement* et de façon *décentralisées* au niveau des agents (entreprises, consommateurs et travailleurs). Chacun peut acheter et vendre en fonction de ses goûts et de ses humeurs, sans autres contraintes que financières. Tout s'échange sur un marché : biens, services et capitaux. Côté lumière, ce système incarne la liberté de choisir et de faire, chacun suivant ainsi son propre intérêt. Côté plus sombre, il transforme tout (ou presque) en marchandise et impose indirectement un mode de vie.

Une économie de marché sans monnaie est inconcevable. Toute la vie économique s'organise autour de sa présence. L'interdépendance entre les acteurs se cristallise à travers elle ; nous pensons et communiquons en termes monétaires. Sans monnaie, ni marché ni

échanges. Elle est, comme l'a écrit Keynes, *la liquidité par excellence*. Détenir de la monnaie dans une économie de marché procure de la liberté. Ne pas en posséder suffisamment diminue les opportunités et contraint les capacités à acheter ou à entreprendre. En vouloir toujours plus peut conduire à des comportements abusifs ou d'asservissement à la richesse. Georg Simmel (1858-1918), philosophe et sociologue allemand, a beaucoup insisté dans sa *Philosophie de l'argent*, publié en 1900, sur l'ambivalence de la monnaie à travers son pouvoir de conditionner en profondeur les rapports humains et l'évolution des institutions. Elle est à la fois source de liberté et vecteur d'oppression. À titre d'exemples, Simmel indique que la monnaie affranchit lorsque l'instauration de l'impôt monétaire a libéré le paysan des jougs matériels qui l'attachaient à son seigneur à travers notamment l'asservissement par les corvées. Mais la monnaie enchaîne lorsqu'elle soumet le sort des ouvriers (chômage, licenciements, bas salaires) aux processus de capitalisation financière et à la course aux profits monétaires. La fascination comme la défiance envers l'argent a traversé l'histoire, jusqu'à aujourd'hui. Nous pensons à ce propos que l'engouement que l'on rencontre, ici ou là, pour les monnaies dites *locales* (ou *alternatives*) révèle, tout bien considéré, la volonté de s'abstraire des violences, réelles et symboliques, de la monnaie. En effet, ces monnaies ne se substituent que très partiellement aux monnaies légales qui restent indispensables pour percevoir les salaires et les prestations sociales et pour payer les impôts. Par contre, leurs présences alimentent un sentiment de liberté et de prise de distance par rapport au monde des échanges monétaires. Ces monnaies permettent également d'encourager la production locale et de valoriser le commerce de proximité. Mais tout cela pourrait très bien être accompli, lorsque la volonté est là, avec de la monnaie légale.

Mais revenons au marché pour rappeler que, conformément au modèle de Walras, ce système gère les informations et coordonne les choix individuels grâce au mécanisme des prix. Son efficacité

conduit à optimiser à la fois les situations personnelles et le bien-être collectif. Mais ce pur marché est largement une fiction. D'une part, des règles sont nécessaires afin d'encadrer son fonctionnement comme, par exemple, les mesures prises afin de préserver le régime de concurrence. D'autre part, les secteurs dits « non marchands » fonctionnent sur la base de choix économiques qui ne se coulent pas dans la seule logique du marché. En principe, les interventions de l'État n'ont pas à se soumettre aux critères du marché. De même, tous les mécanismes de solidarités, que celles-ci soient nationales, européennes ou internationales, ne devraient pas répondre aux injonctions de la loi du marché. Mais, nous le verrons, beaucoup de choses ont évolué en la matière depuis l'emprise croissante du néolibéralisme. Des situations orthogonales au marché se rencontrent également lorsqu'un État centralisateur planifie en fonction de grandes options prises au nom de l'intérêt collectif. Ou encore, lorsque les besoins s'expriment à travers des arrangements comme le troc, les dons et les échanges de nature solidaire. Enfin, la gestion de la rareté par la formation de files d'attente devant des magasins comme l'utilisation des procédures de rationnements administratifs autoritaires représentent également des situations hors marché. Remarquons incidemment que face à de telles conditions extrêmes, les partisans de l'économie de marché ont de belles cartes en main pour affirmer que leur modèle est le plus efficace et le plus juste.

Au total, le marché est efficace et riche de potentialités mais il est aussi porteur de frustrations et d'outrances. En favorisant les échanges, il offre de la liberté, élargit la gamme des choix et promeut les initiatives individuelles. En glorifiant les bienfaits des échanges, il ouvre grande la route à l'argent roi et à la démesure. Une autre façon de conclure momentanément sur ce thème consiste à s'interroger sur les raisons de la domination du marché à l'échelle mondiale. S'il représente le moins mauvais des systèmes économiques envisageables, alors nous avons la responsabilité collective d'en maîtriser les dérives nocives. S'il incarne, à l'inverse, le produit de

nos irrépessibles propensions à vouloir toujours plus, alors c'est la nature humaine qui se trouve interpellée.

Le libéralisme économique

La doctrine libérale défend toutes les libertés, qu'elles soient politiques, religieuses ou économiques. On pourrait dater son origine de *La lettre sur la tolérance* de John Locke écrite en 1689. En réalité, ces idées sont le fruit d'une pensée qui s'est lentement émancipée du poids des obscurantismes et des religions. Elle a pris corps avec la contestation des pouvoirs absolus. Le libéralisme se dresse contre les tyrannies et les despotismes. Il soutient les libertés individuelles, s'oppose à toutes les formes d'oppression et se défie de l'État qui peut imposer son pouvoir. Chacun doit penser et faire ce qu'il veut, dès lors que ses opinions et ses actions n'entravent pas la liberté des autres. Beaux principes donc, *a priori*. Pourtant, la pratique du libéralisme n'est pas si simple. Tout se passe sans problèmes aussi longtemps que les hommes sont égaux en droits et en devoirs, qu'il possède les mêmes dotations et les mêmes capacités. Mais les hommes sont différents et leurs ambitions multiples. De plus, pensait le grand anthropologue Claude Lévi-Strauss (1908-2009), des formes d'inégalités sont inéluctables car elles vont de pair avec la complexité des sociétés et le développement humain. Ainsi, sans poser des limites, le libéralisme absolu devient immanquablement source d'injustices et de tensions. Naturellement cette doctrine s'est traduite par des tonalités différentes selon les sociétés et au cours du temps. Mais elle reste traversée par une question de fond, excellemment résumée par Henri Lacordaire (1802-1861) dans une célèbre formule : « entre le riche et le pauvre, entre le maître et le serviteur, c'est la liberté qui opprime et la loi qui affranchit ». Ce prédicateur qui fut à la fois ecclésiastique (père dominicain) et homme politique (député des Bouches-du-Rhône en 1848) pointe le

principal écueil du libéralisme. En laissant chacun totalement libre de ses actions, la société court le risque de créer ou de renforcer des inégalités et, du coup, de faire des libertés individuelles une coquille vide pour les laissés-pour-compte et les déshérités. Seul l'État, garant de l'intérêt général, est en capacité d'assurer l'équilibre entre la liberté et la protection des individus.

Le libéralisme économique est né avec l'économie classique de Smith et Ricardo. L'enjeu était de promouvoir la liberté d'entreprendre et d'échanger, mais aussi de réduire au minimum l'emprise de l'État sur l'économie. Rien ne devait entraver les initiatives individuelles porteuses d'un bien-être collectif. Très vite, les réactions socialistes ont combattu cette vision du monde et Karl Marx demeure la figure tutélaire des approches anti-libérales. L'économie néoclassique est ensuite venue justifier le bien-fondé du laisser-faire, laisser-passer. Les économistes de ce courant dominant ont démontré que les intérêts de l'individu libre et ceux de la société étaient convergents. Les désastres des deux guerres mondiales et la compétition idéologique portée par l'Union soviétique sont venus entamer la foi dans le libéralisme classique. D'où les succès de l'interventionnisme keynésien jusque dans les années 1970. Pour contrer la montée du chômage et de l'inflation, un libéralisme économique dur est revenu sur le devant de la scène avec Margaret Thatcher et Ronald Reagan, Hayek jouant le rôle de mentor. Depuis, ce libéralisme radical est devenu la base idéologique des grandes instances internationales et du mouvement de mondialisation. Ce qu'on nomme le *Consensus de Washington* a irrigué la pensée jusqu'à considérer qu'il n'y avait pas d'autres alternatives (le *TINA – There Is No Alternative* – en anglais). Le résultat est connu : on assiste à une mise en concurrence féroce des États, des travailleurs, des grandes entreprises et des régimes sociaux. La finance dérégulée règne largement sur l'économie réelle. Et nous en sommes actuellement là, même si les critiques tendent à s'amplifier. En revanche, il est juste de dire que la richesse mondiale a augmenté et que les niveaux de vie moyens se sont améliorés. Nul

doute que le libéralisme soit globalement positif dans la logique strictement productiviste et de court terme.

Longtemps, les libéralismes politique et économique ont représenté les deux faces d'une même médaille. L'un n'allait pas sans l'autre. Avec l'ultralibéralisme ambiant, ce temps est révolu. Les preuves sont sous nos yeux. Beaucoup de régimes peu démocratiques ont adopté le libéralisme économique. Il suffit de penser à la Chine, à la Russie et à certaines dictatures de pays émergents. Cette victoire idéologique de l'économie sur le politique s'instille également dans les vieilles démocraties. Dans un monde de plus en plus troublé et instable, les sociétés dites *avancées* semblent disposées à sacrifier une partie de leurs libertés pour défendre le libéralisme économique. Le recul concerne aussi bien les droits fondamentaux que les droits sociaux et le contenu des traités internationaux. Ce n'est pas par hasard si *Amnesty International* inclut dans son mandat de défense des droits de l'Homme les questions économiques. Le bon fonctionnement de l'économie passe donc avant la morale politique. Ce glissement s'est opéré en assimilant de plus en plus le libéralisme économique à l'économie de marché dont le fonctionnement paraît plus neutre par rapport aux jugements de valeurs. Ainsi, petit à petit, sans que la plupart des économistes en soient vraiment conscients, les enseignements de la théorie néoclassique et du néolibéralisme ont finalement conduit à objectiver le contenu de la doctrine libérale pour lui conférer une légitimité scientifique. Rien d'étonnant donc à ce que le marché s'installe partout, sans trop se soucier du libéralisme politique et de la démocratie.

Le capitalisme

Le capitalisme est un système économique structuré autour de deux catégories d'acteurs, les entrepreneurs et les travailleurs. Les premiers détiennent le capital en vue de produire et de dégager des profits. Les

seconds offrent leur travail et reçoivent un salaire en contrepartie. Le capitalisme moderne n'exclut pas la présence de l'État, comme le prouve la part importante de toutes les administrations publiques dans l'activité globale. Néanmoins, ce système dual où cohabitent privé et public n'empêche pas la mise en œuvre de la logique capitaliste. Cela est si vrai que l'État se pose parfois comme le meilleur garant du bon fonctionnement du système.

Le terme capitalisme apparaît au XVIII^e siècle afin de souligner la nécessité d'accumuler du capital pour créer une entreprise. Mais il prend son véritable essor au XIX^e siècle en désignant un régime économique-social fondé sur l'exploitation des ouvriers. Cette connotation péjorative, toujours présente, explique la tendance à lui substituer l'expression « économie de marché ». Ce glissement sémantique gomme la spécificité d'un système édifié sur des intérêts *a priori* antagonistes entre entrepreneurs et salariés pour mettre en avant, au contraire, l'harmonie et la neutralité d'un système marchand privilégiant la décentralisation des décisions. Le capitalisme s'ancre dans la recherche du profit individuel. Il promeut l'accumulation des richesses et la liberté du commerce. Ce système s'oppose aux visions socialistes et communautaristes du monde selon lesquelles la justice et la protection sociale représentent les garants de l'efficacité économique sur le long terme. Il est également orthogonal aux régimes de planification articulés sur des dispositifs de choix centralisés et sur la propriété collective des moyens de production. On associe aisément le capitalisme à l'esprit d'entreprise, d'où l'utilisation courante du concept de capitalisme industriel. Mais il existe depuis quelques décennies un capitalisme financier dont la seule finalité est de gagner toujours plus d'argent, quels qu'en soient les moyens. Ce nouveau capitalisme, encore plus radical et cupide que ne l'était le capitalisme industriel analysé par Marx, se nourrit de la mondialisation des échanges et du dynamisme agressif des entreprises multinationales. Il soumet l'économie réelle aux impératifs des rendements spéculatifs de

la sphère financière et accroît les risques de crises systémiques, comme nous l'avons vécu à partir de 2007.

En adoptant une perspective historique, comme Fernand Braudel (1902-1985) nous a invités à le faire, le capitalisme s'analyse comme un mouvement d'ensemble de l'économie. Il prend ses racines dès la fin de Moyen Âge avec les débuts du commerce lointain et l'essor des grandes foires européennes ; conforte sa position grâce au développement du système bancaire et de la sphère marchande ; puis s'installe véritablement au rythme de la révolution industrielle et du processus permanent d'innovation. Mais le mouvement décelé par Braudel continue sur sa lancée. La nouveauté vient, nous venons de le souligner, d'une mondialisation radicale et du rôle croissant des flux financiers. En somme, le capitalisme a changé de forme. D'entrepreneurial il est, en plus, devenu largement financier et multinational. Sur le fond, les rapports de domination demeurent, mais de façon plus subtile, notamment depuis que la lutte frontale des classes paraît appartenir au passé. Ce nouveau capitalisme est d'ailleurs assez largement accepté et intériorisé comme pratiquement inéluctable. Les indices de l'évolution des mentalités et des pratiques qui vont dans ce sens se manifestent diversement. À la surface des choses, on peut remarquer que nous sommes collectivement bien plus en position d'acceptation que de rébellion face aux écarts vertigineux de richesses. En allant plus sur le fond, nos participations aux systèmes privés d'assurances et de retraites fournissent de bons exemples de l'emprise du paradigme dominant. En souscrivant à ces contrats, même à notre corps défendant, nous devenons en effet des acteurs de la financiarisation de l'économie. Ainsi nos soumissions, volontaires ou imposées, à une course débridée vers le toujours plus et aux logiques de la privatisation des risques marquent clairement le triomphe des nouvelles formes du capitalisme. La victoire idéologique des logiques financières est ici éclatante.

Les voies empruntées par le capitalisme à la fin du xx^e siècle nous éloignent beaucoup des analyses du sociologue allemand Max

Weber (1864-1920) présentées dans *l'Éthique protestante et l'esprit du capitalisme* publié en 1905. L'auteur y soutenait alors que les croyances dans la rédemption des hommes grâce au dur labeur et aux réussites entrepreneuriales constituaient une bonne explication du succès du capitalisme en Europe occidentale. Peut-être Weber avait-il raison pour ce qui concerne un certain capitalisme entrepreneurial au XIX^e siècle. Mais analyser aujourd'hui le développement du capitalisme financier à partir de l'ascétisme puritain semblerait totalement incongru. Si les explications changent, un point semble peu discutables : le système capitaliste demeure et se conforte au cours du temps. Sous sa forme moderne, le capitalisme est devenu le régime économique auquel semblent aspirer la plupart des États du monde. Reconnaissons toutefois que, face à ce rouleau compresseur, les individus comme les collectivités n'ont pas vraiment « d'autres alternatives » comme le disait Margareth Thatcher. Le capitalisme tire son attractivité de l'efficacité de l'économie de marché et puise sa légitimité dans la doctrine libérale. En somme, le capitalisme actuel se structure autour de trois axes : glorification de la liberté d'entreprendre, promotion de la logique du profit comme moteur de l'activité économique et incitation à tout transformer en marchandises négociables sur un marché.

La tendance relevée plus haut à confondre l'économie de marché, le libéralisme économique et le capitalisme fait désormais sens. Bien qu'affichant un contenu formel différent, chacune de ces trois notions propose une clé pour clarifier la réalité actuelle. Elles sont par conséquent parfaitement complémentaires et, pour tout dire, indissociables. Le recours à la notion de marché permet de théoriser le mode d'organisation de nos économies. La référence au libéralisme dévoile la doctrine politico-économique sous-jacente. Le renvoi au régime capitaliste rappelle que notre système dominant défend, sans états d'âme, l'appétence pour le toujours plus et se soucie en définitive assez peu, malgré les belles résolutions et les conférences internationales, de l'avenir de la planète et des tensions sociales. C'est cette réalité contemporaine que nous nommons l'impérialisme du marché.

2. Le marché dans l'histoire globale

Alors que les échanges ont accompagné toute l'histoire des hommes, l'économie de marché s'appuie spécifiquement sur l'esprit de commerce et la soif d'entreprendre. Cette force motrice de l'économie contemporaine s'est mise en marche en Europe à partir de la Renaissance et irrigue aujourd'hui toute la planète. Quelques chiffres permettent de dresser un panorama de l'histoire de l'économie mondiale. Ils offrent un triple intérêt : pousser notre regard au-delà de la centralité de l'Europe, marquer la singularité de ce continent et contextualiser les origines de la toute-puissance du Marché.

Quelques données éclairantes

Nous utilisons pour observer la très longue période *L'Économie mondiale : Une perspective millénaire* publié par l'OCDE en 2001. Son auteur, le britannique Angus Maddison (1926-2010) constitue la référence en la matière. La population mondiale, nous dit-il, a augmenté d'un sixième durant le premier millénaire, tandis que la production par habitant (qui est pour nos propos un meilleur indicateur que la production globale) restait pratiquement constante. En revanche, cette production par habitant s'est accrue de treize fois au cours du deuxième millénaire. Le saut quantitatif est donc considérable ! Parallèlement, la population mondiale se multipliait par vingt-deux, essentiellement grâce aux progrès dans l'agriculture. Si la richesse matérielle permet d'apprécier le bien-être, un autre critère est fourni par l'espérance de vie. Celle-ci était d'environ vingt-quatre ans en l'an mil (un tiers des enfants mourraient dans leur première année), alors que la moyenne mondiale est aujourd'hui de soixante-six ans. Là encore, quel changement !

L'auteur nous invite ensuite à regarder l'histoire du monde plus en détails. Parmi un foisonnement d'informations nous

retenons seulement quelques données (remarquons que les chiffres correspondent d'autant plus à des estimations que l'on remonte loin dans le passé). Afin de souligner le caractère original de l'époque moderne, Maddison divise l'histoire du monde en trois grandes périodes: le premier millénaire (0-1000), la très longue période préindustrielle (1000-1820) et la période moderne (1820-1998). Nous les désignons respectivement par les abréviations P1, P2 et P3.

Pour ces trois périodes, et en prenant le monde comme une seule entité, les taux de croissance annuels moyens par habitant, exprimés en pourcentages, sont les suivants :

$P1 = 0,00$; $P2 = 0,05$; $P3 = 1,21$. On le voit, après un taux nul en P1, la croissance reste négligeable au cours de P2. En revanche, elle bondit en P3. On observe en effet un taux annuel pratiquement vingt-quatre fois plus fort sur les deux siècles recouvrant P3 que sur les huit siècles de P2. Une telle accélération apostrophe.

Maddison précise ses résultats en distinguant des sous-ensembles géographiques recouvrant les grandes parties du monde. Les estimations de la croissance annuelle moyenne de la production par habitant selon les régions et pour les trois périodes P1, P2 et P3 sont reprises dans le tableau ci-après :

Croissance annuelle moyenne par habitant depuis l'an zéro

	P1	P2	P3
Europe de l'Ouest	-0,01	0,14	1,51
Monde de l'Ouest *	0,00	0,13	1,75
Japon	0,01	0,06	1,93
Amérique Latine	0,00	0,06	1,22
Europe de l'Est **	0,00	0,06	1,06
Asie sans le Japon	0,00	0,03	0,92
Afrique	0,00	0,00	0,67

* Europe de l'Ouest et États-Unis, Canada, Australie, Nouvelle-Zélande

** Avec la Russie

Les chiffres sont édifiants. Jusqu'à la période P3, le monde présente à peu près les mêmes résultats, certes avec quelques écarts. Il est ainsi confirmé que rien ne se passe au cours du premier millénaire P1, si ce n'est la présence d'un taux très marginalement négatif pour l'Europe de l'Ouest (-0,01). Par contre, l'Europe laisse apparaître un léger décollage sur la période préindustrielle P2, alors que l'Asie (sans le Japon) et l'Afrique marquent déjà un décrochage relatif. Puis, tout change avec la période moderne P3. Là, l'Europe de l'Ouest, au sens étroit et large, prend une avance significative. À l'inverse, l'Europe de l'Est, l'Asie et plus encore l'Afrique restent en arrière. Clairement, le processus de croissance se caractérise par des disparités dans le temps, mais surtout dans l'espace, et notamment pour la période moderne. La mission de l'histoire est de nous en faire découvrir les causes, notamment au regard du particularisme européen.

Le particularisme européen dans l'économie monde

Nul doute que les cinq derniers siècles furent marqués par la prévalence de l'Europe, même si celle-ci se trouve désormais bousculée, surtout depuis les années 1980. La centralité reconnue de ce continent ne dispense pas de regards plus larges qui dépassent ses frontières et remontent loin dans le temps. Un domaine de recherche récent, *l'histoire économique globale*, nous y encourage et nous instruit d'une réalité longtemps négligée. Une forme *d'économie monde* existe depuis l'an mil. Au départ, ce mondialisme s'est construit sur des mouvements de fertilisations intellectuelles et techniques liés aux échanges avec la Chine et la civilisation Arabo-musulmane. L'Europe montrait alors sa capacité à se nourrir des connaissances et des savoir-faire venus d'ailleurs. C'est ainsi que les grands navigateurs européens s'inspirèrent, à partir du xv^e siècle, de la qualité des navires chinois pour mieux traverser les océans et entamer leurs aventures ultramarines. De même, l'Europe a abondamment utilisé les savants arabes pour développer sa propre pensée scientifique. Avec les expansions coloniales, l'économie globale est devenue bien plus visible. À cet égard, le commerce triangulaire entre l'Europe (les produits manufacturés), l'Afrique (les esclaves) et l'Amérique (les matières premières) fut un levier considérable pour le développement économique du vieux continent. Par la suite, la révolution industrielle, la spécialisation internationale et l'accroissement des échanges ont encore accéléré le processus de mondialisation, mais en laissant l'Europe au centre du jeu. Aujourd'hui, la globalisation a redistribué les cartes. L'économie est devenue multipolaire, les rapports de force évoluent rapidement et le vieux continent a perdu de sa superbe. En somme, l'histoire économique globale contextualise le développement de l'Europe tout en relevant sa centralité et son originalité.

Outre Angus Maddison, trois autres professeurs nous aident à répertorier les spécificités européennes. Immanuel Wallerstein (né en

1930) américain et disciple de Fernand Braudel. Sa pensée est résumée dans *Historical Capitalism* publié en 1983 (*Le capitalisme historique*, La Découverte, 1985). David Landes (1924-2013) dont l'ouvrage *The Wealth and Poverty of Nation: Why Some Are So Rich and Some So Poor* (1998) eut un large retentissement (la Richesse et la pauvreté des nations: Pourquoi des Riches? Pourquoi des Pauvres? Albin Michel, 2000). Paul Bairoch (1930-1999) et son livre phare *Economics and World History: Myths and Paradoxes* (1993) (*Mythes et paradoxes de l'histoire économique*, La Découverte, 1994) qui analyse de façon critique certains lieux communs sur les causes du développement économique. Ajoutons ici que le courant néo-institutionnaliste, avec notamment le prix Nobel 1993 Douglass North (1920-2015) et Daron Acemoglu (né en 1967), apporte actuellement de précieuses contributions dans ce domaine spécifique de l'histoire économique.

Nous dressons ci-dessous l'inventaire des raisons de la singularité européenne dans l'histoire mondiale à partir du xv^e siècle. L'exercice, bien qu'un peu fastidieux, montre que les causes du développement économique de l'espace européen furent variées et dépendantes des époques. La longue liste qui suit est suffisamment explicite pour ne pas appeler de commentaires particuliers (nous reconnaissons volontiers qu'elle reprend quelques thèmes largement connus). Afin de faciliter la lecture, je prends le risque de séparer ce qui relève plutôt du progrès technique que des institutions. J'essaie également de suivre un ordre chronologique. Mais le caractère insatisfaisant de cette typologie sautera immédiatement aux yeux du lecteur.

– Composante *progrès technique*:

Les progrès incessants dans l'agriculture; les transferts de technologies et de connaissance en provenance d'autres civilisations; l'afflux des métaux précieux après la découverte de l'Amérique; les progrès de la science et de la technique; la substitution des machines à la force de travail; la division du travail; l'utilisation des sources d'énergie et de matières premières nouvelles; la qualité de la formation des hommes.

– Composante *institutions* :

Le commerce intra-européen enclenché dès les grandes foires du Moyen Âge ; le dynamisme des villes portuaires, de Venise aux cités hanséatiques ; les ambitions de conquête des pouvoirs politiques ; les effets positifs des colonisations sur : les ressources en matières premières, le commerce, l'industrie et les grands ports européens ; l'essor des banques et du crédit ; le développement des Universités et des savoirs ; la culture individualiste avec un homo oeconomicus qui souhaite toujours plus ; le culte de la propriété privée et de la vertu d'entreprendre ; la qualité des institutions et de l'état de droit ; l'urbanisation ; la proximité entre le pouvoir politique, les banques et les entrepreneurs ; le règne de l'accumulation capitaliste et l'importance du salariat ; le rôle du droit des affaires et des bourses des valeurs ; l'aiguillon permanent de la concurrence et la stimulation des acteurs privés ; le recours à des politiques publiques en vue de promouvoir le développement économique.

Nous arrêtons ces deux listes au tournant du XIX^e siècle lorsque la centralité européenne commence à être contestée.

Toutes les raisons évoquées ci-dessus ont modelé l'Europe continentale autour du triptyque : économie de marché, libéralisme et capitalisme. Ce modèle s'est ensuite propagé à l'ensemble du monde occidental, et notamment aux États-Unis. Pour finir, il s'est déversé sur les autres continents, aidé en cela par l'effondrement des régimes communistes. Sa victoire semble donc complète, ce qui autorise à parler d'une économie monde dominée par l'impérialisme du marché. En définitive, trois grandes forces sont désormais à l'œuvre sur notre planète : l'interdépendance croissante des économies nationales, l'adhésion aux principes de l'économie de marché et l'autorité des grandes institutions économiques internationales. Concernant ces dernières, le seul fait de les mentionner suffit à rappeler leur importance : l'Organisation mondiale du commerce (OMC), le Fonds monétaire international (FMI), la Banque mondiale, la Banque

des règlements internationaux à Bâle (BRI) et l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE).

Nous compléterons cette lecture du déploiement de l'économie de marché et du capitalisme sur le continent européen par une question : pourquoi l'Europe et pas la Chine ou le monde Arabe ? Les économistes apportent leurs réponses (probablement jugées trop simples par les spécialistes de ces civilisations). La Chine d'abord. Son dynamisme entre le VIII^e et le XIII^e siècle s'est appuyé sur ses techniques et son commerce, mais aussi sur sa conquête des territoires au sud du fleuve *Yang Tsé*. Puis le pouvoir centralisé de ce vaste empire tourna le dos au monde et aux activités purement lucratives afin de se replier sur l'agriculture, jugée plus honorable. Et toute l'économie chinoise marqua le pas. Le monde Arabe musulman ensuite. Son rayonnement reposa du VIII^e au XIV^e siècle sur un nombre remarquable de savants et de lettrés. Pour eux, la science ne pouvait progresser qu'en la séparant radicalement de la religion. Dès le XV^e siècle, une porosité de plus en plus forte entre les deux domaines s'installa, jusqu'à ce que toute la pensée ait à se conformer aux prescriptions coraniques. Et les progrès de la connaissance en furent durablement entravés, même si des sursauts existèrent au XIX^e et au début du XX^e avec la *Nahda*, souvent qualifiée de *Renaissance arabe*.

Pour conclure, les éclairages croisés sur l'économie de marché et l'histoire globale nous portent à souligner quatre traits fondateurs du modèle économique européen : l'individualisme, la science, la qualité des institutions publiques et l'esprit de conquête teinté d'arrogance face au reste du monde.

3. Le Marché comme ordre inéluctable

Le marché s'est imposé partout et avec une telle force qu'il tend à apparaître comme le produit d'un ordre inéluctable. Il proviendrait

ainsi d'un ordre naturel défini par les échanges spontanés. Alors même que ce thème a été rencontré plusieurs fois, nous croyons utile de le synthétiser en revenant sur les trois principales explications de la domination du marché. La première le perçoit comme un mécanisme naturel, la deuxième privilégie son caractère spontané, la troisième se concentre sur sa rationalité.

Marché et ordre naturel

Les auteurs classiques, et au premier rang d'entre eux Adam Smith, considèrent l'échange comme un des fondements de la vie en société. Le marché apparaît donc comme naturel. Son existence est le corollaire de deux autres données tout aussi naturelles : les besoins innombrables et la division du travail. Smith résume cette question à travers une citation connue : « Ce n'est pas de la bienveillance du boucher, du marchand de bière ou du boulanger que nous attendons notre dîner, mais du soin qu'ils portent à leur intérêt. » Ainsi, aucun individu ne pouvant se suffire à lui-même, rien de plus naturel que les échanges sur des marchés. D'ailleurs, ajoutent les défenseurs du libéralisme économique, tout autre système imposé artificiellement serait sans doute voué à l'échec, sauf à imaginer qu'il soit prescrit par une autorité ne respectant pas le régime de liberté économique et politique. L'exemple de l'effondrement des systèmes socialistes apporte naturellement de l'eau à leur moulin.

Marché et ordre spontané

La distinction, déjà rencontrée grâce à Hayek, entre *Taxis* (l'ordre social fabriqué consciemment par les hommes) et *Cosmos* (l'ordre mûri par l'histoire, la culture et le tâtonnement des expériences humaines)

permet de comprendre le caractère inéluctable du marché. Pour Hayek, la force et la légitimité du marché résulte d'un ordre spontané. L'auteur introduit à ce propos la notion de *catallaxie*. Selon lui, le marché n'est pas le fruit d'une construction délibérée mais la conséquence d'une sélection automatique, par chacun et par tous, du meilleur mécanisme. La puissance du marché tient à sa capacité à gérer la complexité et la variété des besoins et des humeurs des hommes. Aucun système centralisé ne pourrait faire mieux pour extraire l'information pertinente de millions de données dispersées. En revanche, toute prétention à réguler de façon coercitive, ou même avec empathie, la répartition des biens aboutit inexorablement, selon Hayek, à une forme de totalitarisme. Seul le marché, ancré dans un libéralisme économique extrême et sans concession, offre le cadre à l'intérieur duquel les acteurs peuvent interagir dans l'intérêt de chacun d'entre eux. Bien que séduisante et puissante, cette idée d'un ordre spontané n'en reste pas moins une construction intellectuelle. Bref, une vue de l'esprit.

Marché et ordre rationnel

Le marché de concurrence pure et parfaite représente le mécanisme optimal de satisfaction des besoins individuels. Beaucoup de penseurs en avaient l'intuition, Walras l'a démontré mathématiquement. Toute l'école néoclassique s'est forgée sur cette approche scientifique du marché. Et nous savons qu'elle continue à dominer actuellement. Le marché structure le raisonnement des économistes. Il est devenu la norme qui réduit la nature humaine à l'homo oeconomicus. En légitimant l'impérialisme du marché et la mondialisation effrénée, l'ombre portée de ce paradigme est devenue immense. Depuis Walras, nous superposons l'histoire de l'économie marchande à celle de la rationalité. Faire science passe par la reconnaissance de l'ordre issu de la concurrence. Naturellement la recherche en économie inclut les études des défaillances du marché et tolère les mouvements

hétérodoxes. Mais tous ces regards obliques n'ébranlent pas, sur le fond, les analyses sur l'ordre rationnel du marché.

Quelle que soit la voie d'entrée utilisée pour justifier l'ordre inéluctable du marché, les démonstrations aboutissent toutes à la même conclusion. L'économie de marché apparaît comme le mode d'organisation le plus efficace et le plus pérenne. L'histoire récente corrobore ces analyses. En structurant la pensée économique, mais aussi beaucoup de comportements individuels, le marché est partout. Cette vision du monde se traduit très concrètement par la domination du paradigme néoclassique dans le milieu des économistes et par une large adhésion des populations au principe de la libre concurrence. Enfermés dans cette logique, les chercheurs comme les citoyens se sont installés dans un consensus qui s'apparente à un triomphe idéologique, seulement remis en cause par les pourfendeurs déclarés de l'économie libérale. La contestation du système est en effet une entreprise difficile puisque tout se passe comme si la science économique, drapée dans sa neutralité, justifiait par ses analyses la marche actuelle du monde sous la houlette du libéralisme.

Même si l'économie de marché est perçue comme le résultat d'un ordre inéluctable, une différence de fond sépare les auteurs. Tandis que les philosophes utilitaristes associaient ce système économique au processus historique d'émancipation individuelle, les économistes néoclassiques et les nouveaux classiques l'inscrivent dans une approche atemporelle. Cette différence est lourde de conséquences. Les premiers avaient repéré la fonction de régulation sociale et politique de l'économie de marché, mais la postérité, on le sait, a surtout retenu de leur message l'efficacité de « la main invisible ». En revanche, les seconds ont totalement négligé cette idée de régulation sociale et politique au point de l'expulser de leur champ d'analyse et de ne retenir que la thèse d'un marché autorégulateur des besoins économiques. Encore que cette thèse pose de sérieux problèmes puisque le bon fonctionnement du marché appelle toujours

l'intervention de la puissance publique pour faire respecter les règles du jeu.

4. Le Marché comme régulation sociale et politique

En coordonnant les offres et les demandes grâce au mécanisme des prix, le marché se place dans une logique d'équilibre automatique et d'harmonie. Le problème des antagonismes entre acteurs économiques et entre les classes sociales devient alors hors sujet. D'ailleurs, les critiques les plus virulentes adressées à l'économie de marché déplorent précisément l'impasse faite sur les conflits. Plutôt que de rester sur l'opposition binaire entre, d'un côté, l'équilibre a-conflictuel du marché et, de l'autre, la dure réalité des tensions disruptives entre les classes, nous proposons de regarder le marché comme un mode de régulation sociale et politique, ce qui était d'ailleurs encore discernable dans les écrits des économistes classiques. Placer l'économie de marché à distance des débats coutumiers permet de cesser de la regarder soit comme indépassable (les « pour »), soit comme l'ennemi à abattre à tout prix (les « contre »). L'enjeu revient alors à questionner l'universalité du marché et à se demander si, finalement, un mode différent de régulation sociale et politique est une perspective envisageable. Si le marché est *in fine* une construction de l'esprit, il devient alors de fait une forme de régulation sociale et politique, même si cet aspect est occulté par la *doxa* de l'économie standard.

Certaines sociétés primitives, nous enseignent les anthropologues, confèrent au don une mission de régulation collective assimilable à celle que les économistes accordent aujourd'hui au marché. À travers leurs analyses, ces chercheurs nous suggèrent de regarder résolument au-delà de la ligne de mire habituelle de la théorie économique. Élargir notre champ de vision sur l'économie de marché requiert des guides exceptionnels. Trois auteurs majeurs nous invitent à les suivre. Montesquieu (1689-1755) mit l'accent sur le marché comme

l'antidote à la violence des passions. Michel Foucault (1926-1984) l'analysa comme un mode de gouvernement. Karl Polanyi (1886-1964) est reconnu pour avoir identifié l'*encastrement* de l'économie dans le social.

La régulation par les dons

Les dons prennent les économistes à contre-pied. S'apparentant à des échanges gratuits, sans prix ni compensation tangible, ils se placent en dehors de l'objet de leur science. Les situations où les dons résultent d'une motivation économique doivent naturellement être mis à part. C'est le cas si le don exprime l'attente d'un avantage (une utilité) en retour, ou lorsqu'un donateur transfère un titre de propriété au donataire afin de minimiser les droits de mutation ou de succession. En revanche, des mécanismes de dons enracinés dans les mœurs d'une collectivité peuvent s'interpréter comme une forme de régulation sociale. Deux auteurs furent en pointe sur ce sujet, Bronislaw Malinowski (1884-1942) et Marcel Mauss (1873-1950).

Malinowski dans *Les Argonautes du Pacifique Occidental* (1922) a montré que les tribus des îles Trobriands faisaient largement reposer leur organisation sociale sur la *Kula*. La *Kula* représente la circulation d'objets rares (colliers de coquillages par exemple) entre les tribus. Toute l'originalité du système vient de ce que l'objet doit normalement revenir vers le donateur dans un délai de deux à dix ans. La finalité de ces dons tournants n'est pas de satisfaire des besoins matériels mais de solidariser et d'intégrer les tribus entre elles. L'auteur parle à ce propos d'échange mi-cérémoniel et mi-commercial. Clairement, la *Kula* ne figure pas un cadeau totalement désintéressé. Son objectif est de sédimer un pacte d'hospitalité, de solidarité et de protection mutuelle. Mais ce n'est pas un échange marchand.

Mauss dans son *Essai sur le don, forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques* publié en 1924, va dans le même sens en étudiant

le *Potlatch*. Praticqué originellement entre les tribus amérindiennes, le Potlatch dépeint une cérémonie où sont échangés, avec une grande prodigalité, des objets considérés comme symboliquement importants. L'enjeu est de sédimenter dans une logique de dons et de contre-dons une sociabilité faite de reconnaissances mutuelles. Ici encore le don n'a pas une finalité économique, au sens de la satisfaction de besoins individuels. Précisément, il construit des réciprocitys qui n'excluent pas le besoin d'apparaître à la fois plus généreux et plus puissant que son partenaire. Le fait que le don n'entre pas dans la logique du marché ne signifie pas pour autant que la motivation du donateur soit uniquement bienveillante. En effet, un don peut parfois dissimuler une forme de supériorité, voire une violence, à l'encontre du donataire, ne serait-ce qu'à travers l'attente d'une reconnaissance dissimulée.

Réduire, comme aiment le faire les économistes, le don à la recherche d'une utilité indirecte revient par conséquent à ôter à la Kula et au Potlatch leur dimension de « fait social total », pour reprendre l'expression de Marcel Mauss. René Girard (1923-2015), auteur de *La violence et le sacré* (1972), nous permet de clore cette courte incursion dans le domaine de l'anthropologie. Ses enseignements conduisent en effet à nous faire penser que la Kula et le Potlatch comportent en réalité deux facettes. Conçus pour canaliser la violence sociale, ils éveillent en même temps des *désirs mimétiques* qui génèrent à leur tour des formes de violence. Les dons nous projettent par conséquent dans le monde ample et contrasté des passions humaines auxquelles l'*homo oeconomicus* de la vraie vie n'échappe pas.

Marché et passions, sortir de la violence ?

Regarder le commerce comme un excellent moyen de maîtriser les passions destructrices et faire des échanges un vecteur de paix fut

longtemps le credo des économistes libéraux. Ils pouvaient d'ailleurs aisément s'appuyer sur Montesquieu (1689-1755), un des grands précurseurs des Lumières. « L'effet naturel du commerce est de porter la paix », écrivait-il dans *L'Esprit des lois* (1748). Ou encore : « Et il est heureux pour les hommes d'être dans une situation où, pendant que leurs passions leur inspirent la pensée d'être méchants, ils ont pourtant intérêt de ne pas l'être ». L'économie de marché, telle que perçue par Montesquieu dans la première moitié du XVIII^e siècle, oblige les hommes à la constance et la sagesse alors que, au contraire, l'avarice, la cruauté et l'ambition les portent à des comportements erratiques et dangereux. Même si certains pensent encore cela aujourd'hui, la tendance est bien plutôt à reprocher au commerce débridé de déclencher, à travers l'appât du gain, des violences économiques, environnementales et sociales.

Un court et dense ouvrage d'Albert Hirschman (1915-2012) publié en 1977 aux États-Unis, intitulé, en version française, *Les passions et les intérêts – Justifications politique du capitalisme avant son apogée*, produit une excellente synthèse sur ces questions. Montesquieu n'était pas seul. Hirschman nous rappelle que l'économiste écossais James Steuart (1713-1780) considérait « le commerce comme le frein le plus efficace contre la folie du despotisme ». Tandis que Samuel Johnson (1709-1784), une très grande figure de la littérature britannique, à la fois poète et pamphlétaire, n'hésitait pas à affirmer en 1755 : « Il est peu de façons plus innocentes de passer son temps que de l'employer à gagner de l'argent. » Clairement, beaucoup d'esprits brillants du XVIII^e siècle ont cru que les mauvaises passions seraient combattues en mobilisant l'appétence pour les biens matériels. Cette thèse pouvait faire sens à une époque où la société commençait à s'émanciper des abus de pouvoir et des absolutismes. Mais il est bien difficile aujourd'hui de continuer à parler, comme le fit Montesquieu, du *doux commerce* pour dépeindre la mondialisation et les guerres commerciales.

Voilà bien un paradoxe justifiant le point d'interrogation du titre ci-dessus. D'un côté, Montesquieu et son regard bienveillant.

De l'autre, tous les conflits (locaux, européens et mondiaux) qui se sont déroulés depuis l'écriture de *L'Esprit des lois*. En somme, aimer l'argent est préférable à détester son voisin. Sans doute ! Hélas, on peut faire les deux. Et même d'ailleurs ignorer son voisin. Ceci dit, l'idée qu'il est bon de sublimer nos énergies dans le désir d'entreprendre demeure un lieu commun qui a la vie dure.

En assumant sans réserve la légitimité de la recherche de la satisfaction maximale, les économistes professionnels ont fait de l'économie une science sans passions humaines. En un mot : neutre. Recourir à Montesquieu nous permet, au contraire, de replonger l'économie dans l'humain. Peut-être trop, puisque les émotions prenaient alors le pas sur la recherche rationnelle du maximum d'utilité qui est, elle aussi, une réalité. En somme, pointe Hirschman en guise de conclusion à son travail, il faut entendre le cardinal de Retz (1613-1679), à la fois homme d'État et éditorialiste, lorsqu'il affirmait que « pour comprendre les hommes, il faut se rendre compte que la passion n'est pas disjointe de la recherche de son intérêt. »

Le gouvernement par le marché

Voir dans l'économie de marché un système de gouvernement semble *a priori* baroque. En effet, le principe de la concurrence libre et non faussée revendique, au contraire, un désengagement de l'État des affaires économiques. Il s'agit de disjoindre l'économie du politique. Mais cette approche habituelle passe à côté d'une réflexion stimulante à laquelle nous invite Michel Foucault. Et si, malgré les apparences, nous dit-il en substance, le libéralisme revenait à une gouvernance subtile des hommes en vue de les mener à conformer leurs comportements aux principes de l'*homo oeconomicus* ?

Dans ses livres clés, *Les mots et les choses* (1966), *Histoire de la folie à l'âge classique* (1972), *Surveiller et punir* (1975),

Michel Foucault (1926-1984) montre comment les dispositifs de traitement des malades, des délinquants et des fous traduisent, derrière une neutralité apparente, des modes de contrôles collectifs institutionnalisés. C'est donc toute la société avec ses peurs, ses normes et ses pouvoirs qui se révèle au travers du fonctionnement de ses hôpitaux, de ses prisons et de ses asiles.

Son analyse de l'économie de marché participe d'une ambition similaire. Pour Foucault, le libéralisme économique s'analyse comme un art de gouverner les hommes. Ce thème fut notamment développé dans le cadre de ses cours prononcés en 1978 et 1979 au Collège de France dont on retrouve le contenu dans l'ouvrage *Naissance de la biopolitique*, édité en 2004 à partir de ses enseignements enregistrés. Foucault y étudie la naissance du libéralisme économique au XVIII^e siècle comme une pratique née de la nécessité de *conduire la conduite des hommes* dans un contexte où le pouvoir ne peut plus être absolu et, encore moins, relever de la religion. L'État moderne en construction se gouverne en mettant ses citoyens en situation de liberté économique, mais ils doivent être guidés. Le passage de l'ancien au nouveau monde se traduit par un basculement du commandement des âmes et des corps vers le gouvernement des acteurs économiques. Selon cette logique, le libéralisme n'apparaît pas comme une nouvelle idéologie qu'il s'agirait d'imposer. Il décrit bien plutôt une pratique optimale d'exercice du pouvoir dans un univers qui entre dans la modernité. Pour Foucault, l'économie de marché ne résulte pas de l'instinct naturel des hommes à échanger. Elle représente un mode d'organisation politique qui domine ses acteurs en les plaçant dans un espace de liberté économique.

Michel Foucault illustre ses analyses de la *biopolitique* en se penchant sur l'ordolibéralisme allemand né dans l'entre-deux-guerres et sur l'École de Chicago (nous avons déjà évoqué plus haut leurs places respectives au sein de la pensée néolibérale). Caractérisé par un régime de concurrence libre et non faussée et par la présence de règles monétaires et budgétaires, l'ordolibéralisme apparaît, sous la plume

de Foucault, comme la quintessence de l'exercice du pouvoir politique sur l'économie. Formulé autrement, l'ordolibéralisme dessine un gouvernement politique à travers des normes économiques. L'École de Chicago se définit par son ultra-libéralisme et son faible souci de l'exercice de la démocratie politique. La mise en pratique radicale de ses préceptes révèle, là encore, l'articulation fondamentale entre marché et pouvoir. D'ailleurs, le rôle de cette école dans le soutien et la consolidation des régimes autoritaires d'Amérique du Sud est désormais acté. L'exemple du Chili reste ici dans toutes les mémoires. En somme, la lecture de Foucault confirme l'idée que le libéralisme économique que nous connaissons aujourd'hui n'est pas le produit d'un ordre naturel. Nous retiendrons de l'apport de cet auteur une invitation à regarder l'économie de marché comme une façon de gouverner les hommes. Nous sommes ainsi conduits à interroger, une nouvelle fois, la finalité du libéralisme économique. Promu comme représentant le régime de défense des libertés d'entreprendre et du libre arbitre de l'homo oeconomicus, n'est-il pas, en définitive, un système de gouvernance des hommes qui conduit chaque individu à se concentrer sur son seul bien-être matériel? Le libéralisme deviendrait alors un système politique qui, plutôt que de libérer les hommes, leur imposerait un mode de vie et de pensée.

L'encastrement du marché dans la société

En portant leurs regards très loin dans l'espace et dans le temps, les anthropologues nous suggèrent de saisir l'économie de marché comme un mode d'organisation particulier de la société. D'autres systèmes, nous enseignent-ils, ont existé et le futur reste ouvert. La géographie, la fertilité des terres, les compétences individuelles, les dons et les goûts représentent autant de facteurs explicatifs des modalités de division du travail et d'échange qui ont jalonné l'histoire de l'humanité. Clairement, les hommes n'ont pas attendu

l'avènement du libéralisme pour échanger et se répartir leurs labeurs. Par ailleurs, toujours selon les anthropologues, l'hypothèse de la préférence absolue des humains pour une activité lucrative n'est pas sûre. Une nouvelle fois, mais en prenant une voie d'entrée différente, la discussion du caractère naturel de l'économie libérale est posée.

