



THÈMES & DÉBATS

Nouvelles théories économiques

Clés de lecture

MARC MONTOUSSÉ

ÉCONOMIE

AVANT-PROPOS

L'objectif de la collection « **Thèmes et Débats Économie** » est de présenter de façon simple et accessible, mais néanmoins complète, l'essentiel des concepts et des mécanismes propres à un thème économique à travers ses débats et ses grandes questions.

Chaque chapitre est développé à partir d'une question simple. À chaque fois, les différentes théories ou courants de pensées en présence sont clairement exposés et aussi souvent que possible illustrés par des exemples. Cela permet au lecteur de maîtriser les principaux enjeux de chacune des facettes d'un problème économique.

Les ouvrages de cette collection s'adressent aux lycéens et aux étudiants qui doivent, dans leur cursus, s'initier aux sciences économiques, mais aussi à tous ceux qui s'intéressent aux grands débats économiques actuels.

Cet ouvrage, *Les nouvelles théories économiques, clés de lecture*, propose de faire l'inventaire des nouvelles théories économiques et de montrer quel est leur apport dans l'évolution de la pensée économique. Il montre de façon simple quels sont les grands points d'accord et de rupture entre nouvelles et anciennes théories.

Notre objectif n'est pas de traiter de façon exhaustive toutes les nouvelles théories, mais bien d'offrir au lecteur, initié ou débutant, les quelques clés de lecture qui lui permettront de se familiariser avec la théorie économique et d'en saisir son intérêt et ses limites, à travers ses enjeux, ses contradictions et ses débats.

Une biographie rapide des principaux auteurs cités clôt le livre.

Marc Montoussé

Directeur de la collection
« **Thèmes et Débats Économie** ».

SOMMAIRE

Introduction - Quels sont les grands points de rupture ? 7

1. - Le marché : un mécanisme autorégulateur ? 8
2. - Les agents économiques : des individus rationnels ? 9
3. - La fin du *no bridge* ? 10
4. - Le cadre d'analyse : économie pure ou économie réelle ? 11
5. - Le déséquilibre est-il possible ? 13
6. - L'État doit-il intervenir dans l'économie ? 13

Ce qu'il faut retenir 15

Chapitre 1 - Un renouveau de la microéconomie ? 17

1. - La microéconomie traditionnelle : rationalité des agents économiques et équilibre économique 18
 - a. - Les postulats de la microéconomie traditionnelle 18
 - b. - Les critiques traditionnelles de la microéconomie néoclassique 23
 - ⌞ Une critique mineure, mais décisive : la critique de la loi des rendements décroissants 23
 - ⌞ Une critique majeure : la critique keynésienne qui donne naissance à la macroéconomie 24
2. - Les nouveaux libéraux acceptent et élargissent les objets d'étude de la microéconomie néoclassique 26
 - ⌞ Les néolibéraux et nouveaux classiques radicalisent certaines analyses de la microéconomie traditionnelle 26
 - ⌞ Les néolibéraux élargissent le domaine d'analyse de la microéconomie néoclassique 27
3. - La nouvelle microéconomie : rationalité mais possibilité de déséquilibres 29
 - a. - La théorie des jeux 29
 - ⌞ Le dilemme du prisonnier 30
 - ⌞ L'équilibre de Nash 34
 - b. - L'information asymétrique 34
 - ⌞ La sélection adverse 35
 - ⌞ L'aléa moral 38
 - c. - La théorie des coûts de transactions 39
 - ⌞ « La nature de la firme » selon Coase 39
 - ⌞ « Marchés et hiérarchies » selon Williamson 40

Ce qu'il faut retenir 43

Chapitre 2 - Un renouveau de la macroéconomie ? 45

1. - La macroéconomie keynésienne traditionnelle : équilibre et possibilité de sous-emploi 46