Nous avons déjà ouvert le débat sur l'universalité de l'économie de marché en évoquant des sociétés construites autour de la pratique généralisée des dons. Le recours à la notion d'*encastrement* de l'économie dans le social nous permet d'aller plus loin encore. On doit ce concept novateur à Karl Polanyi (1886-1964), l'auteur de *The Great Transformation (La grande transformation)* publié en 1944. Ce travail soutient la thèse d'une indispensable osmose entre l'économie et la société. Précisément, l'économie, avance Polanyi, est *encastrée* – ou *imbriquée* – (*embedded* en anglais) dans le social. De ce fait, tout système destiné à les séparer, c'est-à-dire les disjoindre, se prépare à des déconvenues. « *Désocialisé* » l'économie – vouloir la *dé-encastrier* – est donc une gageure proche de l'utopie. Une telle société deviendrait, à terme, invivable car les hommes se trouveraient déshumanisés. Sauf, est-on tenté de poursuivre, s'ils sont transformés en acteurs parfaitement profilés pour s'insérer dans un univers conforme au modèle théorique.

Polanyi appuie sa démonstration en recourant à l'exemple du système libéral. À partir du moment où il s'édifie sur sa capacité à *s'autoréguler*, ce système s'autonomise du social. Ainsi *désencastré*, il est appelé à disparaître car beaucoup trop inhumain. À l'évidence, les prévisions de Polanyi ne se sont pas réalisées. Le libéralisme, ou plutôt le néolibéralisme, règne sur une grande partie de la planète. Pour autant, ce qui se passe aujourd'hui tend à prouver l'extrême pertinence de ses analyses. Si l'économie libérale de marché est là, sous sa forme actuelle, c'est justement parce qu'elle est arrivée à désocialiser les relations économiques entre les hommes. La force du libéralisme est d'avoir maintenu la sphère économique en dehors du

champ social. L'économie est restée *désencastrée*. Ainsi, sommes-nous amenés à constater, une nouvelle fois dans cet ouvrage, la victoire idéologique écrasante du libéralisme économique.

Notre lecture de Polanyi ne prétend évidemment pas résumer son immense travail. Nous y puisons seulement une grille de lecture de l'historicité de l'économie de marché et la confirmation que l'économie ne doit pas être assimilée à la seule sphère marchande. Notons cependant une précision afin de mieux contextualiser son apport. Selon Polanyi l'apogée du libéralisme s'étend de 1830 à 1930. Ce long règne recouvre par conséquent tout le siècle de l'industrialisation triomphante et se termine par la grande crise de l'entre-deux-guerres. Cette périodisation éclaire le titre de son ouvrage dans lequel *La grande transformation* correspond au déclin rapide du libéralisme économique à partir de 1930. L'auteur voit en effet dans l'apparition massive des politiques interventionnistes après la crise de 1929 les preuves d'un puissant processus de *ré-encastrement*. À travers ce mouvement, l'économie se réinsérerait, pensait-il, enfin dans le social. Mais pouvait-il vraiment prévoir, en 1944, que la société allait, un demi-siècle plus tard, se mettre entièrement au service de l'économie ?

Les travaux de Karl Polanyi nous conduisent à soumettre l'économie de marché contemporaine à deux types de critiques.

La première relève de la démarche analytique. Tout le travail de cet auteur permet de souligner le caractère « hors-sol social » de la science économique standard. Mais, répondent les économistes de la pensée dominante, rien de plus normal. Leur argument est net : faire science consiste justement à définir des champs disciplinaires clairement circonscrits. Bref, face à ce type d'argument, les économistes restent ici droits dans leurs bottes et considèrent qu'ils n'ont pas vocation à investir d'autres domaines de recherche que le leur. L'immense question du décloisonnement des sciences reste encore irrésolue. Où se situer entre l'injonction à la spécialisation du chercheur et l'audace de l'incertaine

fécondité de l'interdisciplinarité? La sagesse conduit à encourager les deux voies, mais sans les hiérarchiser. Ce qui est le plus difficile.

La seconde critique interpelle la portée philosophique et politique de la sédimentation sur le long terme du libéralisme économique. Le système économique actuel est devenu à un tel point *désencastré* du social qu'on assiste à une forme de retournement du problème. Au fil des années récentes toute la société semble bien plutôt s'*encastrier* dans l'économie. Le libéralisme impose ses normes, formate nos comportements et, finalement, nous fait peu à peu épouser la vision néolibérale du monde. À force de nous soumettre à l'idée « qu'il n'y a pas d'autres alternatives », nous acceptons de plus en plus comme naturelle l'économie de marché telle qu'elle s'impose à l'ensemble de la planète.

Après ce tableau sur l'historicité de l'économie de marché quelques mots de conclusion s'imposent. Ce système économique s'inscrit dans l'histoire et ne peut aucunement prétendre à l'universalité. Toutefois, son efficacité est indéniable. Étroitement lié à l'essor du libéralisme politique, il est aujourd'hui le moteur de la mondialisation. Sans lui, nul doute que la croissance quantitative aurait été bien moindre. Vecteur de l'augmentation généralisée du bien-être matériel, il n'a pas empêché la croissance des inégalités et les atteintes à la nature. Au contraire. D'ailleurs, ses contempteurs n'hésitent pas à faire un pas de plus en soutenant que le dynamisme de l'économie de marché se nourrit précisément des inégalités et de l'utilisation irresponsable de la nature. Si certaines critiques fusent, sa victoire actuelle n'en est pas moins écrasante. La mondialisation fait corps avec le culte de l'économie de marché. À tel point d'ailleurs que la mémoire collective fait largement l'impasse sur les succès indéniables des politiques interventionnistes de 1945 à 1975 (les « Trente Glorieuses »). Le tout marché est à la mode. Partout. Au-delà de ses performances purement économiques, ce système a tiré sa force et sa légitimité de ses relations intimes avec les notions d'état de droit, d'égalité juridique, de transparence et de démocratie. Or ceci change sous nos yeux. L'ultra libéralisme rime de

moins en moins avec libéralisme politique et démocratie vivante. Il suffit ici de penser à l'autoritarisme du régime chinois et aux pouvoirs exorbitants des grandes firmes multinationales.

Si les économistes sont parfaitement aptes à analyser le fonctionnement technique de l'économie de marché, ils sont peu enclins à faire un pas de côté pour examiner ses profondeurs historiques et sociétales. Les dimensions culturelles, sociales et politiques sont plutôt analysées par d'autres chercheurs en sciences humaines. Grâce à la variété de leurs regards, l'économie de marché apparaît comme un mode de régulation de la vie des hommes en société. Montesquieu insiste sur le contrôle des passions violentes ; Foucault parle d'une forme de gouvernement ; Polanyi décrypte un mécanisme qui déconnecte l'économie du social. Toutes ces visions relativisent l'emprise de la rationalité sur les comportements économiques. Elles révèlent le caractère *performatif* de l'économie de marché : en démontrant son efficacité, les économistes valident un système perçu comme indépassable. La question de la neutralité de l'économie néoclassique se trouve ici une nouvelle fois posée. Objectiver les décisions économiques à partir d'hypothèses sur l'*homo oeconomicus* néglige la complexité du réel et tend à légitimer scientifiquement un modèle économique particulier. En se concentrant sur le seul bien-être matériel individuel, l'économie dominante retient surtout le rapport des hommes aux choses. Ce qu'elle fait d'ailleurs de mieux en mieux grâce au dynamisme de ses chercheurs. Mais l'économie laisse sur le côté le rapport des hommes entre eux et la variété de leurs motivations. Jusqu'à aujourd'hui, la science économique a affiché sa neutralité en contournant les questions politiques et sociales. Cela fut peut-être une étape nécessaire pour s'autonomiser et faire science. Mais le temps est venu de s'affranchir des bornes fixées par le paradigme dominant.

II. L'expansion de la sphère des échanges

Surfer sur internet pour dénicher les meilleurs prix du marché est devenu routinier. En revanche, résoudre les problèmes d'immigration en instaurant un marché des droits d'entrée interpelle. Proposé par Gary Becker (1930-2014) pour les États-Unis, ce système offrirait l'avantage, écrivait-il en mars 1987, de ne recevoir que des migrants riches et motivés (*Sell the Right to Immigrate*, revue *Business Week*). Becker reçut le prix Nobel en 1992 pour ses travaux sur le capital humain. Ces deux exemples illustrent l'expansion de la sphère des échanges. Ce mouvement touche nos comportements et nos visions du monde. Nous chercherons à comprendre pourquoi et comment. Le marché que nous connaissons aujourd'hui est redoutable pour son efficacité, mais aussi pour ses impacts, directs et indirects, sur les individus et la collectivité. Les économistes négligent les ambivalences du marché. Concentrés sur son rôle moteur dans la dynamique économique (nous commencerons par là), ils contournent la question du marché comme mode de vie (nous nous attacherons plus longtemps à ce thème). S'arrêter à ce qu'il est souvent convenu d'appeler une marchandisation sans limites des biens, des services, des hommes et de la planète est devenu insuffisant. Le monde change, de plus en plus vite. Les nouvelles technologies se répandent partout. Nos habitudes de consommation et de production sont mises en cause. Beaucoup d'acteurs aspirent à une économie collaborative ou à une vie différente. Il s'ensuit un brouillage des frontières traditionnelles entre les espaces marchands et non marchands. Nous essayerons d'en saisir l'ampleur et les conséquences (ce sera notre troisième thème). Ce panorama sur la place grandissante de la sphère des échanges sera complété par l'examen d'un beau prototype de l'exubérance et de la complexité des marchés : le secteur de la finance (quatrième thème).

1. Le marché moteur du dynamisme économique

Nul doute en la matière, le marché est au centre du dynamisme économique. Nous le rappellerons avant d'illustrer son emprise croissante à travers quelques repères majeurs de l'histoire contemporaine.

Justification de l'efficacité du marché (un rappel)

Les propriétés du marché concurrentiel sont démontrées depuis la fin du XIX^e siècle. Plusieurs récipiendaires du prix Nobel furent d'ailleurs récompensés pour avoir fait progresser les connaissances dans ce domaine. Nous reprenons simplement ici la substance de ces apports théoriques.

En principe, le marché pousse les producteurs à l'innovation tout en favorisant la baisse des coûts. Il répond également aux besoins des consommateurs en offrant une large gamme de choix aux prix les plus bas. En somme, le marché donne de la liberté, ouvre sans cesse de nouvelles perspectives et fait du monde un grand village dans lequel nous sommes interdépendants, à tout le moins dans le partage des ressources. Il permet de produire plus, mieux et moins cher, ce qui revient à accroître le niveau de vie. On retrouve ici une image familière où le marché apparaît comme le meilleur mécanisme pour augmenter le volume du gâteau qui sera ensuite partagé.

Mais le marché n'est pas chargé d'en répartir équitablement les parts. Cette question concerne bien plutôt les choix des systèmes de répartition. Elle est donc, disent les économistes, de nature politique. Au demeurant, rien n'est moins sûr car la science économique, en dépit de ses aspirations à la neutralité, ne peut pas s'affranchir de ses responsabilités éthiques et sociétales. L'impact de la répartition des revenus et des richesses sur le dynamisme des agents économiques reste une question controversée. Si l'égalitarisme radical est sans

doute un frein à l'augmentation du gâteau, des inégalités massives le sont tout autant. Bien ardue est donc le choix de la répartition du gâteau qui aiguise au mieux l'appétit de croissance d'une collectivité humaine ! Dans *Falling Behind – How Rising Inequality Harms the Middle Class* (2007) – qu'on pourrait traduire par « *Se laisser distancer-Comment les inégalités croissantes endommagent la classe moyenne* », le professeur d'économie américain Robert Frank (également chroniqueur au *New York Times*) nous apporte des lumières. L'auteur décrit, sur la base d'une large documentation factuelle, les conséquences négatives des inégalités sur le moral et les comportements de la plupart des acteurs économiques, mis à part les plus aisés. L'analyse de Robert Frank s'oppose ainsi à la « théorie du ruissellement » (*Trickle down economics*) selon laquelle les revenus des plus riches sont injectés dans l'économie afin de promouvoir la croissance pour tous. Au-delà de la contestation de cette théorie, nul doute qu'une société très inégalitaire génère des rapports plus stressants et plus violents entre les hommes, ce qui affecte également les riches. Cette thèse a été notamment argumentée par deux épidémiologistes, très ouverts aux questions économiques, Kate Pickett et Richard Wilkinson, dans leur ouvrage de 2009 *Why More Equal Societies Almost Always Do Better* (édition française : *Pourquoi l'égalité est meilleure pour tous*, 2013). L'intérêt de ce travail est d'appréhender les inégalités sous plusieurs critères, en insistant sur la santé et les revenus. Leur conclusion est nette : « Ce n'est pas la richesse qui fait le bonheur des sociétés, mais l'égalité des conditions. » Nous sommes avertis, le marché favorise la croissance mais une société doit également porter toute son attention sur sa bonne répartition.

Autre enseignement à rappeler, les économistes admettent le caractère abstrait du marché de concurrence pure et parfaite. Ce modèle fictionnel est toutefois fort utile car il procure une référence intellectuelle à partir de laquelle sont étudiés les dysfonctionnements. On a déjà eu l'occasion de voir plus haut comment les travaux

sur les positions dominantes, les externalités et les asymétries d'information ont débouché sur des propositions destinées à corriger les incomplétudes du marché. L'engouement pour les mécanismes d'incitations destinés à se substituer aux défaillances de certains marchés découle également de ces recherches.

Clairement, la science économique apparaît bien armée pour analyser les avantages et les limites du marché. Et les recherches continuent. Mais avec une réserve de taille sur laquelle nous avons plusieurs fois insisté. La direction choisie reste largement balisée par les repères théoriques posés par le paradigme néoclassique. Sortir des sentiers battus requiert de profondes réflexions sur l'objet et les méthodes de la science économique. Beaucoup reste à faire en la matière.

Ce bref rappel du rôle moteur du marché sur l'économie ne doit pas masquer les coûts sociaux et humains directement liés au fonctionnement de ce système. Pour déployer toute sa vigueur, le marché implique des délocalisations, des disparitions d'activités, des reconversions et des pertes d'emplois. Face à de tels chocs, la meilleure réponse se trouve dans le recours aux politiques publiques, c'est-à-dire à l'État. On le voit, le marché apporte, d'un côté, la liberté, l'innovation et la croissance et, de l'autre, des désarrois et des laissés-pour-compte. Il appartient au couple démocratie-puissance publique de nous guider vers le bon équilibre.

Repères historiques sur la victoire idéologique du marché

Depuis les années 1970, l'emprise du marché va en s'accélégrant. Au-delà des impulsions données par la science économique dominante, cette victoire idéologique puise sa force dans la conjonction de quatre grands basculements contemporains: l'effritement du keynésianisme, la déconstruction du multilatéralisme scellé à Bretton-Woods, la désagrégation des régimes communistes pilotés

par l'Union soviétique et la mutation de la Chine. Ajoutons que les options économiques adoptées dans les traités européens, depuis le lancement du marché unique jusqu'à la création de l'euro, révèlent elles aussi une forte attraction pour l'autorité du marché.

L'effritement du keynésianisme s'est amorcé avec les questionnements sur la capacité des politiques conjoncturelles à maintenir les économies dans un *carré magique*. L'image, proposée par Nicholas Kaldor (1908-1986), illustre quatre objectifs à atteindre simultanément : faible inflation, plein emploi, croissance soutenue et équilibre de la balance commerciale. Dès la fin des années 1960, ce carré était devenu impossible à maintenir. Les économistes libéraux, avec Hayek et Friedman en tête, ont alors eu beau jeu de dénoncer l'interventionnisme keynésien et, corrélativement, de promouvoir l'efficacité du marché libre de toute contrainte. Nous savons combien ces auteurs profitèrent des relais politiques de Ronald Reagan et Margaret Thatcher pour présenter le marché comme la solution à la plupart des problèmes.

Le Système monétaire international (SMI) issu des accords de 1944 signés à Bretton-Woods (New Hampshire aux États-Unis) fut fondé sur trois piliers : la convertibilité du dollar en or, des parités fixes mais ajustables et un mécanisme d'assistance financière aux États en difficultés structurelles. La doctrine sous-jacente encourageait un multilatéralisme conscient des bienfaits de l'interventionnisme et de la solidarité internationale. Le Fonds monétaire international (FMI) fut chargé de gérer ce SMI. La Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD) créée en 1945, souvent appelée la Banque mondiale, découla également de ces Accords. Cet *ordre monétaire mondial* fut bousculé par l'accélération des crises de change à partir du milieu des années 1960. Le chaos fut tel qu'il conduisit le président Richard Nixon à suspendre, le 15 août 1971, la convertibilité du dollar en or. À partir de là, les monnaies flottèrent et la coopération monétaire se délita complètement. Un SMI remodelé – qu'on nomma à l'époque le SMI II – vit le jour au terme des accords

de la Jamaïque signés en janvier 1976. Désormais, une totale liberté des changes remplaça les réflexes de solidarité instaurés en 1944 et une politique du « chacun pour soi » s'installa. Ce nouveau *désordre monétaire international* ouvrit la voie au règne d'un marché libre entre les devises. Le SMI II participa à la sédimentation du paradigme du marché et mit en mouvement la déconstruction des réflexes de coopération. À ce propos, il est important de rappeler qu'une des raisons du lancement, en mars 1979, du Système monétaire européen (SME) fut justement de reconstruire entre les États européens une solidarité monétaire que le SMI II cessait d'assurer.

Pour compléter le thème de l'avancée du marché sur les débris de la coopération internationale, rappelons que l'Organisation mondiale du commerce (OMC), datant de 1995, défend elle aussi avec constance et détermination le libre-échange au niveau mondial. L'OMC, institution somme toute assez jeune, s'inscrit clairement dans la logique néolibérale. Elle succéda à l'Accord général sur les tarifs et le commerce lancé en 1947 (le GATT en anglais). Le GATT avait naturellement comme objectif d'encourager le commerce mondial. Mais ses principes fondateurs, ancrés dans la volonté de stabiliser la paix mondiale après les désastres de la guerre, insistaient davantage sur l'intérêt d'abolir les discriminations commerciales que sur les vertus pacificatrices d'un marché régulé.

L'ouverture du mur de Berlin le 9 novembre 1989 entama le processus de désintégration du bloc soviétique construit au lendemain de la Seconde Guerre mondiale. L'Union des républiques socialistes soviétiques (URSS), fondée en 1922, fut dissoute le 26 décembre 1991. La déflagration géopolitique s'est accompagnée d'une adhésion sans réserves aux principes de l'économie de marché. Ainsi, en quelques mois, la démonstration flagrante imposa, à la face du monde, la supériorité incontestable de l'économie de marché sur le système d'économie planifiée. Le ralliement sans condition, et avec enthousiasme, des anciens États du bloc soviétique à l'économie de marché fut le plus puissant des arguments en faveur du néolibéralisme.

De plus, et pour entrer plus vite dans le monde du marché dérégulé, plusieurs États acceptèrent sans sourciller des *thérapies de choc*. Au total, la décennie des années 1990 vit définitivement triompher le marché.

L'évolution économique de la Chine apporta la confirmation des aptitudes du marché à enclencher le développement économique et à soutenir un rythme de croissance étourdissant. La Chine vivait pratiquement en autarcie depuis 1949. Son ouverture au monde fut décidée en décembre 1978, lors du 11^e Comité central du Parti communiste chinois. Depuis *l'économie socialiste de marché* avance en marche forcée. Elle entra à l'OMC en 2001 et conquist en 2010 la deuxième place au classement mondial des économies, derrière les États-Unis. Certes le rattrapage de l'économie chinoise ne s'explique pas uniquement par la découverte du marché. Les investissements productifs, les infrastructures, et la qualité de la main-d'œuvre ont joué leurs rôles. Mais nul doute que l'ouverture à la compétition internationale et la libéralisation des grands secteurs de l'économie aient constitué les aiguillons déterminants de son dynamisme.

Au final, la victoire idéologique du marché trouve une de ses justifications les plus puissantes dans la nouvelle richesse du monde. Les *Trente glorieuses des pays du Nord*, de 1950 à 1980, ont été relayées par les *Trente glorieuses des pays du Sud*, Chine comprise. Malgré la grande crise de 2008, le PIB mondial, évalué en dollars, a doublé entre 1990 et 2016. Le nombre des très pauvres a baissé de un milliard de 1980 à 2010. Difficile, devant ces résultats tangibles, d'invalider l'efficacité du marché. Surtout lorsque tout cela coïncide avec la disparition de celle qui fut son idéologie rivale, la planification autoritaire.

Une courte incursion dans la construction européenne offre une dernière illustration de la victoire idéologique du marché. Conçue comme le moyen de consolider la paix en solidarisant les États autour d'intérêts communs, le processus d'intégration, initiée au début des années 1950, devait tendre vers la constitution d'une Union politique.

Le chemin emprunté pour le rapprochement entre les nations donna la priorité, à partir du milieu des années 1980, à la constitution d'un marché unique, puis d'une monnaie unique. Beau parcours en vérité lorsqu'on se souvient des déchirements de la guerre. Toutefois, en regardant de plus près, les États ont accompli ces progrès en s'appuyant bien plus sur la dynamique du marché que sur une ferme volonté d'édifier un espace politique commun. Il ne s'agit pas ici de nier l'existence de politiques résolument fédératrices telles que celles concernant l'agriculture, la cohésion régionale ou les échanges d'étudiants, mais de noter que la prégnance du néolibéralisme n'a pas épargné l'Europe. Au contraire. Un traité signé en 1986 (*l'Acte unique*), créa le cadre juridique d'un espace de libre circulation des biens, des services, du travail et des capitaux. Les principes constitutifs du *Marché unique* (devenu effectif en 1993) étaient clairs : une concurrence libre et non faussée, une forte incitation à la dérégulation et à la flexibilité des marchés (y compris celui du travail) et la fin du monopole des entreprises publiques. Une Cour de justice devait veiller au bon fonctionnement de ce libéralisme économique. Le traité de Maastricht, signé en 1992, mit sur les rails la monnaie unique dont la naissance officielle date de 1999. Ici encore, l'emprise néolibérale est massive. L'euro n'a pas été conçu, prioritairement, comme le ciment d'une communauté politique, mais bien plutôt comme le garant du bon fonctionnement du marché unique. D'ailleurs, les politiques macroéconomiques dessinées pour la zone euro vont parfaitement dans ce sens. La Banque centrale européenne (BCE) est chargée, grâce à son indépendance, de se concentrer uniquement sur la stabilité des prix. Les politiques budgétaires nationales sont encadrées par un ensemble de règles strictes afin de limiter les déficits et les dettes des États membres. En somme, très rétifs à un engagement résolu vers une union politique, les États ont préféré se retrancher derrière les forces « unificatrices » du marché. La logique de l'intégration par les marchés s'est ainsi substituée au courage politique d'unifier les peuples européens. On

ne refait pas l'histoire, mais une question demeure ouverte. Si les Européens avaient vraiment décidé de s'unir politiquement à partir des années 1990, auraient-ils adopté ensemble une vision moins libérale pour piloter l'UE? Sans doute oui, ne serait-ce qu'en brisant la logique délétère de la concurrence entre les États membres.

2. Le marché comme mode de vie

On sait depuis l'antiquité que l'échange constitue un mécanisme très performant pour la satisfaction des besoins. Aujourd'hui, grâce au marché, mais sous réserve d'en avoir les moyens financiers, nous consommons, voyageons et profitons de mille choses. D'ailleurs, personne ne songe vraiment actuellement à remplacer la souplesse et l'efficacité du marché par un système de files d'attente, un mécanisme de tirage au sort ou par un dispositif de distribution dictatorial des biens et des services. Pour autant, peut-on et doit-on tout vendre et acheter? En poussant la logique du marché jusqu'à son terme, faut-il admettre que tout a un prix et que chaque problème trouve sa solution en lui appliquant la logique du marché? On entend parfois dire que le marché a toujours raison. À voir!

Les rapports à la sphère marchande ont évolué au cours du temps. Acheter et vendre révèle, pour une époque donnée, une vision du monde, des règles morales et la tonalité des options sociales et politiques. Chacun se dévoile à travers son rapport au marché. Mais ce n'est pas tout. Le marché ne reflète pas seulement nos besoins et notre éthique, il tend aussi à nous formater et à induire nos conduites. D'où la nécessité de se demander jusqu'à quel point les lois du marché déterminent nos valeurs et nos comportements individuels et collectifs. Nous verrons ainsi que la place massive du marché dans la vie de chacun d'entre nous tend à nous détourner de la recherche de ce que les philosophes appellent la « vie bonne », c'est-à-dire une vie choisie que chacun poursuit en suivant sa propre morale.

Le marché affecte également la vie sociale. En prenant de plus en plus d'espace, il conduit à une marchandisation croissante et impose des normes et des attitudes qui tendent parfois à éroder le ciment de la vie en commun. Notre approche du marché comme mode de vie s'effectuera donc en trois étapes. D'abord observer le marché comme révélateur des âmes et des sociétés, ensuite nous axerons notre regard sur les comportements individuels en mobilisant le thème de la « vie bonne » face au marché et, enfin, nous nous tournerons vers une réflexion plus sociétale centrée sur la relation entre le marché et l'évolution du système de valeurs accepté par une collectivité. Ces développements nous mèneront à conclure que les « dérives » du marché relèvent à la fois des comportements individuels, des choix sociétaux et des enseignements de la science économique standard.

Le marché révélateur des âmes et des sociétés

Examiner le spectre des échanges marchands renseigne sur les individus et la société. Tout se passe un peu comme s'il s'agissait d'illustrer la maxime : « Montrez-moi ce que vous échangez et je vous dirai qui vous êtes et dans quel monde vous vivez ». Quelques exemples explicitent le problème. Le commerce des esclaves fut longtemps admis. Il est aujourd'hui, en principe, interdit et lourdement condamné. Au Moyen Âge, le marché des prêts d'argent avec intérêts était prohibé par l'Église. À la même époque, les *Indulgences* vendues par les autorités ecclésiastiques apparaissaient aux Chrétiens comme un moyen légitime de racheter leurs fautes. Depuis, les banques prospèrent en prêtant et les *Indulgences* ont disparu, notamment sous la pression de Luther (la condamnation du système des Indulgences constitua le cœur des 95 thèses affichées sur les portes de la Chapelle de Wittenberg par Martin Luther en 1517). Si ces divers cas paraissent remonter trop loin dans le temps, il est aisé de se rapprocher de notre époque avec deux exemples : le commerce de l'ivoire assez florissant

bien que prohibé ; le marché du travail des enfants en bas âge, interdit dans beaucoup de sociétés, mais encore pratiqué dans d'autres. En se connectant plus encore avec l'actualité, chacun d'entre nous sera probablement touché par la *fin de la neutralité du net*, c'est-à-dire la mise sur le marché de modalités d'accès différenciés aux réseaux d'internet. Et que dire du possible commerce officiel des organes et des mères porteuses ou des perspectives d'une santé à plusieurs vitesses ? Michael Sandel, professeur à Harvard, a finement analysé dans *Ce que l'argent ne saurait acheter* (2014, publié en anglais en 2012) plusieurs cas édifiants de la marchandisation outrancière. Son but est clair : pointer, pour reprendre le sous-titre de son ouvrage, *les limites morales des marchés*. Citons simplement, pêle-mêle, parmi les nombreux cas puisés essentiellement aux États-Unis : l'achat de meilleures conditions de détention dans une prison, la possibilité de rouler seul en voiture sur des routes réservées au covoiturage, le permis de tuer un animal d'une espèce protégée, les échanges des droits à polluer. Nous rencontrerons plus loin d'autres situations éclairantes disséminées par le professeur Sandel.

Après de tels exemples, il semble difficile de faire porter sur la seule science économique la responsabilité des dérives du marché. Les hommes et la société sont également impliqués. L'évocation de la confusion entre besoins et désirs permet d'entamer la discussion. Nous aborderons ensuite l'épineux problème des traits du caractère humain qui sont la source de comportements démesurés dans la pratique du marché : la cupidité et l'insatiabilité.

Naturellement, nous n'entendons pas soutenir ici que tous les acteurs économiques sont mus par ces seules motivations « mercantiles ». Notre objectif n'est pas de parler des hommes en général, mais de chercher à comprendre le mouvement d'expansion permanent de la sphère des échanges. Nul doute que l'empathie, la frugalité, l'altruisme existent chez de très nombreux individus. L'essayiste américain, spécialiste de la prospective, Jeremy Rifkin, connu pour ses analyses stimulantes sur *La fin du travail* (1995) et *La*

troisième révolution industrielle (2011), consacra en 2010 un livre sur ce thème. Le titre, *Une nouvelle conscience pour un monde en crise : une société de l'empathie*, révèle le cœur de sa thèse. L'originalité de Rifkin tient ici à son survol de l'histoire de l'humanité en vue de montrer que l'altruisme et l'empathie ont toujours permis d'avancer vers plus de progrès. Et qu'il faudrait continuer. Par ailleurs, des mouvements très lisibles comme les « altermondialistes » défendent, eux aussi à leur manière, un altruisme constructif afin de conserver la planète tout en luttant contre les injustices sociales. Mais, pour le moment, le monde reste dominé par une volonté de croissance où la guerre économique est la règle et le marché le roi. Même si ce mode de vie est contesté par beaucoup, notamment dans les pays riches.

Besoins et désirs

L'économiste traite des besoins plutôt que des désirs. Cela ne doit rien au hasard. Derrière la sémantique se cache la tension entre la raison et le désordre. Les besoins sont normaux et légitimes, comme peuvent l'être les nécessités physiologiques de boire et manger. Ils apparaissent nécessaires et relèvent du *rationnel*, pour ne pas dire du « bon sens ». De plus, les besoins peuvent être assouvis. Ils sont donc *a priori* raisonnables. Leurs satisfactions justifient, sans réserve, la présence des marchés. D'ailleurs, tout nouveau besoin appelle logiquement un marché supplémentaire. En réalité, nos comportements concrets de consommation envoient un autre message. Ils donnent le sentiment que nos besoins sont insatiables et imprévisibles. Pour être au plus près de l'humain, il faudrait plutôt introduire ici la notion de désir ou d'envie. Les désirs sont dépeints comme infinis, souvent insatisfaits et parfois fantasques. Avec eux on glisse vers le subjectif, c'est-à-dire l'*irrationnel*. L'économiste entre alors sur un terrain inconfortable. Analyser les désirs serait pour lui renoncer à la boussole de la rationalité.

Sur ce thème, les consommateurs aiment entendre la voix des économistes. Il est en effet plus rassurant et valorisant de dépenser

pour satisfaire des besoins que pour assouvir des désirs incontrôlables. Pourtant, les philosophes et nos expériences intimes nous ont appris que nos désirs ne sont jamais totalement comblés et que l'argent ne suffit pas. Ils peuvent être éphémères et sont sans cesse renouvelés. En économie, se concentrer sur les besoins en délaissant la question des désirs permet de rabattre la complexité de l'homme à *l'homo oeconomicus* et confère au marché la mission honorable d'être au service de la raison.

Cupidité

En économie, la cupidité traduit le désir violent et immodéré de vouloir toujours plus d'argent, sans raison autre que celle d'en posséder davantage. Aristote avait déjà relevé avec perplexité cet amour de l'argent en soi. Nicole Oresme, savant du XIV^e siècle, notait joliment : « Lorsque l'or parle, l'éloquence est sans arme ». Et rien ne paraît avoir vraiment changé depuis. En langage plus contemporain nous dirions que l'argent peut tout acheter et a toujours raison. Joseph Stiglitz s'adosse clairement sur cet argument dans *Le triomphe de la cupidité* (titre en français de son ouvrage de 2010, *Freefall: America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy*). Pour Stiglitz la cause première de la grande crise qui éclata fin 2007 est à rechercher dans le ressort profond du « toujours plus ». Naturellement, le livre du prix Nobel de 2001 décortique avec brio et minutie les mécanismes financiers et économiques qui ont été à l'œuvre dans le déclenchement du séisme, puis sa propagation et enfin ses effets toxiques. Mais à l'arrière-plan se trouve la cupidité. Encore qu'il faille préciser jusqu'où la cupidité nuit à l'économie.

Pour la théorie économique *pure* des néoclassiques, la cupidité n'est ni bonne ni mauvaise : elle est dans la nature des hommes. C'est une donnée. Mieux, c'est grâce à la cupidité que l'économie est dynamique et fait croître les richesses. Bernard Mandeville ne disait rien d'autre à propos de *l'égoïsme qui participe au bonheur de tous* (*Fable des Abeilles*, 1714). En réalité, la science économique

est devenue très subtile et ne défend pas la cupidité de façon indifférenciée. Au contraire, beaucoup d'économistes admettent que, sans contrôle ni réglementation, la cupidité peut mener à des excès tels que la course débridée vers plus de profit, des rémunérations outrancières, la corruption et même la criminalité. Ce versant *néгатif* de la cupidité devrait alors être canalisé par la loi grâce à ses règles et ses sanctions. En revanche, la cupidité *positive* qui pousse à innover et entreprendre, celle qui rime avec ambition, serait bonne pour tous. Soit. Mais la réalité n'est pas aussi simple. Depuis des années, la défense de la logique de la concurrence et de la déréglementation a pris le pas sur les souhaits proclamés de contrôler les effets néfastes de la cupidité. À l'heure de la mondialisation débridée, les grands principes moraux restent en suspension face au poids de la réalité. D'ailleurs, les chiffres délivrés régulièrement à la planète entière sur les grandes fortunes mondiales et les rémunérations faramineuses dans les domaines aussi variés que la banque, l'industrie, le sport et le spectacle parlent d'eux-mêmes.

Insatiabilité

Pourquoi vouloir consommer toujours plus? L'analyse néoclassique standard élude cette question en considérant que l'*homo oeconomicus* consomme rationnellement, ce qui le rend apte, en théorie, à maîtriser ses achats. L'économiste et sociologue américain Thorstein Veblen (1857-1929) porta très tôt un regard différent. Selon lui, acheter répondrait, en premier lieu, à la volonté de consommer plus que son voisin, et à le faire savoir à son entourage. Dans cette course aux comparaisons interpersonnelles, le résultat est une propension à consommer sans limite. Cette première explication de l'insatiabilité fut prolongée par les avancées de l'américain James Duesenberry (1918-2009) sur l'*effet de démonstration*. Pour cet auteur, la pulsion des agents économiques à démontrer leur appartenance à un groupe qu'ils jugent supérieur aux leurs, les conduit à vouloir consommer sans cesse d'avantage. Depuis les travaux de Veblen et Duesenberry,

les économistes associent en général l'insatiabilité à trois traits de caractère : le besoin de reconnaissance, le penchant à l'ostentation et la pulsion de rivalité. L'économiste Harvey Leibenstein (1922-1994) a complété ce tableau en distinguant, dans un article de 1950, trois types de biens : les biens de mimétisme (on veut ce que les autres ont déjà) ; les biens snobs (on désire des biens afin d'être différents des autres) ; les biens de représentation (posséder de tels biens confère de l'importance).

En somme, le moteur le plus puissant de la soif d'acheter immodérément semble être la tendance de chaque consommateur à se comparer à ses proches. D'où l'importance du concept de *privation relative* développé par les psychologues. En clair, cela signifie que nous voulons toujours au moins autant que nos semblables, et si possible un peu plus. Nos besoins seraient déterminés en référence à la catégorie sociale juste au-dessus de la nôtre. Les riches sont sous la pression des plus riches, les pauvres sous celle des moins pauvres qu'eux. Ainsi, une personne modeste se trouvera frustrée de ne pas s'acheter un téléphone portable au moins aussi performant que celui de son voisin, mais l'acquisition d'un jet privé ne lui traverse pas l'esprit. À l'autre bout de la distribution des richesses, le détenteur d'une immense fortune considérera comme essentiel de posséder un yacht un peu plus long que celui d'un richissime entrepreneur très en vue.

L'insatiabilité est sans cesse réactivée par la publicité. Celle-ci remplit le plus souvent sa fonction à merveille. Au demeurant, nous pouvons lui donner acte de sa capacité à séduire, à nous amuser et à nous convaincre. Reconnaissons également qu'elle en a les moyens, tant les sommes dépensées dans ce secteur sont astronomiques. Considérées comme des charges, au même titre que le travail, elles représentent dans certains secteurs une part considérable des coûts, et donc des prix demandés aux consommateurs. La finalité officielle de la publicité est certes d'informer. Mais elle est surtout destinée à susciter nos désirs, à les façonner afin, ensuite, de les objectiver pour

les métamorphoser en besoins. La centralité de la publicité dans notre vie a fait l'objet d'innombrables études. Nous retiendrons ici deux auteurs phares. Un économiste, John Kenneth Galbraith (1908-2006) auteur de *The Affluent Society (L'ère de l'opulence)* édité la première fois en 1952, donc en pleine résonance avec l'élan consumériste de l'après-guerre. Un sociologue, Jean Baudrillard (1929-2007), dont le livre paru en 1970, *La société de consommation*, faisait écho aux mouvements contestataires du printemps 1968. Tous deux dénonçaient, sur des registres distincts, les dangers pour les individus et la société de subir l'injonction envahissante d'acheter toujours plus. Avec la publicité, les consommateurs deviennent à la fois les prisonniers de leurs phantasmes du bonheur matériel et les victimes consentantes de firmes avides de profits. Remarquons, pour clore ce thème, que la présence envahissante de la publicité apporte la preuve indirecte que les besoins ne sont pas naturellement illimités, il faut les solliciter. En prolongeant cet argument, on peut également considérer que les hommes ne sont pas automatiquement dans l'ostentation et la démonstration. D'où la conclusion : l'économie de marché moderne se nourrit et prospère en cultivant l'idée que les besoins seraient insatiables et les rivalités entre les individus inéluctables. Mais les hommes sont plus complexes et différenciés que cela. Heureusement.

La « vie bonne » face au marché

Imaginons une école gratifiant systématiquement ses élèves d'une somme d'argent afin de récompenser des comportements satisfaisants au sein de l'établissement. Ou, pourquoi pas, une administration qui paierait les élèves acceptant de lire au moins un ouvrage par semestre. Poursuivons en dessinant un autre cas de figure. Des enseignants consciencieux d'une école maternelle se trouvent obligés de patienter jusqu'à ce que les parents en retard viennent récupérer leurs jeunes progénitures. Malgré des avertissements pressants, les

adultes persistent. De plus, ce phénomène tend à s'amplifier du seul fait que les parents ont intégré les réactions des enseignants qui n'ont pas d'autres choix que d'attendre, sauf à laisser les bambins esseulés sur le trottoir. Que faire ? L'économiste a une solution : faire payer les parents qui arrivent en retard. L'idée peut convaincre. En la poussant plus loin encore, il est loisible d'instaurer des prix différenciés en fonction des retards enregistrés. Dans ce cas, plus les parents sont indisciplinés plus l'école doit aménager un système de garderie à leurs convenances. Tout le monde y trouve son compte, ajoutera l'économiste rationnel, y compris les enseignants recevant un surplus de rémunération, en oubliant au passage de préciser que ce dispositif leur est imposé.

Les situations ci-dessus ne sont pas seulement des cas d'école. Elles existent et sont présentées dans le livre de Michael Sandel déjà mentionné. Face à de tels exemples, l'économiste est sans état d'âme puisqu'il s'agit de simples applications du mécanisme des incitations. Effectivement, les résultats immédiats vont dans le sens de la théorie. Grâce au recours à la logique du marché, des élèves deviennent moins effrontés, d'autres lisent plus, et les tout-petits sont pris en charge. Mais n'y a-t-il pas d'autres moyens que le marché pour enseigner le savoir-vivre aux élèves et leur donner le goût de lire ? Peut-on attendre des parents le respect des horaires des classes sans devoir passer par de l'argent ? Sur le fond, ces problèmes singuliers appellent une interrogation plus générale : est-il sage d'introduire la logique du marché dans tous les domaines de la vie ? Peut-on tout vendre et tout acheter au prétexte que cela relève d'une démarche efficace dans le court terme ?

Avec l'emballlement du processus de marchandisation, le seuil du raisonnable et du digne semble parfois être franchi. On observe en effet une diminution du sens des responsabilités, un recul du civisme et un effacement des principes moraux. À travers ses excès, le marché évince des règles éthiques et dévalue les comportements coopératifs. Qu'importe, répondent en substance les défenseurs du marché. Sa

mission est de coordonner les offres et les demandes grâce aux prix. La morale ne le concerne pas. Il est toutefois permis de douter de cette dichotomie radicale entre marché et morale.

Parvenu à ce stade, il est édifiant d'introduire la notion de « vie bonne », même si (peut-être faudrait-il dire surtout si) l'approche purement scientifique de l'économie voit dans cet appel à l'éthique un anachronisme déplacé. Rien ne nous oblige à subir sans esprit critique l'impérialisme du marché et le pouvoir de l'argent. Convoquer la notion de vie bonne des philosophes permet de suggérer des règles de base propres à maîtriser nos aliénations au marché et à ses débordements. Jean-Jacques Rousseau (1712-1778) et Emmanuel Kant (1724-1804) nous serviront de guide. Dans son *Discours sur les fondements des inégalités parmi les hommes* (1755), Rousseau distingue l'*Amour propre* de l'*Amour de soi*. Le premier détermine nos actes en fonction de ce que nous pensons être l'image que les autres ont de nous. L'Amour propre nous soumet au paraître et valorise l'*avoir* au détriment de l'*être*. L'auteur désapprouve cette vie sans repères personnels. En revanche, le second reçoit son assentiment. L'Amour de soi renvoie à la connaissance du moi profond. Il permet de choisir sans être surdéterminé par le regard et les normes de la société. En bref, l'Amour propre aliène tandis que l'Amour de soi libère. La morale préconisée par Kant dans la *Critique de la raison pratique* (1788) complète les préceptes de Rousseau. Selon le penseur allemand, chaque homme doit agir selon une règle qu'il approuverait sans réserve si elle devenait une loi universelle. Ou encore, en citant une autre formulation du même principe, « agis comme si tu étais à la fois législateur et sujet dans la République des volontés libres et raisonnables » (les spécialistes parlent ici de *l'impératif catégorique kantien*). Kant nous enseigne par conséquent deux principes complémentaires. D'abord la nécessité de prendre conscience des conséquences de nos actes sur tout ce qui nous entoure (homme et nature). Ensuite l'importance de décider en pleine conscience de ce que serait notre réaction si un autre prenait

la même décision que nous. En se plaçant dans l'ombre de ces deux philosophes, nous admettons que la vie bonne se construit autour de plusieurs axes : les valeurs morales sont à puiser dans ce que nous croyons juste et bon pour nous-même et pour les autres ; nos actions ne doivent jamais entraîner un préjudice chez les autres ou nuire à leur liberté ; nos actions ont à tenir compte de leurs conséquences à long terme sur les hommes et sur la nature ; l'envie et le désir de paraître sont toujours des guides néfastes.

La vie bonne implique ni ascétisme ni renoncement aux avantages d'une économie de marché. Par contre, les réflexions sur la vie bonne nous mettent en garde sur le risque de devenir les proies de l'appât du gain et de la course à la consommation compulsive. Non seulement ces quêtes vers le toujours plus ne conduisent pas à un épanouissement personnel, mais elles peuvent, de plus, servir de mauvais exemples et porter préjudice aux autres et à la nature. Nous allons maintenant déplacer notre regard centré sur l'individu pour nous tourner vers le collectif.

L'impact du marché sur les normes sociétales

Le règne du marché sur l'économie mondiale se traduit par une transformation progressive des normes sociétales. Trois penchants majeurs sont identifiables : la soumission à la démesure, le reflux du collectif et le recul de la loi face aux mécanismes d'incitation. Ces évolutions fragilisent selon moi le vivre ensemble et la démocratie. Cependant, évitons les malentendus. Mon objectif n'est pas de disqualifier le marché en général, mais de voir comment son omniprésence peut nous emmener, presque sans bruit, et souvent à notre insu, à modifier nos attitudes, nos modes de vie et, en définitive, notre vision du monde.

La soumission à la démesure

La croissance profite à tous, ou presque, mais de façon très inégalitaire. Alors que le PIB mondial a fortement augmenté depuis quatre décennies, la planète entière est désormais informée des écarts croissants entre les patrimoines et les revenus. Ce sujet est amplement documenté, notamment dans les travaux de Thomas Piketty. D'abord dans son ouvrage *Le capital au xxx^e siècle* (2013), traduit dans de nombreuses langues. Ensuite, dans une recherche internationale qu'il a pilotée avec quatre autres coordonnateurs et dont les résultats sont synthétisés dans le *Rapport sur les inégalités dans le monde* (la version anglaise complète date de janvier 2018). Leurs enquêtes confirment la croissance des inégalités, tout en relevant des différences significatives entre les États. Ces disparités s'expliquent par les singularités des contextes institutionnels et des politiques publiques. Quelques résultats globaux sont implacables. Entre 1980 et 2016 les 1 % les plus riches ont capté 27 % de la croissance mondiale, tandis que les 50 % les plus pauvres n'ont reçu que 12 %. Plusieurs ONG (organisations non gouvernementales) comme Oxfam et Amnesty International dénoncent elles aussi ces inégalités. Un rapport de Oxfam de janvier 2017 estimait que les huit hommes les plus riches détenaient autant que la moitié la plus pauvre de la population mondiale et qu'environ 70 millions de personnes sur 7 milliards (soit 1 %) possédaient 99 % des richesses totales. En 2017, le nombre des milliardaires en dollars dans le monde dépassait 2 000. Parmi eux, 565 Américains et 365 Chinois. La première fortune de la planète atteignait 86 milliards.

Voici quelques autres chiffres ahurissants. L'*Observatoire des inégalités* révèle que le patron français le mieux payé en 2014 avait reçu, toutes rémunérations confondues, l'équivalent de 1 122 années de Smic (le salaire minimum fixé par la loi). En 2017, selon l'Agence Bloomberg un dirigeant d'entreprise américain gagnait en moyenne 265 fois plus qu'un Américain moyen. En novembre 2008, le *Frankfurter Allgemeine Zeitung* indiquait qu'un patron allemand

avait perçu une rémunération annuelle correspondant à un taux horaire de 21 346 euros pour 77 heures de travail par semaine, sans prendre aucunes vacances sur l'année.

Cette explosion des inégalités n'a rien d'inéluctable. Au contraire, Simon Kuznets (1901-1985), économiste américain d'origine russe (prix Nobel en 1971), a montré que les inégalités avaient diminué de la fin du XIX^e siècle jusqu'aux premières années d'après guerre dans tous les grands pays occidentaux (son article séminal sur ce thème date de 1955). Selon lui, cette baisse des inégalités s'est enclenchée parce qu'un certain stade de développement avait été atteint. Pour Kuznets, les causes de cette évolution viennent du progrès technique dont tout le monde profite, de l'élévation du niveau d'éducation qui augmente les qualifications et, surtout, des politiques actives de redistribution. La révolution néolibérale a inversé cette tendance. Les raisons sont connues : des systèmes fiscaux moins redistributifs ; une plus forte rémunération du capital par rapport au travail ; des privatisations massives transférant à des acteurs privés des actifs publics ; une finance débridée ; des nouveaux secteurs s'accaparant une part croissante de la valeur ajoutée.