2. - La nouvelle macroéconomie classique : anticipations rationnelles et impossibilité de déséquilibre 48
 - a. - Les hypothèses de la nouvelle économie classique 48
 - ⌞ La reprise du modèle de l'équilibre général 48
 - ⌞ Les anticipations rationnelles 50
 - b. - Les cycles économiques 51
 - ⌞ Les chocs monétaires avec effets de surprise 51
 - ⌞ Les chocs réels 52
 - c. - Le refus de la politique économique conjoncturelle 54
 - ⌞ L'inefficacité des politiques discrétionnaires 54
 - ⌞ La politique doit assurer la cohérence temporelle 55

3. - La nouvelle macroéconomie keynésienne : rationalité des agents économiques et fixation des prix sur les marchés, mais possibilité de déséquilibres 56
 - a. - La rigidité des prix 57
 - b. - La rigidité des salaires et le chômage involontaire 59
- Ce qu'il faut retenir 62**

Chapitre 3 - La croissance est-elle un phénomène endogène ou exogène 63

1. - La théorie traditionnelle de la croissance : un phénomène exogène 64
 - a. - Un exemple de modèle de croissance exogène et équilibré : le modèle de Harrod 64
 - b. - Un exemple de modèle de croissance exogène et déséquilibré : le modèle de Solow 65
2. - Les nouvelles théories de la croissance : un phénomène endogène 67
 - a. - Les hypothèses : progrès technique endogène et rendements constants 67
 - b. - Les sources endogènes de la croissance 68
 - c. - Le rôle de l'État dans la croissance de longue période 71

Ce qu'il faut retenir 73

Chapitre 4 - Le cycle est-il un cycle d'équilibre ? 75

1. - La théorie traditionnelle des cycles : des cycles de déséquilibre 76
2. - La nouvelle théorie classique des cycles : des cycles d'équilibre 79
 - a. - Cycles d'équilibre et effets de surprise 80
 - b. - Les cycles économiques réels 80

Ce qu'il faut retenir 84

Chapitre 5 - Quel rôle pour l'État ? 85

1. - Faut-il abandonner la politique conjoncturelle ? 86
 - a. - Keynes : la nécessité de la politique conjoncturelle 86
 - b. - Monétaristes et nouveaux économistes classiques : l'abandon des politiques discrétionnaires 87
 - c. - Les nouveaux keynésiens : un retour de la politique discrétionnaire ? 90

INTRODUCTION

Quels sont les grands points de rupture ?

2. – Quelle place pour l'État ?	91
a. – Classiques et néoclassiques : une place limitée mais réelle	91
b. – La nouvelle économie publique : une place minimale	93
≈ La critique de l'intervention de l'État concernant le monopole	94
≈ La critique de l'intervention de l'État concernant les biens publics	95
≈ La critique de l'intervention de l'État concernant les externalités	96
c. – Les critiques de la nouvelle école publique	97
≈ Les nouveaux keynésiens : un État présent, mais modeste	97
≈ Les théories de la croissance : une réhabilitation du rôle de l'État ?	98
≈ Amartya Sen : l'État a un rôle important à jouer pour promouvoir la liberté individuelle	98
Ce qu'il faut retenir	100
Chapitre 6 – La monnaie est-elle neutre	101
1. – Le débat traditionnel : monnaie neutre, active ou nocive ?	102
a. – Classiques et néoclassiques : la monnaie est neutre	103
b. – L'analyse keynésienne : la monnaie est active	105
c. – Les monétaristes : la monnaie est nocive	106
≈ Le monétarisme de Friedman	106
≈ L'école autrichienne	108
2. – L'actualité du débat : nouvelle économie classique contre nouvelle économie keynésienne	109
a. – Les nouveaux classiques : la monnaie est super-neutre	109
b. – Les nouveaux keynésiens : la monnaie nocive ?	112
Ce qu'il faut retenir	114
Chapitre 7 – Le chômage est-il involontaire ?	115
1. – L'ancien débat opposant Keynes aux néoclassiques	116
a. – Les néoclassiques : le chômage est forcément volontaire	116
b. – John Maynard Keynes : le chômage peut être involontaire	117
2. – Le renouveau libéral : le chômage est forcément volontaire	118
a. – La théorie du chômage de prospection (ou <i>job search</i>)	118
b. – Les nouveaux économistes classiques : le chômage est forcément volontaire	119
3. – La réponse des nouveaux économistes keynésiens : le chômage peut être involontaire	120
a. – La théorie des contrats implicites	121
b. – Les modèles du salaire d'efficience	121
≈ Les « coûts de rotation » de la main-d'œuvre	122
≈ Le modèle « échange/don » d'Akerlof	122
≈ Contrer le risque de sélection adverse	122
≈ Le modèle du « tire-au-flanc »	123
c. – L'hystérèse du chômage	123
Ce qu'il faut retenir	124
Biographie succincte des principaux auteurs cités	125

L'objectif est de centrer notre étude sur les principaux points de rupture entre les nouvelles et les anciennes théories économiques et entre les nouvelles théories économiques elles-mêmes. Nous considérerons essentiellement les théories libérales et keynésiennes et nous ne ferons pas référence à la théorie marxiste ni aux théories hétérodoxes. Les principaux courants étudiés seront donc : le courant néoclassique ; le courant keynésien ; le courant néolibéral traditionnel (nous rangeons sous ce vocable les différentes écoles – le monétarisme, la théorie de l'offre, la théorie du capital humain, la théorie du *public choice*... – néolibérales, mais différentes de la nouvelle économie classique) ; le courant de la nouvelle économie classique ; le courant de la nouvelle économie keynésienne.

Les différents points de rupture évoqués dans ce débat introductif sont développés tout au long de notre ouvrage.

1. – Le marché : un mécanisme autorégulateur ?

Keynésiens et libéraux reconnaissent le mécanisme de l'offre et de la demande, parfois appelé « loi de l'offre et de la demande ». Les libéraux comme les keynésiens pensent que l'offre est généralement une fonction croissante du prix, que la demande en est une fonction généralement décroissante et que la confrontation entre les deux fixe un prix. Le marché est donc un mécanisme qui transcende largement les théories économiques.

Pour les libéraux, le marché est par essence autorégulé ; le déséquilibre est soit exogène, soit dû à un non-respect des conditions de la concurrence pure et parfaite. Pour les keynésiens, le marché n'est pas autorégulé car il existe des mécanismes inhérents à l'économie qui peuvent le perturber.

Le courant néolibéral traditionnel et les nouveaux économistes classiques s'accordent avec la théorie néoclassique : le marché est autorégulé et autorégulateur. D'ailleurs, cette conception constitue le fondement de la pensée libérale.

Les nouveaux économistes keynésiens adoptent une position intermédiaire entre celle des libéraux et celle de Keynes : le marché s'autorégule, mais imparfaitement.

2. – Les agents économiques : des individus rationnels ?

Le terme de rationalité n'est pas toujours utilisé avec le même sens. Il est nécessaire, pour comprendre les développements qui suivront, de distinguer trois sortes de rationalité des agents économiques :

- la rationalité au sens faible : les individus sont utilitaristes, ce qui signifie qu'ils cherchent à maximiser leur satisfaction ;

- la rationalité au sens habituel : non seulement les individus sont utilitaristes, mais l'information est parfaite (les individus disposent de toute l'information nécessaire et sont capables de l'analyser) ;

- la rationalité au sens fort : les individus sont utilitaristes, l'information est parfaite et les individus peuvent anticiper l'avenir avec précision (hypothèse des anticipations rationnelles).

Les néoclassiques considèrent que l'hypothèse de rationalité signifie à la fois l'utilitarisme et la perfection de l'information. Cette conception de la rationalité a été reprise par le courant néolibéral traditionnel.

En revanche, les nouveaux économistes classiques radicalisent la notion de rationalité ; ils y ajoutent la rationalité des anticipations. Non seulement les individus disposent de toutes les informations et sont aptes à les analyser de façon parfaite, mais en plus ils savent utiliser ces informations pour prévoir la situation économique future. Ils peuvent se tromper, ne pas avoir prévu un phénomène exogène, mais de toutes façons leur connaissance de l'avenir est aussi fiable que celle des économistes ou des gouvernants.