Le dénominateur commun à ce changement structurel nous semble être une porosité grandissante à la démesure. La promotion sans limite de la logique du marché conduit à valider collectivement des prix, des revenus et des patrimoines aberrants. Le marché défend le « chacun pour soi » et exacerbe l'individualisme. Les mécanismes de solidarité reculent, l'argent est roi et le « toujours plus » s'impose. La tolérance pour les sommes faramineuses s'instille dans les esprits et dans les comportements. Quelques chiffres encore. Pour l'année 2016, le joueur de football le mieux payé a gagné 77,2 millions d'euros. La même année, le magazine *Forbes* attribuait un revenu annuel de 122 millions d'euros à l'artiste de variétés en haut du classement. En 2017, le prix du transfert d'un footballeur s'est élevé à 222 millions d'euros. Sur un autre registre, les gains enregistrés dans les loteries sont également faramineux. Bien sûr, le rêve d'empocher

de belles sommes au jeu du hasard est aussi vieux que le monde. Rien de choquant à espérer améliorer ainsi sa vie. Mais, là encore, la démesure est à l'œuvre. En France, un joueur à l'Euro Million avait obtenu 169 millions d'euros en 2012. En 24 août 2017, une joueuse américaine a gagné 758,7 millions de dollars. En la matière, on peut toujours faire mieux puisqu'un billet a permis de décrocher, toujours aux États-Unis, 1,6 milliard de dollars.

Toutes les sommes prises comme exemples ci-dessus ne paraissent pas sérieuses tant elles sont excessives. Mais elles fascinent et témoignent de la victoire idéologique de l'économie de marché. C'est au nom de l'efficacité du marché que les sociétés acceptent la démesure. Pour le moment.

Le reflux du collectif

Le culte du marché érode le sens du collectif à travers trois tendances de fond : l'individualisation des risques, la myopie pour le long terme et la privatisation de l'espace public.

– L'individualisation des risques

Les modèles sociaux d'après-guerre ont généralisé des systèmes de solidarités collectives en matière de couverture des risques de la vie (santé, chômage) et de prise en charge des retraites par des mécanismes de répartition. Les préférences sont allées vers deux grands types de systèmes. Le modèle *bismarckien* (Bismarck, chancelier allemand) reposant sur des cotisations versées par les employeurs et les travailleurs. Le modèle *beveridgien* (Beveridge, économiste anglais) où le financement passe par l'impôt universel. Ces modèles donnaient satisfaction jusqu'à ce qu'ils soient bousculés par la montée en puissance de l'économie de marché. Avec la pénétration de l'ultralibéralisme, deux idées ont commencé à voir le jour et faire leurs chemins : les assurances individuelles et la retraite par capitalisation. Ces innovations ont été présentées comme plus efficaces et moins chères. Chacun devient ainsi

responsable de ses choix et de sa vie. Les compagnies d'assurances privées et les institutions financières se sont engouffrées dans cette voie. Les perspectives de gains étaient alléchantes et les pouvoirs politiques en place ont souvent soutenu cette tendance à la marchandisation du social.

Techniquement, ces mécanismes d'individualisation des risques et de retraite par capitalisation sont longs à mettre en place. Mais ils avancent, poussés par le dynamisme des innovations financières. Le processus est lent, mais pour le moment inexorable. Même les anciens pays communistes, aiguillonnés par les expériences occidentales, suivent cette direction. Clairement, la logique du marché et la recherche du profit par les compagnies d'assurances et les banques tendent à évincer les systèmes de protection en place depuis des décennies. Convaincus des ressorts positifs de l'individualisme, attirés par la publicité des sociétés d'assurance et séduits par le mythe d'une concurrence bienfaitrice, nous mesurons sans doute insuffisamment le changement massif qui se déroule actuellement, à bas bruits. L'individualisation des risques entraîne un dé-tricotage de la construction des solidarités collectives. Nous assistons en réalité à un changement des normes de civilisation qu'Alain Supiot a analysé dans ses Cours au Collège de France (2012-2014) publiés en 2015 sous le titre évocateur *La Gouvernance par les nombres*.

– La myopie pour le long terme

Les économistes aiment souligner que chaque agent économique se caractérise par un double penchant. D'abord, la préférence pour le présent (toutes choses restant égales par ailleurs nous préférons recevoir 1 000 euros aujourd'hui plutôt que l'année prochaine). Ensuite, la tendance à se comporter en *passager clandestin* (bénéficier d'un avantage mais laisser aux autres le soin d'en assumer les coûts). Autrement dit, nous sommes peu enclins à sacrifier notre confort immédiat, à baisser nos revenus et nos dépenses personnelles afin que les générations futures bénéficient

d'un meilleur environnement, d'un climat raisonnable et d'une riche biodiversité. Ajoutons à cette liste nos réticences à financer des investissements de très long terme pour lesquels on perçoit mal notre intérêt personnel. La logique du marché valide et exacerbe ces comportements. En effet, la recherche de la satisfaction immédiate nous détourne d'une démarche de générosité et d'empathie vis-à-vis de la planète et de ses prochains habitants.

Parce que le marché est myope face aux grands enjeux sociétaux qui relèvent de la responsabilité collective, un État en charge du futur des humains et du monde est impérativement requis. Certes les bonnes volontés individuelles existent et beaucoup agissent avec un sens aigu des responsabilités collectives. Il n'empêche. L'omnipotence du marché règne partout tandis que nous avons besoin d'une société robuste et vigilante qui sache se préoccuper du long terme. Bien sûr, notre immersion dans l'ultralibéralisme ne nous empêche pas de voir les problèmes, ni d'en discuter. Les *CoP* (*Conferences of the Parties*) sur le climat en fournissent le meilleur exemple. Leurs réunions, chaque année depuis 1995, font l'objet d'une très grande résonance médiatique. La forme est donc là. Mais, sur le fond, la myopie du marché cache une ligne d'horizon derrière laquelle l'érosion du collectif poursuit sa marche à pas feutrés.

– La privatisation de l'espace public

Les privatisations de l'espace public prennent plusieurs formes. Certaines ont pour but affiché de rapporter de l'argent aux États. D'autres entendent plutôt répondre aux exigences d'une concurrence libre et non faussée qui s'accommode très mal de la présence d'entreprises publiques. Quelles que soient les modalités concernées, toutes ces privatisations accréditent l'idée que le marché est bien plus efficace que la logique de l'intérêt collectif portée par la puissance publique. Par ailleurs, une tendance nouvelle et très en vogue consistant à changer les dénominations de certains sites sportifs afin d'y associer le nom d'une entreprise commerciale appelle une alerte particulière.

Par sa nature même, le vaste mouvement de privatisation des entreprises publiques au cours des dernières décennies démontre la soumission de l'État aux lois du marché. Il est donc inutile de discourir plus avant sur ce point. Rappelons simplement que ces ventes ont concerné aussi bien les États occidentaux que les anciens pays communistes. Le besoin de renflouer les caisses des États a également conduit à des cessions spectaculaires du domaine public. Les plus emblématiques sont probablement les mises en vente d'espaces portuaires et aéroportuaires. Citons deux cas représentatifs : le port Grec du Pirée (propriété d'un groupe chinois depuis avril 2016) et l'aéroport de Nice Côte d'Azur (passé sous le contrôle d'une société italienne en octobre 2016 à hauteur de 60 %).

Le processus de privatisation de l'espace public s'est très tôt articulé sur l'emprise de la publicité. Les méthodes employées sont intégrées à un point tel dans nos paysages et nos vies qu'elles en sont devenues anodines : panneaux visuels, mais aussi messages sur les radios et les télévisions publiques. Un nouveau procédé, lui aussi axé sur la communication commerciale, a été mis en place plus récemment. Il s'agit des *droits de dénomination* des sites sportifs (*Naming Rights* en anglais). L'idée de donner à un grand stade le nom d'une entreprise a pris son envol aux États-Unis. Michael Sandel, déjà cité, nous rappelle que ce phénomène est maintenant bien installé outre-Atlantique. Et l'Europe suit. Dorénavant, les stades de Munich et de Nice portent le nom d'un groupe international d'assurance. L'aspect sympathique et festif de ces dénominations (un nom célèbre pour un beau stade où on partage plein d'émotions) fait aisément oublier les motivations (l'argent) et les conséquences (l'espace public approprié par le marché).

Cette tendance croissante à la privatisation de l'espace public grâce aux droits de dénomination est lourde de sens. Une analyse superficielle pourrait laisser penser que la publicité a su adroitement dénicher un nouveau créneau. En réalité, on touche ici à des problèmes fondamentaux sur la nature du vivre ensemble. Donner à un espace

public le nom d'une marque ou d'une entreprise véhicule une forte charge symbolique. De fait, cet espace public est transformé en un objet qui incarne, à la fois, la puissance de la firme concernée et le pouvoir du marché. Ce qui était un lieu public et festif est « marchandisé » et devient privé. Le message subliminal que nous recevons ainsi tend à nous persuader que tout devient, en définitive, une marchandise. Et que l'argent est vraiment roi. Demain, si nous n'y prenons garde, il pourrait devenir naturel d'identifier la Tour Eiffel, la Lagune de Venise ou le Grand Canyon du Colorado par le nom d'une entreprise. La preuve : qui aurait imaginé, il y a quelques années, que cela puisse se passer pour un stade ! Décidément, le marché avance, inexorablement. Et même, en l'espèce, sous nos applaudissements.

Le recul de la loi face aux mécanismes d'incitation

Les incitations représentent un concept récent en économie. Depuis les années 1980 leur importance n'a cessé de grandir. Cette évolution n'est pas bénigne car, bien souvent, les recours aux incitations tendent à évincer les lois ou les règles qui commandent les conduites sociales et personnelles des acteurs. Un mécanisme d'incitation est toujours fondé sur l'appât d'un gain ou d'un avantage. On est donc ici au cœur du monde néoclassique où tout passe par les prix. Une incitation a pour objectif, au moyen d'une compensation financière, de conduire un agent à adopter un comportement, exécuter une tâche ou appliquer les clauses d'un contrat. Pour atteindre des buts analogues, la loi suit une logique totalement différente. Elle est édictée, au nom de tous, afin de nous responsabiliser face au bien commun et nous permettre une vie en société apaisée. Si un citoyen enfreint la loi, une amende et/ou une mesure de coercition deviennent nécessaires. Amende et prix renvoient à deux mondes différents. L'amende matérialise un opprobre de la collectivité, tandis que le prix ne contient aucun jugement moral.

Les mécanismes d'incitation prennent diverses formes. On peut, nous l'avons vu plus haut, payer pour inciter les élèves à lire, être

attentifs en classe ou arriver à l'heure. De même, le système du « bonus-malus » pousse un assuré à adopter un comportement non risqué (le mécanisme consiste à lier le montant de la cotisation aux sinistres déclarés). Dans le principe du « pollueur-payeur » l'incitation passe par l'obligation de payer un dédommagement si on décide de polluer. Certains détracteurs de ce système notent avec malice qu'on retrouve ainsi le principe des *Indulgences* du Moyen Âge : payer pour réparer sa faute, ce qui n'exclut pas de redevenir pécheur par la suite. Le mécanisme des incitations a la capacité de s'immiscer très loin dans nos vies. Michael Sandel fait état d'un programme, lancé en 1997 en Caroline du Nord, incitant financièrement les jeunes femmes dépendantes de la drogue à se faire stériliser ou à se soumettre à une contraception de très long terme. Sans entrer dans une discussion qui pèserait le pour et le contre de ce programme, retenons seulement son caractère discriminant par l'argent. Au plus les femmes concernées seront déshéritées, au plus elles se plieront aux incitations.

L'instauration d'un marché des droits à polluer repose également sur la théorie des incitations. En général, un régulateur, représentant l'administration publique, commence par définir un volume de droits maximum à ne pas dépasser, à un prix donné. Par exemple, tel secteur industriel ne pourra pas émettre plus de x tonnes de carbone dans l'atmosphère au cours de l'année et le prix encaissé par le régulateur est de y euros par tonne (le prix y peut être nul si la distribution des droits est gratuite). En fonction de sa taille, chaque entreprise reçoit un stock de droits à polluer. Désormais, des échanges des droits existants peuvent s'engager entre les entreprises. Chacune d'entre elles choisit, en fonction de sa propre stratégie, d'en vendre ou d'en acheter au prix du marché. En outre, le régulateur peut décider d'émettre des droits supplémentaires et les vendre au prix du marché. Par hypothèse, ce système définit un certain niveau de pollution admissible. De plus, et surtout, il instille l'idée que le marché est le mieux qualifié pour préserver l'environnement. La solution alternative consiste à réguler par la loi. Celle-ci offre les avantages de signaler clairement l'enjeu

collectif, de porter un message moral et de ne pas reposer uniquement sur l'argent.

L'attrait des économistes pour les mécanismes d'incitation découle de leur formation intellectuelle. Dans la théorie néoclassique standard, les choix individuels sont centrés sur les prix, et pas sur la morale. La force des incitations est d'introduire une logique purement économique sur des terrains où, précisément, il est question de mode de vie et de choix collectif. Ce glissement est lourd de conséquences. Les mécanismes d'incitation imposent le marché là où devraient régner la loi et les règles de sociabilité. De plus, ils marginalisent les attitudes coopératives. Pour revenir sur nos exemples précédents, seul le règlement de l'école devrait encadrer le comportement des élèves et de parents. Dans ce cas, l'enseignement ne serait pas réduit à une marchandise et le risque de voir les acteurs refuser de répondre aux incitations disparaîtrait. De même, seule la loi est capable de traiter les enjeux environnementaux à leur juste niveau. Passer par le marché diffuse l'image calamiteuse de la marchandisation de l'environnement. Clairement, ce sont la puissance de la loi et la menace de l'amende qui devraient être requises ici. Cependant l'amende doit être vraiment dissuasive. Or il s'avère parfois plus confortable de payer plutôt que de réduire sa pollution. Mais une parade existe. Elle consiste à fixer les amendes en proportion de la capacité financière des fautifs. Efficacité et équité vont alors de pair. Certains États, comme la Finlande, se sont déjà engagés dans cette voie, mais pour d'autres domaines. Ainsi, pour la même infraction au code de la route, un conducteur très fortuné doit payer beaucoup plus que celui qui vit chichement. À méditer.

Jusqu'où le marché peut-il aller ?

Ne mélangeons pas la morale et le raisonnement économique, disent en substance les économistes. Laissons aux philosophes le soin

de penser le monde tel qu'il devrait être. Notre travail se contente de l'analyser tel qu'il est. Sauf que cette modestie est un peu déloyale car elle occulte la capacité de la théorie économique à laisser des empreintes qui, justement, contribuent à façonner le monde. Démontrer l'efficacité du marché tout en revendiquant la neutralité morale représente un désengagement qui laisse en définitive le chemin libre à des excès où pratiquement tout peut s'acheter et se vendre.

La question du sens de la relation entre le marché et les normes sociétales est difficile à trancher. Pour beaucoup d'économistes, la place grandissante prise par l'espace marchand suit l'évolution des choix éthiques, politiques et technologiques. Le marché ne fait que répondre aux demandes et aux évolutions de la société parce que la satisfaction des besoins est réputée dépendre d'un calcul coût/avantage. Ce qui, ajoutent-ils, démontre sa malléabilité et son efficacité. D'autres contestent cette vision et appréhendent la dilatation de la sphère de l'échange comme la conséquence d'une adhésion aveugle aux principes ultralibéraux où tout peut se transformer en marchandises échangeables. Ici, le recours grandissant au marché révèle la soumission de la société aux représentations marchandes de l'économie. Prenons, pour ne pas rester dans l'abstraction, le cas complexe des embryons humains. L'émergence d'un marché d'embryons s'expliquerait, d'un côté, par l'évolution des mentalités et de la médecine et, de l'autre côté, par l'idéologie du « tout peut se vendre et s'acheter », y compris les embryons. Difficile de trancher dans ce cas extrême.

Tentons toutefois une synthèse. Exonérer les acteurs économiques de toutes responsabilités serait excessif. La démesure, la cupidité et l'insatiabilité ne sont pas exclusivement le produit de la publicité, de la soif de profit des entreprises et des progrès technologiques. À l'inverse, le déploiement de l'économie de marché, légitimé par la théorie, pousse au développement de l'individualisation des risques, de la myopie pour le long terme et à l'appel aux mécanismes d'incitation. De plus, le marché promeut

l'égoïsme au détriment du collectif, préfère l'argent à l'empathie et rend la société plus poreuse aux inégalités. En somme, les dérives vers l'excès du marché proviennent de plusieurs causes qui se cumulent : les comportements individuels, les choix sociétaux, la place écrasante de l'idéologie ultralibérale et les enseignements, qui confinent parfois aux injonctions de la science économique standard. Ni les économistes ni les acteurs (consommateurs, producteurs, puissances publiques) ne peuvent s'exonérer de la responsabilité des dérives actuelles du marché.

L'affirmation du repli de la morale au sein des économies de marché peut sembler excessive quand on observe le nombre croissant des Comités et des Lois sur l'éthique. Il suffit ici de penser aux domaines de la médecine, de la cause animale ou de l'environnement. Presque chaque profession possède aujourd'hui « sa Charte éthique ». Mark Hunyadi, professeur de philosophie morale en Belgique, éclaire avec beaucoup de finesse cette équivoque en distinguant les *Petites éthiques*, dont nous venons de citer des exemples, de ce qu'il appelle *l'Éthique globale*. Son ouvrage *La tyrannie des modes de vie* (2015) montre que la « parcellisation de l'éthique » escamote l'incapacité collective de produire une Éthique globale. Notre soumission à l'individualisme, au toujours plus et à l'argent favorise, analyse-t-il avec raison, l'éclosion des Petites éthiques mais interdit la formation d'une Éthique globale capable de fournir une colonne vertébrale solide à nos sociétés. Tel est, pour reprendre le sous-titre de son essai, *le paradoxe moral de notre temps*.

La métaphore de la « *société liquide* » développée par le professeur Zygmunt Bauman (1925-2017) propose une autre voie d'entrée pour pointer le rôle déterminant de l'acte de consommation comme éthique de la *postmodernité*. Son ouvrage publié en 1998 *Work, Consumerism and the New Poor*, est considéré comme séminal en la matière. Selon Bauman la société intègre et reconnaît ses acteurs uniquement à travers leurs consommations. Consommer devient ainsi un acte constitutif du statut social de chaque individu.

Symétriquement, les individus qui ne consomment pas sont exclus, car non reconnus dans le processus de socialisation imposé par le marché. À l'opposé d'une « *société solide* » qui se sédimente par l'éthique du travail et la construction de structures sociales stables, la *société liquide* dissout le corps social dans un ensemble d'individus consommateurs interchangeables et parcellisés.

Ainsi, par la logique même de son fonctionnement, l'économie de marché pousse les sociétés et les hommes vers des frontières pernicieuses. Des valeurs morales sont évincées par les valeurs du marché (course à la consommation et au profit), le tissu social devient plus fragile, des destins individuels et familiaux sont bousculés et la planète est malmenée. Or, tout ceci n'est pas inéluctable. Les États, la loi et les régulations économiques et sociales sont en capacité de réagir et de mettre les économies sur des trajectoires plus apaisées. Mais il faut le vouloir, ensemble.

3. Le brouillage entre les espaces marchands et non marchands

L'expansion de l'économie de marché est telle, nous venons de le constater, qu'elle entre désormais en conflit ouvert avec l'intérêt collectif, la survie de la planète et certaines limites morales. Parallèlement, l'analyse de ce système se trouve complexifiée par un brouillage épais et croissant entre les espaces marchands et non marchands. Le recours massif aux nouvelles technologies vient en effet bouleverser les frontières traditionnelles qui délimitaient assez clairement la sphère des échanges de ce qui était en dehors d'elle. Nous entrerons dans ce sujet en démêlant un ensemble de notions assez proches qu'il convient de clarifier. Partant de là, nous porterons notre attention sur le sens que l'on doit donner, en économie, à l'irruption de l'homme connecté. Sa présence nous interroge sur la possibilité de voir en lui le prototype d'un nouvel *homo oeconomicus*.

Démêler des notions souvent proches

Avec le rôle déterminant du numérique, l'accélération de la mondialisation et l'urgence des questions environnementales le concept de bien économique se modifie et les relations d'échange économiques sont en pleine mutation. Retracer les lignes de force de ces changements devrait nous permettre de séparer l'essentiel de l'accessoire.

Bien économique, un concept devenu extensible

Le concept traditionnel de bien économique forgé par les économistes se trouve bousculé par l'explosion de l'économie numérique. Les nouvelles formes d'échange qui en découlent perturbent le curseur habituel entre les biens marchands produits pour gagner de l'argent et les biens non marchands qui, au contraire, ne répondent pas à cet objectif. Un peu d'ordre est donc nécessaire, avec une remarque préalable : par bien économique nous entendons à la fois les biens matériels et immatériels (les services).

– Biens privés, biens collectifs

Il revient au prix Nobel 1970, Paul Samuelson (1915-2009), d'avoir installé dans un article de 1954, la distinction entre *bien privé* et *bien collectif* (ou *bien public*). La séparation s'appuie sur deux critères : *le principe de rivalité* et *le principe d'exclusion*. Le premier signifie que si je consomme un bien privé (le pain), aucune autre personne ne pourra le manger. Ce n'est pas le cas pour un bien collectif. Ainsi, tous les passants bénéficient, sans rivalité, de l'éclairage public. Le second critère indique que seul le paiement du prix du pain me permet d'en avoir l'usage propre, tandis que personne n'est exclu du bénéfice de l'éclairage public. Naturellement cet éclairage a un coût, mais il est assumé par la collectivité. En somme, les biens privés répondent simultanément aux deux principes de rivalité et d'exclusion. À l'inverse, les biens collectifs ne remplissent aucun des deux, comme par exemple, la Défense nationale, la Justice, ou un phare côtier.

Toutefois, certains biens ne satisfont qu'à un seul des deux critères. Les *biens de club* répondent à l'exclusion, mais pas à la rivalité. Au cinéma, l'achat d'un billet supplémentaire n'empêche pas les autres spectateurs de regarder le film. Symétriquement, les biens qualifiés de *biens communs* font l'objet de rivalité, mais pas d'exclusion. Déambuler dans un parc public est gratuit, mais son utilité diminue s'il est trop fréquenté.

Dans un monde qui change vite la typologie de base proposée par Samuelson nécessite des amendements. Quatre notions occupent actuellement le devant de la scène : les biens de réseau, les services numériques, les biens publics mondiaux et les communs.

– Biens de réseau

Le principe de rivalité est inopérant pour aborder les *biens de réseau* comme les abonnements téléphoniques ou les connexions à internet. En effet, ces biens tirent leurs utilités du grand nombre d'utilisateurs des réseaux auxquels ils sont attachés. *L'effet réseau* décrit précisément le phénomène qui rend un bien d'autant plus utile que la quantité des parties prenantes au réseau est grande (techniquement, l'effet réseau repose une *externalité positive* : chaque nouvel usager accroît l'utilité de tous les autres).

– Services numériques

Les *services numériques* tel l'accès aux moteurs de recherche sur internet ou l'utilisation des réseaux sociaux semblent gratuits et plus proches d'un bien collectif que d'un bien privé. Mais la réalité est fort différente. Les systèmes économiques sur lesquels sont fondés ces services font, en définitive, porter les coûts sur la publicité. En conséquence, en bout de chaîne, ce sont toujours les consommateurs qui payent.

– Biens publics mondiaux

Les *biens publics mondiaux*, comme aujourd’hui la couche d’ozone, représentent des biens accessibles gratuitement à tous les citoyens du monde. On doit au spécialiste américain d’économie internationale Charles Kindleberger (1910-2003) la diffusion de ce concept novateur à partir des années 1980. Conçu au départ pour faciliter la vie entre les nations, les trois principaux biens publics mondiaux d’alors étaient : un système monétaire international robuste, des échanges commerciaux équilibrés et la paix dans le monde. Le FMI, les Accords multilatéraux sur le commerce (le GATT, avant l’OMC créé en 1995) et l’ONU étaient en charge de leur gestion au nom de l’intérêt commun.

Avec les interrogations sur la dégradation et la survie de notre planète, la notion de bien public mondial s’est élargie. Parmi les nouveautés citons, outre la couche d’ozone, la qualité de l’air, les réserves d’eau douce, la propreté des océans et les forêts tropicales. Le concept de bien universel peut même s’étendre au-delà des approches précédentes afin d’y inclure des éléments directement liés au bien-être mondial. Entreraient alors dans cette catégorie la diffusion des connaissances scientifiques et la couverture vaccinale universelle. Dans la mesure où aucun État isolé n’est capable de les fournir seul, une coordination interétatique s’avère indispensable (l’enjeu est ici d’éviter qu’un État particulier se comporte en passager clandestin). En attendant l’improbable constitution d’un gouvernement à l’échelle planétaire, la gestion des biens publics mondiaux passe par des traités et des accords internationaux.

– Les Communs

Le terme de communs, traduction de l’anglais *Commons*, s’appuie sur une réalité ancienne qui a été retravaillée depuis la fin des années 1960. Les communs sont proches des « biens communs » rencontrés dans la typologie de Samuelson (non exclusion et rivalité). Cependant, ils soulèvent des problèmes plus larges et directement liés à l’évolution actuelle du monde et des esprits. Historiquement, les communs ont

représenté un espace partagé au sein d'une collectivité villageoise ou rurale. Contrastant avec la propriété privée et ses privilèges, ils eurent une fonction sociale et économique essentielle à l'ère préindustrielle avec les « communaux » en France et les *Commons* en Angleterre.

Aujourd'hui, les communs sont définis comme des ressources naturelles et culturelles qu'un groupe se partage et gère dans l'intérêt de tous. Ils résultent d'une démarche de solidarité et de responsabilité collective librement assumée. En suivant cette logique, les ressources halieutiques en mer Méditerranée, une réserve naturelle préservant la biodiversité, un logiciel libre et une encyclopédie accessible à tous sur internet représentent, avec leurs caractéristiques propres, des communs.

Deux auteurs sont à la base de la réactualisation du concept de communs. Garret Hardin (1915-2003) biologiste et écologiste américain qui publia dans la *Revue Science* en 1968 « *The Tragedy of the Commons* » (*La tragédie des communs*). L'américaine Elinor Ostrom (1933-2012) avec ses études, entamées dès le début des années 1960, sur la gouvernance des biens communs et l'action collective. Sa pensée est résumée dans un article au titre évocateur : « *Par-delà les marchés et l'État – La gouvernance polycentrique des systèmes économiques complexes* » (Revue de l'OFCE, 2012, publication originale en anglais en 2010).

Garret Hardin souleva très tôt l'immense question de la surexploitation des ressources communes et de la pollution. Il montra que ces « communs » ne pouvaient pas être gérés convenablement sous un régime de concurrence. Sortir de la *tragédie des communs* impliquait de choisir entre trois possibilités : leur prise en charge par l'État ; la délégation de cette question au privé ; le transfert de leur gestion à des communautés locales.

Cette troisième solution rencontre très largement la problématique centrale des travaux d'Elinor Ostrom qui l'emmenèrent jusqu'à leurs reconnaissances par le prix Nobel en 2009 (première femme à recevoir cette récompense, quarante années après sa création).

Ses recherches ont largement reposé sur des enquêtes de terrain. Scientifique engagée, elle encouragea la gouvernance des communs par des arrangements institutionnels administrés au niveau de collectivités locales partageant les mêmes intérêts.

La modernité des communs s'impose de façon décisive sur trois plans.

Au niveau international les communs tendent à se confondre avec les biens publics mondiaux. Les enjeux sont considérables pour l'avenir de l'humanité. Deux problèmes, parmi d'autres, suffisent à nous en persuader : la diminution inexorable des réserves d'eau fait craindre de futures déflagrations planétaires ; la pollution non maîtrisée renvoie à l'inexorable dégradation de l'environnement.

À l'échelle locale la gestion des communs est associée à toutes les formes d'organisation citoyennes et décentralisées qui cherchent des alternatives crédibles à l'individualisme néolibéral.

Avec l'économie numérique les communs transcrivent les aspirations à maintenir l'accès gratuit aux réseaux et aux logiciels libres dans un contexte de marchandisation croissante.

Le périmètre du concept de bien économique s'est donc élargi et complexifié avec le développement des nouvelles technologies et l'acuité des enjeux planétaires. Cela ne signifie pas pour autant que le monde non marchand évince l'espace marchand. Il s'agit plutôt d'un effet d'optique où l'arbre (le numérique) cache la forêt (l'attrait pour le toujours plus et mieux). Comme le montrent les attermoissements de nos sociétés face aux problèmes environnementaux, l'économie des communs elle-même n'est pas à l'abri de la domination de l'argent.

Des nouveaux modèles économiques aux contours mouvants

Le temps de la distinction confortable entre économie marchande et non marchande est révolu. Les bouleversements des techniques numériques et les évolutions des mentalités poussent vers de nouvelles formes d'échanges. En apparence, elles tendent à concurrencer

l'économie traditionnelle. Malgré la diversité des modèles, nous avons choisi de les regrouper autour de deux grands thèmes : l'économie de plateformes, produit de la modernité, et l'économie de solidarité, aux racines plus anciennes. Bien qu'aucune frontière nette ne les sépare, elles se distinguent par des divergences face aux logiques du marché. L'une cherche, avant tout, à satisfaire les besoins, l'autre revendique son intérêt pour l'équité sociale.

– L'économie de plateformes

L'économie de plateformes conglomère ce qu'on appelle aujourd'hui *l'économie collaborative* et *l'économie du partage*. La première concerne les échanges qui passent par les mutualisations des savoirs faire, des espaces, des connaissances et du travail. Dans tous les cas, l'aide des outils informatiques est une constante. La finalité de l'économie collaborative est de bénéficier de biens plus attractifs que ceux offerts dans le cadre de l'économie traditionnelle. Les exemples sont nombreux autour des groupements de consommateurs et des services d'entre-aides, de l'enseignement jusqu'aux emprunts collaboratifs. La seconde est en réalité mal nommée car le recours à l'expression « économie du partage » évoque les échanges sans buts lucratifs. Si ce fut le cas au départ et s'il existe encore des échanges conviviaux, le « partage » au sens strict est devenu minimal. Désormais, cette forme nouvelle d'économie signifie avant tout la présence de plateformes numériques mettant en contact un acheteur et un vendeur (d'où la référence à des marchés appelés *bifaces* sur lesquels nous reviendrons plus loin). L'objectif de cette forme moderne d'échange est, pour la plateforme, de dégager des profits en contrepartie de l'optimisation des *coûts de transaction*, au sens des économistes, supportés par les parties prenantes à l'échange (coûts d'information, assurance sur les propriétés du produit, sécurité des paiements). L'engouement croissant pour les notations et les appréciations en vue d'évaluer la qualité des biens échangés contribue subtilement à ancrer l'économie du partage sur

le terrain de l'échange marchand. En dernière analyse, l'économie de plateforme résulte d'une démarche résolument mercantile en partie occultée par le caractère innovant et ludique des méthodes utilisées. D'ailleurs, ce n'est pas faire injure aux talentueux jeunes entrepreneurs dans ces domaines de considérer que leurs recherches de « nouvelles applications informatiques » sont surtout motivées par l'envie de s'enrichir rapidement.

– L'économie de solidarité

L'économie sociale et solidaire place l'activité économique dans une dynamique d'équité, de respect de la nature et d'ancrage local. L'utilité collective doit prévaloir sur la recherche du profit. Avant l'emprise du néolibéralisme, seule existait l'expression *économie sociale*. Celle-ci naquit de la résistance aux exploitations des travailleurs lors de la révolution industrielle du XIX^e siècle. Elle s'incarna alors dans les premières coopératives ouvrières et les projets utopistes tels les *phalanstères*. L'ajout de la composante solidaire, à partir des années 1970, ressort des mouvements d'opposition aux dégâts économiques et sociaux de la mondialisation. L'économie sociale et solidaire prône le respect des salariés et des petits exploitants agricoles ; elle est attentive aux détresses des pauvres et déshérités ; elle défend des gouvernances démocratiques où chacun doit compter à parts égales. Concrètement, cette économie prend corps dans les coopératives, les mutuelles, le commerce équitable et les mouvements associatifs. À l'échelle du monde, sa place est quantitativement considérable car un milliard de personnes seraient membres d'une coopérative. Le chiffre est certes impressionnant. Mais il faut le relativiser en distinguant d'une part, les immenses coopératives et mutuelles opérant sur des domaines cruciaux (alimentation, agriculture, assurances) gérées dans une logique du marché et, d'autre part, des expérimentations locales désireuses de se situer en dehors de la sphère marchande. Ces dernières restent pour le moment marginales comme, par exemple, les monnaies d'échange

local, les placements éthiques en dehors des circuits financiers ou certains services et commerces de proximité.

L'inexorable montée en puissance des plateformes instaure chez les consommateurs le sentiment d'une plus grande liberté de choix et d'une meilleure maîtrise des prix. Derrière les apparences d'une économie de plus en plus attentive à la diversité des besoins se trouve en réalité un modèle de concurrence en pleine mutation qui reste résolument tourné vers le profit. Pour le moment, la vraie économie sociale et solidaire apparaît encore très marginale face au rouleau compresseur d'un libéralisme qui tire sa force de sa capacité à innover et à sans cesse réactiver nos désirs.

L'homme connecté, nouvel homo oeconomicus ?

Le numérique est désormais partout. Rien ne semble devoir entraver une révolution qui touche l'ensemble des domaines. Les plateformes orientent et facilitent les rencontres entre offreurs et demandeurs. La robotique nous assiste et se substitue à beaucoup de tâches. Et tout cela ira crescendo. Internet apporte d'immenses possibilités dont on ne saurait nier les bienfaits considérables, notamment en matière de partage de (vraies) informations et de créations de liens de tous ordres au niveau local comme planétaire. Ces chamboulements soulèvent une question générale : l'homme connecté va-t-il modifier *l'homo oeconomicus* traditionnel ? Pour tenter de répondre, nous ouvrirons trois thèmes qui sont autant d'interrogations sur le présent et le futur : Quels sont les nouveaux problèmes ? Qui paye en définitive sur internet ? Le numérique est-il le vecteur d'un hyper libéralisme ?

Quels sont les nouveaux problèmes ?

L'avenir est d'autant moins écrit que l'humanité est bousculée de toutes parts. Même si nous fermons les yeux, les questions climatiques et environnementales sont là, incontournables. Les scientifiques en

décèlent assez bien les enjeux sur le long terme. Et les réponses à apporter sont largement connues. Par ailleurs, et sauf chocs majeurs totalement imprévisibles, les démographes dessinent assez bien les évolutions futures sur les divers continents. D'ailleurs, leurs prévisions d'une stabilisation de la population mondiale autour de 11 milliards d'habitants à la fin du XXI^e siècle semblent assez solides. Reste alors la grande inconnue, à savoir la trajectoire des innovations technologiques, y compris l'intelligence artificielle. Les économistes sont ici particulièrement interpellés. Quatre observations générales permettent de mesurer l'ampleur des problèmes soulevés, mais aussi de constater combien il serait imprudent de proposer des réponses péremptoires. La prospective n'est pas une science exacte.

– La première observation porte sur la relation entre l'économie de plateforme que nous utilisons tous et les ressources des finances publiques sans lesquelles la vie collective serait impossible. Supposons que le numérique conduise à une formidable extension des échanges directs entre les acteurs économiques. Dans ce cas, beaucoup d'achats de biens et de services s'effectueraient en dehors des circuits commerciaux traditionnels. Sous de telles hypothèses, tous les prélèvements obligatoires adossés aux transactions commerciales (biens et services) baisseraient de façon dramatique. Cette chute des recettes affecterait profondément le fonctionnement des administrations publiques et les mécanismes de redistribution. On irait alors vers une société bien différente de celle que nous connaissons en ce début de XXI^e siècle. L'économie du partage, évinçant l'État au profit du marché, conduirait à une déconstruction des mécanismes de solidarité élaborés au cours du dernier siècle. La fiscalité doit donc être repensée. *A priori*, deux grandes options sont en présence. L'une tenterait de réhabiliter l'État à travers de nouveaux systèmes d'imposition permettant de préserver un taux suffisant de prélèvements obligatoires. L'autre, au contraire, admettrait pleinement la radicalisation du paradigme libéral actuel et laisserait au marché le soin d'organiser la vie sociale. Immenses interrogations auxquelles nous serons de plus en plus confrontés.

– La deuxième observation concerne la relation entre le progrès technique et l'emploi. La question, on le sait, est récurrente depuis que des machines nouvelles se substituent au labeur des ouvriers. Dans le passé, les craintes des travailleurs sont allées jusqu'à provoquer des rébellions, souvent sévèrement réprimées (soulèvements contre l'installation des métiers à tisser au début des années 1810 en Angleterre et révoltes des Canuts à Lyon entre 1830 et 1848). Toutes les analyses qui, jusqu'à aujourd'hui, ont associé chômage et changements technologiques ont été démenties par les faits. Le processus de destruction créatrice, cher à Schumpeter, a toujours fonctionné. Les disparitions de certaines tâches et activités donnèrent certes lieu à de douloureux ajustements de court terme mais, inmanquablement, la dynamique économique ouvrit des perspectives et créa de nouveaux emplois (il est à ce propos toujours instructif, et impressionnant, de rappeler que 60 % de la population active française travaillait dans l'agriculture en 1900 contre environ 3 % actuellement). Malgré tous les chamboulements, les deux grandes révolutions industrielles (la vapeur puis l'électricité) se sont finalement accomplies en préservant l'emploi. La révolution actuelle, celle du numérique, va-t-elle fondamentalement changer la donne au point de générer un chômage structurel insupportable dont la seule issue réaliste serait une réduction profonde et rapide du temps de travail ? Il est vrai que le redéploiement des activités grâce aux progrès techniques depuis deux cents ans s'est accompagné d'une baisse tendancielle du temps passé au travail. Mais celle-ci fut très lente. Au demeurant, il semble bien difficile d'expliquer les raisons de cette baisse en faisant abstraction du rôle majeur des luttes sociales et des avancées du droit du travail. Ceci rappelé, le rythme effréné des innovations en ce début de XXI^e siècle pourrait laisser penser que nous serons inéluctablement amenés à vraiment travailler de moins en moins. Sur ce thème controversé, même le grand Keynes s'est lourdement trompé, nous en avons déjà parlé. Pour lui, le fantastique essor du progrès technique devrait, selon toute vraisemblance, entraîner une diminution massive

du temps de travail moyen. Le maître de Cambridge énonça cette idée lors d'une conférence dont le texte fut publié en 1930 sous le titre « *Possibilités économiques pour nos petits enfants* » (*Economic Possibilities for our Grandchildren*). À l'horizon d'un siècle, disait-il à l'époque, nous serons en moyenne quatre fois plus riches, ce qui nous conduira à travailler, en moyenne, quatre fois moins, soit environ quinze heures par semaine. À l'évidence, si Keynes avait bien anticipé le mouvement de croissance économique, il fut moins perspicace pour le temps de travail. Sur le fond, son erreur fut de croire que notre soif de consommer se réduirait au fur et à mesure que nous produirions davantage. Peut-on lui reprocher d'avoir sous-estimé que nous voudrions toujours plus ? Bref, de nous imaginer plus sages. En somme, si la révolution numérique s'accompagne, comme par le passé, de besoins sans cesse renouvelés, alors la probabilité d'une réduction rapide du temps de travail restera faible. En revanche, si notre appétence pour la consommation diminue et si la course aux profits se ralentit, alors nous pourrions vraisemblablement travailler beaucoup moins.

– La troisième observation concerne la mutation possible de beaucoup de salariés en travailleurs indépendants. L'expansion du numérique est en effet susceptible d'animer deux mouvements parallèles.

D'une part, de plus en plus de tâches aujourd'hui accomplies dans le cadre des entreprises pourraient être parcellisées et externalisées auprès de *producteurs individuels*. Ils œuvreraient ainsi en dehors des structures entrepreneuriales traditionnelles. L'entreprise de base éclaterait pour se fragmenter en plusieurs unités formées de travailleurs indépendants. Pour mieux saisir cet argument, rappelons que Ronald Coase (1910-2013) analyse dans son article séminal de 1937 « *The Nature of the Firm* », une firme comme une structure où, précisément, des individus ont intérêt à se coaliser pour produire de la valeur ajoutée plutôt que de s'engager dans une foule de transactions bilatérales. Selon cette grande figure de l'institutionnalisme (prix Nobel 1991),

la création d'une entreprise répond à une logique de réduction des coûts de transaction, d'organisation et d'information. Sur le fond, les progrès du numérique conduiraient à reprendre le *théorème de Coase*, mais à l'envers. Dans cette nouvelle lecture, l'effondrement des coûts de transaction, d'organisation et d'information amènerait beaucoup de firmes à se déconstruire au bénéfice de l'émergence de nouveaux travailleurs indépendants.

D'autre part, la généralisation des plateformes devrait conduire beaucoup d'agents économiques à adopter le statut de *travailleur indépendant* afin de répondre rapidement et efficacement aux demandes des clients dans de nombreux domaines (bricolages, aides et services à domicile, cours, livraisons, déplacements, etc.). On retrouve ici les ressorts de la logique précédente, mais appliquée au libre choix des travailleurs. Ceux-ci opteraient donc rationnellement pour le régime des indépendants plutôt que celui des salariés. Les conséquences ne sont pas du tout anodines. En effet, la frontière entre un travail autonome et rémunérateur et le « petit boulot » précaire et mal payé est très ténue. De plus, le salariat est générateur de droits qui installent des filets de sécurité et de solidarité qu'on ne retrouve pas chez les travailleurs indépendants. Longtemps, ces « indépendants » (commerçants et professions libérales notamment) ont pu compenser leurs risques par des rémunérations honorables, un sentiment de liberté et une reconnaissance sociale. Mais les nouvelles catégories propulsées par le numérique seront probablement moins bien armées pour défendre leur niveau de vie et leur indépendance économique et aussi pour se faire respecter dans la société.

– La quatrième observation porte sur le *big data* et les problèmes de confidentialité. L'informatique permet de collecter une multitude de données, souvent de façon indirecte grâce aux informations laissées par nos échanges de courriels et nos consultations sur la toile. Les compagnies d'assurances (santé, retraite, automobile, habitations) deviennent ainsi capables de broser des tableaux très individualisés de leurs clients actuels ou potentiels. Une fenêtre s'entrouvre

désormais pour aller vers une discrimination systématique entre les bons et les mauvais risques. Pour les économistes, cela signifie un perfectionnement des mécanismes qui permettent de réduire les *asymétries d'information* liées à l'*aléa moral* (éviter les tricheurs) et à l'*antisélection* (éviter les clients de mauvaise qualité). Avec toutes ces données, la logique de l'assurance en sera probablement transformée. Chacun devra payer ses cotisations en fonction de ses caractéristiques les plus intimes et certains profils pourront même être exclus de toute couverture. À l'évidence les enjeux sont ici colossaux. Une nouvelle société pourrait rapidement se dessiner, là encore à pas feutrés, mais déterminés.

En résumé, les nouvelles technologies, avec le numérique en tête, nous poussent vers de nouvelles frontières sociétales. Plutôt que de les subir, nous devrions les regarder en face. Demain, ou après-demain, le salariat, les systèmes d'assurance et de solidarité évolueront. La fiscalité, le droit social et les mécanismes de couverture des risques devront réagi. Mais dans quel sens? Les économistes ne sont pas seuls à être interpellés. Les enjeux appellent le recours à toutes les sciences humaines.

Qui paye en définitive sur internet ?

Les activités digitales ont en commun de s'articuler sur des plateformes numériques où les acteurs agissent dans une logique dite de *marchés bifaces*. Ce tout nouveau concept, notamment étudié par la *Toulouse School of Economics*, s'inscrit dans le domaine de l'économie industrielle. Un marché est appelé biface lorsqu'un intermédiaire (la plateforme) facilite la mise en relation de deux agents en vue d'échanger un bien ou un service. Je crois utile d'introduire ici une distinction entre les marchés bifaces « transparents » et les marchés bifaces « floutés ». Les premiers relèvent clairement de l'intermédiation entre deux acteurs et correspondent à des opérations purement marchandes. Ainsi en est-il des systèmes de cartes de paiement, de locations avec Airbnb, de la plateforme Uber ou des sites de rencontres payants. Les seconds ne

permettent pas de saisir aussi clairement les motivations des acteurs concernés. Du coup, ils laissent apparaître un certain « flou » quant à la nature commerciale de leurs démarches. Il suffit ici de penser aux consultations sur les moteurs de recherche ou aux journaux gratuits en ligne.

Tous les marchés bifaces reposent sur des logiques de réseaux et sur le pouvoir stratégique des plateformes à tirer partie des services qu'elles fournissent aux deux côtés du marché. Précisons cela. La valeur d'une plateforme est d'autant plus grande qu'elle met en réseau une multitude d'acteurs. À titre d'exemple, le nombre de consommateurs ayant intérêt à posséder la carte bancaire X augmente avec le nombre de commerçants affiliés à cette carte. L'externalité positive de cet effet de réseau croît avec le chiffre des participants et pousse ainsi naturellement à la concentration monopolistique. Par ailleurs, le gestionnaire de la plateforme peut jouer sur les deux côtés de son marché pour maximiser son profit. Gardons l'exemple de la carte bancaire. Les pourcentages des ventes prélevés auprès des commerçants affiliés et les prix des abonnements des détenteurs de cartes peuvent être modulés en fonction des appréciations sur les besoins, les réactivités et les capacités financières des offreurs et des demandeurs. Une plateforme joue ainsi simultanément sur deux tableaux et tire ses bénéfices de sa maîtrise de l'interdépendance des deux côtés du marché.

Pour les spécialistes en économie industrielle, les marchés bifaces ouvrent des champs d'analyse prometteurs sur les stratégies des entreprises concernées. Ils explorent également les contenus possibles des politiques de régulation face à ces nouvelles données. Notre objectif n'est pas de rendre compte de ces travaux complexes mais simplement de pointer le caractère résolument commercial de ces marchés en plein développement. Une première impression peut laisser croire qu'ils s'inscrivent dans une logique d'économie du partage convivial. Or ce n'est nullement le cas pour ce que nous avons dénommé les *marchés bifaces transparents*, tel Airbnb ou

Uber. Ici, l'existence de la plateforme est, avant tout, motivée par la seule logique du profit. Techniquement, une plateforme organise de façon optimale la répartition de l'ensemble des coûts de transaction entre les parties prenantes. Sa mission est multiple : elle informe les partenaires sur les caractéristiques du bien échangé, vérifie leur sérieux, structure les contacts et garantit la sécurité des paiements. Souvent, la plateforme instaure, en plus, un système de notations qui permet d'apprécier la qualité des biens échangés et la crédibilité des acteurs. Naturellement, les charges totales assumées par les partenaires dépassent la couverture des seuls coûts de transaction. Elles incluent également la rémunération de la plateforme qui met en contact les offreurs et les demandeurs. En résumé, les trois catégories d'agents d'un marché biface transparent souhaitent gagner de l'argent. On est donc ici en présence d'activités strictement commerciales motivées par l'appât du gain et la recherche de services à moindres coûts. Soit. Mais il est alors inapproprié, ou naïf, d'évoquer à ce propos une forme de philosophie du partage.