Pour Keynes, les individus ne sont pas forcément rationnels; bien entendu, les entrepreneurs, « mues par des esprits animaux », veulent maximiser leur profit, mais les individus peuvent se tromper. L'hypothèse de rationalité n'est pas nécessaire dans l'analyse keynésienne.

Pour les nouveaux économistes keynésiens, les individus sont utilitaristes et savent analyser les informations dont ils disposent; mais ces dernières sont souvent incomplètes ou biaisées, ce qui induit des comportements ne menant pas toujours à l'optimum.

3. – La fin du *no bridge* ? (voir chapitre 3)

Le « *no bridge* » keynésien signifie qu'il n'est pas possible de faire de lien entre la microéconomie et la macroéconomie; les variables macroéconomiques comme le niveau de l'emploi ou de la production ne peuvent avoir que des déterminants macroéconomiques. Les néoclassiques pensaient au contraire que l'analyse économique consiste en l'étude du comportement d'agents représentatifs et qu'il suffit ensuite d'agréger ces différents comportements individuels pour avoir la connaissance de l'économie globale. Ainsi, le modèle néoclassique est essentiellement microéconomique, mais il n'exclut absolument pas une vision macroéconomique; d'ailleurs, le modèle de l'équilibre général relève davantage d'une conception macro-économique que d'une conception microéconomique.

Le courant néolibéral traditionnel n'a pas de conception unifiée sur la place de la microéconomie et de la macroéconomie; si certaines analyses sont nettement microéconomiques (capital humain et *public choice*, par exemple), d'autres (monétarisme et théorie de l'offre) sont davantage macroéconomiques. Le *no bridge* est en revanche rejeté: le lien microéconomie et macroéconomie existe.

Les nouveaux économistes classiques et les nouveaux économistes keynésiens s'accordent pour considérer que l'analyse macroéconomique doit se fonder sur l'analyse microécono-

mique; c'est l'agrégation des comportements individuels qui forme l'économie générale. Le *no bridge* est bel et bien enterré.

4. – Le cadre d'analyse: économie pure ou économie réelle ?

Les économistes classiques raisonnaient dans le cadre de l'économie réelle; c'est la situation économique qu'ils observaient qu'ils voulaient expliquer et améliorer.

Les néoclassiques ont voulu faire de l'économie politique (on parle plutôt d'analyse économique aujourd'hui) une science et ils ont décidé de raisonner dans le cadre de l'économie pure, c'est-à-dire une économie de marché parfaite. Ils utilisent alors les mathématiques pour représenter et analyser l'économie. Certains économistes, comme Walras, ont préféré faire abstraction du fait que l'économie réelle est assez éloignée de l'économie pure et donc que les résultats provenant de l'analyse ne pourraient pas s'appliquer parfaitement à l'économie réelle. Walras a écrit: « Quant aux économistes qui, sans savoir en quoi consistent les mathématiques, ont décidé qu'elles ne sauraient servir à l'éclaircissement des principes économiques, ils peuvent s'en aller répétant que la liberté humaine ne se laisse pas mettre en équations ou que les mathématiques font abstraction des frottements qui sont tout dans les sciences humaines, et autres gentillesse de même force. »

D'autres néoclassiques, comme Marshall ou Pigou, ont traité des imperfections ou inefficiences du marché (Marshall explique par exemple l'existence de grandes entreprises; il montre avec Pigou les conséquences des effets externes), mais ses imperfections ne sont pas assez fortes ou sont trop ponctuelles pour mettre en cause les conclusions de l'économie pure libérale.