Le caractère commercial des *marchés bifaces floutés* est moins immédiat à identifier. Les utilisateurs que nous sommes ont aisément l'impression qu'une grande partie des informations obtenues par un simple « click » sur nos ordinateurs ou nos téléphones portables sont gratuites. Pourtant, les montants gigantesques des profits et des valorisations boursières des entreprises du web impliquées dans ces opérations devraient nous mettre en garde sur leurs caractères désintéressés. Peut-être faudrait-il remplacer l'ancien « on ne rase pas gratis » par le moderne « on ne navigue pas gratis sur le web ». En ce début de XXI^e siècle, les noms des principales firmes concernées par la fausse gratuité sont connus de tous, Google et Facebook notamment. Ces plateformes se développent souvent avec un côté gratuit (celui des utilisateurs) et un côté marchand. Ce dernier est surtout alimenté financièrement par les annonceurs selon trois types de modalités : au nombre de « clicks » effectués sur leurs sites, en payant directement pour des espaces publicitaires (les publicités que nous recevons

sont d'ailleurs de plus en plus ciblées en fonction de nos choix de navigation sur la toile) et en achetant une place attractive en haut des référencement sur les moteurs de recherche. Les plateformes se financent également grâce aux ventes des données qu'elles peuvent amasser auprès de leurs utilisateurs. Ainsi, malgré les apparences, rien n'est vraiment gratuit sur la toile. Faut-il pour autant admettre que seules les entreprises supportent le poids de la rémunération des plateformes? Certainement pas. Au bout du compte, toutes les dépenses des annonceurs représentent des coûts qu'ils répercutent sur les prix de vente de leurs produits. Il revient par conséquent aux consommateurs, dans leur ensemble, de prendre en charge la soi-disant gratuité du net. Bien entendu, le prix du service rendu par la toile n'est pas directement facturé à chaque utilisateur. Mais disons que tout se passe comme si le prix à payer est d'abord escamoté, puis acquitté de façon indolore à travers les futurs achats. Ainsi le principe est bien là: « personne ne navigue gratis sur le Net ». En conclusion, tous les marchés bifaces relèvent de la logique de l'économie de marché et restent portés par l'attraction des gains monétaires.

Le numérique comme vecteur d'un hyperlibéralisme ?

Le numérique propulse les hommes dans une ère nouvelle. Le tableau qui se dresse devant nous est étourdissant. Nous serons de plus en plus connectés aux autres et aux objets (systèmes de communication à profusion, intelligence artificielle, gestion automatisée de notre quotidienneté, généralisation des marchés bifaces). Les progrès dans les sciences et la médecine vont nous confronter aux possibles améliorations des capacités mentales et physiques des hommes (le *transhumanisme*). La démocratie participative en temps réel pourrait modifier nos rapports à la démocratie. Bref, le numérique va remodeler le tissu social et réorienter le système économique. Mais dans quelles directions? Il est hasardeux de dessiner sans nuance l'avenir. Pour autant, deux lignes de force nous paraissent se dégager. D'abord, l'économie du partage s'inscrit de plus en plus dans l'économie de

marché. Ensuite, l'information surabondante et quasiment gratuite qui nous abreuve en permanence tend à nous transformer en *homo oeconomicus* parfaitement conforme aux hypothèses de la construction néoclassique. Suprême victoire intellectuelle des économistes que de voir ainsi les sujets de leurs analyses se conformer aux hypothèses de leur théorie. Ces deux lignes de force qui tractent l'homme connecté nous entraînent vers une même direction : l'hyper libéralisme. Mais puisque l'avenir n'est pas encore écrit, un point d'interrogation reste de rigueur.

Rappelons, afin d'éviter tout malentendu, qu'il ne s'agit pas ici de mettre en question le formidable trait d'union entre les hommes que procure internet. Outil de communication et de connaissance, l'idée qu'il serait né en vue de favoriser l'expansion de l'économie libérale n'est pas soutenable. Au contraire, nul doute que les premières plateformes aient ambitionné de s'émanciper des forces du marché en favorisant l'échange gratuit (le *Couchsurfing*, créé en 2004, fut à cet égard exemplaire). Mais cette tonalité conviviale et désintéressée n'a pas résisté à l'attraction pour le gain et le toujours plus. Bien vite, des entrepreneurs audacieux et visionnaires ont compris que l'utilisation de la toile allait offrir de splendides perspectives de profits. Rapidement, le numérique est ainsi venu amplifier la tendance lourde du *tout marché*, mise en œuvre depuis les années 1980, et sur laquelle nous avons plusieurs fois insisté. Rien d'étonnant au demeurant, car l'économie de l'échange collaboratif réclame réactivité, transparence et instantanéité, ce que lui offrent parfaitement les nouvelles pratiques du marché sur les plateformes. En définitive, le monde hyper connecté épaulé et encourage l'individualisme et le consumérisme. Une nouvelle fois, le capitalisme apporte la preuve de sa malléabilité et de ses capacités d'adaptation aux nouvelles données. On aimerait espérer que cela soit surtout pour le meilleur. Ici, l'esprit critique et la vigilance s'imposent. Mais la puissance du marché est redoutable.

Le numérique tient l'internaute informé de tout, à chaque instant et sans coûts apparents. Les plateformes permettent de connaître en

continu les caractéristiques et les prix des biens et des services. *A priori*, quelle aubaine et quelle chance de vivre dans un monde aussi fluide et pourvoyeur de tant de choses ! Nuit et jour, clicks après clicks, défilent sur les écrans les meilleurs rapports qualité prix. Les exemples vont à l'infini, des voyages aux taxis en passant par une foultitude d'objets et de services. Grâce au numérique, nous avons la possibilité d'être parfaitement informés, de tout calculer en temps réel, puis de choisir. En un mot, de maximiser notre utilité, compte tenu de nos contraintes financières. L'économie numérique permet, à chaque agent, de faire, à tout instant, le mieux possible avec ce qu'il a. On reconnaît ici la démarche d'optimisation chère à l'économie néoclassique. Walras en avait rêvé, l'informatique permet de le réaliser. En vrai.

Le modèle économique ainsi décrit peut faire l'objet de deux lectures convergentes.

La première lecture souligne l'extrême efficacité de l'économie du numérique. Elle considère en particulier comme un progrès considérable les fluctuations permanentes des prix afin d'ajuster, au plus près, les offres et les demandes. En somme, les plateformes contribuent à faire tendre les économies vers des situations de bien être optimal au sens de Pareto. Le cas des transports est ici exemplaire. L'objectif est de faire varier les coûts des billets en fonction de deux paramètres : l'encombrement du trafic sur les routes, dans les airs ou sur les voies ferrées et le nombre de billets déjà vendus. Cette méthode de fixation des prix offre l'avantage d'utiliser au mieux, donc dans l'intérêt de tous, les infrastructures et les disponibilités en sièges. L'idée est, il est vrai, bien plus ancienne qu'internet. Chez Électricité de France (EDF), la tarification différenciée remonte aux années 1950 (elle doit beaucoup à l'ingénieur Marcel Boiteux, né en 1922, qui fut assistant du prix Nobel 1988 Maurice Allais avant d'entrer à EDF en 1949, puis de diriger cette entreprise de 1967 à 1987). Cette méthode de tarification dite « au coût marginal » découle directement des enseignements de la théorie néoclassique que Maurice Allais (1911-2010) révéla après guerre, en France, aux jeunes ingénieurs de l'École des Mines. Notons

que l'autre brillant assistant de Maurice Allais, à la même époque que Marcel Boiteux, fut Gérard Debreu (1921-2004). Parti aux États-Unis en 1948, Debreu fut le premier français à recevoir le prix Nobel en 1983, justement pour récompenser ses travaux d'approfondissement de l'équilibre général walrasien. Ces ingénieurs de haut vol voient ainsi, à travers le numérique, se concrétiser leurs analyses sur les bienfaits du marginalisme.

La seconde lecture met l'accent sur le comportement d'optimisation des utilisateurs des plateformes commerciales. Tout se passe comme si ces agents donnaient ici la démonstration de la pertinence de la théorie néoclassique. Ils maximisent sans cesse sous contrainte. Le numérique induit par conséquent des attitudes conformes aux prescriptions de l'analyse économique standard. Devant notre écran, en consultant une plateforme nous répondons, souvent à notre insu, aux injonctions de l'économie libérale. Acheter, acheter beaucoup en surfant pour saisir le meilleur prix, ce qui légitime l'efficacité du système concurrentiel et de l'économie de marché. Rien de plus normal après tout, puisqu'il s'agit d'une confirmation des résultats de la théorie dominante. En pensant effectuer une « bonne affaire », les utilisateurs des plateformes commerciales deviennent, ainsi, des artisans du triomphe de la pensée néolibérale et du renouveau du capitalisme.

En conclusion, deux raisons concourent à analyser l'utilisation du numérique dans la sphère marchande comme vecteur d'un hyper libéralisme. Les plateformes (les marchés bifaces) poussent au développement d'une économie totalement dérégulée. Leurs utilisateurs se comportent en parfaits représentants de la doctrine néolibérale.

4. La finance, le meilleur et le pire

La finance est un sujet de controverses. Admirée par certains, détestée par d'autres, elle est au centre de l'économie de marché. Son rôle dans l'expansion économique comme sa responsabilité

dans les crises appellent des regards différenciés. Mise au service de l'économie et convenablement encadrée, la finance est utile et même indispensable. Nous prendrons le temps de le rappeler. En revanche, lorsqu'elle s'affranchit des régulations pour se soumettre aux logiques de la pure spéculation, la finance devient source de démesures et d'injustices. Ses excès conduisent inmanquablement à la formation de *bulles* dont les éclatements ont des conséquences ravageuses sur l'emploi et la croissance. Montrer les dangers d'une économie mise au service de la finance offre un cas exemplaire des dérives de l'impérialisme du marché.

La finance au service de l'économie

La monnaie et les banques d'abord, puis la finance moderne ensuite, ont toujours accompagné et soutenu le développement économique. Une courte synthèse du chemin parcouru en apporte la preuve. Nous irons ainsi des sources de la monnaie jusqu'aux réformes actuelles. Ce survol permet de saisir l'importance cardinale des politiques de régulations. Il nous prépare par conséquent aux discussions sur les conséquences d'un règne excessif de la finance sur l'économie.

Aux sources de la monnaie

Les premières monnaies métalliques apparurent en Asie Mineure au VI^e siècle avant notre ère. Dès l'origine l'enjeu fut à la fois économique et politique. Économique, quand la monnaie est analysée à travers les fonctions qu'elle remplit. Politique, lorsqu'elle incarne, par essence, un marqueur de souveraineté sur un espace donné.

– L'approche fonctionnelle

L'approche fonctionnelle est la plus familière aux économistes. Aristote fut le premier à identifier les trois *fonctions* traditionnelles de la monnaie. Unité de compte, elle permet aux acteurs de

communiquer toutes les informations nécessaires à la vie économique (prix, revenus, dépenses, etc.). Intermédiaire des échanges, la monnaie brise les inconvénients du troc et réduit au maximum les coûts de transaction (faire ses courses en transportant tous les biens susceptibles de servir de moyen d'échange ne serait pas très pratique). Réserve de valeur, la monnaie permet de transférer du pouvoir d'achat dans le temps.

– L'approche essentialiste

L'approche essentialiste voit dans la monnaie une institution sociale et politique fondamentale. Sa présence est non seulement inhérente aux rapports marchands, mais la monnaie délimite également un espace de souveraineté politique et de reconnaissance collective autour d'un symbole. Partager la même monnaie affirme un consensus social et une identité commune. La monnaie et la banque centrale s'analysent alors comme des biens communs fondateurs d'un contrat social et politique. Les historiens de l'antiquité tendent d'ailleurs à nous enseigner que la présence d'une monnaie fut d'abord l'expression d'un pouvoir politique avant d'être un instrument d'efficacité économique. La monnaie unique européenne joue à cet égard un rôle ambivalent. Créé pour renforcer l'efficacité du marché unique, l'euro peine à être vécu par les citoyens comme un puissant vecteur d'intégration politique.

La création monétaire et son contrôle

Le long processus de *dématérialisation* des monnaies s'est achevé avec l'instauration du *cours forcé* qui rend officiellement *inconvertible* une monnaie en métaux précieux (or et argent). Il fallut attendre une loi de 1936 pour le franc français. L'abandon du rôle légal de l'or au niveau international date de 1976, dans le cadre des Accords de la Jamaïque (le choc déclencheur fut la décision des États-Unis de ne plus soutenir le cours du dollar à 35 dollars l'once d'or à partir du 15 août 1971).

Les formes prises par la monnaie ont évolué sous la pression du développement économique. Après le long règne de la monnaie marchandise (les métaux précieux), les banquiers du Moyen Âge émirent des *certificats de dépôts*. Contrepartie parfaite des métaux qu'ils représentaient, la circulation de ces certificats était plus simple et moins risquée. Puis furent créés des *billets convertibles*. Cette *monnaie papier* était intégralement échangeable en or. En choisissant d'en émettre au-delà de la stricte contrepartie métallique, les banquiers et l'économie commencèrent à affranchir la circulation monétaire des encaisses métalliques. Les crédits à l'économie purent se développer; la création de monnaie *ex nihilo* était née. Tout reposait désormais sur la confiance dans le système bancaire et la conviction que l'ensemble des détenteurs de billets ne viendraient pas, au même moment, exiger les contreparties en métaux précieux. Les premières régulations monétaires sont venues crédibiliser le système en obligeant les banques à maintenir un rapport raisonnable entre la monnaie émise et les encaisses métalliques.

Le grand pas vers la modernité fut la mise en place des *systèmes bancaires hiérarchisés*. Amorcé en Europe au XVIII^e siècle, le mouvement se déploya au XIX^e siècle. Ce régime repose sur deux catégories de monnaies: la monnaie légale émise par la *banque centrale* et les monnaies créées par les banques, mais sous le contrôle strict de la première. La *monnaie centrale* prend la forme des billets et de pièces, mais également de dépôts en comptes courants appartenant aux banques (ils sont donc inscrits au passif du bilan de la banque centrale). La monnaie des banques se limite à de la monnaie scripturale, autrement dit des comptes créditeurs détenus par les clients (un compte courant créditeur représente toujours un engagement d'une banque). La solidité et la pérennité du système dépendent du rapport hiérarchique entre les deux niveaux. Les banques (celles dont nous sommes les clients) sont soumises au pouvoir de la banque centrale (qui ne gère en principe aucun compte privé). Le lien de dépendance entre les banques et la banque centrale se tisse

à trois niveaux. D'abord, les banques doivent se fournir en billets et en pièces afin de répondre aux demandes de leurs clients. Or seule la banque centrale est autorisée à créer cette *monnaie fiduciaire*. Ensuite, les banques ont le devoir de constituer des dépôts, appelés *réserves obligatoires*, auprès de la banque centrale en fonction du volume de leurs activités (prêts et dépôts). Ici encore, les banques doivent se procurer de la monnaie centrale qu'elles ne créent pas. Enfin, toutes les opérations interbancaires courantes sont exclusivement et obligatoirement effectuées à partir de comptes détenus par les banques auprès de la banque centrale. Ainsi, pour entrer en relations entre elles, les banques utilisent nécessairement une monnaie tierce, celle de la banque centrale. Grâce à ces trois canaux, une banque centrale peut contrôler les activités bancaires. Se faisant, elle met en pratique sa *politique monétaire*. Le principe est, somme toute, assez simple. Si une banque a besoin de se procurer de la monnaie centrale pour une des trois raisons évoquées, elle doit payer un taux d'intérêt et, de plus, fournir comme garantie un actif inscrit dans son bilan. La banque centrale est donc maîtresse du jeu. « Resserrer » la politique monétaire se traduit par une remontée des taux d'intérêt et une forte exigence sur la qualité des titres acceptés en contrepartie de la monnaie centrale fournie. À l'inverse, une politique monétaire plus *accommodante* baissera les taux et sera moins intransigente sur la qualité des actifs qu'elle reçoit.

Deux autres informations permettent de compléter ce rapide tableau. La première concerne les *agrégats monétaires* qui mesurent la quantité de monnaie en circulation (également appelée la *masse monétaire*), la seconde s'attache à la différence entre monnaie et *instruments de paiements*.

– La monnaie est la « liquidité par excellence » (l'expression est de Keynes). Par extension, un actif est qualifié de *liquide* lorsqu'il est aisément transformable en monnaie. Le recours à la notion d'actif liquide permet de préciser les diverses définitions possibles de la masse monétaire. L'agrégat le plus étroit comprend la monnaie au

sens strict : billets, pièces et comptes courants créditeurs (la monnaie *scripturale*). En ajoutant des dépôts « très liquides », comme les livrets d'épargne, on obtient un agrégat plus large. Et on continue ainsi, en intégrant des actifs de moins en moins liquides (dépôts à terme, etc.). En général, les économistes se limitent à quatre agrégats, le plus étendu comprenant, entre autres, les bons du trésor négociables. La définition de la masse monétaire est un sujet déterminant pour la conduite de la politique monétaire. Bien contrôler la monnaie en circulation implique absolument une définition claire de l'agrégat pris comme cible.

– Les non spécialistes ont parfois tendance à confondre les diverses formes prises par la monnaie en circulation avec les instruments qui permettent de transférer de la monnaie entre deux comptes. Précisément, les chèques, les virements et l'utilisation des cartes bancaires sont des instruments de paiements, mais pas de la monnaie. Brûler un billet de banque détruit de la monnaie. Déchirer le chèque que je viens d'écrire par erreur n'a aucun impact sur la monnaie en circulation. La situation d'une carte bancaire « chargée » à partir d'un compte courant est à mettre à part. Ici, de la monnaie scripturale est remplacée par de la monnaie numérique. Et l'image du portefeuille électronique devient pertinente.

Le cas particulier des monnaies locales

Une monnaie locale (on dit parfois monnaie communautaire) est destinée à stimuler les échanges au sein d'une zone restreinte de paiement. L'objectif est de favoriser le commerce de proximité, encourager la solidarité et promouvoir le lien social. L'aire géographique concernée correspond en général à un espace culturel assez homogène (quelques communes rurales ou une ville). Une monnaie locale est créée au sein d'une communauté en dehors du système bancaire légal. Concrètement, elle s'achète avec de la monnaie nationale et prend la forme de billets. Par conséquent ce type de monnaie n'est jamais soutenu ou garanti par l'autorité politique de

l'État concerné. Elle n'a pas cours légal. Personne n'est juridiquement tenu de recevoir ou de payer en cette monnaie. Et surtout, celle-ci ne peut pas être utilisée pour payer des impôts, des redevances ou des biens et services fournis par des administrations publiques ou sociales. La démarche de création d'une monnaie locale paraît *a priori* séduisante et sympathique, surtout dans un contexte de relocalisation des activités pour des raisons économiques et écologiques. Mais en regardant de plus près, des réserves s'imposent pour deux séries de raisons. D'abord, ces monnaies instaurent de fait une forme de troc qui tend à favoriser, même sans intentionnalité, un travail dissimulé échappant à l'impôt et aux charges sociales. Ensuite, ces monnaies poussent, sans le vouloir explicitement, à une communautarisation étroite des relations marchandes. Elles contribuent par conséquent à isoler une aire géographique du reste de l'espace politique.

Pour être plus net encore, imaginons un État partagé en sous-espaces économiques possédant chacun sa monnaie locale. Les relations entre les diverses communautés se trouveraient naturellement entravées par la faible utilisation de la monnaie légale comme moyen de paiement commun. Ces découplages infra-étatiques contribueraient grandement à dissoudre la solidarité nationale. Comment alors prélever l'impôt, actionner les mécanismes de redistribution, financer les services publics et communautariser les risques (chômage, vieillesse, maladie, handicap, grande dépendance) ? De plus, la présence de ces monnaies perturberait l'efficacité de la politique monétaire unique qui, en principe, œuvre dans le sens de l'intérêt commun. L'aphorisme « les chemins de l'enfer sont pavés de bonnes intentions » semble pouvoir s'appliquer ici. Les initiateurs des monnaies locales ont sans doute des intentions louables, mais l'engouement pour le local ne doit pas conduire à négliger la complexité des interdépendances et des solidarités.

Aux sources de la finance

La finance est une activité utile lorsqu'elle épaula vraiment l'économie réelle. Son apport positif s'identifie à quatre niveaux : l'intermédiation financière, la couverture des risques, l'arbitrage et l'aide à la répartition optimale d'un portefeuille d'actifs.

– L'intermédiation financière

L'intermédiation financière permet de résoudre une équation centrale en économie. D'un côté, les *agents à besoin de financement* recherchent des fonds. De l'autre, les *agents à capacité de financement* disposent d'une épargne. Il existe des marchés, comme la bourse des valeurs (pour les actions et les obligations) qui organisent les rencontres *directes* entre ces deux catégories d'agents. Mais cela ne suffit pas. Les agents à besoin de financement recherchent généralement des sommes importantes, pour du long terme, sans être certains de pouvoir rembourser. Face à eux, les agents à capacité de financement préfèrent placer des petites sommes, pour une durée assez courte et en toute sécurité. Cette apparente « quadrature du cercle » est résolue par la *transformation des capitaux*. Le rôle des intermédiaires financiers est précisément de transformer des épargnes courtes en prêts longs et d'assumer les risques. Pour autant, les marchés et l'intermédiation ne suffisent pas à tout dénouer. L'adéquation passe par les banques qui se chargent, à travers la création monétaire *ex nihilo*, d'ajuster au mieux. Cette description de l'intermédiation financière en trois volets (marchés financiers directs, transformation des capitaux et création monétaire) peut être complétée par la distinction éclairante, proposée par le prix Nobel 1972 John Hicks (1904-1989), entre une *économie d'endettement* et une *économie de marché*. Dans la première, les emprunteurs recourent essentiellement aux crédits bancaires pour financer leurs activités. Dans la seconde, les entreprises cherchent, en priorité, des fonds sur les marchés. Cette typologie offre l'avantage d'éclairer le glissement, pressenti par Hicks, vers le rôle croissant de l'économie de marché.

– Les opérations de couverture

La finance soutient également l'économie en offrant des possibilités de *couverture* face à des risques avérés. Personne ne conteste l'intérêt de souscrire une assurance en cas d'incendie ou d'accident de la vie. La même logique prévaut lorsqu'un agent protège son activité économique des fluctuations imprévisibles d'un actif, d'une dette ou d'une devise. Prenons des exemples qui justifient très concrètement l'importance de la couverture des risques. Pour faciliter une vente, une entreprise fait crédit à son client : elle peut vouloir se prémunir d'une défaillance de paiement. Un investisseur emprunte à taux variable pour construire une usine : il peut envisager un système d'assurance financière au cas où le taux d'intérêt s'envolerait. Un exportateur de la zone euro vend, à un prix fixé aujourd'hui en dollars, une machine-outil qui sera payée, en dollars, dans trois mois : il peut souhaiter se couvrir pour ne pas subir la perte liée à une baisse de la valeur du dollar contre l'euro. Dans toutes ces situations, une couverture s'avère une preuve de bonne gestion.

– Les opérations d'arbitrage

L'*arbitrage* se situe à la limite de la spéculation. Son objet est de tirer profit des différences entre les prix affichés. Si, à un moment donné, le dollar est plus cher à Paris qu'à Pékin par rapport à l'euro, il est alors opportun d'acheter des dollars à Pékin afin de les vendre à Paris pour obtenir une plus-value. Les défenseurs de ces opérations avancent un argument fort pour détacher l'arbitrage de la pure spéculation. Selon eux, arbitrer pousse vers la convergence sur un prix unique, ce qui est le garant de l'efficacité du marché. Dans notre exemple, grâce aux arbitrages, le cours du dollar en euro tendra à s'homogénéiser au niveau mondial.

– La théorie du choix de portefeuille

La *théorie du choix de portefeuille* fournit une aide à la décision. Elle démontre quelle devrait être la répartition optimale d'un

portefeuille d'actifs en fonction des combinaisons entre risques et rentabilités. Selon que l'investisseur est dynamique (*risk lover*), ou craintif (*risk adverse*), le contenu du portefeuille recherché sera fort différent. L'initiateur de ce domaine de recherche fut le prix Nobel 1981, James Tobin (1918-2002). Le même donc, il est plaisant de le rappeler, qui fut à l'initiative d'un impôt sur les transactions financières afin de freiner leurs dangereuses exubérances : la fameuse taxe Tobin. D'autres auteurs ont approfondi ces questions avec notamment les trois récipiendaires du Nobel 1990, Harry Markowitz (né en 1927), Merton Miller (1923-2000) et William Sharpe (né en 1934). La théorie du choix de portefeuille illustre parfaitement les ambivalences de la finance. Alors que cette théorie s'est développée afin de déterminer la répartition optimale d'un portefeuille d'actifs, elle a été de plus en plus utilisée pour justifier une spéculation pure, totalement déconnectée de l'économie réelle.

Des institutions en mouvement

Un système monétaire et financier efficace s'adapte aux évolutions économiques et aux nouvelles données, qu'elles soient technologiques, institutionnelles ou réglementaires. En la matière, les dernières décennies se sont avérées fécondes. Portée, depuis les années 1980, par le dynamique planétaire d'un libéralisme décomplexé, la *dérégulation* est devenue la matrice du secteur financier. Les législateurs, dans leurs volontés de s'inscrire dans le sens de l'histoire, ont ainsi ouvert les portes aux excès, et donc aux crises. Auparavant, la tonalité générale validait plutôt la spécialisation bancaire et la segmentation des marchés. Séparer les banques en fonction de leurs activités principales (banques de dépôts, banques de crédits à long terme, banques d'affaires) était considéré comme un gage d'efficacité et de sécurité. Dissocier les activités avait clairement comme objectif de mieux cantonner les risques bancaires et d'éviter les contagions en cas de défaillances. À cet égard, les États-Unis et la France furent en pointe. Outre-Atlantique, les enseignements de la

crise de 1929 conduisirent au *Banking Act* de 1933 (connu comme le *Glass-Steagall Act*, du nom des deux parlementaires américains qui portèrent la loi). L'objectif était de clairement dissocier les banques de dépôts des banques d'investissement. La France instaura par une loi bancaire de 1945 un système similaire. Elle alla même plus loin encore en créant des banques totalement dévolues à un domaine jugé comme stratégique (par exemple la construction des logements). Ce mouvement avait une exception notoire avec les banques dites *universelles* en Allemagne. En réalité, cette spécificité germanique provenait de la proximité structurelle entre les banques et les entreprises locales. Travaillant souvent « main dans la main », une banque allemande devait pouvoir fournir à sa firme partenaire tous les services possibles. Pour revenir aux deux pays pris comme exemples, ils firent leur *aggiornamento* ultralibéral en France, dès 1984, avec une *Nouvelle loi bancaire* et aux États-Unis, en 1999, grâce au *Financial Services Modernization Act*, également appelé le *Gramm-Leach-Bliley Act*. Prenant le contre-pied de la logique précédente, la déspecialisation et la dérégulation des banques sont devenues les nouvelles normes. Désormais, une banque pouvait pratiquement s'impliquer dans tous les types d'opérations imaginables. Ainsi, tout était prêt pour que, la globalisation, le numérique et la cupidité étant à l'œuvre, le monde puisse se jeter dans une surabondance d'innovations financières. Au lieu de servir l'économie réelle, la finance a mis l'économie au service de ses propres stratégies.

L'économie au service de la finance

Un contexte de dérégulation généralisée, un magnétisme envers des produits de plus en plus sophistiqués et l'adhésion à un système de rémunérations outrancières ont conduit au fantastique essor des activités financières en marge du système bancaire traditionnel et de ses procédures de contrôle. Pour aller à l'essentiel, un double

boulevard s'est progressivement ouvert aux banques à partir des années 1980. Du fait de la *désécialisation*, elles ont été encouragées à s'impliquer dans toutes les opérations déjà existantes. Mais surtout, avec la *dérégulation*, elles pouvaient désormais participer au vaste mouvement d'innovations financières qui a forgé ce qu'on appelle la *finance de l'ombre*. Celle-ci étant à l'origine de la crise majeure enclenchée en 2007, nous parlerons surtout d'elle. Il est juste de reconnaître que certaines leçons ont été tirées depuis. Mais, tout bien considéré, à la marge. En effet, l'engouement pour un secteur financier innovant et âpre aux gains demeure, avec les risques afférents. D'ailleurs, l'emballement pour les crypto-monnaies illustre à l'envi l'attraction pour une finance inventive, conquérante et parfaitement imperméable à l'intérêt collectif. Toutes ces expériences périlleuses nous rappellent opportunément qu'une société robuste doit veiller à soustraire, grâce à la loi, l'économie de l'emprise de la finance dérégulée.

Les excès de la finance de l'ombre

La « finance de l'ombre » (*shadow banking*), parfois appelée « finance fantôme » ou « finance parallèle » est le produit logique de l'expansion du secteur financier. Ce vocabulaire imagé provient des professionnels eux-mêmes et traduit, de leur part, ni ironie, ni défiance. La finance de l'ombre désigne l'ensemble des opérations financières qui se situent en dehors des systèmes bancaires soumis aux contrôles directs des autorités monétaires. Les acteurs de la finance de l'ombre sont principalement les banques d'affaires, les sociétés d'investissements privés (*private equity*), les fonds monétaires, les fonds de pension et d'assurance vie et les fonds spéculatifs (*hedge funds*). Mieux comprendre les dérives de la finance de l'ombre passe par un rappel du déroulement des grandes crises récentes et par la déconstruction du mythe de l'efficience des marchés financiers. Hélas, les réformes engagées après la dernière crise restent, somme toute, conditionnées par l'appétence pour une finance libéralisée. Un

changement salutaire devrait passer par une véritable coupure entre ce que j'appelle la « finance casino » et l'économie réelle.

– Les enseignements des crises

Une spéculation effrénée sur les actions américaines fut à l'origine de la Grande dépression des années 1930. En prêtant d'autant plus volontiers que la valeur du portefeuille de leurs emprunteurs grimpa de façon vertigineuse, les banques alimentèrent sans aucun discernement le mouvement. Puis, la bulle éclata le « jeudi noir » d'octobre 1929. Une défiance soudaine et massive conduisit les spéculateurs à réaliser immédiatement leurs plus-values boursières. Les cours baissant du fait d'une offre excédentaire, d'autres acteurs vendirent afin de minimiser leurs pertes. Avec l'effondrement des cours, les emprunteurs ne purent rembourser leurs dettes et des banques firent faillites. En chaîne. La suite fut infernale : fermeture des crédits à l'économie, chute du pouvoir d'achat des ménages, chômage et récession. Les erreurs de politique économique sont désormais connues. En ignorant l'urgence de fournir des liquidités suffisantes aux banques, la Fed (la banque centrale américaine) contribua à précipiter leurs défaillances. Par ailleurs, des politiques protectionnistes et des dévaluations compétitives initiées par les États-Unis contribuèrent au déversement de la crise sur l'économie mondiale. Il fallut attendre le *New Deal* de Roosevelt, à partir de 1933, pour que la situation se redresse. Enfin.

La dernière Grande récession, qui débuta dès le mois de juillet 2007 aux États-Unis, s'enclencha elle aussi à partir de l'éclatement d'une bulle. Son origine se situe en plein cœur de la finance de l'ombre. Libérés des logiques de spécialisation bancaire et de segmentation des marchés, les intermédiaires financiers inventèrent de nouveaux instruments dont la complexité opacifiait les risques sous-jacents. Au tournant des années 2000, la titrisation, c'est-à-dire la transformation d'une créance en titre négociable, avait le vent en poupe. Les *subprimes* en étaient l'archétype. Mélangeant, sur un même titre,

un grand nombre de créances immobilières, ils rendaient difficile l'évaluation des risques encourus. Même les agences de notation cédèrent à l'optimisme en validant aveuglément leurs qualités par des « triple A ». L'engouement pour les *subprimes* provenait aussi de la possibilité de sortir cette catégorie de titres des bilans bancaires. Et donc de les mettre à l'abri de la vigilance des règles de gestion des crédits imposées par les autorités officielles de surveillance. D'autres titres, tout aussi toxiques, furent inconsidérément développés, tels les contrats d'échanges sur les défaillances de crédit (*Credit default swaps* ou CDS). Il convient de compléter ce tableau en soulignant la responsabilité des banques centrales, aux États-Unis comme en Europe. Accaparées par la doxa dominante ciblant l'inflation, elles négligèrent de prendre très au sérieux l'accroissement massif de la liquidité interbancaire. Les banques pouvaient donc aisément prêter, bien au-delà du raisonnable. Ce qu'elles firent massivement.

Des risques mal évalués, des marchés mal réglementés et des comportements cupides préparaient la secousse à venir. La crise fut déclenchée par la perte de confiance dans des titres désormais jugés toxiques. Les valeurs des *subprimes* et des CDS s'effondrèrent entraînant des faillites bancaires. Instruit par les crises précédentes, le gouvernement américain décida de recapitaliser les plus grosses banques trop importantes pour sombrer (*too big to fail*). Afin de ralentir la contagion de la crise au secteur réel (comme ce fut le cas en 1929), les autorités politiques (l'administration Obama en l'occurrence) décidèrent également de soutenir vigoureusement l'économie grâce à une politique budgétaire *contra-cyclique*. En n'hésitant pas à fournir beaucoup de liquidités aux banques en difficultés, la politique monétaire dite *accommodante* de la Fed participa, elle aussi, à enrayer le processus de contagion à l'économie réelle. Les résultats attendus furent au rendez-vous, l'économie se redressa.

La finance étant globalisée, l'Union européenne (UE) fut atteinte par la crise dès 2008. Mais elle n'eut pas les mêmes degrés de réactivité que les administrations américaines. Si l'UE se montra à la hauteur

pour juguler la crise financière en évitant des faillites majeures, elle géra médiocrement les impacts économiques et budgétaires. La raison de fond est connue. Contrainte par les traités européens à une gestion très attentive des finances publiques, les États membres de la zone euro imposèrent la rigueur là où des politiques de relance eussent été plus judicieuses. Le ralentissement de l'économie entraîna mécaniquement un creusement des déficits budgétaires et une hausse des dettes publiques. Au total, la zone euro essuya trois chocs : financier, économique et budgétaire. En conséquence, la sortie de crise fut significativement plus longue et douloureuse de ce côté de l'Atlantique, à tout le moins pour les États les plus fragiles, notamment la Grèce.

– Le mythe des marchés financiers efficients

Le mythe des marchés financiers efficients est tombé avec les premiers travaux du prix Nobel 2001 Joseph Stiglitz, dès les années 1970. Mais il demeure tenace. Un marché est efficient s'il remplit deux conditions : les prix affichés doivent parfaitement refléter l'ensemble des informations disponibles et le comportement des acteurs doit relever de la pure rationalité. Aucune de ces deux exigences n'est totalement remplie en finance, notamment si les produits concernés sont sophistiqués. Précisons cela :

Les asymétries d'informations plongent le monde de la finance dans un univers complexe et fragile pour au moins trois raisons. Les *aléas moraux* liés à des comportements opportunistes perturbent les relations entre emprunteurs et prêteurs. Les *mécanismes d'anti-sélection* destinés à éliminer les produits et les agents peu crédibles sont imparfaits. Enfin, *la totale maîtrise de l'incertitude* est une quête impossible car il faudrait pour cela connaître avec certitude la liste de tous les événements à venir. Cet argument déterminant fut pointé par Frank Knight (1885-1972) dès 1921 dans son ouvrage *Risk, Uncertainty and Profit*. En somme, les prix des actifs ne contiennent jamais la totalité des informations nécessaires à la définition d'un marché efficient.

Parallèlement, les opérateurs poursuivent rarement des logiques strictement rationnelles. Même les décideurs les plus avisés restent soumis à l'utilisation de modèles décisionnels approximatifs. Quant aux autres opérateurs, leurs adhésions à des conseils oiseux et leurs comportements souvent moutonniers ne militent pas en faveur d'une rationalité exemplaire (Keynes parlait à ce propos « des esprits animaux » des investisseurs). Difficile donc, en la matière, de postuler des comportements entièrement rationnels.

Enfin, argument supplémentaire, si les marchés financiers étaient vraiment efficaces, aucun agent n'aurait l'ambition d'espérer des gains importants en « battant le marché ». La parfaite efficacité des marchés financiers est donc une fable. Mais un mythe qui promeut une activité susceptible de rapporter beaucoup d'argent sans efforts à la vie dure. Il suffit pour s'en convaincre d'observer l'engouement pour la finance de l'ombre, encore aujourd'hui.

– Une finance de l'ombre en pleine lumière

Utile complément aux activités bancaires traditionnelles, la finance de l'ombre participe activement au développement de l'économie réelle. Ce jugement décomplexé est à lire dans le rapport annuel 2018 du *Financial Stability Board* (FSB, en français le Conseil de stabilité financière, CSF). Pour être juste, ce rapport relève également les risques systémiques liés aux mécanismes incontrôlés de la titrisation. Les avis du FSB sont d'autant plus à prendre au sérieux que sa mission officielle est d'informer et de guider les organismes nationaux de contrôle et de régulation de la finance de l'ombre. Le FSB prit la succession en 2009 du *Financial Stability Forum* (FSF) créé en 1999 par le G7 en vue de favoriser la stabilité financière au niveau mondial. La crise étant passée par là, le G20 décida de faire passer le FSF à une vitesse supérieure. L'abandon du terme vague de *Forum* pour celui plus sérieux de *Board* (Conseil) exprime ce changement d'ambition. Le FSB surveille la finance à partir d'informations recueillies auprès des États participants. Tous agissent à titre volontaire. Ils étaient 29 en

2017, couvrant à eux seuls plus de 80 % du PIB mondial. Outre les grands pays, y compris la Chine, la Russie et l'Inde, on note la présence de Hong Kong, Singapour, les Îles Caïmans et du Luxembourg. Soumis à l'absolu respect des souverainetés nationales, les avis du FSB n'ont pas de caractère impératif. Mais ils sont écoutés.

Les chiffres de la finance sont phénoménaux et sans rapport avec nos échelles de grandeur habituelles. Pour mieux en saisir l'ampleur, prenons comme repère le PIB mondial. Il atteignait 80 billions de dollars en 2016 (un billion égale mille milliards). Pour la même année, le FSB estime l'encours de la totalité des actifs financiers des 29 États recensés à 336 billions de dollars (donc plus de quatre fois le PIB mondial). Parmi ceux-ci, la finance de l'ombre, prise au sens large, s'élève à 160 billions et à 45 billions de dollars au sens étroit. L'approche large comprend tous les actifs gérés à l'extérieur des banques (notamment ceux des fonds de pension et des compagnies d'assurances), tandis que la définition étroite se concentre sur les actifs chargés de risques avérés. Notons que la finance de l'ombre est estimée pour les Îles Caïmans à 1 700 fois son PIB. Sans commentaire. Afin de mettre l'évolution de la finance de l'ombre en perspective, le rapport 2018 note qu'après un léger tassement en 2007 et 2008, les chiffres n'ont cessé d'augmenter, et de façon spectaculaire. Est-ce que ce monde est sérieux ? « Oui » répondent les défenseurs d'une dérégulation financière destinée, selon eux, à dynamiser l'économie mondiale. Sans doute « non », quand on observe les difficultés à tirer les leçons des erreurs passées face à un *hubris* désinhibé, mû par la passion pour l'argent et l'ivresse de la spéculation.

– Des réformes entreprises à minima

Si la brutalité de la dernière crise bancaire n'a pas fait reculer la finance de l'ombre, elle a toutefois entraîné quelques réformes au niveau mondial et européen.

Au niveau international, la Banque des Règlements Internationaux (BRI) est officiellement chargée de fixer un cadre réglementaire

minimal destiné à prévenir les crises bancaires. Cette institution compte en 2018 soixante membres couvrant environ 95 % du PIB mondial. Présente à Bâle depuis 1930, la BRI était à l'origine, pour faire court, un club des banques centrales. Longtemps, chaque État préserva jalousement son privilège de la surveillance bancaire. Mais avec la mondialisation, la solvabilité des banques est devenue une question transfrontalière. La BRI fut alors chargée de penser la stabilité financière dans l'intérêt commun. Il s'ensuivit des réglementations prudentielles dites de *Bâle I* en 1988, puis de *Bâle II* en 2004 (les instruments proposés étaient surtout des *ratios* appliqués à la gestion des bilans bancaires). Instruite des causes de la crise, la BRI prépara de nouveaux accords (*Bâle III*) afin d'améliorer très concrètement la qualité des *ratios* et des règles de gestion. En chantier dès 2010, l'objectif de Bâle III était double : empêcher les défaillances individuelles et prévenir les risques systémiques. L'accord est entré en vigueur en décembre 2017. Pressentant des insuffisances, la BRI prépare, depuis janvier 2018, les accords *Bâle IV*.

Au niveau européen, l'Union bancaire européenne (UBE), effective depuis 2014, est un produit direct de la crise. Avant, la responsabilité de la stabilité financière relevait des États membres. Aux termes des traités de l'UE, des esquisses d'harmonisation existaient déjà, mais rien de vraiment approfondi. L'UBE a changé la donne en instaurant un dispositif réglementaire contraignant fondé sur des Directives et des Règlements de l'UE. S'appliquant obligatoirement aux membres de la zone euro (dix-neuf en 2018), les autres États de l'UE peuvent y adhérer, librement. L'UBE est construite sur trois piliers : surveillance, résolution des faillites et garantie des dépôts.

Le *Mécanisme de surveillance unique* (MSU) est confié à un service dédié de la BCE. Le MSU s'attache précisément aux très grandes banques, seules susceptibles de faire peser un vrai risque systémique sur l'ensemble de la zone euro (*too big to fail*). Les plus petits établissements demeurant sous la responsabilité des États membres.

Le système de résolution des banques défailtantes hiérarchise les responsabilités en vue des renflouements. Si une banque sombre, les premiers sollicités seront les actionnaires de la banque concernée. Vient ensuite, en deuxième ligne, l'appel à un fonds de solidarité appelé le *Mécanisme de résolution unique*. Ce mécanisme concerne, là encore, uniquement les grandes banques. Lesquelles ont l'obligation d'alimenter ce fonds en proportion de leurs passifs exigibles et de leurs expositions aux risques.

L'UBE instaure également une *garantie des dépôts* jusqu'à 100 000 euros par déposant et par banque. Au-delà de cette somme, les créanciers de l'établissement concerné peuvent être appelés, en troisième ligne, à participer au mécanisme de résolution évoqué ci-dessus.

Les dégâts gigantesques causés par certains opérateurs avides de gains spéculatifs ont conduit l'UE à promulguer en 2014 une Directive qu'il convient de saluer. Ses dispositions imposent en effet aux États membres d'appliquer, dans le cadre de leurs systèmes juridiques respectifs, des sanctions pénales minimales pour les opérations d'initiés et les manipulations de marché. Sans nier les efforts louables pour prévenir de nouvelles crises, les réformes restent néanmoins timides, car captives d'un libéralisme continûment attiré par la dérégulation financière.

– Pour une finance-casino, une suggestion

Soutenir que le développement exponentiel de la finance de l'ombre est au service de l'économie réelle semble incongru. L'explosion de ce type d'activité relève d'une cupidité stimulée par la présence de techniques financières toujours plus sophistiquées. Sous prétexte de modernité, l'économie se retrouve ainsi soumise à l'appétit et l'imagination d'un secteur indifférent à la croissance responsable, au développement durable et à l'emploi. La sagesse commanderait de transformer en *finance casino* la partie de la finance de l'ombre qui est détachée du bien-être de la société (elle correspond à ce que le FSB

nomme « la finance de l'ombre au sens étroit »). Cette finance casino devrait être cantonnée, comme actuellement pour les maisons de jeux, dans des espaces dédiés totalement *en dehors* du champ de l'économie réelle. Les participants (qui ne devraient être que des individus, les intermédiaires financiers étant strictement interdits) pourraient ainsi donner libre cours à leurs imaginations et leurs plaisirs. La liberté des acteurs serait sauvegardée, les bulles pourraient se gonfler, puis éclater. Et tout cela n'aurait aucun impact sur la vie réelle, mis à part les effets sur les patrimoines des joueurs, comme c'est déjà le cas pour les salles de jeux. En somme, plutôt que de chercher à réguler des activités de prédation dans le cadre du secteur financier, isolons-les dans un monde à part. Un système financier robuste est une forme de bien collectif. Les États de droit adhèrent sans difficulté au principe selon lequel l'exercice de la liberté individuelle s'arrête quand celle-ci porte clairement préjudice à l'intérêt collectif. Je suggère donc, certes avec une très faible probabilité d'être entendu, que cette règle soit appliquée aux activités financières qui fragilisent objectivement le bien commun. La finance doit rester au service de l'économie. Et non l'inverse.

Les dérives des crypto-monnaies

Une crypto-monnaie désigne une *monnaie numérique virtuelle*. Présente exclusivement sur un réseau informatique, sa création et sa gestion sont fondées sur des techniques visant à *crypter* des informations afin d'en assurer la confidentialité et la sécurité. Les processus d'émission et de transaction de ces pseudo-monnaies font intervenir les utilisateurs à travers des mécanismes entièrement décentralisés. Ici, ni banques ni banque centrale. Selon les spécialistes, le processus de création correspond à un « *minage* » informatique qui se complexifie avec le temps, d'où son caractère très énergivore. La technologie repose sur un ensemble de nœuds de réseau et un registre public appelé « *blockchain* ». Tout le système est ainsi hautement sécurisé et, en principe, infalsifiable. Le *Bitcoin* représente l'archétype de cette improbable monnaie. Nous parlerons

donc surtout de lui. Apparue en 2009, il est aujourd'hui concurrencé par de nombreux autres systèmes comme Ripple ou l'Ethereum.

Derrière le caractère notateur et obscur du Bitcoin, on découvre un instrument de nature spéculative et un moyen de paiement utilisé en dehors des circuits des monnaies légales. D'ailleurs, les prix Nobel d'économie les plus en vue actuellement nous avertissent clairement de la fragilité et des dangers potentiels du bitcoin. Paul Krugman, Joseph Stiglitz et Jean Tirole, l'analysent comme un instrument de spéculation sans rapport avec la réalité économique. De plus, il peut être socialement néfaste en contournant les circuits licites et en favorisant l'anonymat et l'évasion fiscale. Quoi qu'il en soit, le bitcoin fascine et inquiète. Qu'est-il vraiment ?

Le recours aux trois fonctions consacrées de la monnaie permet de montrer que le bitcoin n'est pas une monnaie à part entière. D'abord, la forte volatilité du bitcoin l'empêche de servir d'*unité de compte*. Il serait en effet déraisonnable de l'utiliser pour compter et communiquer les informations relatives aux prix et aux revenus. Ensuite, l'essentiel des transactions sur les bitcoins s'effectuent entre spéculateurs. Les échanges impliquant l'économie réelle sont estimés entre 10 et 20 % du total. De plus, ceux-ci concernent uniquement des secteurs spécifiques du commerce en ligne. En conséquence, le bitcoin n'est pas un *moyen d'échange* consacré par la plupart des agents économiques. Enfin, l'ampleur des fluctuations du bitcoin, l'absence de profondeur de son marché et la volatilité de ses cours l'empêche de prétendre au statut de *réserve de valeur*. Il suffit ici de rappeler que la capitalisation des bitcoins atteignait environ 330 milliards de dollars en décembre 2017, soit vingt fois plus qu'au début de l'année et qu'elle était retombée à 110 milliards en avril 2018. Au total, le bitcoin n'est pas une vraie monnaie. Ajoutons que son mécanisme de création est en lui-même une entrave logique au statut de monnaie. Plafonner son émission à 21 millions d'unités, même si elles sont divisibles jusqu'à la huitième décimale, démontre la déconnexion totale entre le bitcoin et l'économie réelle.

En revanche, le bitcoin est un instrument de spéculation. L'actualité démontre qu'on l'achète souvent en vue d'espérer voir son cours monter pour engranger des plus-values substantielles. Certains observateurs ont abordé la question du bitcoin en évoquant l'idée d'une chaîne de Ponzi. Un tel système (du nom de son géniteur qui sévit à Boston dans les années 1920) représente une escroquerie financière caractérisée. Le montage consiste à rémunérer généreusement les nouveaux capitaux en puisant dans les capitaux déjà collectés, puis le système se bloque et explose faute de réelles perspectives de gains. Le bitcoin ne fonctionne pas du tout selon ce type de logique. Mais il demeure néanmoins un instrument de spéculation.

Si le bitcoin devait être une monnaie à part entière, il devrait, non seulement remplir les trois fonctions monétaires traditionnelles, mais également être créé dans le cadre d'un système bancaire hiérarchisé piloté par une autorité souveraine, être reconnu par un cours légal et servir à payer des impôts. Le bitcoin n'offre rien de tout cela. Sans aucune comparaison avec les monnaies alternatives (ou monnaies locales) rencontrées plus haut, les crypto-monnaies font courir des risques réels pour la société. Alors que les premières relèvent de démarches sympathiques et restent établies sur des espaces limités, les secondes encouragent la privatisation des monnaies afin de contourner le monopole des puissances publiques. Une large diffusion des crypto-monnaies signerait le recul des solidarités. Précisément, leur utilisation à une grande échelle marquerait la victoire d'un individualisme redoublé et la toute-puissance des marchés dérégulés.

Je souhaite être sans ambiguïtés sur ces thèmes. Les succès de la finance de l'ombre et des crypto-monnaies ne relèvent pas simplement d'un excès de cupidité ou de l'anecdote. Ces mouvements, à la fois fascinants et inquiétants, dessinent, subrepticement, l'avant-garde de ce que pourraient être nos sociétés dans l'avenir : recul des États, individualisme exacerbé, culte sans limite de la réussite par l'argent, gouvernance des

chiffres et déconstruction sociale. Le pire n'est jamais sûr, mais notre extrême vigilance est requise. L'hyper libéralisme, avec la finance comme fer de lance, peut aboutir, petit à petit, à bas bruit, à transformer profondément nos vies en société et à déconstruire les régimes démocratiques que nous connaissons aujourd'hui.

Au total, l'expansion continue de la sphère des échanges semble inexorable. Si l'économie de marché a soutenu l'innovation et la croissance au cours de l'histoire elle a, parallèlement, modelé nos rapports aux autres et au monde. Aujourd'hui, la centralité du marché conditionne nos activités individuelles et collectives. Elle façonne nos modes de vie. L'*homo oeconomicus* de la théorie est devenu une réalité. L'ultralibéralisme tend à tout transformer en marchandise et sa victoire idéologique se traduit par son déversement sur l'ensemble de la planète. Peu à peu, l'emprise du marché pousse au reflux du collectif. La socialisation des risques est mise à mal. L'État, garant de l'intérêt commun, recule ou se dérobe. La porosité aux injustices et la fascination pour le toujours plus ont conduit à l'explosion de certains revenus et à des écarts de richesse indécents. L'irruption de l'homme connecté et la propagation des plateformes numériques ont accentué le brouillage des frontières entre les espaces marchands et non marchands. L'ordinateur impose le marché partout, en continu. Notre incursion dans le domaine de la finance nous a offert un condensé éclairant de ce que peut apporter l'économie de marché aux hommes et à la société. Dérégulé et laissant libre cours à la cupidité, le marché ouvre la voie aux excès et aux crises. Dûment régulés et attentifs à la vie bonne, le marché *et* les puissances publiques peuvent conduire les hommes vers un bien-être matériel responsable de la nature, respectueux des autres citoyens du monde et des générations futures. Les hommes et les États sont donc face à leurs responsabilités. Ils peuvent choisir. Encore. Mais le temps presse.

III. Du marché à la politique, et vice-versa

Le marché valorise beaucoup plus un conseiller fiscal réduisant légalement les impôts d'une entreprise qu'un technicien de surface veillant à la propreté d'un hôpital. Pourtant, l'activité du premier vise à réduire des contributions au budget collectif tandis que le second combat les risques d'infections nosocomiales dévastatrices pour la santé publique et donc onéreuses pour la société. Les économistes rétorqueront: voilà des propos bien simplistes, et même un brin démagogiques, car trois aspects sont passés sous silence. D'abord, la différence d'investissement en capital humain doit être rémunérée (de longues années d'études contre une formation plus courte). Ensuite, cela atteste d'une méconnaissance des conditions d'offres et de demandes sur le marché du travail. Enfin, de telles considérations passent sous silence l'analyse économique de l'utilisation de fonds maintenus dans les poches d'un entrepreneur avisé plutôt que dépensés dans des politiques publiques souvent critiquées. Débat ardu donc qui nous confronte aux antagonismes entre le rôle du marché pour un individu et pour le bien commun.

Le marché est sans aucun doute efficace, mais il n'est pas neutre. Son efficacité s'évalue par sa capacité à fournir aux meilleurs prix des biens et des services, mais aussi à créer de nouveaux besoins. Son absence de neutralité s'identifie à travers sa tendance à se substituer à la politique dans le processus de régulation sociale. D'où la nécessité d'un retour du politique pour dessiner ce que doit être le périmètre du marché dans une société démocratique. Ici, l'économie ne peut pas éluder sa part de responsabilité. En se constituant comme science, elle a validé, en creux, l'économie de marché comme le meilleur des systèmes possibles. Sa légitimité s'est d'autant mieux imposée que ses chercheurs ont su identifier tous les dysfonctionnements des marchés et proposer des réponses pertinentes. La science économique sait parfaitement faire reculer les bornes de son paradigme dominant. Mais elle a plus de difficultés à l'examiner de l'extérieur.

La politique organise la vie collective, régule la société, tisse des liens entre les citoyens et construit un espace commun. Depuis l'époque moderne, l'ère du progrès semblait faire coïncider libéralisme économique et politique. Mieux, l'un n'allait pas sans l'autre. Économie de marché et démocratie apparaissaient comme les deux faces d'une même médaille. L'État providence semblait être parvenu à contenir les pulsions égoïstes et les ambitions personnelles au nom du principe de solidarité. Ce mouvement s'est enrayé depuis le milieu des années 1970 avec l'essor du néolibéralisme. L'idée d'une inéluctable emprise des marchés a pénétré les esprits, conditionné les comportements individuels et déterminé les lignes politiques, dans les grandes démocraties et à travers le monde.

Cette main mise du marché sur la société et la nécessité, en réaction, de réinjecter du politique dans l'économie sera présentée en trois temps. En premier lieu, il s'agira de relever les contradictions entre efficacité économique et justice sociale. La présentation, dans une deuxième étape, d'un tout nouveau domaine, *l'économie du bonheur*, permettra de voir jusqu'où conduit la logique utilitariste. Le troisième moment appelle sans ambiguïtés au retour du politique afin de dépasser les tensions entre les besoins de l'agent économique et les aspirations du citoyen. L'objectif affiché est une invitation à discipliner fermement l'économie de marché en vue de reconstruire du lien social et des solidarités. Tout cela dans l'espoir de sédimenter une société plus apaisée.

1. Efficacité économique et justice sociale

Si l'histoire donne raison à l'économie de marché, il s'agit désormais d'apprécier son efficacité à l'aune de la justice sociale. Ce sujet nécessite une réflexion préalable sur les notions d'égalité et de justice, mais aussi sur la fonction de bien-être collectif afin de comprendre ses limites. Les partisans d'un État minimal mettent

l'accent sur la vitalité du marché tandis que les défenseurs de l'État providence privilégient la justice sociale. Toutefois, une forme de synthèse s'est récemment amorcée. Elle insiste implicitement sur le dynamisme du couple efficacité économique et justice sociale, l'une renforçant l'autre. Le recours aux concepts d'équité (*fairness*) et de capabilité (*capability*) issus des travaux respectifs de John Rawls et Amartya Sen me semble être exemplaire de ce mouvement. Une telle évolution est lourde de sens. Elle atteste de la prégnance des empreintes du paradigme individualiste et utilitariste au sein du monde moderne.

En quête d'égalité et de justice

L'égalité ne s'envisage que dans le contexte d'une vie en société. Mais égalité de quoi? Trois critères sont généralement retenus: égalité des droits, des situations économiques et des opportunités offertes. L'égalité des droits paraît *a priori* la plus facile à atteindre dans une société démocratique. Encore qu'il s'agisse souvent d'une égalité purement formelle entre tous les citoyens. Ne dit-on pas que certains sont plus égaux que d'autres? L'égalité parfaite en termes de situation économique signifie concrètement des revenus et des patrimoines identiques pour tous. En réalité, cela n'est envisageable que dans une société totalitaire qui imposerait par la contrainte une répartition totalement uniforme. L'égalité des opportunités – on dit parfois des chances – est plus compliquée à instaurer dans son principe même. Comment en effet rendre compatible la diversité des hommes dans leurs capacités, leurs goûts et leurs ambitions avec l'exigence de les placer sur un strict pied d'égalité? Au regard de ces trois critères, l'égalité absolue est une chimère. D'où l'importance de la question des inégalités, et de leurs réductions. Jusqu'au siècle des Lumières, les inégalités entre les Hommes étaient naturelles, et donc acceptables. Avec l'avènement des principes démocratiques, les notions d'égalité juridiques et politiques vont venir progressivement

sur le devant de la scène. La persistance de la question des inégalités entre les hommes et les femmes suffit à démontrer la présence d'un processus lent et chaotique. Par ailleurs, les inégalités des situations économiques continuent de progresser après s'être réduites au plus fort de l'État providence. Indice implacable et alarmant, la pauvreté demeure aujourd'hui encore un thème central, même dans les sociétés les plus riches. Précisément, les inégalités apparaissent à beaucoup comme le produit du capitalisme débridé et d'une économie de marché mal régulée.

Comme pour l'égalité, la mesure des inégalités ne s'arrête pas aux seuls aspects matériels. Ceux qui connaissent le mieux ces questions, les associations de défense des pauvres, insistent sur l'aspect intégration sociale. La diminution des inégalités ne se réduit pas à l'approche comptable d'un revenu monétaire minimal. Elle passe aussi par l'accès aux services publics, à l'éducation et à la santé; mais également par le tissage des liens sociaux, le respect et la reconnaissance de l'autre et, ultimement, par la dignité retrouvée.

Notons que ces approches des inégalités sont en rapport direct avec les discussions contemporaines sur *le revenu universel*. Une bonne synthèse sur ce thème est proposée par Philippe Van Parijs et Yannick Vanderborght dans *L'allocation universelle publiée en 2005*. Le philosophe André Gorz (1923-2007), ardent défenseur d'une société sobre, joua un rôle précurseur et important dans ce débat. Auteur d'un ouvrage marquant publié en 1988, *Métamorphose du travail, quête de sens*, il s'attaquait déjà frontalement au credo de l'utilitariste, à la gabegie environnementale et au libéralisme mondialisé. Gorz y défendait en particulier l'idée d'une déconnexion nécessaire entre quantité de travail fournie et revenu perçu. Puis il radicalisa son point de vue à partir de 1996 en proposant une allocation universelle. Ses arguments, issus de plusieurs articles, furent rassemblés en 2013 dans *Bâtir la civilisation du temps libéré*. Donner à tout le monde la même chose sans contrepartie ni obligation sociale, notamment à travers l'implication dans un travail socialement validé, relève me semble-t-il

d'une approche simplificatrice de l'égalité. Ce n'est pas par hasard si ce type de politique est en grande résonance avec les approches des certains ultralibéraux anglo-saxons. Pour eux, la question de la grande détresse se cantonne à l'apport d'un minimum vital. Les pauvres recevant leurs dus, la société peut alors tirer un rideau sur eux et les exclure, avec bonne conscience, de la vie économique et politique. De tels calculs sont de courte vue. L'efficacité, la sécurité et l'équilibre d'une société se fondent sur les contributions de chacun à la production de richesses et à la réalisation du bien commun. « Faire société » en proposant une somme d'argent afin que tous ceux qui le souhaitent s'adonnent à des activités choisies sans autre contrainte que leurs bons vouloirs et leurs aspirations à vivre librement constitue selon moi un fantasme. Indépendamment de la question du financement d'une telle politique, ce qui est déjà en soi une gageure, le danger majeur est celui d'une déconfiture collective. Une seule interrogation suffit à en mesurer les risques : pourquoi, dans ces conditions, encourager les enfants à apprendre afin de se former à la citoyenneté et à un métier ? Le résultat d'une telle politique serait, je pense, une société duale et très fragile avec, d'un côté, les actifs qui auraient tous les pouvoirs et, de l'autre, les inactifs sans cesse sur la pente de la désocialisation. Bref, l'inverse de ce qui est souhaité.

L'égalité parfaite entre les êtres humains étant improbable, la justice est-elle alors plus accessible ? En adoptant la hauteur de vue des philosophes, la notion de juste trouve ses sources soit dans les lois naturelles, proches des lois divines, soit dans un système de conventions et de normes choisies par les êtres humains. Il est donc difficile d'établir de façon indiscutable ce qui est juste. Aristote nous permet néanmoins d'avancer en introduisant l'éclairante distinction entre la *justice commutative* et la *justice distributive*. La justice commutative implique une relation d'*équivalence*, c'est-à-dire une forme d'égalité reconnue par toutes les parties en présence. Un peu comme un comptable neutre pourrait le proposer avec des chiffres.

Le « juste prix » établi entre deux échangistes relève de cette logique. En revanche, la justice distributive se fonde sur l'idée que chacun doit recevoir en proportion de sa contribution. La formule à travail égal, salaire égal illustre parfaitement ce type de justice. En conséquence, celui qui est mieux formé ou qui travaille plus longtemps devra être mieux rémunéré. Cependant, tout n'est pas pour autant résolu. Si l'on admet aisément que celui qui travaille deux fois plus perçoit un salaire double, comment apprécier les différences de formations et d'implications ? La justice n'est donc pas nécessairement synonyme d'égalité. Précisément, certaines formes d'inégalités dues à des différences de qualités peuvent même être considérées comme justes. On entre ici dans le domaine délicat de l'appréciation de la nature des mérites et de l'évaluation des apports individuels au regard des valeurs choisies par une collectivité. Alors que la justice commutative s'appuie sur une forme d'arithmétique de l'égalité, chaque société définit les normes de sa justice distributive.

Les défenseurs convaincus des vertus de l'économie de marché sont sans doute les moins travaillés par toutes ces questions. Selon eux, le mécanisme concurrentiel et le système des prix apportent les meilleures solutions aux interrogations sur la justice, qu'elle soit commutative ou distributive. Toutefois, le problème de la justice sociale, entendue comme une justice correctrice des inégalités inacceptables, demeure posé.

Les impasses de la fonction de bien-être collectif

L'économie du bien-être cherche à déterminer quel est l'état le plus satisfaisant pour une économie. D'où une question dont la formulation est aussi simple que la réponse est compliquée. Peut-on définir le bien-être collectif comme la somme du bien-être de chacun des acteurs de la société ? Non, répondent la plupart des spécialistes, en toute rigueur, l'entreprise est impossible. Deux voies différentes

permettent de pointer les raisons de l'impasse: les limites de l'optimum de Pareto et le théorème d'impossibilité d'Arrow.

De la même manière qu'il existe des fonctions de bien-être individuel, les économistes ont espéré construire une fonction de bien-être collectif. Léon Walras nous a appris à maximiser une fonction d'utilité individuelle sous la contrainte de revenu. Et cela marche si bien qu'on peut aboutir, grâce au système des prix relatifs, à une situation d'*équilibre général* où chaque agent maximise son utilité, compte tenu de ses dotations initiales. La première analyse formelle de la maximisation du bien-être collectif est directement tirée de ces travaux fondateurs de l'école néoclassique. Vilfredo Pareto (1848-1923) en a la paternité. L'économiste et sociologue franco-italien, qui succéda à Léon Walras sur la Chaire d'économie politique de l'université de Lausanne, fut l'inventeur de ce qu'on nomme l'*optimum parétien*. L'idée est percutante puisqu'il s'agit de montrer que la situation d'équilibre général, telle que définie mathématiquement par Walras, correspond au meilleur état que puisse atteindre une économie: c'est l'optimum. Le raisonnement de Pareto est le suivant. S'écarter de la situation d'équilibre général implique qu'au moins un agent voit son utilité diminuer tandis qu'elle augmente pour un autre. Or, prouve-t-il, la perte du premier est toujours supérieure au gain du second. Par conséquent, la situation générale de l'économie se détériore. On quitte l'optimum. L'apport de Pareto se synthétise autour de deux formulations connues comme les *deux théorèmes du bien-être*. Premier théorème: « tout équilibre issu d'une économie répondant aux hypothèses de la concurrence pure et parfaite est un optimum de Pareto ». Second théorème: « toute allocation efficace au sens de Pareto peut être réalisée au moyen de l'équilibre concurrentiel ». Ces théorèmes semblent prouver que la science économique peut fournir la solution à la poursuite du bien-être collectif optimum: vive donc l'équilibre général walrasien! Toutefois, deux objections apparaissent. Nous savons déjà que la réalité de la concurrence ne peut jamais remplir toutes les hypothèses

posées par la théorie. L'optimum parétien est donc largement mythique. Mais surtout, pour ce qui nous concerne ici, le modèle d'équilibre général est construit en considérant comme *une donnée* la répartition des dotations initiales entre les agents. Ainsi, peu importe, au départ, les différences entre les riches et les pauvres, l'économie walrasienne conduit systématiquement à l'optimum parétien. Les questions de justice et d'égalité sont donc totalement négligées dans un tel modèle. Vouloir parler de justice sociale à partir de la théorie d'équilibre général mène par conséquent à une impasse.

On retrouve ce thème avec le prix Nobel 1972 Kenneth Arrow (1921-2017). L'auteur proposa en 1951 dans un travail issu de sa thèse *Social Choice and Individual Values* (Choix social et valeurs individuelles) son fameux *théorème d'impossibilité* (également nommé le *théorème d'Arrow*). Il y démontre l'impossibilité d'agrèger sérieusement les préférences individuelles en vue d'obtenir une fonction de préférence collective digne de ce nom. Le mathématicien Nicolas de Condorcet (1743-1794) avait déjà ouvert la voie dans un Essai publié en 1785. Supposons qu'un groupe de personnes ait le choix entre trois situations, A, B et C en utilisant la règle de la majorité. Condorcet montra que si A est préféré à B et B à C, il est possible que C soit préféré à A. Ce qui enfreint manifestement la règle de transitivité des choix qui aurait voulu que A soit toujours préféré à C. Ce résultat est d'ailleurs appelé le *paradoxe de Condorcet*. En montrant l'impossibilité de définir l'intérêt général à partir de choix individuels autonomes, Arrow est allé plus loin encore. Seul un consensus hégémonique ou un régime dictatorial permettrait d'énoncer une véritable fonction de bien être collectif. Autrement dit, les responsables politiques agissent au nom du bien-être collectif, mais ils ne peuvent pas prétendre suivre une fonction objective sensée exprimer fidèlement la somme des satisfactions individuelles.

C'est en substance ce que Friedrich von Hayek (1899-1992), déjà rencontré plus haut, met en avant pour justifier sa défense d'un libéralisme radical. Selon lui, la justice sociale n'a pas de sens et sert de

prétexte aux États et aux gouvernements pour imposer leurs pouvoirs. Toute tentative de mettre en place un soi-disant intérêt collectif mène toujours, pour reprendre une expression qui lui est chère, *vers la servitude des peuples*. Hayek défend par conséquent un État minimal et dénonce la fausse efficacité des politiques économiques actives. Attitude que l'on va retrouver, avec de nouveaux argumentaires, chez ses élèves spirituels.

La contestation de l'efficacité des politiques économiques

La mise en question moderne de l'efficacité des politiques économiques trouve sa source dans l'*école des choix publics* (*Public Choice*) qui naquit dans les années 1960 à l'Université de Virginie aux USA. Le prolongement de ce courant de pensée fut assuré par des chercheurs de plus en plus à l'aise avec les modèles formalisés. Leurs charges contre l'interventionnisme ont laissé beaucoup de traces profondes, jusque dans les politiques publiques actuelles.

L'école des choix publics emprunta la voie ouverte par Hayek, mais en appliquant à la lettre les principes de l'individualisme méthodologique aux comportements des politiciens. Mus par leurs uniques motivations personnelles, les hommes politiques ont en permanence l'objectif de se faire élire, puis de rester au pouvoir en développant des stratégies opportunistes et, enfin, d'être réélus. Seuls comptent leurs intérêts personnels. Du coup, la défiance vis-à-vis des hommes politiques tombe sous le sens. Dans ce monde du chacun pour soi, la notion de bien-être collectif manque de pertinence et devient inopérante. James Buchanan (1919-2013), figure de proue de ce mouvement, fut gratifié du prix Nobel en 1986 pour ses travaux novateurs en la matière. Gordon Tullock (1922-2014), qui fut son collègue, représente également une référence incontournable. Au nom de la logique économique, cette école mit sur les rails un socle d'idées favorables à l'abandon des politiques économiques actives.

Tous ces théoriciens préfèrent des règles fixes et lisibles à des décisions soumises aux aléas de la conjoncture et aux ambitions des politiciens. Sur ce thème les analyses du professeur américain William Nordhaus (né en 1941), prix Nobel 2018, méritent une attention particulière. Il montra dans un article séminal de 1975 *The Political Business Cycle* (Le cycle de la politique économique) que les politiques économiques dépendaient bien plus des cycles électoraux que de l'expression de l'intérêt général. Ce fut là un des coups de tonnerre qui marquèrent le renouveau libéral. Nordhaus initia en effet un mouvement très critique vis-à-vis des politiques interventionnistes. Les politiques de nature keynésienne devinrent des cibles à combattre.

À ce stade, il est difficile de passer à côté de l'économiste américain Robert Lucas (né en 1937) récipiendaire du Nobel en 1995 pour ses développements sur les *anticipations rationnelles*. L'auteur reste dans la même veine, mais en introduisant un nouvel argument de poids. Soyons cohérents, nous dit-il. Si la théorie économique admet la parfaite rationalité des acteurs, alors ceux-ci découvrent aisément les stratégies cachées des décideurs politiques. Par conséquent, leurs actions les conduiront à neutraliser les effets escomptés. En définitive, toutes les politiques dites *discrétionnaires* (qui sont décidées librement par le gouvernement en fonction de ses préférences) n'auront aucun résultat concret. Sauf naturellement si les agents économiques approuvent les choix effectués. Un point encore, mais d'importance, puisqu'il renforce la défiance face aux politiques discrétionnaires. Deux auteurs, dans la lignée de Lucas, le norvégien Finn Kydland et l'américain Edward Prescott apportèrent beaucoup d'eau au moulin néolibéral à travers la co-écriture de deux articles fondamentaux. Le premier publié en 1977 (*Rules rather than Discretion*) montre que si les autorités monétaires veulent être crédibles et efficaces, elles doivent annoncer clairement les règles qu'elles vont suivre, sans jamais en dévier. Le second, en 1982 (*Time to Build and Aggregate Fluctuations*) apporte la preuve que les fluctuations économiques correspondent toujours à des réponses

optimales des marchés face à des chocs exogènes. Toute politique contra cyclique active ne ferait, en définitive, qu'aggraver la situation économique. Autrement dit, une politique discrétionnaire écarte l'économie de sa trajectoire optimale. Pour ces économistes, une économie de concurrence libre et non faussée converge toujours vers une forme d'optimum parétien. Cette analyse qualifiée de *théorie des cycles réels* constitue une attaque frontale contre tous ceux qui préconisent des politiques macroéconomiques volontaristes afin d'améliorer la croissance et l'emploi. Kydland et Prescott se partagèrent le prix Nobel 2004 pour l'ensemble de leurs travaux.

La vaste diffusion académique de ces recherches ainsi que leurs reconnaissances scientifiques au niveau mondial expliquent largement le succès du néolibéralisme au détriment du keynésianisme. Ce combat contre l'interventionnisme et les politiques discrétionnaires a amplement porté ses fruits. Beaucoup d'hommes politiques s'en sont emparés et la société civile est devenue poreuse à ces nouvelles idées, surtout depuis les années 1980. Le laisser faire laisser passer a été largement à l'œuvre, et cela continue. Désormais la plupart des gouvernements évitent que leurs politiques perturbent la trajectoire optimale de l'économie construite autour des forces du marché. Les quatre grands axes de ce néolibéralisme sont connus. D'abord, une promotion de la concurrence entre les États et au sein de chacun d'entre eux, notamment à travers le mouvement de dérégulation. Puis, un engouement pour des banques centrales indépendantes des gouvernements, seules capables d'imposer des règles monétaires strictes. Ensuite, la méfiance vis-à-vis des politiques budgétaires toujours susceptibles de détériorer les grands équilibres des finances publiques et de perturber les choix rationnels des agents. Enfin, pour couronner le tout, le rejet, ou à tout le moins la mise en question de l'État providence.

Grandeur et limites de l'État providence (État-social)

L'expression « État-providence » vient des libéraux français de la seconde moitié du XIX^e siècle. Leur objectif était de critiquer la vaine ambition d'un État qui souhaiterait se substituer à la « Providence » pour prendre en charge le sort des individus les plus faibles. Notons que la connotation religieuse – ou mystique – est typiquement française. Les anglo-saxons parlent de *Welfare State*, le monde germanique de *Sozialstaat* et d'autres pays francophones préfèrent dire *État-social*, comme en Suisse. Par définition, l'État providence tient la justice sociale pour une mission essentielle. Il se montre favorable à tout interventionnisme économique susceptible de soutenir l'emploi, le niveau de vie et le bien-être des citoyens. Son âge d'or se situe, dans le monde occidental, après la crise de 1929 et surtout pendant la période des *trente glorieuses*, de 1945 à 1975. Beaucoup d'économistes, nous l'avons rappelé, ont justifié, dès les années 1960, l'inefficacité de l'État dans les affaires économiques et sociales. Ronald Reagan et Margaret Thatcher en ont tiré toutes les conséquences sur le plan politique. Depuis, le monde a emboîté leurs pas. Certes, des interrogations sont présentes et plusieurs pays ont fait de la résistance à travers le maintien d'une social démocratie vivante, notamment en Europe continentale. Mais, depuis le milieu des années 1970, le plateau de la balance penche du côté du libéralisme. Et l'inflexion s'est accentuée. Comprendre la grandeur et les limites de l'État providence implique de d'abord cerner ses objectifs et ses instruments pour, ensuite, appréhender les raisons de sa crise et de ses mises en cause.

Les contours de l'État providence

Face aux inégalités et aux accidents de la vie personnelle et professionnelle, l'État providence met en pratique le principe de solidarité et l'idée d'une justice correctrice. Il prend également en charge le cycle de vie, avant et après la période d'activité

professionnelle, notamment avec les systèmes de retraite. Plusieurs modèles d'État-social existent. Certains, tel celui initié par le chancelier allemand Bismarck dans des lois de 1880, mettent l'accent sur la logique assurantielle avec des cotisations obligatoires pour toutes les parties prenantes au système. D'autres s'appuient sur un financement par l'impôt, en prenant comme référence les propositions de Lord Beveridge mises en pratique après guerre au Royaume-Uni. Le *système bismarckien* corréle les prestations reçues aux montants des cotisations. Le *système beveridgien* tend à fournir des prestations uniformes à tous les membres de la société. Dans les faits, beaucoup d'États ont choisi de combiner ces deux modèles de base.

Concrètement, l'État providence intervient sur plusieurs axes : assurances obligatoires (santé, chômage, vieillesse), fiscalité et prestations destinées à aider les plus démunis, disponibilité des services publics, gratuité de l'éducation et réglementations protectrices du marché du travail. Les politiques keynésiennes de lutte contre le chômage relèvent également des logiques de l'État-social.

Un modèle en crise

La crise de l'État-providence qui s'amorça dans les années 1970 fut analysée dès 1981 par Pierre Rosanvallon (né en 1948), professeur au Collège de France, dans un ouvrage dont nous avons repris le titre. Et la crise perdure. Cet étirement sur presque un demi-siècle traduit l'extrême difficulté des sociétés à trouver le bon équilibre entre efficacité économique et justice sociale. L'auteur identifiait la contestation du système autour de trois thèmes : difficultés financières, doutes concernant son efficacité et interrogations sur sa légitimité. Tous ces sujets gardent aujourd'hui encore leur pertinence. Les difficultés financières proviennent surtout de la situation économique et de la démographie. En effet, un chômage élevé et une augmentation de l'espérance de vie entraînent automatiquement des charges monétaires supplémentaires. Les doutes sur l'efficacité s'expliquent par une tendance lourde à la précarisation, la pauvreté et l'augmentation

des inégalités. Cet accroissement des inégalités est d'autant plus préoccupant qu'il concerne non seulement les *revenus primaires*, mais aussi les *revenus secondaires*, c'est-à-dire ceux qui, justement, sont calculés en tenant compte des mécanismes de répartition et de transfert. Les mécanismes de redistribution sont donc grippés. Par ailleurs, des suspicions planent quelquefois sur la capacité des administrations à gérer correctement l'argent public (manque de transparence et gaspillages). Comment alors croire dans un État providence qui peine à résoudre les questions socio-économiques de base? Encore qu'il faille ici moduler ce jugement lorsqu'on sait que l'État-social joue un rôle d'amortisseur considérable en cas de crise, voir l'exemple de celle enclenchée en 2008. Enfin, les interrogations sur la légitimité de ce système sont à la fois les plus diffuses et les plus complexes. Pour mieux déchiffrer cette question, nous rappellerons le poids considérable de la doctrine dominante dans nos façons de voir le monde et nous évoquerons les fondements du vivre ensemble.

Le déploiement de l'économie de marché et l'emprise de l'ultralibéralisme poussent à des réactions orthogonales aux valeurs portées par l'État providence: recherche de l'utilité individuelle, culte du chacun pour soi, acceptation des inégalités, mythification de la richesse, défiance face aux contributions obligatoires (impôts et charges sociales) et rejet des politiques d'inspiration keynésienne. Difficile, dans un tel contexte, de ne pas prendre des distances par rapport aux politiques de solidarité et de redistribution incarnant l'État-social.

Les fondements du vivre ensemble relèvent de l'importance accordée au bien-être des autres (l'altruisme) et de l'intensité du sentiment d'appartenance à une communauté (la citoyenneté active). En adoptant ce point de vue, les mises en cause de l'État providence découleraient d'une indifférence accrue envers autrui et du relâchement des forces centripètes qui lient les membres d'une collectivité entre eux. Le résultat est alors un mouvement de déconstruction de solidarités générationnelles, intergénérationnelles

mais aussi territoriales. Dans ce cas, le statut de citoyen tend à se rétrécir sur celui du simple consommateur de biens privés et publics. Présenté autrement, on pourrait parler ici d'une forme de délitement de la « *société des égaux* » en utilisant une nouvelle fois le titre d'un ouvrage de Pierre Rosanvallon paru en 2011.

– Où en est l'altruisme ?

Le recul de l'altruisme est-il effectif? Je ne saurais répondre nettement. D'une part, l'individualisme règne, mais, d'autre part, l'empathie semble toujours au rendez-vous. Ce côté optimiste est d'ailleurs le thème central du livre de Jeremy Rifkin, *The Empathic Civilization*, publié en 2009. Pour l'auteur, l'empathie est une des caractéristiques premières de la nature humaine. Il étaye sa conviction en partant des apports des neurosciences sur les *neurones miroirs* (chaque individu agit grâce à l'observation de ses congénères). Si les chercheurs dans ce domaine très pointu ne sont pas tous autant péremptores que Rifkin, il est néanmoins très probable que beaucoup d'entre nous aspirions vraiment à une société plus conviviale. La question est alors de savoir jusqu'où et avec quels moyens.

– Où en est la citoyenneté active et responsable ?

L'intensité du sentiment d'appartenance à une communauté dépend des valeurs et de l'homogénéité de la population concernée. Ne le cachons pas, ce thème est délicat. Posons le différemment afin de ne pas entrer sans précaution sur le terrain de la défiance vis-à-vis des personnes extérieures à une communauté politique. Jusqu'à quel point nous sentons-nous matériellement solidaires des autres et prêts, pour cela, à payer, sans rechigner, des charges sociales et des impôts? La littérature économique offre deux voies d'entrée pour tenter de répondre à cette question, le fédéralisme fiscal et un éclairage plus ponctuel de nature qualitative.

Le Fédéralisme fiscal (Fiscal Federalism) est un champ de recherche initié par deux américains, Charles Tiebout (1924-1968),

auteur d'un article célèbre datant de 1956, *A Pure Theory of Local Expenditures* (*Une théorie pure des finances locales*) et Wallace Oates (1937-2015), avec son livre de 1972, *Fiscal Federalism*. L'enjeu principal est de placer correctement le curseur dans l'arbitrage entre centralisation et décentralisation. À quel niveau installer le pouvoir de décision pour un éclairage public, ou la construction d'une ligne TGV? La commune sera optimale pour le premier, l'État pour le second. Sans entrer dans la technique, on perçoit assez facilement que le problème se résout à travers la logique des externalités et de la correspondance entre coûts et bénéfices. L'objectif est donc de rassembler dans une même *jurisdiction* tous les acteurs concernés par un problème et de laisser à l'extérieur ceux qui ne sont pas impactés. Il s'agit par conséquent de définir les contours de l'ère administrative de telle sorte que celle-ci contienne à la fois ceux qui contribuent au financement d'un service donné et ceux qui en bénéficient (ce principe de correspondance avait déjà été vu par Adam Smith et David Ricardo). L'ensemble des contributeurs et l'ensemble des bénéficiaires doivent donc, le mieux possible, se superposer. D'où la naissance du concept de *jurisdiction optimale* (*Optimal Constituency*). Par extension, nous dirons qu'un État providence correspond à une jurisdiction optimale si tous les citoyens l'acceptent et s'identifient à lui. La notion de consentement est ici importante. L'art de sédimer un État-social consiste à mettre en retrait les égoïsmes individuels au sein de l'espace concerné, tout en formant vis-à-vis de l'extérieur un ensemble homogène et protecteur bâti sur des responsabilités et des avantages partagés.

Encore un point afin de mentionner, pour rappel, un des thèmes fondateurs du fédéralisme fiscal. Le concept de « vote par les pieds » est associé aux travaux de Tiebout. Il illustre l'idée qu'un individu préfère se déplacer vers la jurisdiction qu'il juge optimale plutôt « qu'un vote avec un bulletin » pour tenter de changer la politique de sa jurisdiction initiale. De telles approches analysent un individu comme un acteur économique qui optimise sa situation matérielle

personnelle. On s'éloigne par conséquent du citoyen responsable et engagé que requiert le bon fonctionnement de l'État-social.

Une évaluation qualitative de la place de l'État providence selon les pays apporte des résultats instructifs. Ils doivent toutefois être maniés avec précaution afin d'éviter les clichés ou les jugements définitifs. L'ouvrage de 2004, *Fighting Poverty in the US and Europe: A World of Difference* (traduction française en 2006, *Combattre les inégalités et la pauvreté : les États-Unis face à l'Europe*) est à cet égard instructif. Ses auteurs sont deux professeurs de Harvard, Alberto Alesina (né en 1957) et Edward Glaeser (né en 1967). L'ambition de leur travail est d'aller aux sources des différences entre les modèles américain et européen (L'Europe est prise ici comme un seul ensemble). Leur recherche s'appuie notamment sur des informations fournies par le *World Value Survey* (WVS) pour la période 1983-1997 (le WVS est porté par un réseau de chercheurs évaluant les croyances et les valeurs à travers le monde). Pour Alesina et Glaeser, en comparaison avec l'Europe, la faiblesse de l'État providence aux USA s'explique par trois facteurs : les mentalités face à la pauvreté, les institutions politiques et l'hétérogénéité « culturelle et ethnique » (aux États-Unis, la connotation du terme ethnique est moins violente qu'en Europe).

Aux trois questions : « les pauvres sont-ils piégés par la pauvreté ? », « le revenu est-il déterminé par la chance ? », « les pauvres sont-ils paresseux ? », les Américains répondaient « oui », respectivement à 29 %, 30 % et 60 %. Par contre, les « oui » des Européens (de l'UE précisément) donnaient, 60 %, 54 % et 26 %. Le contraste est flagrant. En suivant ces appréciations la pauvreté relèverait avant tout d'une responsabilité individuelle outre-Atlantique, tandis que celle-ci serait bien plus collective en Europe. De tels écarts illustrent et structurent les rapports des citoyens à l'État providence des deux côtés de l'Océan.

Le rôle important des institutions politiques se manifeste à plusieurs niveaux. Retenons quatre arguments essentiels. Un système électoral à la proportionnelle permet plus aisément aux minorités

défavorisées de s'exprimer, c'est le cas en Europe. Le système fédéral à l'américaine encourage la concurrence entre les États, ce qui pousse au moins-disant fiscal et social. Les partis de gauche ont toujours été faibles outre-Atlantique. Enfin, l'ancienneté des institutions du nouveau monde fait qu'elles sont le produit de valeurs et de mentalités qui se désintéressaient des questions de répartition et de pauvreté. D'ailleurs, le Sénat n'est-il pas historiquement un « Club de millionnaires », et la Cour suprême n'a-t-elle pas pour mission de veiller scrupuleusement au respect de la concurrence et de la propriété privée plutôt que de soutenir les coalitions ouvrières ?

Le poids de l'hétérogénéité « culturelle et ethnique » compte, selon les auteurs, tout autant que les caractéristiques institutionnelles dans la faiblesse de l'État providence. Alésina et Glaeser argumentent sur ce thème tout au long chapitre intitulé « la question raciale et la redistribution ». Ils résument, en premier lieu, une ample littérature mettant en relation les antipathies raciales et ethniques avec l'hostilité pour les dépenses sociales. Puis ils démontrent une corrélation statistique négative entre, d'une part, leurs indicateurs de fragmentations raciale, ethnique, linguistique et religieuse des populations et, d'autre part, les montants des dépenses sociales. Le Danemark et la Suède sont montrés, sous ces critères, comme exemplaires. Sur la base du même raisonnement, les auteurs soulignent la très faible empreinte de l'État providence dans les États du sud des USA.

Ces analyses, pourquoi le nier, dérangent. Surtout celles qui nous entraînent sur le terrain glissant des hétérogénéités ethniques et raciales. D'ailleurs, si celles-ci contribuent à expliquer la faiblesse de l'État providence, nul doute que cette faiblesse génère elle-même de l'hétérogénéité sociale. En la matière, où est la poule et où est l'œuf ?

Deux remarques serviront de conclusion à ce thème épineux. La première souligne la nécessité de regarder l'État social comme une grande chance pour une société. Mais cette « providence » ne tombe pas du ciel. Elle est le fruit d'une philosophie politique et des luttes

sociales. Encore faut-il que les parties prenantes agissent comme citoyens responsables, conscients que la solidarité est un ciment indispensable pour construire une société forte et apaisée. Face aux droits dont il bénéficie légitimement, le citoyen doit accepter les obligations, les devoirs et les charges afférentes. L'État social ne fonctionne pas à sens unique. Ce n'est pas simplement un « guichet » où on passe des droits. L'État providence est une institution commune que chacun doit soutenir et respecter. Reste tout de même une question, hélas d'actualité. Dans un monde où l'optimisation tend à devenir la règle d'or, comment s'étonner qu'à l'optimisation fiscale des plus riches, certains, moins bien nantis, répondent dans une logique d'optimisation des droits sociaux ? La seconde remarque est une question ouverte : comment concilier *la diversité* comme richesse et *l'hétérogénéité* comme problème ? Si nous avons pris quelques lignes pour parler du livre d'Alésina et Glaeser, c'est parce que ces deux économistes américains contribuent à nous rendre attentifs aux forces qui sont actuellement à l'œuvre dans le mouvement de déconstruction de l'État providence, notamment sous la poussée de la mondialisation économique et des pressions géopolitiques.

Équité et Capabilité, la justice sociale en mouvement

Deux auteurs ont été au centre des réflexions sur la justice sociale au cours des dernières décennies, le philosophe américain John Rawls (1921-2002) et l'économiste Armatya Sen (né en 1933), lauréat du prix Nobel 1998.

Équité

Il n'est pas excessif d'affirmer qu'avec *A Theory of Justice*, publié en 1971, (*Théorie de la justice* pour l'édition française), Rawls a durablement marqué la pensée contemporaine. Son ambition, énoncée dès l'introduction de l'ouvrage, était de proposer une forme

de synthèse entre l'utilitarisme de Bentham, Smith, Hume et Mill et les grands théoriciens du contrat social que furent Locke, Rousseau et Kant. Sa notion centrale d'*équité* (*fairness*) lui permet de concilier l'utilitarisme individuel et la morale collective. L'équité devient, en quelque sorte, un point d'équilibre entre l'efficacité économique et la justice sociale. Rawls s'éloigne ici de l'individualisme aveugle, grâce notamment aux enseignements de la théorie des jeux initiée par von Neumann et Morgenstern en 1944 dans *Theory of Game and Economic Behavior* (1944). Il sait ainsi qu'une décision économique individuelle rationnelle doit être prise en tenant compte de ce que souhaitent les autres. Sa notion d'*équité* s'inspire précisément de cette idée pour définir les principes de justice dans une logique coopérative au niveau de l'ensemble d'une collectivité. Il mobilise pour cela le concept de *voile d'ignorance* utilisé depuis le XVII^e siècle afin de mettre un individu dans une situation où il construit son jugement en faisant abstraction de sa situation et de son propre intérêt. Cette fiction méthodologique permet à Rawls de définir la « position originelle » théorique qui possède la propriété de placer tous les acteurs dans des situations égalitaires afin qu'ils décident ensemble des principes de justice. Dans cette expérience abstraite, chaque acteur ignore par hypothèse sa position relative, présente et future, dans la collectivité. Ce *voile d'ignorance* permet de déterminer les critères d'une société juste dans une démarche d'avantages mutuels. Selon Rawls, la charte fondatrice de la société devrait être aménagée afin de satisfaire aux deux grands principes suivants :

1 – L'égalité dans l'attribution des droits et des devoirs de base dont les principaux éléments constitutifs sont : les libertés civiles et politiques, des revenus minimaux, l'accès aux services publics et les principes fondamentaux de la dignité humaine.

2 – Les inégalités socio-économiques, notamment celles des richesses et des revenus, peuvent être acceptées, mais à la condition qu'elles produisent, en compensation, des avantages aux membres les plus désavantagés de la société.

Difficile de contester le premier. Encore que celui-ci débouche sur le *principe du maximum* qui admet que les plus démunis doivent recevoir le maximum de ce qui est considéré comme le minimum au sein d'une société donnée. On est donc loin d'une règle d'égalité absolue.

En revanche, le second principe est plus équivoque. Rawls considère très clairement que la présence de différences, donc d'inégalités, est acceptable lorsque celles-ci mènent à l'amélioration du sort des plus pauvres. Précisément, nous citons l'auteur, « il n'y a pas d'injustice dans le fait qu'un petit nombre obtienne des avantages supérieurs à la moyenne à condition que soit par là même améliorée la situation des moins favorisés ».

Au fond, Rawls utilise la théorie des choix rationnels pour poser les principes établissant les critères d'une inégalité juste. De telles propositions ne sont pas sans conséquences. En renouvelant la théorie de la justice à l'aune de la pensée économique dominante, cet auteur a probablement, en creux, préparé les sociétés à une plus grande porosité face aux injustices qui seraient finalement pour le bien de tous. De même, il est assez aisé, mais en contradiction avec sa philosophie politique, de mettre en relation son second principe avec la *théorie du ruissellement* (*trickle down theory*) qui ferait, soi-disant, ruisseler la richesse du haut vers le bas de l'échelle sociale. Ce que, au demeurant, personne n'a pu démontrer sérieusement. L'apport principal de John Rawls, me semble-t-il, est de s'appuyer sur une démarche d'essence coopérative pour montrer que dans un monde complexe, sensible à l'utilité et la rationalité, la justice sociale devrait se construire sur la base de l'équité, notamment par rapport aux plus démunis. Corrélativement, toute recherche d'une égalité comptable est vaine et ne peut entraîner que d'inutiles frustrations.

Capabilité

Armatya Sen, spécialiste de l'économie du développement et du bien-être, assume pleinement la place de Rawls dans son intérêt

pour les questions de justice. Sa production scientifique en la matière est impressionnante, avec notamment trois ouvrages : *On Ethics and Economics*, 1987, *Inequality Reexamined*, 1992 et *The Idea of Justice*, 2009 (écrit « à la mémoire de John Rawls » et traduit en français dès 2010 par *L'idée de justice*). Ses analyses se séparent de celles de Rawls dans deux directions : une approche plus objective de l'utilité et l'intégration d'un ordre moral dans les comportements économiques. Ainsi, le fait que les pauvres soient satisfaits de leur sort, ne suffit pas, selon lui, à définir une société juste. Pour Sen, seule compte la liberté réelle des choix des individus. D'où la centralité de son concept de *capabilité*. Il ne s'agit pas ici seulement d'égalité des opportunités mais, bien plus, de l'égalité de chacun face à sa liberté de choisir son mode de vie et de l'accomplir en fonction de ses goûts et de ses caractéristiques propres. Cette approche évite de transformer l'idée de justice en une rhétorique creuse. En somme, une société juste doit être inclusive et permettre à des individus différents de réaliser leurs projets respectifs sur un pied d'égalité. Sen porte donc assez loin l'idée d'une justice qui ne serait pas une notion abstraite garantie par des institutions publiques. La capabilité traduit une justice en mouvement dont les principes ne sont pas figés mais dépendent de l'état du monde et des comportements très concrets des acteurs. Ce n'est pas le contrat social formel passé entre la société et les acteurs qui compte en premier lieu, mais bien plutôt les réalisations concrètes qui augmentent la capabilité de chacun. Sans doute retrouve-t-on ici les traces des confrontations de l'économiste du développement à l'âpreté du réel. En cohérence avec sa vision de la justice, on ne s'étonnera pas de l'implication d'Armatya Sen dans la recherche de nouveaux indicateurs de richesses. L'objectif est ici de s'émanciper des évaluations quantitatives du PIB afin d'intégrer d'autres variables comme la santé, l'éducation ou l'espérance de vie.