Au contraire, les keynésiens considèrent que le raisonnement économique ne doit pas se réaliser dans le cadre d'une économie modélisée, éloignée de la réalité. Keynes affirme qu'il est impossible de décréter que le chômage est forcément

volontaire lorsque les faits montrent que de nombreux individus voudraient trouver un emploi, mais n'y parviennent pas. À partir de là, l'analyse économique ne peut plus raisonner dans le cadre de l'économie pure; elle cherche à expliquer la réalité économique et à proposer des solutions concrètes en cas de déséquilibres.

Les premiers néolibéraux (les monétaristes, les théoriciens de l'offre..., c'est-à-dire tous les néolibéraux jusqu'aux nouveaux classiques) raisonnent eux aussi à partir de l'économie concrète. Leurs analyses se fondent sur ce qu'ils pensent être la réalité du marché. Ils reconnaissent les imperfections du marché et leurs analyses ne se limitent pas à l'économie virtuelle.

Les nouveaux économistes classiques reprennent le modèle néoclassique et considèrent que, d'une part, il est nécessaire de raisonner dans le cadre de l'économie pure et que, d'autre part, la réalité économique ne s'en éloigne pas sensiblement. Grâce à l'hypothèse des anticipations rationnelles, ils montrent comment les comportements des agents économiques neutralisent les interventions de l'État et permettent d'avoir une réalité économique proche de l'économie pure de marché. Friedman (chef de file des monétaristes) cherchait à justifier par divers arguments, se fondant sur l'observation de l'économie réelle, le caractère volontaire du chômage (allocations chômage, salaire minimum...); Lucas (chef de file des nouveaux économistes classiques) ne s'en donne pas la peine: le chômage est volontaire car le marché du travail permet d'égaliser l'offre et la demande de travail, donc tous ceux qui n'ont pas d'emploi ne sont pas de réels offreurs de travail.

Les nouveaux économistes keynésiens reconnaissent l'existence de marchés autorégulés; ils pensent qu'en économie pure, le chômage serait uniquement volontaire. Mais ils affirment que toute analyse économique doit tenir compte des données économiques réelles. Dans la réalité, on observe des rigidités nominales et réelles (voir chapitre 3) et l'analyse économique ne peut pas en faire abstraction.

5. – Le déséquilibre est-il possible ?

Le débat théorique nouveau, comme le débat ancien, tourne essentiellement autour du thème du déséquilibre: certains considèrent que l'économie a une tendance naturelle à être en équilibre alors que les autres considèrent que sa tendance naturelle est le déséquilibre.

Les néoclassiques comme les nouveaux économistes classiques, lorsqu'ils raisonnent en économie pure, considèrent que le déséquilibre est impossible. Les néoclassiques acceptent l'idée de déséquilibre lorsqu'ils abandonnent l'hypothèse de l'économie pure mais ils considèrent qu'il est soit exogène, soit dû au non-respect des conditions de la concurrence pure et parfaite. Les nouveaux économistes classiques affirment que les marchés s'équilibrent en continu et que l'offre est toujours égale à la demande; le déséquilibre est totalement exclu. Les keynésiens pensent que le marché peut lui-même générer les déséquilibres.

Le courant néolibéral traditionnel entrevoit la possibilité de déséquilibres dus au non-respect des conditions de la concurrence pure et parfaite ou à certains cas d'inefficience du marché, mais ils ne légitiment aucunement l'intervention de l'État.

Les nouveaux économistes keynésiens sont proches sur ce point des premiers néolibéraux, mais ils sont moins réticents à l'intervention de l'État.

6. – L'État doit-il intervenir dans l'économie ? (voir chapitre 6)

Les libéraux traditionnels pensent que l'intervention de l'État doit se limiter à la mise en place du cadre général nécessaire à la bonne marche du marché (loi antitrust, par exemple) et aux rares cas où le marché est inefficace: monopole naturel, biens collectifs et externalités. Les keynésiens pensent, quant à eux, que l'économie ne s'équilibre pas automatiquement et que l'État doit intervenir en mettant en œuvre des politiques conjoncturelles.