Résumons. La tendance lourde depuis quelques décennies est de souligner la complémentarité entre efficacité économique et justice

sociale. S'il est vrai que le dynamisme économique augmente le bien-être matériel global, encore faut-il que cela profite à tout le monde. Face à la complexité de la notion d'égalité, un consensus est difficile. En suivant John Rawls, la bonne méthode consiste à placer indistinctement les individus dans des conditions d'*équité* tandis qu'il faut, selon Amartya Sen, leur offrir la *capabilité* de choisir librement leurs modes de vie. Aussi innovantes qu'elles soient, ces approches de la justice restent, somme toute, ancrées sur un monde très marqué par l'utilitarisme. La coopération est à l'honneur, mais la solidarité est négligée. Peut-être est-ce inéluctable. D'un côté, on observe les défaites des sociétés égalitaristes, qui imposent aux hommes une vision du bonheur sans leur demander leur avis. De l'autre, les citoyens se transforment de plus en plus en consommateurs pragmatiques et individualistes. L'altruisme comme la citoyenneté active et responsable ne sont pas vraiment au rendez-vous de l'histoire contemporaine. Aujourd'hui, tout le monde optimise et la plupart des agents veulent toujours plus. Cette évolution des valeurs et des comportements tend à déliter l'État providence fondé sur l'interdépendance entre recevoir et donner. Autrement dit, la réciprocité entre les droits et les devoirs. En la matière, nous avons plutôt la mémoire courte. De 1932 à 1980, le taux d'imposition marginal sur les revenus (celui qui concerne la tranche la plus haute) est resté aux États-Unis autour de 80 %. Il fut même porté jusqu'à 91 % en 1941. En France, ce taux était encore, en 1983, de 65 % pour la dernière des quatorze tranches. En 2018, le taux marginal d'imposition est d'environ 40 % aux USA et de 45 % en France (avec cinq tranches). Cette évolution illustre l'emprise du néolibéralisme dans nos esprits. Peut-on sérieusement imaginer revenir aux taux du début des années 1980 ? Ces chiffres ne sont pas anecdotiques. Désormais, les sociétés acceptent largement la parfaite complémentarité entre efficacité économique et justice sociale. Mais cette nouvelle justice valorise la rationalité économique et néglige les solidarités fondatrices d'un vivre ensemble apaisé.

2. L'économie du bonheur: vers le couronnement de l'utilitarisme?

Qu'est-ce que le bonheur, comment devient-on heureux? Si le bonheur résulte simplement de la satisfaction d'un besoin. On devrait être heureux dès que le désir est accompli. Dans ce cas, produire pour consommer serait la bonne voie à suivre. Mais est-on encore heureux lorsque le désir est assouvi? Si le bonheur se mesure à la capacité d'atteindre une sagesse intime, alors la croissance économique devient ici d'un bien faible secours. De plus, peut-on être heureux tout seul quand nous vivons en société? Ces vastes questions surplombent le champ d'analyse d'un domaine relativement nouveau: *l'économie du bonheur*. L'économie du bonheur n'est pas une branche de la philosophie. Son objectif principal est de *mesurer* le bonheur individuel et collectif en s'émancipant des notions d'utilité et de revenu par tête. Le bonheur est si largement subjectif et qualitatif que cette démarche est *a priori* un défi. Sur le fond, l'économie du bonheur tente de s'affranchir de l'étroitesse de la rationalité économique standard afin d'approfondir la compréhension des comportements utilitaristes. Elle s'appuie souvent sur des enseignements de la psychologie et recourt systématiquement à des enquêtes sur le terrain. De par son sujet même, l'économie du bonheur a vocation à améliorer les politiques publiques. Après avoir évoqué les mesures concrètes du bonheur, nous serons amenés à observer les limites d'une telle entreprise. Et, une nouvelle fois, il s'agira de se demander jusqu'où ce nouveau regard interpelle ou conteste le paradigme dominant de la science économique.

Le bonheur en chiffres

L'économie du bonheur a une histoire. Georges Katona (1901-1981), américain d'origine hongroise, fonda le domaine de la

psychologie économique en analysant, à travers des enquêtes, les comportements des consommateurs. Son ouvrage publié en 1951, *Psychological Analysis of Economic Behavior*, pointa notamment les limites des hypothèses de l'*homo oeconomicus*. Cette discipline fut diffusée en France par le professeur Pierre Louis Reynaud (1908-1981) à travers deux ouvrages : *La Psychologie économique*, 1964 et *Précis de psychologie économique*, 1974. L'économie du bonheur a donc des ancêtres. Elle prit son véritable envol à partir de deux questions posées par Richard Easterlin (né en 1926) dans deux articles fondateurs. D'abord, en 1973 « *Does Money Buy Happiness?* » (L'argent achète-il le bonheur) et, surtout, en 1974, « *Does Economic Growth Improve the Human Lot?* » (La croissance économique améliore-t-elle le sort des hommes?). De là naîtra le « *paradoxe d'Easterlin* », puisque l'auteur répondit : non à ces questions ! Celui-ci montra en effet qu'il n'y avait pas de corrélation significative, au cours des années 1960 aux USA, entre l'augmentation de la richesse et le niveau de satisfaction des américains. Voilà bien de quoi déstabiliser les idées reçues. Le thème était lancé. Les économistes allaient dorénavant se demander si l'argent, la richesse, la consommation et la croissance faisaient le bonheur. Partant de là, les travaux sur les comparaisons internationales devenaient inéluctables.

Questions autour du paradoxe d'Easterlin

Le *paradoxe d'Easterlin* fut un point de repère décisif. D'autres travaux suivirent, impossible à résumer ici. En la matière, les ouvrages de Lucie Davoine, *Économie du bonheur* (La Découverte, 2012) et de Claudia Senick, *L'économie du bonheur* (Seuil, 2014) offrent d'excellents « *Surveys* ». Sur ce thème, l'ouvrage de Robert Skidelsky, (né en 1939, fameux biographe de Keynes, membre de la Chambre des Lords britannique) et de son fils Edward, *How much is Enough? Money and the Good Life*, paru en 2012, mérite également une grande attention. Quelques résultats particulièrement significatifs permettent de confirmer la réalité du paradoxe Easterlin.

Au Royaume-Uni, le *National well-being index* est resté stable de 1974 à 2008, alors que le PIB avait doublé. Dans *Happiness. Lessons From a New Science*, 2005 (en français, *Le prix du bonheur*, 2007), Richard Layard montre que l'indice du bonheur stagne aux USA depuis 1945 alors que le revenu moyen a quadruplé.

Cependant, d'autres informations relativisent le côté « rouleau compresseur » de ce paradoxe. Nous en citons quelques unes ici, tirées essentiellement de l'ouvrage de Layard. Beaucoup tombent sous le coup du bon sens. Au cours des périodes prises comme références, on observe une augmentation plus forte du revenu des riches que du revenu médian (celui qui sépare en deux parts égales ceux qui gagnent plus de ceux qui gagnent moins). D'ailleurs, ce qui ne devrait pas surprendre, pour un pays donné, les plus riches se déclarent plus heureux que les plus pauvres. Pour autant, Layard note qu'au-delà de 15 000 dollars par tête, le bonheur ne serait plus lié directement à l'argent. Autres indications, une somme de 100 dollars génère plus de bonheur chez un pauvre que chez un riche. En fait, la relation entre augmentation du revenu et de la satisfaction n'est pas linéaire, mais logarithmique. Cela signifie que l'accroissement du bonheur serait identique pour une hausse de 20 % du revenu, que cela soit à partir de 1 000 euros (+ 200 euros) ou de 10 000 euros (+2 000 euros). On en déduit donc que les biens fondamentaux apportent plus de bonheur que les biens superflus. Autre aspect, les pertes sont toujours ressenties plus intensément que les gains. Enfin, l'augmentation du niveau de vie conduit à une accoutumance au bonheur. Ainsi, l'état psychologique d'un individu nouvellement riche retombe après quelques mois au niveau de ce qu'il était auparavant (c'est le cas avec les gros gagnants au loto). De même, l'acquisition d'une maison neuve rend heureux deux ans en moyenne. Ensuite, l'individu s'y habitue : ce qui était désiré devient normal.

Une enquête effectuée auprès d'étudiants de Harvard, publiée en 1998 par Sara Solnick et David Hemenway en 1998, « *Is more always better? A survey on positional concerns* » (*Plus est-il toujours mieux ?*

Une enquête sur les positions relatives) démontre que le bonheur dépend beaucoup des positions relatives dans un contexte donné. La preuve : une majorité des étudiants interrogés préféreraient gagner 50 000 dollars quand la moyenne des gains est de 25 000 plutôt que 100 000 dollars si cette moyenne atteint 200 000.

Ce tableau doit encore être complété par quelques remarques disparates, mais importantes. D'abord, les réponses dépendent de l'âge. Ensuite, la croyance dans une religion rend en général plus heureux, surtout dans les pays pauvres. Par ailleurs, les personnes généreuses et attentives aux autres semblent plus épanouies. Enfin, un aspect original, éclairé par Bruno Frey, né en 1941, mérite aussi notre attention. Son analyse des mécanismes de *votation* dans les cantons suisses montre une relation forte entre le bonheur des citoyens et leurs participations actives aux décisions politiques (voir en particulier son ouvrage de 2008 *Happiness – a Revolution in Economics*).

On peut donc conclure, ce qui ne surprendra personne, que le bonheur dépend d'une grande variété de facteurs objectifs et subjectifs : situation financière, travail, santé, relations avec la famille, le groupe et les amis, régime politique, absence de corruption, tolérance, accès aux services publics, liberté individuelle et valeurs personnelles, surtout si celles-ci sont fondées sur l'altruisme et l'empathie.

Classements internationaux

Les classements sont à la mode. Sources d'information intéressantes, ils sont en même temps les indicateurs d'un monde où on se compare, pour se jalouser ou se stimuler, plus rarement pour s'entraider. Classement rime souvent avec concurrence. Quel est le peuple le plus heureux ? Le *World Happiness Report (Rapport sur le bonheur dans le monde)* nous apporte sa réponse, chaque année, au printemps, depuis 2012. Publié sous l'égide de l'ONU, il est piloté par trois professeurs d'économie très connus : John Helliwell, né en 1937, (conseiller scientifique de nombreuses organisations canadiennes et internationales), Richard Layard, né en 1934, (conseiller économique

de l'ancien premier ministre anglais Tony Blair) et Jeffrey Sachs, né en 1954, (consultant auprès du secrétariat général de l'ONU et plusieurs fois retenu par le *Time Magazine* comme l'une des personnalités les plus influentes du monde).

Les variables retenues dans ce rapport sont de nature quantitative (revenu par habitant, espérance de vie en bonne santé) et qualitative (perception du soutien social en cas de difficultés, liberté dans les choix de vie, indicateur de la générosité des individus, perception du degré de corruption dans la société). Les résultats pour les 156 États pris en compte sur la période 2015-2017 ne surprennent pas. Finlande, Norvège et Danemark se partagent le trio de tête, tandis que le Soudan du Sud, la République Centrafricaine et le Burundi ferment le classement. Notons les places de quelques autres États : Allemagne 15°, USA 18°, France 23°, Qatar et Arabie Saoudite pratiquement ex aequo 32° et 33°, Russie 59°, Grèce 79°, Chine 86°, Inde 133°. Le royaume du Bhoutan, niché au cœur de l'Himalaya, connu pour sa promotion du Bonheur intérieur brut, n'est pas intégré dans ce classement.

D'autres indicateurs appréhendent le bien-être des peuples :

– L'*Indice de développement humain* IDH créé par le Pnud (Programme des Nations unies pour le développement) pondère trois séries de données : santé et espérance de vie, savoir et éducation, niveau de vie. Créé en 1990, il place les résultats sur une échelle de 0 à 1. Cet indice offre des comparaisons et permet également des regroupements. Il nous apprend en particulier que l'IDH a augmenté de 23 % au niveau mondial entre 1980 et 2014.

– L'OCDE a lancé en mai 2011 un indice original. Sur internet, chaque individu peut évaluer son bonheur à partir d'une dizaine de critères. Ce *Better Life Index* offre des moyennes par pays, ce qui facilite, là encore, les comparaisons internationales.

– L'*Eurobaromètre* de l'UE fut créé en 1974. Chacune de ses enquêtes se fonde sur environ 1 000 interviews en face-à-face par État membre. Les rapports de synthèse sont publiés deux fois par an. Les

sujets abordés sont variés, mais certains d’entre eux se concentrent sur la perception du bien-être par les citoyens.

On conclura sur ce thème en évoquant la Commission « Stiglitz, Sen, Fitoussi » créée par le Président Sarkozy. Précisément nommée la *Commission sur la mesure des performances économiques et du progrès social*, sa mission était de s’émanciper des approches comptables du PIB afin de mieux refléter les réalités économiques et sociales de la France. Le rapport final présenté en septembre 2009 suggère l’élaboration d’un tableau de bord autour de trois axes : améliorer le calcul du PIB, évaluer quantitativement et qualitativement le bien-être des agents et mesurer la soutenabilité du développement. Ces recommandations, qui dépassent naturellement le seul intérêt hexagonal, confirment la nécessité de mesurer avec plus de finesse et de pertinence le bien-être collectif, présent et futur.

Des indices imparfaits

Depuis le XIX^e siècle, les économistes se heurtèrent aux difficultés de mesurer l’utilité. Peut-elle être appréhendée par des nombres (*utilité cardinale*), ou bien doit-on se contenter de l’apprécier en classant son intensité (*utilité ordinale*) ? L’évaluation du bonheur pose les mêmes problèmes, mais de façon plus complexe et plus profonde. Complexe, car son évaluation exige le mélange de variables quantitatives et qualitatives, mais aussi le recours à la psychologie. Profonde, car la question du bonheur interpelle toute l’économie standard.

Les limites de l’approche du bonheur par des interviews et des indices se rencontrent à deux niveaux : le vocabulaire utilisé et les biais cognitifs. Interroger des individus issus de peuples très différents à partir de termes forgés par la culture occidentale peut conduire à des réponses inappropriées. Le sens du mot « bonheur » n’est pas le même à travers le monde. D’où une certaine fragilité dans les interprétations des résultats et dans les hiérarchies des

classements internationaux. Par ailleurs, les spécialistes de *l'économie comportementale* comme Daniel Kahneman (prix Nobel d'économie 2002) et Amos Tversky, nous apprennent que les réponses données aux enquêteurs sont toujours soumises à des biais cognitifs. Trois sont à mettre en avant. D'abord, nous sommes plus sensibles aux variations qu'aux états. On l'a vu plus haut avec les étudiants d'Harvard bien plus concernés par les situations relatives de leurs revenus que par leurs valeurs absolues. Ensuite, pour des sommes identiques, on est beaucoup plus affecté par des pertes que par des gains. En général, les peines nous affectent plus que les plaisirs. Enfin, nos anticipations du bonheur à venir correspondent rarement à l'intensité de la satisfaction enregistrée lorsque l'événement attendu se réalise. Partant de cet ensemble d'informations sur le ressenti des individus, l'idée que le bonheur puisse être mesuré objectivement paraît difficile à soutenir. Mais n'est-ce pas, en définitive, ce que nous savons tous confusément et que quantité de proverbes formulés autour du bonheur nous enseignent ?

Avoir ou être ?

L'économie du bonheur apostrophe l'économie dominante. Elle entend revisiter les notions d'utilité et de besoin en vue de leur donner des contenus plus qualitatifs. Ce qu'elle accomplit avec succès. Mais ce thème nous pousse plus loin encore. Précisément vers l'immense question de *l'avoir et de l'être* telle que posée en 1976 par Erich Fromm (1900-1980) dans *Haben oder Sein – Die Seelischen Grundlagen einer neuen Gesellschaft* (traduit en français par *Avoir ou être – Un choix dont dépend l'avenir de l'homme*). Cette figure emblématique de l'École de Francfort (à laquelle il est légitime d'associer Herbert Marcuse et Theodor Adorno) a contribué à réactualiser un dilemme aussi ancien que la pensée philosophique. Le bonheur est-il dans l'avoir ou dans l'être ? Fromm défendait

l'être. Mais, pour le moment, la passion de *l'avoir* continue de régner. Sur le fond, l'économie du bonheur ne rompt pas vraiment avec le paradigme utilitariste. Elle se contente d'en élargir le contenu à travers la prise en compte de nouveaux paramètres. Grâce à ce mouvement, le cognitif et la psychologie entrent par la grande porte dans le royaume des économistes. En revanche, rien n'est dit sur les fondements moraux de nos sociétés. Rien n'est dit sur *l'être*. Les économistes s'affranchissent aisément de ces difficiles problèmes en considérant qu'on sort ici de leur domaine de compétence. Leur réponse semble raisonnable. Oui, mais aussi longtemps que leurs regards sur le contenu et les enjeux de la science économique n'occulte pas les limites consubstantielles au paradigme dominant.

Avoir ou être ? Une telle question ne devrait donc pas être extérieure aux préoccupations de l'économie. Pour avancer, nous aurons une nouvelle fois recours aux penseurs grecs en utilisant leur distinction entre *hédonisme* et *eudémonisme*. Le premier concept évoque le bien-être et la jouissance, le second l'épanouissement et le bon esprit. Pour l'hédonisme, le plaisir représente le guide qui doit déterminer nos conduites. Ce n'est donc pas un simple utilitarisme débridé. Il vise au contraire à une forme de sagesse par la maîtrise des besoins matériels. La finalité de l'hédonisme est de gérer sereinement les plaisirs et les peines. En revanche, l'eudémonisme traite de la satisfaction et du contentement dans un sens beaucoup plus immatériel et moral. Il s'agit ici de bien remplir sa vie, de l'accomplir en fonction de ce que l'on pense bon et juste pour soi et pour les autres. Le bonheur reste toujours la finalité, mais il dépasse la seule recherche du plaisir pour intégrer l'idée d'épanouissement. D'ailleurs, l'*Eudaimonia* grec évoque sans ambiguïté l'idée de béatitude. Contraster, comme nous venons de le faire, l'hédonisme et l'eudémonisme souligne une coupure entre le matériel et l'immatériel, entre *l'avoir* et *l'être*. Une telle distinction n'est pas du goût des spécialistes de l'économie du bonheur qui souhaitent, au contraire, associer les deux dans une approche plus globale. En suivant cette logique, l'hédonisme concerne

le plaisir mesurable tandis que l'eudémonisme traite de la satisfaction issue des émotions. Mais cela forme un tout inséparable. Pour le montrer, les auteurs prennent appui sur les travaux des psychologues qui rassemblent les aspects physiologiques (le quantifiable) et cognitifs (les émotions). En englobant les deux versants, l'économie du bonheur se place à la pointe du progrès de la science économique. Par ses méthodes innovantes, elle élargit les frontières du paradigme dominant. Mais elle ne le transforme pas. Au final, la théorie économique peut désormais s'attribuer la capacité de mesurer toutes les facettes du bonheur dans une logique coûts-avantages. N'est-ce pas là une forme de couronnement du programme utilitariste et de l'économie de marché? Ce sacre de l'*avoir* au détriment de l'*être* a toutefois une conséquence majeure: l'économie continue de laisser à d'autres sciences humaines le soin de penser en profondeur le bonheur des hommes.

3. La tension entre l'acteur économique et le citoyen

Imprégnée d'utilitarisme, l'économie du bonheur admet néanmoins que la confiance, la solidarité et la justice sont le ciment des sociétés heureuses. Pourquoi alors de telles béances entre les revenus. Pourquoi la précarité en même temps que la démesure? Pourquoi promouvoir une économie mondialisée dérégulée, alors qu'elle entraîne déceptions et rancœurs? Bref, comment expliquer de tels écarts entre les souhaits et la réalité? C'est que l'homme est à la fois un agent économique et un acteur social; un consommateur et un citoyen; un animal économique et un animal politique. D'un côté, il est centré sur son image, âpre aux gains, désireux de consommer et d'investir plus. De l'autre, il est enclin à l'empathie, au vivre ensemble, à la solidarité et à s'engager pour les autres. Cette ubiquité le conduit à des aspirations complexes et, pour tout dire, contradictoires. Sauf exceptions, nous sommes tous ancrés dans cette dualité. Et Machiavel

nous met en garde: « Il faut traiter les hommes tels qu'ils sont, pas tels qu'ils devraient être ». Pour autant, le système économique dans lequel les hommes vivent n'est pas une enveloppe neutre. Il contribue à programmer le comportement des acteurs économiques et à formater les attitudes citoyennes. Précisément, les structures politiques et le régime économique jouent fortement sur le fléau de la balance. Le plateau peut pencher du côté de la promotion des besoins individuels ou vers celui du soutien à l'harmonie collective. Après guerre, les États providence ont privilégié la cohésion et le social. Depuis les années 1970-1980, peu à peu, mais avec détermination, la doctrine néolibérale a installé le « tout marché » et son hyper capitalisme. Dans ce monde inédit, les hommes veulent toujours plus et se plient à la régulation sociale par le marché. Mécaniquement l'individu a pris le pas sur le collectif. D'où le recul du politique comme expression d'une volonté commune qui transcende les aspirations personnelles pour construire un tout qui dépasse la somme des parties. Nous en sommes là, pour le moment.

Vouloir toujours plus

Bertold Brecht faisait dire à un de ses personnages dans l'*Opéra de quat'sous*: « D'abord la bouffe, ensuite la morale ». C'était en 1928. Vouloir plus lorsqu'on possède peu tombe sous le sens. Vouloir toujours plus quand on a la chance de vivre dans l'abondance est plus difficile à admettre, surtout dans un contexte de crise environnementale et de raréfaction des ressources naturelles. D'ailleurs, peu d'hommes reconnaissent ouvertement cette soif inextinguible pour l'argent et les biens. Mais la réalité est plus subtile. Les économies de marché contemporaines poussent à la consommation et au paraître, qu'on le veuille ou non. De plus, les progrès technologiques incessants favorisent la soif de nouveauté et modifient substantiellement nos goûts et nos aspirations. Face aux excès et aux dérapages, des voix

s'élèvent et multiplient les mises en garde, y compris celles venant du plus haut de l'Église Catholique. Malgré toutes ces bonnes paroles, « la préférence pour le présent » et la « maximisation de l'utilité » continuent de largement expliquer nos comportements individuels, à tout le moins dans les économies de marché.

Produire et consommer sans limites

Dans « *Possibilités économiques pour nos petits-enfants* », texte écrit en 1930 et déjà évoqué dans ce livre, Keynes pensait qu'après le passage obligé par un capitalisme conquérant, le temps viendrait d'en cueillir les fruits, sereinement. Selon lui, le progrès technique et le dynamisme de l'économie se développaient à des rythmes tels, *qu'à l'horizon d'un siècle*, les hommes auraient satisfait leurs besoins vitaux et travailleraient moins. Si sa prophétie s'était avérée juste, nous devrions en être là. Les pulsions pour consommer davantage étant désormais assouvies, le moment serait venu de profiter du temps libre et des arts dans une société apaisée. À l'évidence, Keynes a perdu son « *pari faustien* » (l'expression est de Robert et Edward Skidelsky dans *How Much is Enough ?* 2012).

Notre auteur, pourtant si perspicace et éclairé, a sans doute surestimé la sagesse des hommes et négligé leur complexité. Nul doute que le capitalisme de marché ait contribué à satisfaire nos besoins en créant beaucoup de richesses. La force de ce système est précisément d'entrer en résonance avec nos besoins. Il permet à la fois de répondre à nos envies présentes et d'en susciter de nouvelles. Cette dialectique de « l'avoir » caractérise l'économie de marché avec, du côté de l'offre, la création permanente de produits et de services inédits et, du côté de la demande, l'expression de nouveaux besoins. Le résultat est à la hauteur des attentes des uns et des autres : nous produisons et consommons toujours plus. Pour l'offre, les motivations sont la recherche du profit et l'attraction pour les innovations. Pour la demande, il convient de mobiliser l'idée d'insatiabilité des besoins. Dans les économies modernes et développées, l'homme social se

caractérise en effet par des appétits illimités, qu'ils soient matériels ou immatériels. Mises à part quelques exceptions, chaque homme existe et se réalise à travers l'expression et la satisfaction de ses besoins. Et ceux-ci semblent ne pas avoir de bornes, sauf lorsque l'État pose des interdits. C'est d'ailleurs en cela que les hommes se différencient des autres êtres vivants, pour le meilleur et pour le pire.

Difficile à ce stade de passer à côté du rôle exorbitant de la publicité. Sa place envahissante est un symptôme criant de l'état des lieux de nos sociétés. Elle exacerbe nos pulsions de consommateurs, répond aux souhaits d'améliorer notre image, nous conditionne dans la course à la bonne position dans la hiérarchie sociale. Bref, l'époque où la publicité devait surtout informer paraît bien lointaine. La *réclame*, comme on disait jadis, est en réalité au cœur du processus de création de nos besoins.

Difficile également de ne pas rappeler ici la pertinence des analyses de John Galbraith qui, dans son illustre *The New Industrial State* publié en 1967, montrait comment la société entière se trouvait modelée par les impératifs technologiques et les formes d'organisations industrielles. Galbraith décrivait les États-Unis, mais ceux-ci dessinaient, comme souvent, un mouvement d'ampleur planétaire en devenir.

Les sociétés dites de « consommation » incarnent parfaitement ce monde de l'avoir. Dans *L'ère du vide*, publié en 1983, Serge Lipovetsky (né en 1944) identifiait déjà notre basculement vers une société résolument narcissique et hédoniste dans laquelle les individus se concentrent de plus en plus sur leurs désirs personnels. Ce culte du chacun pour soi étant d'ailleurs renforcé par l'absence de grands projets collectifs mobilisateurs. Même la lutte des classes n'arrive plus à cristalliser les énergies en vue de construire un avenir meilleur. En définitive, l'immense pouvoir de l'économie de marché est de répondre à nos désirs en même temps qu'elle en façonne de nouveaux. En comblant nos besoins, nous en devenons ses jouets. L'effondrement de l'empire soviétique et la conversion de la Chine

au capitalisme d'État ont naturellement contribué à valider ce choix de *l'ère du vide* pour reprendre l'expression de Lipovetsky.

Un progrès technique qui libère et assujettit

Qui pourrait nier les immenses apports du progrès technique? Il suffit de penser à la médecine, à l'allègement de certaines tâches pénibles ou à la capacité offerte aux humains de se rencontrer à travers tous les moyens, qu'ils soient physiques ou électroniques. Sans inventions, point de croissance économique ni d'amélioration du niveau de vie. Ce n'était pas mieux avant, bien au contraire. En revanche, par sa nature même, le progrès technique entraîne des bouleversements. Les effets de *la destruction créatrice*, notamment sur l'emploi et les structures économiques, sont connus depuis Joseph Schumpeter. Nous n'y reviendrons pas. Le progrès technique touche également les mentalités. Son influence se repère en particulier dans la course au « toujours plus » qui nous concerne ici.

Un des intérêts de la technologie est de faciliter la vie et de réduire la rareté. Ces objectifs sont si efficacement atteints qu'ils ouvrent sans cesse nos appétits pour des innovations de plus en plus attractives et sophistiquées. Le secteur du numérique et des communications est à cet égard exemplaire. En imprégnant nos modes de vie, il crée en permanence de l'envie et de nouvelles raretés. Les ruées de certains consommateurs pour obtenir, coûte que coûte, le privilège de posséder le tout dernier modèle de téléphone portable illustrent, au-delà de l'anecdote, l'emprise asservissante de la nouveauté. Nos sociétés sont traversées, surtout depuis trois décennies, par les secousses du séisme technologique. Ces forces en perpétuel mouvement changent tout : nos rapports au travail, au temps et aux autres. Soumis à une technologie puissante et envahissante l'*homo oeconomicus* est de plus en plus le prisonnier de ses propres envies. En se libérant grâce au progrès technique, il s'assujettit à poursuivre des besoins toujours renouvelés.

Voici plus de trente ans, en 1985, Neil Postman (1931-2003), professeur et écrivain américain, nous avertissait des dangers

d'une société captive de son dynamisme technologique. L'angle d'attaque se concentrait uniquement sur la communication et le *Show Business*. Rappelons ici, afin de souligner l'originalité de sa pensée prémonitoire, que la naissance du terme *internet* date de 1983 et que le nombre d'ordinateurs interconnectés sur la planète atteignait, selon les estimations, seulement un millier en 1984. Son ouvrage *Amusing Ourselves to Death: Public Discourse in the Age of Show Business* (titre de l'édition française, *Se distraire à en mourir*) eut, à l'époque, un franc succès. L'auteur y affirmait que les technologies de la communication nous transforment implacablement. Pour lui, la vraie manipulation ne se situe pas dans le contenu des discours vus ou entendus, mais dans l'impact des mécanismes de transmission des informations sur nos comportements. Il est en effet assez aisé de décoder les messages véhiculés par les publicitaires, les hommes politiques et les bonimenteurs de tous ordres. Pour Postman, le problème le plus sérieux était ailleurs. L'information instantanée, l'impératif de l'audience et la nécessité de nous tenir en haleine en bannissant les *blancs* et les *pauses* ont fait de nous des auditeurs qui transforment la vie en spectacle. « Quand un peuple devient un auditoire et les affaires publiques un vaudeville, la nation court un grand risque: la mort de la culture menace », écrivait-il. Le propos est radical, sans doute excessif. Peut-être l'auteur était-il lui aussi un peu victime des excès qu'il dénonce. Il n'empêche, sa thèse doit être entendue car il s'agit d'un avertissement salutaire. En élargissant sa mise en garde à tous les domaines de l'information et de la communication on est conduit à analyser avec circonspection la fascination pour les innovations qui débouchent sur la course effrénée à vouloir toujours plus. En somme, les écrans, quels qu'ils soient, élargissent nos horizons et nos connaissances. Mais ils peuvent aussi nous asservir. Ici, ce ne sont pas les contenus des images et des sons qui sont en cause. On peut toujours s'en protéger et s'en affranchir grâce à nos vigilances. En revanche, les écrans nous formatent à devenir des acteurs empressés et dociles de l'économie de marché. En allant plus loin encore, cette

thématique concerne l'ensemble des nouvelles technologies. La digitalisation, la robotisation, la miniaturisation, l'économie des plateformes changent en profondeur tous nos comportements d'acteurs économiques. Naturellement, ces problèmes ne sont pas nouveaux. Les dénonciations des effets nocifs du progrès technique ont commencé avec la première révolution industrielle. Et, le progrès s'accéléralant, les critiques se sont elles aussi démultipliées. Mais il faut ici revenir à notre problématique de base. La question était : pourquoi voulons-nous, comme consommateurs, toujours plus ? Ma réponse est, en résumé : parce que nos besoins sont potentiellement sans limites, ce qui nous différencie des animaux, et parce que les nouvelles technologies amplifient et accélèrent ce mouvement.

Les éclairages édifiants de la doctrine sociale de l'Église

La doctrine catholique n'est pas connue pour son côté avant-gardiste en matière de mœurs. Mais ce n'est pas le sujet ici. Par contre, elle mérite notre attention lorsqu'elle aborde certaines questions économiques et sociales. Je pense en effet utile, sur le point précis du *toujours plus*, de relever quelques idées marquantes inscrites dans trois des encycliques papales de l'époque moderne. Ce qu'il est convenu d'appeler la *doctrine sociale de l'Église* commença avec *Rerum novarum* (*Les Choses Nouvelles*) en 1891. Le souverain pontife Léon XIII y exprimait sa compassion pour le monde ouvrier. Il dénonçait les patrons qui s'enrichissent en imposant le travail des enfants, des horaires excessifs et des salaires de misère. Le pape condamnait également la cupidité de ceux qui veulent posséder sans limites (il parlait précisément « d'un petit nombre d'hommes opulents et de ploutocrates »). Léon XIII affirmait le droit des ouvriers à se syndiquer. En revanche, il dénonçait avec fermeté les mouvements socialistes qui, en voulant supprimer la propriété, proposaient selon lui des remèdes pires que le mal.

L'encyclique *Caritas in veritate* (*La charité dans la vérité*) de Benoît XVI, publiée en 2009 a pointé les méfaits d'une recherche immodérée du profit qui entraîne un épuisement des ressources de

la terre, crée de nouvelles pauvretés et augmente les inégalités. Déjà instruit des premiers impacts de la crise enclenchée en juillet 2007, le pape critiquait également les effets très négatifs de la finance spéculative. Benoît XVI souhaitait en particulier que la logique du marché soit « soumise à la perspective du bien commun, ce qui est la première responsabilité de la classe politique ».

Laudato si' (*Loué sois-tu*), la seconde encyclique du pape François, date de 2015. Son sous-titre « *sur la sauvegarde de la maison commune* » résume le sens et la tonalité du texte. Consacrée aux questions environnementales et sociales cette encyclique critique frontalement le consumérisme, la frivolité, l'avarice et l'usure. Elle défend le juste prix, des salaires décents et le respect de la nature. Le pape François appelle à repenser les interdépendances entre les hommes, la société et l'environnement. Il met l'accent sur l'urgence d'une rupture avec le mode de développement actuel en vue d'instaurer une société plus sobre. Le souverain pontife considère que les efforts de « décroissance » doivent d'abord venir des pays du Nord. Cette solidarité étant d'autant plus légitime qu'ils sont redevables d'une « dette écologique » vis-à-vis des pays du Sud. Face à l'urgence et aux tiédeurs des résultats des sommets dédiés aux enjeux climatiques, le pape François prône la constitution d'une institution internationale investie du pouvoir de sanctionner, si nécessaire, les pays pollueurs.

Ainsi, tout en défendant la propriété privée et l'économie de marché, la doctrine sociale-chrétienne porte des regards très critiques sur les abus du capitalisme, de la finance et de la mondialisation. L'Église soutient ainsi les *mouvements alternatifs et écologiques* qui dénoncent les dérives d'une société de l'outrance matérielle et de l'irrespect de la nature. Avec clairvoyance, depuis 1891, le contour des encycliques sociales s'est élargi au thème de la « sauvegarde de la maison commune » pour reprendre la formule du pape François. Pour l'Église, le « toujours plus » génère injustices, nouvelles pauvretés et détérioration de la planète. Les solutions proposées ne font pas seulement appel aux vertus individuelles et à la charité

chrétienne. Elles interpellent très directement les hommes politiques, comme représentants désignés par les peuples de la défense des biens communs de l'humanité.

Le recul du politique

L'idée d'une correspondance inéluctable entre liberté politique et liberté économique est entretenue par la doctrine économique libérale depuis les auteurs classiques. La logique semblait acquise : l'économie fonctionne d'autant mieux que le marché s'insère dans un régime de liberté politique. Démocratie et efficacité économique allaient de pair. Le rayonnement de la théorie néoclassique confortait cette thèse. Et la chute des régimes socialistes à partir de 1989 en apportait la démonstration définitive. Mais est-ce vraiment si sûr? Déjà en 1962, le chantre du libéralisme absolu, le prix Nobel 1976 Milton Friedman, notait dans *Capitalism and Freedom* que des régimes fascistes étaient parfaitement compatibles avec des économies de nature capitaliste (il s'appuyait notamment sur les exemples historiques de l'Allemagne, l'Espagne et l'Italie). Friedman passa d'ailleurs de la théorie à la pratique en soutenant, sans retenue, la junte du Général Pinochet au Chili qui combina de 1973 à 1990 libéralisme économique et répression politique.

La réalité des trente dernières années est venue ajouter à la confusion. La démocratie ne semble plus être le préalable au bon fonctionnement du capitalisme. Le premier trouble ressort de l'observation de la Chine avec une question iconoclaste : l'avenir économique radieux appartient-il désormais aux sociétés autoritaires qui acceptent la concurrence et le marché? La seconde interrogation concerne plutôt le monde occidental : le marché est-il appelé à se substituer à la politique dans sa mission de régulation sociale? Un défenseur convaincu de l'économie chinoise pourrait mettre en cohérence ces deux interrogations. Seul un gouvernement autoritaire,

dirait-il, est en capacité de maîtriser l'emprise du marché afin de défendre l'intérêt général. Naturellement, un tel choix n'est pas neutre par rapport aux libertés publiques. De plus, décréter ce que doit être le bien commun revient toujours à l'imposer. Si le régime chinois est inconcevable dans les pays occidentaux, le problème de la régulation d'une économie de marché ne peut pas pour autant être ignoré. Alors que celle-ci est souvent traitée comme un problème technique, la régulation du marché relève, sur le fond, de la politique. Ce que j'appelle le recul du politique traite précisément du reflux du collectif face aux forces individualistes qui donnent à chacun la liberté formelle de consommer et d'investir.

Nous examinerons ce thème en trois étapes. D'abord, le nœud du problème, avec la difficile conciliation entre les besoins individuels et collectifs. Ensuite, le lent délitement du commun et des solidarités. Enfin, nous regarderons l'avenir car l'histoire n'est jamais écrite à l'avance.

La difficile conciliation entre besoins individuels et collectifs

Alors que l'économie de marché excelle dans sa capacité à répondre aux besoins individuels, elle n'est pas calibrée pour exprimer l'intérêt collectif. En économie, il est bon de le répéter, le tout n'est pas la somme des parties. Comment alors *faire société* lorsque les marchés régissent sans partage les comportements individuels? Robert Reich (né en 1946), professeur à Harvard et Berkeley, secrétaire d'État au travail du président Clinton et conseiller économique du président Obama est, à l'évidence, un homme talentueux qui mérite d'être écouté. Dans un ouvrage paru en 2007, *Supercapitalism: The Battle of Democracy in an Age of Big Business* (*Supercapitalisme. Le choc entre le système économique émergent et la démocratie*, 2008 en français), l'auteur énonce ce qu'il appelle le « *paradoxe* » d'un nouveau capitalisme qui, d'un côté, comble les aspirations des agents économiques et, de l'autre, affaiblit la démocratie. Par opposition au « *capitalisme démocratique* » d'après guerre, Reich

appelle « supercapitalisme » le système politico-économique qui s'est imposé aux États-Unis depuis la fin des années 1970. La même logique néolibérale s'applique à l'ensemble du monde occidental et, aujourd'hui, à pratiquement toute la planète.

Il n'est pas exagéré de dire que le capitalisme démocratique des trente glorieuses profitait assez largement à tous, entrepreneurs salariés et retraités. L'échelle des revenus était raisonnable, les syndicats forts et respectés, les emplois nombreux et stables. Les agents économiques se trouvaient face à un horizon relativement prévisible et rassurant. En ce temps-là, les banques avaient comme priorité de soutenir l'économie réelle et les gouvernements inspiraient plutôt confiance. Bien sûr, tout n'était pas parfait. Pauvretés, injustices et discriminations n'étaient pas éradiquées, loin de là. Le sous-développement dans certains pays restait insupportable. Mais, globalement, un avenir meilleur semblait s'ouvrir au plus grand nombre. Puis ce monde s'est trouvé largement chamboulé. Avec l'hyper capitalisme les inégalités augmentent, les insécurités professionnelles et sociales se répandent, la finance devient spéculative et la défiance vis-à-vis des hommes politiques s'installe. Ce basculement qui s'apparente à une forme de régression sociale est en réalité largement accepté pour ses côtés jugés positifs. En effet, les consommateurs et les investisseurs y trouvent leurs comptes. Biens et services sont disponibles à profusion. La concurrence pousse les prix vers le bas, certains atteignant même des niveaux dérisoires comme les voyages « dernières minutes ». Les banques proposent une multitude d'opérations attractives pour les épargnants et les emprunteurs. Dans cet univers en mutation, chaque individu se réjouit de bénéficier des derniers apports de la révolution technologique et du numérique. Même si le pouvoir d'achat de la classe moyenne et des plus pauvres stagne, le sentiment d'abondance domine et les bonnes affaires sont partout, dans les centres commerciaux, sur internet et parfois même au coin de la rue. Dans ce nouveau monde, les politiques se préoccupent énormément de leurs communications et de « lever » suffisamment de fonds pour assurer leurs élections.

Cet hyper capitalisme marche un peu sur la tête, mais il avance vite. Il nous fait tourbillonner et beaucoup de repères disparaissent. Comme tout s'achète et tout se vend, les valeurs du marché évincent celles qui fondent une société solidaire. Qu'on ne s'y trompe pas, la pleine souveraineté des consommateurs et des investisseurs est devenue largement illusoire. La publicité assène ses vérités et impose ce qui est bon pour nous. La fascinante accélération du progrès technique capte nos attentions et conduit nos goûts et nos envies. La complexité des chaînes de valeur dans la production mondialisée obscurcit les réalités de la formation des coûts et des prix. Les modèles économiques des nouvelles entreprises géantes laissent croire aux consommateurs que leurs services sont gratuits, alors que ceux-ci payent toujours, mais indirectement, notamment à travers les annonceurs. L'interdépendance généralisée exacerbe la concurrence et rend très compliqué le décryptage de toutes les conséquences de nos choix individuels. D'où de nombreuses attitudes contradictoires dont pratiquement personne ne peut s'exempter. On se précipite sur des vêtements bon marché produits à des milliers de kilomètres, mais en déplore la disparition du secteur textile près de chez nous. On regrette amèrement la fermeture des petits commerces de quartier, mais on fréquente surtout les supermarchés à la périphérie des villes et on « achète en ligne ». On s'émeut face à la pollution et au réchauffement climatique, mais on prend souvent l'avion. Les exemples sont innombrables et chacun d'entre nous peut se sentir concerné. Vouloir jeter la pierre aux consommateurs inconséquents ou relever les incohérences individuelles ne sert pas à grand-chose. Sur le fond, ces questions sont de nature politique car le « tout marché » valorise les logiques individuelles et néglige l'intérêt collectif. Mais le bilan ne s'arrête pas là. L'hyper capitalisme fait également reculer la démocratie. Ce repli de la citoyenneté active s'identifie en observant les grandes entreprises, les lobbyistes, les hommes politiques et les simples individus.

– Les entreprises multinationales et les « GAFAM » (acronyme des colosses du Web : Google, Apple, Facebook, Amazon et Microsoft)

ont la capacité de défier les États. Point n'est besoin de s'étendre sur cet aspect, tant il est reconnu que tous ces acteurs transnationaux sont le plus souvent au-dessus des lois et imposent aux États leurs stratégies. Une de leurs spécialités est d'ailleurs de mettre les pays en situation de concurrence, ce qui conduit les gouvernements à adopter des règles fiscales et sociales contraires aux intérêts des populations. Autre défi, bien que celui-là soit encore largement devant nous, les GAFAM soutiennent les progrès de l'intelligence artificielle et du *transhumanisme* dont les finalités déclarées sont une amélioration exponentielle des performances humaines. Si cette direction devait être confirmée, la perte des jalons moraux et politiques de nos sociétés serait sans précédent.

– Les lobbyistes ont des comportements envahissants qui influencent beaucoup trop le monde politique. Par définition, leur mission est de défendre des intérêts exclusivement privés auprès des représentants des peuples. Leur contre argument est archi connu. Nous informons, disent-ils, un personnel politique qui est dans l'incapacité de maîtriser des domaines pointus. Certes, mais comment imaginer sérieusement qu'ils ne défendent pas, en priorité, les firmes qui les rémunèrent, souvent confortablement ?

– Les hommes politiques ne subissent pas seulement le poids des lobbys. Surtout aux États-Unis, comme le souligne Robert Reich, leurs dépendances vis-à-vis des circuits de financement pour les campagnes électorales posent parfois de graves questions déontologiques. Par ailleurs, les nouvelles techniques de communication instantanée incitent les hommes politiques à réagir sans retenue, ce qui ôte beaucoup de sérieux au fonctionnement de la démocratie.

– Les citoyens, enfin, croient aisément que les très grandes entreprises, notamment celles spécialisées dans les hautes technologies, sont mieux armées que les gouvernements pour saisir et formuler le bien commun. Puisque ces multinationales gèrent efficacement les autoroutes de l'information et de la communication, pourquoi ne pas leur confier le soin de conduire l'avenir de la vie

collective? Tout porte à croire que le pouvoir de ceux qui initient et pilotent les innovations ira crescendo, mais sans coup de force apparent. Ils tireront leur puissance de l'adhésion des citoyens à leurs normes et leurs visions du monde. Cette évolution est d'autant plus plausible que les progrès proposés s'appuieront sur notre attraction pour le confort et le paraître. Le « toujours plus, vite et mieux » de l'hyper capitalisme relègue à l'arrière la recherche du bien commun et anesthésie les consciences collectives. L'idée, assez répandue, selon laquelle les consultations en direct sur internet devraient permettre, au contraire, un renouveau de la vie démocratique me paraît assez illusoire. D'une part, l'exercice d'une vraie démocratie exige du temps long. D'autre part, la hiérarchisation des problèmes risque de céder le pas aux humeurs et aux réactions intempestives.

Je voudrais conclure ce thème en commentant un exemple d'abus hautement significatif de la place de l'argent dans une économie de marché. Certaines universités américaines de renom (appartenant souvent à l'*Ivy League*, les huit établissements prestigieux du Nord-Est) acceptent de recevoir des donations de parents immensément riches en contrepartie de l'entrée de leur enfant dans un cursus universitaire très sélectif. L'enjeu est naturellement de bénéficier ainsi d'un diplôme réputé, ce qui était inenvisageable sur la base du dossier académique d'admission. Ces transactions, dès lors qu'elles concernent un tout petit nombre d'étudiants, ont un double avantage pour l'université. Le premier est de rapporter beaucoup de dollars. C'est moralement choquant, mais on comprend la logique financière. Le second est plus roué. Si quelques grandes fortunes triées sur le volet sont disposées à « acheter » à un prix exorbitant le diplôme de leur progéniture, cela apporte la preuve, par dollars interposés, d'une qualité universellement reconnue de ce diplôme. Il faut donc que cette information immorale circule sans être officiellement dévoilée. Ces dons impressionnants constituent finalement la meilleure des publicités pour la qualité du diplôme ! On le voit, le règne du marché et de l'argent peut corrompre et s'opposer à l'intérêt collectif, même dans des domaines inattendus.

Le lent délitement des solidarités

La rationalité économique n'a pas vocation à créer du lien social. Dans sa pratique, l'hyper capitalisme tend à déliter les solidarités lentement sédimentées à travers les luttes syndicales et les mises en place des États providence. La crise générale de l'État social ayant déjà été abordée, nous relèverons ici les marques les plus tangibles de la déconstruction des solidarités.

– L'individualisation des risques est à mettre au premier plan. La prise en charge des accidents de la vie (maladie, chômage, invalidité) par des mécanismes d'assurances collectives est une des plus belles réalisations du monde moderne. Mais ces systèmes sont attaqués et décrédibilisés. Ils coûteraient trop chers, seraient mal gérés et insuffisamment à l'écoute des vrais besoins des individus. Le mouvement actuel va donc dans le sens inverse de la collectivisation des risques. Portées par les idées néolibérales, les compagnies d'assurance privées sont désormais à la manœuvre pour promouvoir des gestions de plus en plus « personnalisées » pour lesquelles chacun payerait moins pour être mieux couvert. Afin de relativiser cet argument, il est inutile de rappeler ici que le pourcentage des dépenses de santé dans le PIB atteint 17 % aux USA, contre 12 % en France et 11 % en Allemagne. Or ces deux États européens demeurent en pointe au niveau mondial pour la qualité de leurs systèmes, alors même que la part des assurances privées y demeure encore raisonnable.

Le repli des régimes de retraite par répartition au bénéfice des systèmes par capitalisation est également lourd de sens. Dans le premier mécanisme, la solidarité intergénérationnelle joue pleinement : les actifs payent pour ceux qui ne sont plus en âge de travailler. Avec le second, que l'hyper capitalisme promeut à l'envi, chaque agent constitue sa retraite future en fonction de ses paramètres personnels (moyens financiers et vision du futur).

L'essor de l'individualisation des risques et des retraites par capitalisation constitue une véritable aubaine pour l'industrie des

assurances. Leurs bénéfices d'exploitation, parfois colossaux, et les rémunérations de leurs dirigeants, souvent vertigineuses, offrent des contrastes saisissants entre leurs méthodes de gestion axées sur le profit et celles pratiquées par les organismes publics. Preuve indirecte du succès de ces grandes compagnies, les sommes très confortables qu'elles gèrent ont contribué à accélérer l'explosion des marchés financiers au cours des dernières années.

– Les mouvements de privatisation consécutifs à l'emprise du néolibéralisme s'inscrivent également dans la vague de reflux des solidarités. Un des avantages attribués aux entreprises publiques était en effet d'être pilotées en gardant un œil attentif sur les besoins de la collectivité. Aujourd'hui, cette caractéristique est analysée comme une entrave au bon fonctionnement de la concurrence libre et non faussée. À titre d'exemple, les compagnies de chemin de fer publiques prennent généralement en compte des impératifs d'aménagement du territoire et peuvent accorder des tarifs préférentiels en fonction de la situation économique des usagers. De telles préoccupations sont totalement étrangères aux règles de gestion des compagnies privées.

– L'attraction croissante pour l'externalisation de certaines missions du service public à des sociétés privées relève elle aussi de la fascination pour le marché. Conformément à cette logique, la distribution de l'eau potable, les transports, les cantines, sont de plus en plus confiés au privé. Qu'elle ne fut pas ma surprise de constater, en France, que le gardiennage d'une base de l'armée de l'air était en partie confié à une entreprise privée ! À vrai dire, la justification de ces externalisations me semble parfois bien plus répondre à des normes doctrinales et à l'appât du gain des entreprises concernées qu'à une rationalité objective attentive aux deniers publics et à l'intérêt collectif.

– Les comportements opportunistes de certains agents économiques contribuent directement à l'effritement des mécanismes de solidarités. Nous retiendrons trois exemples, de natures fort différentes, mais chacun symptomatique de la légèreté (consciente ou inconsciente) avec laquelle les acteurs entament le bien commun. D'abord l'évasion

fiscale qui prive la collectivité de ressources nécessaires pour assurer les charges de la solidarité. L'ouvrage de Gabriel Zucman (né en 1986), *La richesse cachée des nations : Enquête sur les paradis fiscaux* publié en 2013 expose avec précisions ces détournements, souvent légaux. Ensuite, le recul des taux de syndicalisation, dans la plupart des pays occidentaux, traduit un affaiblissement des engagements collectifs. Enfin, la désinvolture avec laquelle certains recourent aux prestations sociales et au chômage conduit à un résultat navrant. De telles attitudes incitent beaucoup de citoyens à consentir à la déconstruction du système de solidarité dans le seul but d'en finir avec ces abus coûteux. Il est tout aussi vrai, à l'inverse, que beaucoup de personnes en grandes difficultés renoncent à des aides par simple méconnaissance de leurs droits. Mais cela ne suffit pas à contre balancer les effets délétères précédents.

Pour conclure sur ce point, les économistes nous rappellent opportunément que, sans règles strictes, les hommes deviennent aisément des *free riders* (des *passagers clandestins*) enclins à profiter de façon unilatérale des biens communs. Il appartient au politique, c'est-à-dire aux citoyens, de réagir en prenant la mesure de ce qu'apporte de positif, pour chacun de ses membres, une société moins inégalitaire, plus apaisée et plus solidaire.

Le retour nécessaire du politique

Alors que la régulation sociale est en principe dévolue à l'action politique, le néolibéralisme et l'hyper capitalisme transfèrent cette mission au marché. Le résultat se mesure par le triomphe de l'individualisme, une consommation immodérée des ressources de la planète, le recul du collectif et de la démocratie. L'enjeu n'est pas ici de noircir le tableau en plaidant pour un « c'était mieux avant ». Le rythme du progrès est sidérant et, en moyenne, le confort des populations à travers le monde augmente. En revanche, poursuivre sans discernement la voie que nous avons empruntée entame non seulement l'avenir de la planète mais aussi les modes de vie collective.

À de rares exceptions près, les hommes ont pris conscience des enjeux écologiques et environnementaux. Même si les réactions ne sont pas (encore) à la hauteur, la sonnette d'alarme est entendue. Par contre, les changements politiques sont moins voyants. Surtout en occident, la démocratie vivante est en perte de vitesse et les solidarités se désagrègent lentement. En réalité la tiédeur des réactions face à la fragilisation du monde provient beaucoup de notre renoncement à placer le collectif au-dessus des logiques du marché. Bref, la défense de l'environnement se trouve intimement liée au bon fonctionnement de la démocratie.

Peu de monde avait anticipé les bouleversements actuels. Il y a un quart de siècle, en 1992, Francis Fukuyama (né en 1952) publiait un essai considéré à l'époque comme un des plus percutants pour appréhender le monde en mouvement. Dans *The End of History and the Last Man (La Fin de l'histoire et le Dernier Homme)*, le politologue américain soutenait que l'effondrement du socialisme dans les pays de l'Est marquait la réussite définitive de la démocratie et de l'économie libérale. L'auteur ne prédisait pas un monde sans frictions, mais la victoire idéologique du libéralisme économique et politique lui paraissait inéluctable. Il pensait l'avènement de l'idéal démocratique pratiquement acté pour l'ensemble de l'humanité. Sur le fond, Fukuyama s'est trompé. L'intérêt d'évoquer ici cet ouvrage un peu dépassé est de montrer, en posant un regard rétrospectif, que *La fin de l'histoire* fut largement perçu comme un livre-vitrine dans lequel se trouvaient exposées les preuves de l'inéluctable appariement entre économie de marché et démocratie. Or nous venons de voir que ce n'est pas aussi simple. Le couple libéralisme politique et libéralisme économique qu'on croyait uni par des liens inséparables prend ses distances. Seul le retour du politique pourra éviter le divorce.

Désormais, les économistes doivent repenser le rôle et le périmètre du marché par rapport aux pratiques sociales. Pour la plupart d'entre eux, ces questions sont politiques et sortent par conséquent de leur

champ d'analyse. Le paradigme de l'économie standard fait comme si l'économie de marché était politiquement neutre. Il s'agit là d'une illusion véhiculée par une science qui revendique son sérieux en compartimentant l'homme et la société en fonction de ses hypothèses de travail. En procédant ainsi, la science économique a fait advenir une réalité proche du modèle qu'elle a construit. On est donc bien loin de la neutralité scientifique. Pour autant, rien n'est irréversible en la matière. Au fond, il s'agit désormais de réconcilier l'agent économique et le citoyen. Pour répondre à ces enjeux, l'économie doit s'ouvrir à d'autres disciplines. Que le lecteur nous entende bien. Il ne s'agit pas ici de mettre en doute l'impératif de la démarche scientifique appuyée sur la raison. L'objectif est de rendre la raison raisonnable en contextualisant les analyses des économistes. L'économie ne peut pas être une science hors-sol qui sous-estime l'importance du champ social et la complexité des hommes. À l'heure où les carrières universitaires se construisent sur la spécialisation, cette demande peut paraître décalée. Il est en effet difficile de s'émanciper des normes et des regards d'une communauté scientifique installée et respectée. Le spécialiste reconnu de la pensée complexe, Edgar Morin (né en 1921) nous rappelle opportunément dans *La voie*, ouvrage publié en 2011, la nécessité d'une connaissance transdisciplinaire pour tenter de comprendre la complexité du réel. L'auteur dépasse ici les questions méthodologiques. Son ambition affichée est de suggérer des voies « *Pour l'avenir de l'humanité* » (sous-titre du livre). Le message est clair et puissant. « La spécialisation, écrit-il, dissout l'intelligence de ce qui est global ». Et encore : « ce n'est pas seulement notre ignorance, c'est aussi notre connaissance qui nous aveuglent ». Tous ces avertissements doivent être entendus car l'avenir du monde est largement entre les mains de la science, et de plus en plus. *Science sans conscience n'est que ruine de l'âme*, disait déjà dans une formule célèbre François Rabelais (1494-1553), peut-être faudrait-il y ajouter aujourd'hui « *et ruine de l'humanité* ». La pensée économique doit apprendre des leçons de ces deux auteurs, pourtant

d'époques si différentes. En la matière, le risque n'est pas seulement de ne pas tout comprendre. Il est surtout de produire un savoir qui rationalise et légitime la toute-puissance de l'économie de marché. Les conséquences ne s'arrêtent pas à la destruction de la nature. Elles débouchent également sur l'affaiblissement des valeurs de solidarité, sur le recul du sens des responsabilités collectives et, ultimement, sur la mise en cause de la démocratie au nom de l'efficacité. Seul le retour du politique permettra à la raison de réguler les forces du marché afin qu'elles cessent de dominer la nature et les hommes. En somme, la raison ne doit pas se contenter d'être raisonnante, elle doit aussi être raisonnable.

CHAPITRE IV VERS UNE VISION NOUVELLE

Ce livre a invité le lecteur à une enquête sur la science économique autour de trois grands thèmes : la longue histoire de la construction de l'agent économique rationnel de l'Antiquité à aujourd'hui ; l'autorité de la théorie pure et sa capacité inclusive ; l'impérialisme de l'économie de marché avec ses atouts et ses outrances. Contrastant avec une opinion assez largement partagée selon laquelle l'économie serait neutre et objective, nos investigations montrent au contraire qu'elle appartient bien plus aux sciences humaines qu'à celles de la nature. Ce qui, au demeurant, n'entrave en rien la rigueur et le sérieux des chercheurs. En revanche, maintenir coûte que coûte l'idée que l'économie serait exempte de jugements de valeur ferme la porte à des avancées prometteuses pour le bien commun. Une théorie économique propose toujours une vision du monde. En occultant cette réalité afin de se concentrer sur la manipulation de modèles sophistiqués dans le cadre du paradigme dominant, l'économie s'est refermée sur elle-même, jusqu'à devenir la science de l'économie de marché et du capitalisme. Par sa référence systématique au modèle néoclassique fondé sur *l'homo oeconomicus* cette science légitime, en creux, le régime concurrentiel. Pis, avec l'emprise croissante du néolibéralisme depuis les années 1970, l'économie est apparue à beaucoup comme la cause principale des dérives néfastes marquées par la régression du social, l'accroissement des inégalités, la fragilisation de la planète et l'affaiblissement de la démocratie. Même si certains travaux contemporains s'émancipent de ce schéma, la tendance de fond demeure. Précisément, notre *déconstruction* a

montré que « dé-politisation » et « dé-historisation » ont constitué les deux principales forces à l'œuvre pour détacher l'économie des sciences humaines et la rapprocher le plus possible de celles de la nature. Et cela perdure. Imprimer une dynamique inverse est devenu nécessaire. L'objectif n'est pas de subvertir le paradigme actuel en vue de proposer une vérité alternative. Plus simplement, il s'agit de convaincre les économistes que leur science ne se situe pas hors sol. Elle requiert une « politisation » et une « historisation » de leur pensée. Ils doivent par conséquent accepter de se libérer de la vaine quête de neutralité et assumer pleinement la pluralité des visions. En somme, cet essai espère encourager les économistes à prendre conscience de leurs vocations à produire un savoir inéluctablement lié à une doctrine. Une théorie économique propose toujours une interprétation du monde. Mais son rôle ne s'arrête pas là. Lorsqu'elle est écoutée et suivie, une théorie contribue à forger la réalité à son image. Si l'on se projette vers le futur, cela signifie que l'état de la cohésion sociale, le sort de la démocratie et l'avenir de la planète dépendront largement de la teneur des modèles économiques élaborés par les chercheurs.

Pour s'engager dans ce changement de mentalité et d'attitude, les économistes peuvent s'inspirer de Léon Walras, la figure tutélaire incontestée du modèle canonique néoclassique. Il est en effet instructif de rappeler ici que ce grand théoricien espéra recevoir le *prix Nobel de la paix* en reconnaissance de la portée politique de ses travaux. Lorsqu'on observe les violences engendrées aujourd'hui par l'application radicale des principes de la concurrence, une telle aspiration peut, rétrospectivement, surprendre. Mais la démarche de Walras était réfléchie, déterminée et cohérente. Elle s'est d'ailleurs étalée de 1905 à 1909, donc pratiquement jusqu'à sa mort en 1910. Encouragé et soutenu par quelques amis, il était persuadé que son modèle d'équilibre général pouvait contribuer au bien-être collectif. Il pensait en effet avoir conçu un système qui assurerait la paix, la prospérité et la justice sociale. Walras était donc porteur d'une

doctrine. Et il le revendiquait. J'avoue avoir recours à cette référence avec un peu de malice au regard de l'admiration quasi unanime que la profession des économistes porte au père spirituel de l'économie moderne. Pour autant, je crois l'exemple édifiant. À travers son aspiration au prix Nobel, Walras entendait faire valider une doctrine qu'il avait formulée au moyen d'équations. Sur le fond, il suivait les postures de ses grands aïeux, notamment les auteurs classiques, avec Adam Smith et John Stuart Mill en tête, qui assumèrent clairement de placer leurs pensées scientifiques dans le cadre de leurs représentations du monde. Marx puis, plus tard, Keynes, Schumpeter et Hayek furent encore de ceux-là. Je pense qu'il y a urgence à réhabiliter cette approche de l'économie. Elle seule devrait permettre de mieux répondre aux immenses problèmes du moment, compte tenu de l'évolution des connaissances, des mentalités et des philosophies sociales.

La théorie économique éveille des sentiments contrastés. Adulée par certains, elle est vilipendée par d'autres. Pourtant, elle mérite ni ces excès de ferveur ni ces rejets hargneux. Au-delà des polémiques, il a été éclairant de constater la coïncidence entre l'essor du capitalisme européen et la volonté d'une prise de distance toujours plus grande de l'analyse économique par rapport à la philosophie morale et politique. En rupture avec cette tendance, je suggère, au contraire, un retour de l'économie vers le domaine des humanités. Non pas par nostalgie d'un passé révolu, mais pour mieux se préparer à saisir la complexité du monde contemporain. Notre enquête a également permis d'insister sur la relative nouveauté de l'expansion économique à l'échelle de l'histoire longue. La croissance par habitant fut en effet quasiment nulle durant presque deux millénaires. Même si les premiers ferments du développement économique remontent à la fin du Moyen Âge, le déploiement de la production, du commerce et du bien-être matériel ne concerne vraiment que les deux derniers siècles. Très exactement donc la période qui correspond au règne du système capitalisme et de l'économie de marché. Toutefois, ce

dynamisme économique propre à l'époque moderne ne fut pas sans coûts. Il s'accompagna, on le sait bien, de vives tensions sociales et de violentes crises économiques. Et il n'empêcha pas les guerres. Alors qu'à partir de 1945, en Occident, une trajectoire porteuse d'équilibre économique et de progrès social avait semblé accessible (les *trente glorieuses* !), un renforcement idéologique fit basculer le monde vers l'ultralibéralisme. Ainsi domine, depuis le milieu des années 1970, la doctrine néolibérale dont l'emprise fut objectivement renforcée par la chute des régimes communistes de l'Europe de l'Est et le virage libéral de la Chine.

Le néolibéralisme se caractérise par une croyance radicale dans l'efficacité de l'initiative individuelle et une dévotion absolue pour l'économie de marché totalement débridée. D'où une foi sans limite dans la concurrence, le rôle moteur du profit, le progrès technique, la consommation et la publicité. Les résultats sont sous nos yeux : toujours plus de biens et de services produits pour le plus grand nombre et un recul significatif de la très grande pauvreté dans le monde mais, en même temps, des guerres économiques, le *dumping* fiscal et social, l'effritement de l'État providence, l'accroissement jusqu'à l'indécence des inégalités des revenus et des patrimoines, une surexploitation de la planète et la perte d'intérêt pour les régimes démocratiques. Le bilan est donc très contrasté, et les défis immenses :

- Construire des coopérations fortes et durables au niveau mondial.
- Vaincre la pauvreté et nourrir tous les humains malgré l'expansion démographique.
- Préserver la nature, les matières premières, l'environnement et la biodiversité.
- Mettre la finance au seul service de l'économie réelle.
- Contrôler les très grandes entreprises et les multinationales.
- Réguler les groupes de pression et le rôle des experts.
- Modérer la publicité.
- Prendre une distance critique face au progrès technique et aux technologies de l'information.

- Combattre le délitement social et les inégalités flagrantes.
- Défendre les droits sociaux et politiques.
- Réhabiliter et protéger les régimes démocratiques.

La lecture de ces objectifs peut laisser croire à un inventaire fourre-tout. En réalité, les thèmes listés sont interdépendants. Tous prennent le contre-pied d'un néolibéralisme immodéré pour lequel l'individualisme est roi et le système des prix de marché le guide suprême. Mais vers où aller? Le temps de l'espérance du grand soir est derrière nous. Conserver le cap actuel est intenable. La bonne direction à prendre me semble être l'élaboration d'un *dessein collectif* dont l'accomplissement se garderait de toute forme de totalitarisme. Clairement, certains des problèmes énoncés appellent des règles contraignantes qui entameront frontalement l'espace des libertés individuelles que nous connaissons aujourd'hui dans les pays démocratiques. Pensons notamment à la préservation de l'environnement, au réchauffement climatique ou à la régulation des écarts de richesses et de revenus. Pour convaincre et avancer, il faudra de la pédagogie et démontrer que les politiques envisagées, surtout si elles sont de nature coercitives, vont également dans le sens d'une meilleure justice sociale. Au regard de l'urgence et de l'ampleur des phénomènes à traiter, les recours au marché – comme avec les échanges des droits à polluer – et aux mécanismes d'incitations – comme des primes ou des réductions d'impôts – sont notoirement insuffisants. Toutes ces méthodes, inspirées du monde néoclassique, favorisent la préférence pour le présent et valident l'individualisme au détriment du collectif. Nous encourager à changer en profondeur nos attitudes et nos manières de penser nos rapports aux autres et à la planète semble par conséquent inéluctable. Mais comment accomplir ces types de programmes sans excès d'autoritarisme? La réplique est dans la sédimentation d'une communauté d'intérêts capable de s'affranchir d'un système de valeurs fondé sur le toujours plus pour chacun d'entre nous. Très concrètement, Il s'agit de refuser la domination écrasante des mécanismes du marché et de donner,

en contrepartie, une plus grande place à des politiques défendant le bien commun. En somme, moins de confiance dans les forces du marché mais, en revanche, l'élaboration d'une doctrine économique mieux adaptée aux défis à venir. Je commencerai donc par énoncer les grandes lignes d'un tel projet fédérateur. Mais cela ne suffit pas. Donner corps à cette vision implique une volonté de s'affranchir du paradigme économique dominant. Une telle ambition peut paraître démesurée tant le programme est difficile et de longue haleine. Loin de moi la prétention de fournir des réponses toutes faites et définitives. Je me contenterai de proposer quelques éclairages, en espérant ainsi, un peu, contribuer à la recherche d'un modèle économique soutenable.

I. Un projet fédérateur soutenable

Pour faire science, l'économie a eu tendance à réduire l'individu à une seule dimension : un agent rationnel et égoïste. Celui-ci correspondait largement à l'acteur idéal d'une société capitaliste porteuse d'une croissance économique illimitée où la terre offrait des ressources inépuisables. Pour couronner le tout, libéralisme économique et politique semblaient consubstantiels, jusqu'à nous faire envisager l'installation des régimes démocratiques comme inéluctable et irréversible. L'histoire nous apprend qu'il n'est pas sage d'essentialiser les comportements humains et de dessiner avec certitude la trajectoire du futur. L'homme n'est pas un être figé, il s'adapte sans cesse à son environnement. De plus, il convient d'y insister, aucun système économique et politique n'est immuable, même s'il a été extrêmement performant. L'économie de marché, telle que légitimée par le modèle néoclassique, ne devrait pas faire exception. Elle correspond à une étape répondant aux attentes, aux capacités, aux contraintes et aux mentalités d'une période historique. Mais tout porte à penser que de grands bouleversements sont devant nous. Il faut s'y préparer, avec sagesse et discernement. Les urgences

sociales, géopolitiques, environnementales et démocratiques obligent à des reconfigurations. Nos visions actuelles auront par conséquent à évoluer. Nous devons notamment nous détacher d'une époque où les priorités sont données à l'individu, au rationnel, à la concurrence, à la prédation et au quantitatif. Désormais, les voies à rechercher devront bien plutôt viser un dessein caractérisé par le collectif, le raisonnable, la coopération, la responsabilité et le qualitatif.

1. De l'individu au collectif

Malgré la présence des systèmes de redistribution par l'impôt et les cotisations sociales, l'individualisme est de plus en plus au cœur de nos modes de vies. De multiples preuves du recul du collectif par rapport au privé ont été pointées tout au long du chapitre sur l'impérialisme du marché. Les privatisations des entreprises publiques, l'appropriation d'espaces communs par des sociétés commerciales et l'individualisation croissante des risques sont autant de manifestations de la réalité de ce changement. Les mécanismes d'incitation et la nouvelle économie des plateformes s'appuient également sur la logique des intérêts individuels chère à l'école néoclassique. En bref, le déploiement du néolibéralisme continue d'entamer un vivre ensemble apaisé.

Face aux enjeux du XXI^e siècle, la réhabilitation du collectif devient urgente. Contrairement à ce qui fut soutenu par les premiers défenseurs du libéralisme, l'égoïsme de chacun ne participe plus au bonheur de tous et la course à l'accumulation des richesses n'est plus une activité pacificatrice. Certes, des avancées existent. Les concepts de *communs* et de biens mondiaux gagnent du terrain; l'économie sociale et solidaire suscite des engouements. Mais l'ensemble de ces évolutions pèse peu face aux exigences de l'économie dominante. D'autant que celle-ci possède une capacité impressionnante à digérer à son avantage tout ce qui est neuf et séduisant. Sur le fond, le

collectif implique une déconstruction de la dynamique néolibérale. Les priorités sont à inverser afin de passer des intérêts individuels de court terme aux objectifs de solidarités générationnelles et intergénérationnelles. Toutefois, les mentalités et les comportements bougent lentement. Ajoutons ici que l'individualisme exacerbé pousse les acteurs économiques à devenir des citoyens plus passifs. Le culte du chacun pour soi diminue les capacités d'indignation face aux excès, aux injustices et aux inégalités qui traversent les sociétés. Les effets de ces formes de délitement du social se mesurent notamment par le recul des taux de syndicalisation et une perte de confiance dans la politique. Se dresse alors devant nous un futur inquiétant qui semble insurmontable. Comment faire société alors que les liens sociaux sont détricotés au nom de l'efficacité économique ? La réponse est dans la promotion de la solidarité et du collectif. La construction d'un avenir plus clément et mieux maîtrisé passe clairement par un renouveau du ciment social. Un chemin est tracé, mais voudra-t-on l'emprunter ?

2. Du rationnel au raisonnable

L'*homo oeconomicus* se caractérise par sa rationalité. Tout passe par l'analyse coûts et avantages. Cette foi dans la raison et l'intérêt personnel a accompagné un immense développement économique. La réussite a été telle que nous en sommes arrivés à perdre le sens de la mesure jusqu'à devenir irraisonnables. Les preuves sont devant nous : on s'accommode d'inégalités flagrantes et on est fasciné par des revenus et des patrimoines faramineux. Bien sûr, beaucoup de lecteurs ne se reconnaîtront pas dans ce « on » extensif. Soit. En revanche, peut-être sont-ils prêts à admettre qu'aujourd'hui tout peut s'acheter et se vendre, au mépris de la morale et du vivre ensemble. En la matière, les exemples sont légions et plusieurs ont été rencontrés dans l'ouvrage. L'insatiabilité et la cupidité ne sont pas *a priori* irrépressibles. Toutefois, force est de reconnaître que la soif

de croissance, la tyrannie de la publicité, le besoin de reconnaissance et le poids des effets de démonstration ne nous poussent pas au raisonnable. S'écarter de l'économie théorique en effectuant des pas de côté vers l'histoire et la philosophie sociale a permis de rappeler que les hommes ne réduisent pas leur monde à la volonté d'avoir toujours plus à n'importe quel prix. Plutôt que de promouvoir la course à la puissance et aux biens matériels, le temps semble venu de réfléchir à la *vie bonne* définie par la quiétude intérieure et le sens du bien commun. Aujourd'hui, l'humanité est allée trop loin dans la course à la démesure. Au prétexte de nous rendre plus heureux, la rationalité économique a envahi nos mentalités et surdéterminé nos choix. Il est grand temps de poser un autre regard sur le monde et de redonner sa place au raisonnable.

3. De la concurrence à la coopération

La concurrence signifie la compétition entre les acteurs économiques (individus, entreprises, régions, États). Les règles sont connues : faire mieux et moins cher que son voisin, gagner des parts de marché, éliminer les canards boiteux. Son efficacité est indéniable : croissance, richesse, innovation. Sa violence est tout aussi visible : inégalités, exclusions et fragilisation de l'environnement. Bien sûr, des lois et des mécanismes de répartition réduisent et adoucissent ces excès. Mais la concurrence implique toujours le chacun pour soi. Pour beaucoup d'économistes le principe de concurrence n'exclut pas la coopération. Ainsi, des agents peuvent-ils être amenés à coopérer pour être plus efficaces dans leurs activités économiques. En ce sens, une entreprise est un espace de coopération particulier. De même, la théorie des jeux nous apprend que dans beaucoup de cas les acteurs ont intérêt à coopérer pour améliorer leurs situations respectives. Mais, ultimement, la motivation de ces types de coopération demeure la recherche rationnelle des satisfactions individuelles. J'entends

ici par coopérer la volonté de s'accorder à partager des objectifs communs qui dépassent les besoins personnels des acteurs concernés. L'intérêt collectif n'est pas la somme des intérêts individuels, il les dépasse. Précisément, la coopération relève d'un état d'esprit qui ne prend pas la concurrence comme le moteur premier de nos actions. Coopérer implique de placer au premier plan l'empathie, l'altruisme, la générosité et la mesure. Aujourd'hui la coopération ne relève plus seulement d'une exigence morale. Elle est devenue la condition *sine qua non* de la survie de notre planète.

4. De la prédation à la responsabilité

Jusqu'à une date récente, rares étaient ceux qui mesuraient vraiment les dangers de la surexploitation de la planète. Quelques esprits précurseurs et isolés firent exception comme John Stuart Mill au XIX^e siècle et Nicholas Georgescu-Roegen dès les années 1960. Mais la prise de conscience collective de l'utilisation excessive de la nature par les hommes est un phénomène relativement nouveau. Chacun sait, mis à part quelques réfractaires, qu'il s'agit désormais d'un enjeu crucial pour l'humanité. Le rapport Meadows (du nom des deux principaux coauteurs) intitulé *Halte à la croissance ?* (1972) et surtout les rapports successifs du GIEC (Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat, créé en 1988) nous ont abondamment éclairés sur les urgences en la matière. Nos modes de vie et l'explosion de la population mondiale sont clairement en cause. Les problèmes posés sont immenses et bousculent nos façons de penser, nos habitudes, nos confort, nos emplois, nos modèles de consommation et de production. Aucune solution concrète ne sera simple et consensuelle, tant les intérêts, les besoins et les préférences pour le présent divergent selon les individus, les groupes sociaux, les États et même les continents. À ce stade, un appel explicite à nos responsabilités

personnelles et collectives face au futur me semble être l'argument le plus mobilisateur. Mais cela suffira-t-il ? Pour la première fois dans l'histoire nous devons penser la terre comme une « maison commune » à conserver et à transmettre. Idéalement, chacun de nos choix devrait être éclairé par la question préalable : vais-je prendre une décision responsable ? Quelle gageure ! Surtout lorsque cela concerne plus de sept milliards et demi de personnes différentes et environ deux cents États souverains attachés à leurs intérêts.

5. Du quantitatif au qualitatif

Quoi de plus immédiat que d'apprécier les caractéristiques et les performances d'une économie au moyen de chiffres ! La production, les revenus, le taux de chômage et bien d'autres informations s'appréhendent en premier lieu quantitativement. Toutefois, ces approches n'épuisent pas la réalité. Un chiffre ne dit pas tout, même en économie. S'émanciper du quantitatif pour aller vers le qualitatif signale un changement d'état d'esprit et révèle une manière plus complexe d'envisager la finalité de l'activité économique. Cette tendance positive s'illustre par deux exemples évoqués dans l'ouvrage : des mesures innovantes de la richesse et l'engouement pour l'économie du bonheur.

Le Produit intérieur brut (PIB) est une grandeur comptable cruciale qui évalue la somme des valeurs ajoutées des secteurs productifs. Sa progression détermine le taux de croissance d'une économie. Il représente également l'agrégat de référence dans les comparaisons internationales. S'il est imbattable pour traduire les performances mesurables, le PIB passe néanmoins à côté d'une approche plus différenciée du bien-être collectif. Cette insuffisance tend aujourd'hui à être corrigée par la prise en compte d'indicateurs qualitatifs comme l'espérance de vie, le taux de scolarisation ou encore l'accès aux services publics et aux soins médicaux. Le

rapport de 2009 présenté par la Commission dite « Stiglitz » sur *la mesure des performances économiques et du progrès social* va parfaitement dans ce sens. Suivant la même logique, l'économie du bonheur essaie de saisir ce qui rend les individus heureux, au-delà des montants de leurs revenus et de leurs niveaux de consommation. Étudier plus finement la vie économique que ne le permet l'approche strictement comptable marque indubitablement un progrès. La prise en compte des dimensions qualitatives est clairement une des voies à suivre pour humaniser l'économie et construire un dessein commun soutenable. Naturellement, et pour conclure sur ce thème, les cinq recommandations suggérées ici forment un ensemble et n'ont pas à être hiérarchisées. Toutes devraient contribuer à forger une société plus apaisée et capable de préserver la planète.

II. S'affranchir du paradigme dominant

Croire qu'il existe un ordre économique naturel, apolitique et ahistorique est une chimère. Alors que les sciences de la nature peuvent espérer déceler des lois immuables, une théorie économique offre toujours une vision de monde à un moment donné de l'histoire. Aujourd'hui, la science économique dominante analyse et justifie l'économie de marché et le capitalisme contemporain. Elle le fait si bien qu'elle est probablement allée trop loin, jusqu'à largement détourner son regard des violences produites par l'économie néolibérale. Naturellement, les économistes ne se sentent pas responsables des tensions sociales, des problèmes environnementaux et de la fragilisation de la démocratie. Au contraire, beaucoup d'entre eux pensent sincèrement que leurs modèles œuvrent pour le bien-être collectif. La réalité est cependant plus complexe. Publier dans des revues scientifiques reconnues est devenu une question de survie pour les chercheurs. Comment ne pas les comprendre, tant la concurrence est rude? Pour assurer sa carrière, un économiste a

tout intérêt à travailler dans le cadre du paradigme validé par ses pairs. Sortir des sentiers battus comporte un double risque : mener vers des impasses ou produire des résultats ne répondant pas aux canons de la profession. Notre ambition au terme de cet ouvrage est simplement d'appeler les économistes à reconnaître leur inéluctable absence de neutralité. Autrement dit, leur suggérer de se libérer de la tyrannie des sciences exactes et de l'*homo oeconomicus* de la théorie néoclassique. En économie, faire science ce n'est pas découvrir « le vrai ». C'est bien plutôt expliquer ce qui se passe afin d'œuvrer à la construction d'un monde qu'on juge meilleur et plus vivable pour le plus grand nombre. Ici, science et doctrine sont inséparables. Économie et société forment un tout.

Faire évoluer notre mode de penser l'économie peut prendre diverses voies. Le recours à l'interdisciplinarité est une méthode souvent préconisée. Elle repose sur un croisement des regards à propos d'un sujet particulier. Concrètement, des spécialistes de diverses disciplines se penchent sur un problème et l'analyse en fonction de leurs compétences propres. Par exemple, des chercheurs en sciences cognitives aident à préciser les ressorts cérébraux et psychiques des acteurs économiques. Dans d'autres cas, historiens ou sociologues alimentent les réflexions sur un événement particulier comme une crise. L'appel à d'autres disciplines est *a priori* une démarche fructueuse. Encore qu'il faille ici éviter deux écueils : chercher une validation des hypothèses du paradigme dominant ou se contenter de considérations très générales. Pour échapper à ces risques je propose de placer la focale sur quatre thèmes : la valeur utilité, la monnaie, la démesure comme effet d'aubaine et un retour sur l'*homo oeconomicus*. Examinés comme un tout, ces divers sujets offrent des ouvertures pour s'affranchir de la domination de la vision néoclassique et envisager un monde plus apaisé et respectueux de la planète.

1. Interroger la valeur utilité

La valeur est la question première en économie. Personne ne songerait à produire ou à échanger un bien qui n'aurait pas de valeur « marchande ». La valeur se reflète dans le prix, mais sa source est ailleurs. Les économistes, on le sait, ont apporté deux types d'explications. La première fonde la valeur sur le travail, la seconde sur l'utilité. Les auteurs classiques et Marx ont penché pour le travail (Marx de façon très radicale). Le monde néoclassique, né notamment avec Walras à la fin du XIX^e siècle, a préféré l'utilité. La différence entre les deux options est déterminante. Chacune propose une représentation du monde économique. Chacune donne son explication du fonctionnement de l'économie. À travers le choix du paradigme néoclassique, la profession des économistes a clairement adopté la valeur utilité. Ce point semble acté et ne plus devoir être soumis à la discussion. Bref, le débat serait clos car la science a parlé. Il s'agit là, selon moi, de la manifestation la plus éclatante de la victoire idéologique de l'école néoclassique. Un jugement de valeur sur la valeur a été objectivé jusqu'à être transmuté en une base scientifique très largement acceptée par les économistes.

La valeur utilité admet que si le prix du bien A vaut deux fois celui du bien B, cela tient au fait que A apporte deux fois plus d'utilité que B (la notion d'utilité marginale est ici volontairement négligée bien qu'elle soit techniquement indispensable). Concernant le travail, l'idée de base considère que la source de la valeur d'un bien économique est toujours, au bout du compte, exclusivement liée au travail nécessaire pour le produire. En reprenant notre exemple, A vaut deux fois B car il nécessite deux fois plus de travail. Comme pour l'utilité, nous simplifions. Bien sûr, il faudrait aussi introduire l'hétérogénéité du travail car la « qualité » du travail varie en fonction des caractéristiques de la main-d'œuvre et des outils utilisés. On pourrait également discuter de la distinction entre le *travail commandé* (le travail nécessaire pour *acheter* un bien) ou le

travail incorporé (le travail nécessaire pour *produire* un bien). Le fait que le capital puisse s'analyser comme du travail accumulé demande aussi à être débattu. Mais l'auxiliaire ne doit pas nous détourner du fond. Nous parlons ici de philosophie sociale, pas d'arithmétique.

L'utilité l'a emporté sur le travail pour trois raisons, qu'il convient d'ailleurs de ne pas mettre sur le même plan. D'abord, l'association de la valeur utilité à la rareté a permis de résoudre rigoureusement le fameux paradoxe de la valeur. Désormais, on peut expliquer qu'un bien très rare et superflu (le diamant) coûte beaucoup plus qu'un bien indispensable mais qui existe en abondance (l'eau). Sur ce point, les défenseurs de la valeur travail se contentaient de regarder ce paradoxe comme dérogeant à la règle générale. Ensuite, et cela est plus important, l'immense avantage de la théorie de l'utilité est de pouvoir être traitée avec la logique formelle des mathématiques. L'économie devenait ainsi une science à part entière. Le modèle d'équilibre général synthétise à merveille cette performance intellectuelle. En revanche, la valeur travail n'offre pas une construction aussi rigoureuse et élégante. Quelques économistes marxistes se sont employés à trouver la méthode qui transformerait logiquement et systématiquement la valeur travail en prix, mais en vain. Enfin, et surtout, la valeur utilité amène à légitimer l'efficacité de l'économie de marché et l'individualisme, tandis que la valeur travail explique la réalité des oppositions d'intérêts entre les travailleurs et les capitalistes. Précisément, la valeur travail se concentre sur les antagonismes de classe, alors que la valeur utilité valide les notions d'équilibre des marchés et de bien-être collectif. Le recours à deux figures tutélaires résume les enjeux. D'un côté, Marx analysait les mécanismes d'exploitation et la nécessité de les dépasser. De l'autre, Walras a proposé la paix sociale en s'appuyant sur l'efficacité du marché. Walras l'a emporté, avec netteté.

Une théorie de la valeur dévoile toujours une vision du monde et débouche sur la défense d'un régime économique particulier. La valeur travail se focalise sur la nature conflictuelle des mécanismes de

répartition. Poussée jusqu'au bout, cette approche justifie la lutte des classes et les révolutions prolétariennes. La valeur utilité porte le message d'une société où chacun reçoit en fonction de ce qu'il procure aux autres. Ici, efficacité économique et harmonie sociale vont de pair. En conséquence, le régime optimum devient celui de la concurrence libre et non faussée. Sommes-nous face à un dilemme qui nous obligerait à choisir de façon exclusive ? Je ne le pense pas. Dénoncer l'impérialisme de la valeur utilité et, en même temps, défendre un retour radical à la valeur travail serait incohérent. Par contre, élargir l'approche néoclassique en y instillant le principe de la valeur travail changerait significativement la donne, même si la rigueur mathématique n'y retrouverait plus son compte. Dans ce cas, les travailleurs cesseraient d'être de simples facteurs de production au même titre que le capital. Le marché du travail ne se réduirait pas aux rencontres des offres et des demandes grâce à la flexibilité des salaires mais deviendrait un mode de régulation sociale. Toutefois, je ne crois pas qu'une synthèse entre les valeurs travail et utilité suffise à affronter l'avenir. Les trois grands défis qui nous interpellent, combattre les inégalités, sauver la planète et maintenir la démocratie appellent des regards novateurs. L'introduction explicite d'une dimension morale est selon moi la meilleure réponse à apporter. Pour avancer dans ce sens, je n'hésite pas à suggérer de recourir aux notions de *juste prix* et de *vie bonne*. Le juste prix est celui qui ne lèse personne et qui ne génère pas d'inégalités flagrantes et destructrices pour l'équilibre social et écologique. Au XXI^e siècle, la vie bonne consiste à ne pas soumettre nos actions au paraître et à la course au toujours plus. Elle implique en même temps la défense de la nature, le respect des autres et des principes démocratiques. Je l'ai dit, mes propos ne relèvent pas de la science pure et neutre. Ils font délibérément appel à la conscience politique et sociale, donc au domaine de la doctrine. À l'avenir, les économistes devraient accepter que la présence d'un système de valeurs morales surplombe le contenu de

leurs hypothèses théoriques et passe avant l'impératif de cohérence interne de leurs modèles.

2. Rectifier les approches de la monnaie et de la finance

Au cours de la période récente, la sphère monétaire et financière s'est de plus en plus autonomisée de la sphère réelle. Alors que cette évolution apparaît à beaucoup comme s'inscrivant dans le vent de l'histoire, elle soumet l'économie à des tourbillons dévastateurs. Ici encore, les fascinations pour les nouveautés et l'appât du gain ont été à l'œuvre. Ici encore les économistes ont leur part de responsabilité. Mais l'analyse économique a les moyens de contribuer à rectifier cette pente fâcheuse. Le cœur de la problématique se résume simplement. L'époque contemporaine et la pensée ultralibérale poussent à regarder les questions monétaires et financières comme relevant avant tout de la logique utilitariste. La monnaie et la finance sont là pour nous faciliter la vie. Sans elles nous serions bien moins efficaces. L'argument est techniquement juste, mais il passe à côté de deux aspects fondamentaux : la monnaie est une institution politique et la finance doit être surveillée comme un bien commun.

La monnaie, une institution politique

Les analyses de la monnaie constituent de puissants révélateurs de nos visions de l'économie. À cet égard, l'apparition des nouvelles « monnaies virtuelles » interpelle et renvoie à l'idée plus générale de concurrence des monnaies. Suivre cette voie correspondrait à un acquiescement du recul du politique et du collectif. Une telle direction est donc à écarter au nom du bien commun. Explicitons cela.

Les économistes ultralibéraux comme Hayek sont allés très loin dans leurs approches utilitaristes de la monnaie et leurs croyances

dans les vertus du marché. La concurrence doit être sans borne, quels que soient les domaines concernés. Pour eux, tous les monopoles sont à combattre, y compris celui de la monnaie légale. Leurs attaques contre la position dominante des banques centrales les ont conduits à dénoncer la dimension politique de la monnaie. Dans *The Denationalization of Money*, paru en 1976, Hayek proposa d'instaurer une véritable *concurrence des monnaies* au sein d'un territoire donné. L'objectif déclaré était d'en finir avec le monopole d'émission de la monnaie légale. Désormais, une banque privée pourrait décider de créer sa monnaie en fonction des besoins des agents économiques et de sa propre stratégie (naturellement, les noms des nouvelles monnaies devraient être différents). Ajoutons que la banque centrale perdrait logiquement sa raison d'être. Pour ses défenseurs, la concurrence des monnaies offrirait un double avantage. En premier lieu, chaque institution émettrice, soumise aux forces du marché, veillerait au contrôle strict de la qualité et de la crédibilité de sa monnaie, notamment à travers la maîtrise du volume de sa circulation. Le résultat attendu serait le maintien de la stabilité des prix, bénéfique pour tous. Ensuite, ce système priverait la banque centrale du pouvoir d'exercer des politiques monétaires discrétionnaires. On retrouve ici l'opposition frontale d'Hayek et de ses partisans à toutes les formes d'interventionnismes qui, au bout du compte, privilégient toujours des intérêts particuliers. Selon eux, le libre jeu de la concurrence reste assurément le mécanisme le plus juste et le plus efficace. Et la monnaie ne doit pas échapper à cette règle générale.

Pour le moment, la concurrence des monnaies n'a pas vu le jour. Même les plus enthousiastes partisans d'une concurrence radicale et débridée, je pense ici à Ronald Reagan et Margaret Thatcher, n'ont jamais osé s'engager vers des changements aussi périlleux. L'idée fut néanmoins reprise, fin des années 1980, lors des discussions préparatoires à l'intégration monétaire européenne. Le problème était en fait un peu différent car la concurrence devait alors s'installer

entre les monnaies nationales. Au terme d'un long processus de libre utilisation de toutes les devises concernées, les Européens auraient ainsi été amenés à choisir la monnaie qui s'imposerait rationnellement sur l'ensemble de la zone. Fort sagement, l'Europe opta pour l'autre solution : le passage direct à une monnaie unique.

Finalement, les adeptes de la concurrence des monnaies paraissent ne pas avoir été écoutés. Mais la réalité est moins nette qu'il n'y paraît. Rappelons tout d'abord que l'engouement pour l'indépendance des banques centrales, à partir des années 1980, répond exactement à un des objectifs fixés par ces néolibéraux : empêcher les politiques discrétionnaires des banquiers centraux. Il suffit ici de penser à la BCE et son impérieuse obligation de maintenir la stabilité des prix. Hayek n'est donc pas très loin. Et il continue de revenir, par la bande, sur le devant de la scène. En effet, son ombre portée vient de réapparaître sur le terrain inattendu des crypto-monnaies.

Les crypto-monnaies ont surgi en 2009 de l'imagination de quelques passionnés d'informatique. Le public a été intrigué, mais aussi fasciné par la découverte de « monnaies » dont les caractéristiques faisaient écho à l'envol prometteur des nouvelles technologies. La concurrence pénètre enfin l'univers protégé de la création monétaire. À chaque *blockchain* sa monnaie virtuelle, et que la meilleure gagne. Supposons, ce qui n'est pas irréaliste, que les crypto-monnaies se généralisent. Beaucoup d'acteurs économiques, pensant suivre leurs intérêts, délaisseraient l'usage de la monnaie légale pour se porter vers ces nouveaux actifs, en espérant choisir le plus prometteur. La suite serait une concurrence frontale entre les crypto-monnaies. Certaines seraient abandonnées, d'autres verraient leurs valeurs sombrer. Ce chacun pour soi monétaire entraînerait, selon moi, le chaos. La puissance publique serait lentement dépouillée de sa capacité à garantir la valeur de la monnaie légale. Le pilotage d'une politique monétaire deviendrait difficile et hasardeux. Serions-nous alors si loin de la logique défendue par les avocats de la concurrence des monnaies ? On pourra objecter que « comparaison

n'est pas raison » et que les caractéristiques des crypto-monnaies ne correspondent pas exactement à celles des monnaies créées par les banques. Certes, mais l'essentiel n'est pas là. Malgré les différences de méthodes, nous rencontrons ici une volonté commune : celle d'émettre des monnaies de natures privées en évinçant le contrôle de l'État. L'engouement pour les crypto-monnaies s'interprète alors comme un signe annonciateur d'un consentement de la société à la concurrence des monnaies. Le pire n'est jamais sûr. Mais de telles perspectives appellent une grande vigilance. Notre attention est d'autant plus requise que l'acceptation de ce type de monnaie s'intègre parfaitement dans une société qui prône l'individualisme et le désengagement de l'État des affaires économiques. Toute tentative de créer des monnaies privées en vue de les soustraire de l'autorité publique relève d'un ultralibéralisme disruptif. De telles « innovations » fragilisent, en définitive, les économies, la cohésion sociale et la démocratie.