Le courant néolibéral traditionnel s'oppose à toute intervention de l'État : il critique les interventions conjoncturelles préconisées par les keynésiens comme les interventions censées pallier les inefficiences du marché préconisées par les néoclassiques.

Les nouveaux économistes classiques sont totalement opposés aux interventions conjoncturelles de l'État, mais ils lui reconnaissent un certain rôle économique dans la croissance de longue période. Quant aux nouveaux économistes keynésiens, ils n'excluent pas une intervention pragmatique de l'État, mais celle-ci ne doit jamais être systématique.

Ce qu'il faut retenir

	Néo-classiques	Keynes	Courant néolibéral traditionnel	Nouveaux économistes classiques	Nouveaux économistes keynésiens
Marché	Acceptation de la loi de l'offre et de la demande Marché auto-régulateur	Acceptation de la loi de l'offre et de la demande Marché non-régulateur	Acceptation de la loi de l'offre et de la demande Marché auto-régulateur	Acceptation de la loi de l'offre et de la demande Marché auto-régulateur	Acceptation de la loi de l'offre et de la demande Marché auto-régulateur (mais imparfait)
Rationalité	Rationalité au sens habituel	Pas d'hypothèse de rationalité	Rationalité au sens habituel	Rationalité au sens fort	Rationalité au sens faible
Lien entre micro-économie et macro-économie	Analyse essentiellement micro-économique Le lien n'est pas exclu	No bridge	Analyses tantôt micro-économiques tantôt macro-économiques	Analyse macro-économique se fondant sur l'analyse micro-économique	Analyse macro-économique se fondant sur l'analyse micro-économique
Cadre d'analyse	Économie pure	Économie réelle	Économie réelle	Économie pure	Économie réelle
Déséquilibres	Impossibles (raisonnement dans le cadre d'une économie pure)	Possibles et fréquents	Possibles	Impossibles	Possibles
Intervention de l'État	Dangereuse sauf monopoles, biens collectifs et effets externes	Souhaitable	Dangereuse car le marché est meilleur dans tous les cas	Inutile, voire dangereuse	Possible

CHAPITRE 1

Un renouveau de la microéconomie ?

Les théories économiques récentes proposent un renouvellement de l'analyse microéconomique. À l'analyse néoclassique traditionnelle s'ajoute une nouvelle analyse microéconomique qui considère que les déséquilibres sont possibles.

1. – La microéconomie traditionnelle : rationalité des agents économiques et équilibre économique

a. – Les postulats de la microéconomie traditionnelle

La microéconomie est une conception de l'économie bâtie par les néoclassiques, eux-mêmes inspirés par Adam Smith. Pour le fondateur de la pensée libérale moderne, une « main invisible » gouverne l'économie : en recherchant leur intérêt propre, les individus œuvrent pour l'intérêt collectif. En effet, c'est grâce à la volonté des individus de produire pour s'enrichir que la production et donc les possibilités de consommation s'accroissent. Cette théorie est utilitariste car elle part de l'hypothèse que des individus rationnels cherchent à maximiser leur utilité, c'est-à-dire à maximiser leur satisfaction et à minimiser leurs coûts.

La microéconomie étudie le comportement des principaux agents économiques (essentiellement les consommateurs et les producteurs) et postule que c'est l'agrégation de leurs comportements qui forme l'économie ; pour la microéconomie néoclassique, l'agrégation de ces comportements est harmonieuse. Les agents économiques rationnels évoluent dans une économie de marché régulée par la variation des prix.

Pour que la régulation par les prix soit optimale et donc pour que l'économie soit réellement et totalement une économie de marché, il est nécessaire que les conditions de la concurrence pure et parfaite soient respectées : l'atomicité du marché (multitude d'offreurs et de demandeurs) est nécessaire

pour qu'aucun des agents ne puisse à lui seul maîtriser les prix ou le niveau de la production ; grâce à l'homogénéité des produits (ceux-ci sont semblables afin d'être comparables), la concurrence s'effectue sur le prix et non sur la qualité du produit ; la libre entrée et la libre sortie du marché permettent de fluidifier ce dernier et, pour finir, la transparence du marché permet à tous les agents d'obtenir toutes les informations nécessaires.

L'originalité de la théorie microéconomique néoclassique, parfois dénommée « marginalisme », est de ne pas raisonner sur des quantités globales, mais sur des quantités additionnelles (appelées marginales). À un moment donné, le consommateur se demande s'il consomme une unité supplémentaire et le producteur se demande s'il embauche un salarié supplémentaire ou s'il produit une unité en plus.

Chaque consommateur rationnel n'achète un produit que s'il lui procure davantage d'utilité que ne lui coûte en désutilité son prix. Or chaque unité consommée supplémentaire a une utilité inférieure à la précédente ; l'utilité marginale est donc décroissante. La théorie de l'utilité permet de comprendre pourquoi la demande du consommateur est décroissante par rapport au prix : le consommateur rationnel consomme tant que son utilité marginale est supérieure à la désutilité du prix. Si l'utilité était mesurable (comme le pensaient les premiers micro-économistes), on pourrait dire que l'équilibre du consommateur (c'est-à-dire son optimum) se situe au point qui égalise l'utilité marginale avec la désutilité du prix de vente (au-dessus, il a un manque à gagner). On comprend dans ce cas que lorsque le prix augmente, la demande diminue.

La loi sur laquelle se fonde toute la théorie du producteur est la loi des « rendements décroissants » (ou de la productivité marginale décroissante) déjà présentée par Ricardo, lorsqu'il avait remarqué que chaque nouvelle terre mise en culture était moins fertile que la précédente (en effet, les meilleures terres étaient cultivées les premières). Selon les néoclassiques, sur courte période et à partir d'un certain point, la productivité marginale du travail est décroissante.

Ainsi, à une quantité de capital donnée, une machine par exemple, on peut imaginer qu'un seul travailleur sera inefficace car incapable de faire fonctionner à lui seul la technique; le deuxième sera un peu plus efficace, le troisième aussi et ainsi de suite jusqu'à ce que la combinaison productive soit optimale (cinq salariés, par exemple). Jusque-là, les rendements sont croissants. À partir du sixième ouvrier, la combinaison productive commence à se déséquilibrer. On entre dans une phase de rendements décroissants; chaque ouvrier permettra de produire plus, mais sa productivité marginale sera inférieure à celle de l'ouvrier précédent. Les rendements peuvent même à partir d'un certain moment devenir négatifs: chaque nouvel ouvrier gêne le processus productif et provoque une diminution de la production.

Cette loi permet de comprendre comment l'entreprise détermine la quantité de travail qu'elle achète. En concurrence pure et parfaite, le salaire s'impose à l'entreprise car il dépend de la loi de l'offre et de la demande. L'entreprise a pour objectif de maximiser son profit. Elle n'embauche donc que si la productivité du salarié est supérieure au salaire, autrement dit si ce qu'apporte le travailleur est supérieur à ce qu'il coûte. L'entreprise aura donc intérêt à embaucher jusqu'au nombre de salariés (l'analyse raisonne en réalité en temps de travail) qui permet d'égaliser la productivité du dernier salarié et le salaire. Tout point situé avant cette égalité constitue pour l'entreprise un manque à gagner. Le salaire est donc égal à la productivité marginale du travail.

On comprend donc que, pour l'analyse libérale néoclassique, la demande de travail est une fonction décroissante du salaire, puisque toute augmentation de salaire rend les derniers salariés embauchés trop chers par rapport à ce qu'ils rapportent. En cas de chômage, le seul moyen d'augmenter la demande de travail des entreprises est la baisse du salaire.