Il appartient aux économistes d'éclairer le public sur ces glissements pernicious, même s'ils sont en apparence ludiques et anodins. Le point d'entrée me semble être le statut que nous conférons à la monnaie. Se concentrer avant tout sur l'approche *fonctionnaliste*, comme nous le faisons actuellement, valorise l'analyse de l'utilité économique de la monnaie. Grâce à elle, on échange, on compte et on épargne plus aisément. Pourquoi alors ne pas prolonger cette vision jusqu'au bout et envisager de mettre les monnaies en compétition afin de déterminer la plus efficace sur un territoire donné ? C'est en substance ce que proposait le prix Nobel d'économie Friedrich Hayek. En revanche, l'approche dite *essentialiste* ne s'arrête pas aux fonctions de la monnaie. Elle élargit son rôle et voit également en elle une forme d'institution fédératrice. En adoptant ce point de vue, la monnaie symbolise un consentement collectif. Elle représente un vecteur d'identité et un instrument du pouvoir politique. Accepter la même monnaie devient un signe puissant du partage d'un espace et de la coresponsabilité d'un système politique et social. Au plus

l'accent sera mis sur la pertinence de l'approche essentialiste, au plus la perspective sinistre d'une concurrence des monnaies, quelle que soit sa forme, s'éloignera.

Remettre la finance à sa place

La période d'engouement pour la dérégulation financière entamée dès la fin des années 1970 a débouché en juillet 2007 sur la plus grande crise d'après-guerre. Le choc, on le sait, entraîna des faillites bancaires, affecta durement les budgets publics et ébranla l'économie réelle. En réaction, les critiques à l'encontre de la finance fusèrent et tout le monde souhaita modifier la donne et revenir à plus de modération. Quatre grands objectifs furent visés : réformer la surveillance des intermédiaires financiers, améliorer la prévention des risques systémiques, revoir les mécanismes de résolution des faillites bancaires et fixer de nouveaux *ratios* prudentiels pour les banques. Chacun des domaines concernés a connu des avancées visibles, mais non spectaculaires. L'essentiel des progrès se mesure par trois gestes majeurs. Aux États-Unis, la loi Dodd-Frank de 2010 ; en Europe, l'Union bancaire européenne (UBE) adoptée en 2014 ; au niveau de la Banque des règlements internationaux (BRI), les nouveaux accords de Bâle (Bâle III) entrés en vigueur en 2017. Toutefois, l'attrait pour la *finance de l'ombre* revient au galop. De nouveaux outils financiers apparaissent et les sommes en jeu sont de plus en plus colossales. Le traumatisme passé, les démons réapparaissent. Certes, l'encadrement législatif et réglementaire est désormais plus présent, mais l'appétit pour les gains rapides reste solide.

Ici encore les économistes ont leurs mots à dire. La déconnexion entre les sphères réelle et financière doit être contestée. La finance n'est pas là pour permettre aux *traders* et aux intermédiaires financiers de s'enrichir le plus vite possible. Elle est au service de l'investissement, de la consommation et de la couverture des risques expressément liés

à l'économie réelle. Rechercher uniquement le rendement pour le rendement mène à la spéculation pure et valide la démesure. On sait où cela mène, inéluctablement. Seule une volonté politique, soutenue par la parole des économistes, permettrait une régulation sans faille des dérives extravagantes de la finance. Taxer les transactions financières « à la Tobin » va dans le bon sens. Mais il convient de bien séparer le bon grain de l'ivraie. Taxer les actifs malsains ne suffit pas. Construire une finance solide et utile pour l'économie implique le bannissement pur et simple des instruments financiers opaques et trop risqués. Les opérations strictement spéculatives déconnectées de l'économie réelle sont également à proscrire. Protéger la société des extravagances de la finance disruptive appelle une politique d'une grande fermeté qui ne doit pas se priver de solutions radicalement innovantes. C'est dans cet esprit que j'ai suggéré plus haut de pousser avec audace les dérives de la finance jusqu'au bout en évoquant l'idée d'une *finance casino*. L'objectif serait d'entourer cette activité d'un mur réglementaire qui lui imposerait une parfaite étanchéité avec la « vraie » économie. L'analogie avec le secteur des établissements de jeux est patente. Les accros aux tourbillons des marchés et les passionnés des produits financiers sophistiqués pourraient ainsi satisfaire librement leurs pulsions et leurs passions du gain. Le risque de débordement de cette finance casino sur l'économie deviendrait alors strictement impossible, ce qui serait bien le but du jeu.

3. Démesure et effet d'aubaine

Les écarts de revenus sont devenus faramineux. Pourquoi ? La réponse standard s'adosse au paradigme néoclassique de deux façons. L'une s'inspire de la théorie de la répartition, l'autre de la rente de monopole. Dans l'esprit de l'analyse de la répartition, chacun reçoit en proportion de sa contribution à la production, les ouvriers non qualifiés comme les dirigeants. Puisque ces derniers rapportent beaucoup

plus, ils sont les mieux payés. La seconde explication repose sur la *rente de monopole*. Si l'offre est très réduite et la demande forte, le service rendu est rare, son prix flambe. Rien de plus normal. Comme les grands dirigeants sont pratiquement introuvables, leurs revenus s'ajustent en conséquence. Ces deux analyses se complètent et font sens. En termes plus simples on dira : un PDG rapporte beaucoup à son entreprise et son profil est rarissime sur le marché. Il est donc fort logiquement très bien rémunéré. De même, telle star du sport ou du spectacle attire des spectateurs, génère des recettes publicitaires, fait mieux que ses collègues : voilà donc de l'argent bien gagné. Bref, la théorie économique sait justifier la démesure, mais elle rechigne à la mettre en question. Dommage. Essayons tout de même en évoquant l'idée d'*effet d'aubaine*.

Pour un économiste solidement formé à l'approche néoclassique, le marché a toujours raison. Sous cette optique, un revenu élevé ne doit rien au hasard : ce n'est pas un effet d'aubaine. Il signifie que son bénéficiaire a des qualités reconnues et rares : talent, formation, expérience, compétence, aptitude à la prise de risque, capacité de générer des profits ou d'attirer des spectateurs. Pourtant, le recours à ce florilège flatteur pour les heureux bénéficiaires n'est pas complètement convaincant. L'éloge du mérite et du talent parfaitement individualisable néglige le fait que personne ne peut être efficace tout seul. Les collaborateurs directs, les collègues et tout l'environnement professionnel et social contribuent aux réussites de chacun. Sans compter évidemment ce que nous devons au système scolaire, surtout lorsqu'il est quasiment gratuit. Difficile également de considérer que l'expérience ne se partage pas et serait l'apanage d'une infime minorité. Concernant le niveau de formation, l'argument tombe à plat car des chercheurs surdiplômés et talentueux ou des médecins compétents et dévoués peuvent se retrouver bien bas sur l'échelle des revenus. Quant à la rémunération pour la prise de risque, elle prête à sourire lorsqu'on connaît les clauses de certains contrats (il suffit ici de penser aux bien nommés « parachutes dorés »).

Finalement, l'explosion des rémunérations ces dernières années ne semble pas venir de l'explosion des mérites, des compétences, des talents ou des prises de risques. Les revenus démesurés proviennent en réalité d'un effet d'aubaine directement lié à trois phénomènes : une position privilégiée des personnes concernées, une fascination collective pour le hors norme et à un appât impudique pour l'argent. On retrouve donc trois idées : un monopole artificiel de l'offre de service, le magnétisme du premier de la classe qui doit raffler toute la mise et l'aliénation au pouvoir de l'argent. La nomination des PDG est à cet égard exemplaire. Les conseils d'administration pratiquent des formes de cooptation. Les décideurs apparaissent comme les acteurs d'un *cartel* singulier dans lequel ils créent et véhiculent un sentiment de rareté. Ils sont alors en position de se gratifier mutuellement de belles rémunérations en dehors de tout véritable contre-pouvoir. Naturellement, la communication des administrateurs vers l'extérieur est muette sur ce point. Ils préfèrent mettre en avant les qualités irremplaçables de leurs pairs et la présence d'un marché où les bons candidats se comptent sur les doigts des deux mains. Et on le croit ! Ce formidable tour de passe-passe nous fait intérioriser l'idée que les patrons des entreprises multinationales sont des perles rares qui méritent des fortunes. Remarquons incidemment que le même type d'artifice est à l'œuvre lorsque les salaires sont présentés comme des coûts qu'il faut comprimer tandis que les rémunérations flamboyantes des PDG sont regardées comme des investissements hautement productifs. Une logique semblable s'applique pour les stars, quels que soient leurs domaines. Leurs agents vendent leurs capacités exceptionnelles et uniques, d'où les signatures de contrats mirobolants et fortement médiatisés. En somme, les très hauts revenus s'expliquent beaucoup plus par des effets d'aubaine que par la contrepartie objective de qualités irremplaçables.

Plutôt que de contester la légitimité économique et morale de ces effets d'aubaine, beaucoup d'économistes préfèrent plaider pour une taxation des revenus très progressive, jusqu'à devenir,

pour les tranches les plus hautes, confiscatoire. Une telle stratégie s'inscrit à l'évidence dans une politique de redistribution hardie. De plus, ajoutent ses partisans, ce mécanisme fiscal permet de couper court à la dérive exponentielle des revenus. En effet, au-delà d'un certain seuil, l'essentiel des gains disparaîtrait dans les impôts. Pourquoi vouloir gagner plus sous ces conditions? L'argument est parfaitement recevable. Mais cette option ne désavoue pas frontalement la démesure, elle la corrige. Est-ce suffisant? Bien sûr, les manœuvres de détournement de la base imposable continueront d'exister. Mais la critique essentielle ne porte pas sur les risques d'évasion fiscale. Elle se place sur un autre terrain. Précisément, le recours à l'impôt évite de prendre des positions nettes sur l'outrance de certaines rémunérations. Je suggère, à l'inverse, de contester sans ambiguïtés ces dérapages au nom du bien commun, de la vie bonne et de l'efficacité économique de long terme. Une société plus égalitaire est porteuse de paix et de stabilité sociale. La présence de gros écarts de revenu, avant impôts, contribue à hiérarchiser les citoyens sous le critère de l'argent roi. Dis-moi ce que tu gagnes, je te dirai qui tu es. Ce n'est pas le moyen le plus efficace de faire société et de construire une économie robuste et responsable sur la longue période. Par ailleurs, personne n'a jamais démontré qu'une entreprise fonctionne d'autant mieux que les écarts de salaires sont importants. Au contraire, trop de différences génèrent des frustrations et des tensions, et donc des inefficiences. La question est ancienne puisque le magnat de l'automobile Henry Ford proposait déjà, il y a maintenant un siècle, de fixer, dans un but d'efficacité, un rapport maximum de 1 à 40 pour les écarts des salaires. Mais un homme ne peut pas résoudre à lui tout seul le problème de l'amplitude des revenus avant impôts, même s'il dirige une immense firme. Contraindre les rémunérations à plus de décence relève d'une volonté politique affirmée et de l'adhésion du corps social. Chacun d'entre nous sait, et trouve parfaitement normal, que des grilles des salaires existent pour les entreprises, dans les administrations et chez les élus, jusqu'aux plus hauts niveaux.

Il suffirait alors de généraliser cette règle afin d'y inclure les cadres et les dirigeants. Concernant les stars, j'admets que le recours à l'impôt reste inévitable. Dans ces secteurs, la pression pour maintenir des revenus raisonnables ne pourrait venir que des spectateurs. Or je les imagine assez mal aujourd'hui se détourner ostensiblement de leurs idoles dans le seul but de désavouer le caractère exorbitant de leurs revenus. Mais, après tout, les effets d'aubaine n'ont pas vocation à s'inscrire dans le temps long.

4. S'émanciper de l'*homo oeconomicus*

L'*homo oeconomicus* représente la cheville ouvrière de la pensée économique. Sans lui, croit-on, point de science sérieuse. Pourtant, les économistes reconnaissent les limites de cet agent rationnel et unidimensionnel. Mais ils s'en accommodent, faute de mieux. Afin de corriger cette insuffisance, certains chercheurs se sont engagés, depuis quelques années, sur des chemins *a priori* prometteurs. L'appel aux neurosciences et aux sciences cognitives devrait permettre de mieux saisir les ressorts psychiques de l'agent économique représentatif. Ainsi, l'*homo oeconomicus* pourrait-il devenir plus humain! Malgré leurs caractères novateurs, les conclusions de ces travaux pluridisciplinaires ne bouleversent pas le socle du paradigme dominant. Ils tendent plutôt à le conforter puisqu'il s'agit, en définitive, de comprendre pour quelles raisons les agents s'écartent de la norme fixée par la théorie. Soyons très clairs sur ce point, les résultats trouvés confirment l'existence de décisions *irrationnelles*. Mais ces déviations sont analysées par les économistes comme des biais comportementaux qui ne bousculent pas la validité de l'hypothèse générale de rationalité posée par la théorie standard.

L'*homo oeconomicus* est un acteur économique, mais il n'est pas un acteur social. D'où la difficulté de vouloir faire société sur la base des seuls comportements économiques. Lorsque les agents sont

programmés à réagir en suivant uniquement leurs propres intérêts, la construction d'une véritable solidarité collective devient improbable. Prenons le cas du réchauffement climatique. Faire payer des impôts sur les produits pétroliers ou, symétriquement, subventionner l'achat d'un véhicule électrique s'appuie sur une logique coûts-avantages qui met l'utilité du consommateur en son centre. Ces politiques sollicitent le porte-monnaie, tandis que l'appel à l'implication citoyenne reste au second plan. Naturellement, l'économiste formé à la logique néoclassique répondra que seul le résultat compte. Pour lui, les prix et les incitations monétaires représentent des signaux efficaces qui ont fait leurs preuves. C'est vrai. Je crois toutefois que cela sera insuffisant pour affronter les défis à venir. Les inégalités et la fragilité de la planète exigent des réponses qui dépassent la recherche des satisfactions individuelles. Incrire nos comportements sur des visions de long terme passe par l'éducation, le sens civique et la loi, mais pas en premier lieu par l'argent. Les économistes doivent le dire.

Ce retour sur l'*homo oeconomicus* déplie finalement l'immense question qui a traversé ce livre. La science économique contemporaine est-elle en capacité de penser l'avenir afin de nous aider à empoigner les enjeux colossaux listés plus haut ? Les éléments de réponse sont apparus tout au long de notre déconstruction de l'économie dominante. La progression s'est faite pas à pas, en remontant loin dans l'histoire de la pensée, en convoquant des éclairages épistémologiques et, surtout, en analysant les spécificités de l'économie de marché. L'enseignement le plus saillant est la présence d'une contradiction fondamentale entre, d'un côté, une science qui formate les individus à agir selon leurs propres intérêts et, de l'autre, la nécessité de sédimer les solidarités indispensables à la vie collective au XXI^e siècle. L'expérience des États providence a démontré que ce dilemme avait pu être assez bien résolu par le passé. Mais les temps ont changé pour plusieurs raisons : l'emprise croissante de l'individualisme avec sa course au toujours plus ; la

croissance massive dans l'efficacité des mécanismes des prix et des incitations monétaires; l'explosion des nouvelles technologies de l'information renforçant nos pulsions narcissiques et nos avidités; la défiance grandissante dans la démocratie représentative. Et, pour finir, la planète mise en danger. En résumé, nous sommes devenus les objets et les acteurs d'un modèle ultralibéral dont l'application sur le long terme nous mène vers des impasses. Clairement, le bien commun ne doit plus être subordonné aux forces du système économique en place et à la puissance normative de la théorie standard. Comment enrayer ces puissants mouvements afin de mieux préparer le futur? La réponse se situe dans l'émergence d'une doctrine économique en résonance avec les problèmes majeurs de notre époque. J'ai proposé quelques grands principes. S'ils n'appellent pas de ruptures radicales, ils nécessitent toutefois l'attachement à une vision du monde différente de celle qui prévaut actuellement. J'ai également ouvert quelques pistes destinées à s'affranchir du poids du paradigme néoclassique. La tâche est ardue tant il est difficile de se distancier des savoirs déjà constitués. C'est en se libérant de nos connaissances et en faisant des pas de côté que l'on peut espérer changer de perspective. Et donc de vision du monde.

Un dernier mot avant de poser le point final. La science économique contemporaine fait de plus en plus débat et interpelle les chercheurs comme les citoyens. L'écriture de cet ouvrage a été sans cesse portée par l'ambition de mieux comprendre le passé et le présent pour éclairer l'avenir. J'espère avoir réussi.

INDEX DES NOMS PROPRES

A

Acemoglu D. : 194, 219
Adorno T. : 337
Aglietta M. : 195
Akerlof G. : 139, 181
Alesina A. : 324, 393
Allais M. : 144, 284-285
Aristote : 14, 32-33, 60-62, 64-66,
124, 199, 248, 286, 312
Aron R. : 54, 168
Arrow K. : 136, 314-315
Augustin (saint) : 63-64, 67
Averroès : 64
Avicenne : 64
Azariadis C. : 141

B

Bachelard G. : 35-36
Bairoch P. : 219
Barro R. : 173
Baudrillard J. : 251
Baumol W. : 132
Becker G. : 173, 236
Benoît XVI : 345-346
Bentham J. : 327
Beveridge W. : 257, 320

Bismarck O. von : 257, 320
Blair T. : 335
Bliley T. : 295
Bloch M. : 109, 171, 241
Bodin J. : 71-72
Boiteux M. : 284-285
Boulton M. : 159
Braudel F. : 109, 213, 219
Brecht B. : 340
Buchanan J. : 175, 316

C

Calvin J. : 67, 70
Campanella G. : 98
Cantillon R. : 74
Carey H.C. : 106-107, 402
Carlyle T. : 31
Chamberlin E. : 132, 185
Clinton B. : 348
Clower R. : 153, 180
Coase R. : 138, 173, 192-193,
277-278
Colbert J.B. : 72, 103
Commons J. : 190, 196
Comte A. : 27-28, 34, 104-105, 187
Condorcet N. de : 315

Considérant V. : 100
Copernic N. : 33
Cournot A. : 34, 126, 131
Crusoé R. : 43

D

Davidson P. : 182
Davoine L. : 332
Debreu G. : 136, 285
Descartes R. : 33, 39, 78
Dodd C. : 379
Domar E. : 179
Duesenberry J. : 249
Dupuis J. : 126
Dupuy J.P. : 196
Durkheim E. : 27

E

Easterlin R. : 332
Edison T. : 159
Einstein A. : 34
Engels F. : 55, 111, 118
Engerman S. : 194
Eucken W. : 169

F

Fama E. : 134
Febvre L. : 109
Feuerbach L. : 112
Feyerabend P. : 35, 37-38
Fitoussi J.P. : 336
Fleming M. : 179
Fogel R. : 194
Ford H. : 195, 277,
Foucault M. : 226, 229-231, 235
Fourier C. : 99, 101

François (pape) : 346
Frank B. : 379
Frank R. : 238
Freud S. : 35
Frey B. : 334
Friedman M. : 17, 164, 172-173,
240, 347, 395
Fromm E. : 333, 337
Fukuyama F. : 356

G

Galbraith J. : 182
Galbraith J.K. : 182, 191, 342
Galilée : 33
Gates B. : 159
Georgescu-Roegen N. : 183-184, 368
Girard R. : 227
Glaeser E. : 324-326
Glass C. : 295
Glimcher P. : 187
Godin J.B. : 100
Godwin W. : 86
Gorz A. : 311
Gossen H. : 126
Gramm P. : 295
Gramsci A. : 55-56
Granovetter M. : 188
Gutenberg J. : 67

H

Hansen L. : 134
Hardin G. : 270
Harrod R. : 179
Hart O. : 139

- Hayek F. von : 17, 123, 147-148, 164-172, 175, 210, 223, 240, 315-316, 361, 375-378
- Hegel F. : 34, 112, 115
- Helliwell J. : 334
- Hemenway D. : 333
- Hicks J. : 178, 292
- Hildebrand B. : 108
- Hilferding R. : 111
- Hirschman A. : 228-229
- Hobbes T. : 79
- Hodgson G. : 196
- Holmström B. : 139
- Homère : 97
- Hume D. : 78-79, 122, 327
- Hunyadi M. : 265
- Husserl E. : 35
- J**
- Jevons S. : 40, 121, 127, 144
- Jobs S. : 159
- Johnson S. : 191, 228
- Jonas H. : 200-201
- Juglar C. : 161
- K**
- Kahneman D. : 185-186, 337
- Kaldor N. : 182, 240
- Kalecki M. : 182
- Kant E. : 33-34, 253, 327
- Katona G. : 331
- Kautilya : 58
- Keynes J.M. : 15, 22, 41, 72, 94, 105-106, 123, 146-158, 163, 173, 175-182, 195-196, 207, 276-277, 289, 300, 332, 341, 361
- Keynes J.N. : 41
- Kindleberger C. : 269
- Kitchin J. : 161
- Knies K. : 108-109
- Knight F. : 299
- Kondratiev N. : 161
- Krugman P. : 16, 305
- Kuhn T. : 35, 37
- Kuznets S. : 256
- Kydland F. : 173, 317-318
- L**
- Lacordaire H. : 209
- Laffont J.J. : 139
- Landes D. : 219
- Lange O. : 146
- Lavoie M. : 182
- Law J. : 72
- Layard R. : 333-334
- Leach J. : 295
- Leibenstein H. : 250
- Leijonhufvud A. : 153, 180
- Lénine V.I. : 111
- Léon XIII : 345
- Lévi-Strauss C. : 209
- Lipovetsky S. : 342-343, 397
- Lippmann W. : 164, 168, 170
- List F. : 40, 106-107
- Locke J. : 33, 39, 78-79, 209, 327
- Long J. : 173
- Lucas R. : 163, 173, 317
- Luther M. : 67, 70, 245

Luxemburg R. : 111

M

Machiavel N. : 69, 339

Maddison A. : 215-216, 219

Malinowski B. : 226

Malinvaud E. : 180

Malthus R. : 78-79, 85-87, 91, 95,
97, 120

Malynes G. : 72

Mandeville B. de : 71, 248

Mannheim K. : 54

Marcuse H. : 179, 337

Markowitz H. : 294

Marshall A. : 130

Marx K. : 16, 42-43, 55, 77, 97,
105-106, 110-120, 122, 147,
161-162, 172, 182, 187, 195,
210, 212, 361, 372-373

Mauss M. : 226-227

Meadows Den. : 368

Meadows Don. : 368

Menger K. : 40-41, 121, 127, 144

Mill J.S. : 34, 39-40, 50, 78-79, 85,
87-91, 95, 97, 120, 200, 327,
361, 368

Miller M. : 294

Minsky H. : 182

Mirrless J. : 139

Mises L. von : 168

Montchrestien A. de : 70

Montesquieu : 226, 228-229, 235

More T. : 97-98, 238, 333

Morgenstern O. : 327

Morin E. : 357

Mundell R. : 179

Muth J. : 174

N

Needham J. : 32

Nelson R. : 195

Neumann J. von : 327

Nobel A. : 14

Nordhaus W. : 317

North D. : 194, 219

O

Oates W. : 323

Obama B. : 298, 348

Oresme N. : 248

Orléan A. : 196

Osse M. von : 73

Ostrom E. : 270

Owen R. : 99-101

P

Pareto V. : 51-52, 134, 187, 204,
284, 314

Passet R. : 184

Petty W. : 72

Pickett K. : 238

Pigou A. : 138

Piketty T. : 255

Pinochet A. : 347

Planck M. : 34

Platon : 32, 60-61, 97

Plosser C. : 173

Polanyi K. : 226, 232-233, 235

Ponzi C. : 306

Popper K. : 35-36, 42, 47

Postman N. : 343-344
Prescott E. : 173, 317-318
Prigogine I. : 184
Proudhon P.J. : 99, 101-103, 112

Q

Quesnay F. : 75-76
Quine W. : 30

R

Rabelais F. : 357
Rawls J. : 310, 326-330
Reagan R. : 164, 171, 210, 240,
319, 376
Reich R. : 348, 351
Retz de : 229
Reynaud P.L. : 332
Ricardo D. : 78-79, 84, 87, 90-93,
96-97, 106, 108, 112, 120-121,
210, 323
Rifkin J. : 246-247, 322
Robbins L. : 41-42, 128
Robinson James : 194
Robinson Joan : 132, 182
Romer P. : 163
Roosevelt F.D. : 155, 168, 191, 297
Röpke W. : 169
Rosanvallon P. : 320, 322
Roscher G. : 108
Rousseau J.J. : 98, 253, 327
Rueff J. : 168
Rüstow A. : 169

S

Sachs J. : 335
Saint-Simon : 103

Samuelson P. : 267-269
Sandel M. : 246, 252, 260, 262
Sargent T. : 173
Sarkozy N. : 336
Say J.B. : 68, 78-79, 88, 90, 93-97,
105, 120-121, 135, 148-149,
152, 179
Schmoller G. : 40-41
Schumpeter J. : 15, 123, 146-147,
158-164, 175-176, 276, 343, 361
Schwartz A. : 172
Sen A. : 176, 310, 326, 328-330,
336
Senick C. : 332
Shackle G. : 182
Shapiro C. : 139
Sharpe W. : 294
Shiller R. : 134
Simmel G. : 207
Simon H. : 176, 192-193, 196, 256
Sismondi J. de : 105-106
Skidelsky E. : 314
Skidelsky R. : 314
Smith A. : 14, 68, 78-87, 91, 94-95,
97, 105, 120, 122, 141, 167, 210,
222, 323, 327, 361
Smith V.L. : 186
Socrate : 60
Solnick S. : 333
Solow R. : 162
Spence M. : 139, 181
Spinoza B. : 33
Stackelberg H. von : 131

Steagall H. : 295

Steuart J. : 228

Stigler G. : 173

Stiglitz J. : 16, 139, 181, 248, 299,
305, 336, 370

Sunstein C. : 186

Supiot A. : 258

T

Taylor F. : 195

Thaler R. : 186

Thatcher M. : 17, 164, 171, 210,
214, 240, 319, 376

Thomas d'Aquin : 33, 63-65, 67

Thünen J.H. von : 126

Tiebout C. : 322-323

Tirole J. : 139, 305

Tobin J. : 294, 380

Tullock G. : 316

Tversky A. : 185-186, 337

V

Vancerborgh Y. : 311

Van Parijs P. : 311

Veblen T. : 190, 196, 249

W

Wallace N. : 173, 323

Wallerstein I. : 219

Walras L. : 14, 40, 51-52, 121, 123,
127, 134-136, 144, 158, 180,
204, 207, 223-224, 284, 314,
360-361, 372-373

Watt J. : 159

Weber M. : 27, 70, 187, 214

Weiss A. : 139

Wilkinson R. : 238

Williamson O. : 192-193

Winter S. : 195

X

Xenophon : 59

Xiaoping D. : 110

Z

Zucman G. : 355

BIBLIOGRAPHIE

(Principaux ouvrages de référence)

ALESINA Alberto et GLAESER Edward, *Combattre les inégalités et la pauvreté : les États-Unis face à l'Europe*, Flammarion, 2006 (traduit de l'anglais).

ARISTOTE, *L'éthique à Nicomaque*, Vrin, 1990.

AUDIER Serge, *Le colloque Lippmann -Aux origines du néolibéralisme*, Le Bord de l'eau, 2012.

BAIROCH Paul, *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*, La Découverte, 1999 (traduit de l'anglais).

BARRERA Guillaume, DUCOULOMBIER Peggy, MAULIN Éric (dir.), *Le commerce et la paix*, Presses Universitaires de Strasbourg, 2017.

BARTHES Roland, *Mythologies*, Seuil, 1957.

BAUDRILLARD Jean, *La société de consommation*, Gallimard, 1970.

BAUMAN Zygmunt, *Le présent liquide*, Seuil, 2007 (traduit de l'anglais).

BLAUG Marc, *Economic Theory in Retrospect*, Cambridge University Press, 1978.

BLAUG Marc, *La méthodologie économique*, Economica, 1992 (traduit de l'anglais).

BOURGUIGNON François, *La mondialisation des inégalités*, Seuil, 2012.

CORCUFF Philippe, *Où est passée la critique sociale ? Penser le global au croisement des savoirs*, La Découverte, 2012.

DENIS Henri, *Histoire de la pensée économique*, PUF, 1974.

DAVOINE Lucie, *Économie du bonheur*, La Découverte, 2012.

DÉVOLUY Michel, *Monnaie et problèmes financiers*, Hachette Supérieur, 1994.

DÉVOLUY Michel, *Théories macroéconomiques – Fondements et controverses*, Armand Colin, 1998.

DÉVOLUY Michel, *L'Euro est-il un échec ?* La Documentation française, 2012.

DÉVOLUY Michel et KOENIG Gilbert (dir.), *Les politiques économiques européennes*, Seuil, 2015.

FOUCAULT Michel, *Les mots et les choses*, Gallimard, 1966.

FOUCAULT Michel, *Naissance de la biopolitique*, EHESS, Gallimard/Seuil, 2004.

FRANK Robert H., *Falling Behind – How Rising Inequality Harms the Middle Class*, University of California Press, 2007.

FRIEDMAN Milton, *Capitalism and Freedom*, University of Chicago Press, 1962.

FROMM Erich, *Avoir ou être : un choix dont dépend l'avenir de l'homme*, Robert Laffont, 1978 (traduit de l'anglais).

GALBRAITH John Kenneth, *The New Industrial State*, Pelican Books, 1969.

GEORGESCU-ROEGEN Nicholas, *Analytical Economics, Issues and Problems*, Harvard University Press, 1966.

GEORGESCU-ROEGEN Nicholas, *The Entropy Law and the Economic Process*, Harvard University Press, 1971.

GODELIER Maurice, *Rationalité et irrationalité en économie*, Tome 1 et 2, Maspero, 1969.

HAYEK Friedrich, *La route de la servitude*, PUF, 1985 (traduit de l'anglais).

HEILBRONER Robert, MILBERG William, *The Crisis of Vision in Modern Economic Thought*, Cambridge University Press, 1995.

HELLIWELL John, *Globalization and Well-being*, UBC Press, 2002.

HENRY Michel, *Du communisme au capitalisme - Théorie d'une catastrophe*, L'âge d'Homme, 2008.

HIRSCHMAN Albert O., *Les passions et les intérêts - Justifications politiques du capitalisme avant son apogée*, PUF, 2011 (traduit de l'anglais).

HUNYADI Mark, *La tyrannie des modes de vie - Sur le paradoxe moral de notre temps*, Le Bord de l'Eau, 2015.

JESSUA Claude, LABROUSSE Christian, VITRY Daniel (dir.), *Dictionnaire des sciences économiques*, PUF, 2001.

KAHNEMAN Daniel, *Thinking Fast and Slow*, Penguin Books, 2012.

KEYNES John Maynard, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Cambridge University Press, Volume VII Collected Writings, 1936.

KLAMER Arjo, *Entretiens avec des économistes américains*, Seuil, 1988 (traduit de l'anglais).

KRUGMAN Paul, *The Accidental Theorist*, Penguin Books, 1999.

HICKS John, *Methods of Dynamics Economics*, Clarendon Press, 1985.

LANDES David, *La richesse des nations : Pourquoi des riches ? Pourquoi des pauvres ?*, Albin Michel, 2000 (traduit de l'anglais).

LATOUR Bruno, *Où atterrir ? Comment s'orienter en politique*, La Découverte, 2017.

LAYARD Richard, *Le prix du bonheur – leçons d'une science nouvelle*, Armand Colin, 2007 (traduit de l'anglais).

LEFEBRE Henri, *Le Marxisme*, PUF, 2003.

LEROUX Alain et MARCIANO Alain, *La philosophie économique*, PUF, 1998.

- LIPOVETSKY Gilles, *L'ère du vide : essais sur l'individualisme contemporain*, Gallimard, 1983.
- MACHLUP Fritz, *Essais de sémantique économique*, Calmann-Lévy, 1971 (traduit de l'anglais).
- MARSHALL Alfred, *Pinciples of Economics – An introductory volume*, MacMillan, 1972.
- MARX Karl, *Le Capital, Livre I et Livres II et III*, Folio Essais, 2008 (traduit de l'allemand).
- MILL John Stuart and BENTHAM Jeremy, *Utilitarianism and Other Essays*, Penguin Books, 1987.
- MOGGRIDGE D.E., *Maynard Keynes – An Economist's Biography*, Routledge, 1992.
- MORIN Edgar, *La Voie – Pour l'avenir de l'humanité*, Fayard, 2011.
- NORTH Douglass C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, 1990.
- ORLÉAN André, *L'empire de la valeur – Refonder l'économie*, Seuil, 2011.
- PASSET René, *Les grandes représentations du monde et de l'économie à travers l'histoire – De l'univers magique au tourbillon créateur*, Les liens qui libèrent, 2010.
- PERROUX François, *Pouvoir et économie*, Bordas, 1973.
- PIRON Sylvain, *L'occupation du monde*, Zones Sensibles, 2018.

PIETTRE André, *pensée économique et théories contemporaines*, Dalloz, 1970.

POLANYI Karl, *La grande transformation*, Gallimard, 1983 (traduit de l'anglais).

POSTMAN Neil, *Amusing Ourselves to Death*, Elisabeth Sifton Books, 1985.

RAWLS John, *Théorie de la justice*, Seuil, 1987 (traduit de l'anglais).

REICH Robert, *Supercapitalism – The Battle for Democracy in an Age of Big Business*, Allen and Unwin, 2009.

RICARDO David, *Principles of Political Economy and Taxation*, Penguin Books, 1971.

RIST Gilbert, *L'économie ordinaire entre songes et mensonges*, Presses de Sciences Po, 2010.

ROBINSON Joan, *Economic Heresies*, MacMillan, 1971.

ROSANVALLON Pierre, *La société des égaux*, Seuil, 2011.

SACHS Jeffrey, *Common Wealth – Economics for a Crowded Planet*, Penguin Books, 2008.

SANDEL Michael J., *What Money can't Buy – The Moral Limits of Markets*, Farrar, Straus and Giroux, 2012.

SCHUMPETER Joseph, *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, 1934.

SCHUMPETER Joseph, *Ten Great Economists - From Marx to Keynes*, George Allen and Unwin, 1952.

SCHUMPETER Joseph, *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Payot, 1972 (traduit de l'anglais).

SEN Amartya, *On Ethics and Economics*, Basil Blackwell, 1987.

SEN Amartya, *Inequality Reexamined*, Harvard University Press, 1992.

SEN Amartya, *L'idée de justice*, Flammarion, 2012 (traduit de l'anglais).

SHACKLE G.L.S., *Epistemics and Economics*, Cambridge University Press, 1972.

SHACKLE G.L.S., *Keynesian Kaleidics*, Edinburgh University Press, 1974.

SIEDENTOP Larry, *Inventing the Individual – The Origins of Western Liberalism*, Penguin Books, 2015.

SILEM Ahmed, *Histoire de l'analyse économique*, Hachette supérieur, 1995.

SKIDELSKY Robert, *John Maynard Keynes*, Macmillan 2003.

SKIDELSKY Robert and SKIDELSKY Edward, *How Much is Enough ? Money and the Good Life*, Penguin Books, 2013.

SMITH Adam, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Oxford University Press, 1993.

STIGLITZ Joseph, *Le triomphe de la cupidité*, Les Liens qui Libèrent, 2010 (traduit de l'anglais).

SOLOW Robert, *The Labor Market as a Social Institution*, Basil Blackwell, 1990.

SUPIOT Alain, *La Gouvernance par les nombres*, Fayard, 2015.

TIROLE Jean, *Économie du bien commun*, PUF, 2016.

VILLEY Daniel, *Petite histoire des grandes doctrines économiques*, M.-Th. Génin, 1964.

WALLERSTEIN Immanuel, *Le capitalisme historique*, La Découverte, 2011 (traduit de l'anglais).

WALRAS Léon, *Éléments d'Économie Politique Pure ou Théorie de la Richesse sociale*, Librairie générale du droit et de la jurisprudence, 1952.

TABLE DES MATIÈRES

Remerciements	5
Sommaire	7
Préambule	9
Introduction	11
Résumé des quatre chapitres	21

CHAPITRE I – LA CONSTRUCTION DE L’HOMME

RATIONNEL..... 25

I. Comment raisonnent les économistes..... 25

1. Sciences de la nature et sciences humaines : où est l'économie? 26

2. La démarche scientifique en perspective 32

Les grandes étapes..... 32

Un peu d'épistémologie 35

3. Méthodologie des économistes..... 38

Premier regard sur la nature du raisonnement des économistes 39

L'individualisme méthodologique..... 42

L'hypothético-déductif..... 46

Approches positives et normatives..... 50

Science économique et idéologie 54

II. Lorsque l'économie appartenait à la morale et la religion ... 57

1. Économie et morale dans l'Antiquité..... 58

2. Économie et religion au Moyen Âge..... 63

III. L'élaboration d'une pensée économique autonome	67
1. La naissance de l'économie face à un monde nouveau : le mercantilisme.....	69
2. Le premier modèle complet d'une économie : les physiocrates.....	74
3. L'installation de l'économie libérale avec l'école classique	77
<i>Adam Smith, le fondateur</i>	79
<i>Malthus et Mill, les condisciples</i>	85
<i>Malthus et sa « loi de la population »</i>	85
<i>Mill et l'état stationnaire</i>	87
<i>Ricardo et Say, aux sources de l'économie hypothétique</i>	90
<i>Ricardo, la logique avant tout</i>	90
<i>Say, l'excès d'abstraction</i>	94
– La loi des débouchés	94
– Le voile monétaire.....	95
IV. Premières réactions antilibérales.....	96
1. Les utopies socialisantes.....	97
<i>L'associationnisme de Charles Fourier</i>	99
<i>Le mouvement coopératif de Robert Owen</i>	100
<i>L'impératif de justice et d'égalité chez Pierre-Joseph Proudhon</i>	101
2. Les hétérodoxes	103
<i>L'industrialisme technocratique des saint-simoniens</i>	103
<i>La revendication sociologique d'Auguste Comte</i>	104
<i>Le réformateur social Sismondi</i>	105
<i>Le protectionnisme de List et Carey</i>	106
<i>L'historicisme allemand</i>	108
3. Marx et le marxisme	110
<i>Marx le philosophe</i>	113
<i>Marx l'économiste</i>	116

CHAPITRE II– AUTORITÉ DE LA THÉORIE PURE ... 121

I. Le monde selon les néoclassiques	124
1. Rareté et valeur utilité	124
2. Marginalisme et calcul économique	127
3. Marchés et prix : les équilibres partiels	129
4. L'interdépendance des marchés : l'équilibre général.....	134
5. Les défaillances des marchés et les incitations.....	136
<i>Les externalités</i>	137
<i>Les asymétries d'information</i>	139
<i>Les incitations</i>	140
6. Un paradigme attractif et inclusif.....	142
<i>L'adaptabilité du modèle</i>	143
<i>Le pouvoir normatif du modèle</i>	143
II. Le temps passé des visionnaires	146
1. L'interventionnisme de Keynes	148
<i>La cible néoclassique</i>	149
<i>Les bases d'un nouveau paradigme</i>	150
<i>La méthode d'analyse</i>	152
<i>Les politiques de la demande</i>	154
<i>Une philosophie sociale avant-gardiste</i>	155
2. Schumpeter et l'évolution économique	158
<i>Du circuit stationnaire à l'entrepreneur innovant</i>	158
<i>Grappes d'innovations, destruction créatrice</i> <i>et cycles économiques</i>	160
<i>L'avenir du capitalisme</i>	161
3. Le libéralisme radical de Hayek.....	164
<i>De l'ordre spontané à l'impératif libéral</i>	165
<i>Hayek : maître à penser</i>	167
<i>Le colloque Lippmann</i>	168
<i>L'ordolibéralisme, un cas à part mais d'importance</i>	169
<i>La domination d'Hayek depuis le Mont Pèlerin</i>	170
<i>Poursuite de la bataille idéologique</i>	172
<i>L'école de Chicago</i>	172

<i>L'école des nouveaux classiques</i>	173
III. Élargissement du champ disciplinaire et hétérodoxie	176
1. Les filiations keynésiennes	177
<i>La synthèse classico-keynésienne</i>	178
<i>Les néokeynésiens</i>	180
<i>Les nouveaux keynésiens</i>	181
<i>Les postkeynésiens</i>	182
2. L'ouverture à d'autres disciplines.....	183
<i>L'économie et lois de la physique</i>	183
<i>L'économie comportementale</i>	
<i>et les sciences cognitives</i>	185
<i>L'économie expérimentale</i>	185
<i>La neuroéconomie</i>	187
<i>L'économie et la sociologie</i>	187
<i>L'économie et l'anthropologie</i>	189
3. Les courants institutionnalistes.....	189
<i>Les premiers institutionnalistes</i>	190
<i>L'institutionnalisme réapproprié</i>	
<i>par l'analyse dominante</i>	192
<i>La cliométrie</i>	193
<i>L'évolutionnisme</i>	194
<i>La théorie de la régulation</i>	195
<i>L'économie des conventions</i>	196
4. L'hétérodoxie contemporaine :	
entre approfondissements, critiques et refondations	197
<i>L'hétérodoxie traditionnelle</i>	197
<i>L'hétérodoxie conflictuelle</i>	198
<i>L'hétérodoxie novatrice</i>	198

CHAPITRE III – L'IMPÉRIALISME DU MARCHÉ 203

I. L'historicité de l'économie de marché.....	205
1. Marché, libéralisme et capitalisme	206

<i>L'économie de marché</i>	206
<i>Le libéralisme économique</i>	209
<i>Le capitalisme</i>	211
2. Le marché dans l'histoire globale.....	215
<i>Quelques données éclairantes</i>	215
<i>Le Particularisme européen dans l'économie monde</i>	218
3. Le Marché comme ordre inéluctable.....	222
<i>Marché et ordre naturel</i>	222
<i>Marché et ordre spontané</i>	223
<i>Marché et ordre rationnel</i>	223
4. Le Marché comme régulation sociale et politique.....	225
<i>La régulation par les dons</i>	226
<i>Marché et passions, sortir de la violence?</i>	228
<i>Le gouvernement par le marché</i>	229
<i>L'encastrement du marché dans la société</i>	231
II. L'expansion de la sphère des échanges.....	236
1. Le marché moteur du dynamisme économique.....	237
<i>Justification de l'efficacité du marché (un rappel)</i>	237
<i>Repères historiques sur la victoire idéologique</i> <i>du marché</i>	239
2. Le marché comme mode de vie.....	244
<i>Le marché révélateur des âmes et des sociétés</i>	245
<i>Besoins et désirs</i>	247
<i>Cupidité</i>	248
<i>Insatiabilité</i>	249
<i>La « vie bonne » face au marché</i>	251
<i>L'impact du marché sur les normes sociétales</i>	254
<i>La soumission à la démesure</i>	255
<i>Le reflux du collectif</i>	257
– L'individualisation des risques.....	257
– La myopie pour le long terme.....	258
– La privatisation de l'espace public.....	259
<i>Le recul de la loi face aux mécanismes d'incitation</i> ..	261

<i>Jusqu' où le marché peut-il aller ?</i>	263
3. Le brouillage entre les espaces marchands et non marchands.....	266
<i>Démêler des notions souvent proches</i>	267
<i>Bien économique, un concept devenu extensible</i>	267
– Biens privés, biens collectifs.....	267
– Biens de réseau.....	268
– Services numériques.....	268
– Biens publics mondiaux	269
– Les Communs.....	269
<i>Des nouveaux modèles économiques aux contours mouvants</i>	271
– L'économie de plateformes	272
– L'économie de solidarité	273
<i>L'homme connecté, nouvel homo oeconomicus ?</i>	274
<i>Quels sont les nouveaux problèmes ?</i>	274
<i>Qui paye en définitive sur internet ?</i>	279
<i>Le numérique comme vecteur d'un hyperlibéralisme ?</i>	282
4. La finance, le meilleur et le pire	285
<i>La finance au service de l'économie</i>	286
<i>Aux sources de la monnaie</i>	286
– L'approche fonctionnelle	286
– L'approche essentialiste.....	287
<i>La création monétaire et son contrôle</i>	287
<i>Le cas particulier des monnaies locales</i>	290
<i>Aux sources de la finance</i>	292
– L'intermédiation financière.....	292
– Les opérations de couverture.....	293
– Les opérations d'arbitrage.....	293
– La théorie du choix de portefeuille	293
<i>Des institutions en mouvement</i>	294
<i>L'économie au service de la finance</i>	295

<i>Les excès de la finance de l'ombre</i>	296
– Les enseignements des crises	297
– Le mythe des marchés financiers efficients	299
– Une finance de l'ombre en pleine lumière	300
– Des réformes entreprises à minima	301
– Pour une finance-casino, une suggestion.....	303
<i>Les dérives des crypto-monnaies</i>	304
III. Du marché à la politique, et vice-versa.....	308
1. Efficacité économique et justice sociale.....	309
<i>En quête d'égalité et de justice</i>	310
<i>Les impasses de la fonction de bien-être collectif</i>	313
<i>La contestation de l'efficacité des politiques</i>	
<i>économiques</i>	316
<i>Grandeur et limites de l'État providence (État-social)</i> .	319
<i>Les contours de l'État providence</i>	319
<i>Un modèle en crise</i>	320
– Où en est l'altruisme?	322
– Où en est la citoyenneté active	
et responsable?.....	322
<i>Équité et Capabilité, la justice sociale en mouvement</i> ..	326
<i>Équité</i>	326
<i>Capabilité</i>	328
2. L'économie du bonheur : vers le couronnement	
de l'utilitarisme?	331
<i>Le bonheur en chiffres</i>	331
<i>Questions autour du paradoxe d'Easterlin</i>	332
<i>Classements internationaux</i>	334
<i>Des indices imparfaits</i>	336
<i>Avoir ou être?</i>	337
3. La tension entre l'acteur économique et le citoyen.....	339
<i>Vouloir toujours plus</i>	340
<i>Produire et Consommer sans limites</i>	341
<i>Un progrès technique qui libère et assujettit</i>	343

<i>Les éclairages édifiants de la doctrine sociale de l'Église</i>	345
<i>Le recul du politique</i>	347
<i>La difficile conciliation entre besoins individuels et collectifs</i>	348
<i>Le lent délitement des solidarités</i>	353
<i>Le retour nécessaire du politique</i>	355

CHAPITRE IV

VERS UNE VISION NOUVELLE

I – Un projet fédérateur soutenable	364
1. De l'individu au collectif	365
2. Du rationnel au raisonnable	366
3. De la concurrence à la coopération	367
4. De la prédation à la responsabilité	368
5. Du quantitatif au qualitatif	369
II. S'affranchir du paradigme dominant	370
1. Interroger la valeur utilité	372
2. Rectifier les approches de la monnaie et de la finance ...	375
<i>La monnaie, une institution politique</i>	375
<i>Remettre la finance à sa place</i>	379
3. Démesure et effet d'aubaine	380
4. S'émanciper de l' <i>homo oeconomicus</i>	384

Index des noms propres

Bibliographie

Imprimé en France
ISBN 979-10-284-0870-1
Dépôt légal : 2^e trimestre 2019