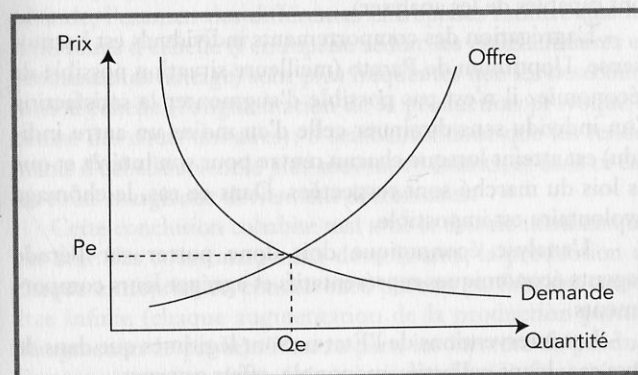
Cette analyse peut aussi s'appliquer au facteur capital. Ainsi, chaque facteur de production est rémunéré à sa productivité marginale.

L'économie est composée de plusieurs marchés sur lesquels se confrontent une offre globale et une demande globale;

ainsi, sur le marché des biens et des services, l'offre globale est obtenue en additionnant les offres de chacune des entreprises et la demande globale en additionnant les demandes de chacun des consommateurs. Chaque marché est régulé par un prix qui est parfaitement flexible (le prix du travail est le salaire, et le prix du capital est le taux d'intérêt). L'offre est une fonction croissante du prix, alors que la demande en est une fonction décroissante.

Le tâtonnement walrassien permet d'assurer constamment l'équilibre. En effet, tout se passe, selon Walras, comme si un commissaire-priseur était présent sur chaque marché. Celui-ci, par un processus de tâtonnement, augmente (lorsque l'offre est inférieure à la demande) ou diminue (lorsque l'offre est supérieure à la demande) les prix jusqu'à ce que l'offre soit égale à la demande. Cette autorégulation par le prix se réalise sur tous les marchés interdépendants. C'est l'équilibre général: toute la production offerte au prix du marché est achetée, l'économie est en plein emploi car tous ceux qui voulaient travailler au salaire du marché sont embauchés et toute l'épargne est investie. Ainsi sur le marché du travail, tout chômage est obligatoirement volontaire; il s'explique par le refus collectif ou individuel des salariés de travailler au salaire du marché.

Graphique 1 - L'offre et la demande



Dans certains cas, le marché est inefficace et l'action de l'État est légitime. Ainsi, l'État doit prendre en charge les biens collectifs, intervenir en cas de monopole et prendre en charge les effets externes. Un effet externe est une répercussion de l'activité d'un agent économique sur d'autres agents qui ne donne pas lieu à une compensation monétaire. Certaines externalités sont positives (implantation d'une usine qui profite aux commerçants locaux, par exemple), mais la plupart des externalités sont négatives (pollution, épuisement des ressources naturelles, coûts sociaux et médicaux d'un travail éprouvant...). Ces externalités ne peuvent être prises en compte par le marché, et éloignent donc l'économie de l'optimum.

L'analyse microéconomique privilégie la courte période puisque ce qui est analysé est la microdécision d'un instant donné qui succède à un grand nombre d'autres décisions (le consommateur consomme depuis longtemps, le producteur produit depuis longtemps).

L'analyse microéconomique traditionnelle s'appuie donc sur certains postulats :

- Les individus sont rationnels, ce qui signifie à la fois qu'ils sont utilitaristes (recherche de leur intérêt personnel) et qu'ils ont une connaissance parfaite de la situation économique (ils disposent de toutes les informations nécessaires et sont capables de les analyser).

- L'agrégation des comportements individuels est harmonieuse. L'optimum de Pareto (meilleure situation possible de l'économie : il n'est pas possible d'augmenter la satisfaction d'un individu sans diminuer celle d'au moins un autre individu) est atteint lorsque chacun œuvre pour son intérêt et que les lois du marché sont respectées. Dans ce cas, le chômage involontaire est impossible.

- L'analyse économique doit donc porter sur l'étude d'agents économiques représentatifs et agréger leurs comportements.

- Les interventions de l'État ne sont légitimes que dans de rares cas : biens collectifs, monopole, effets externes.

b. – Les critiques traditionnelles de la microéconomie néoclassique

≈ Une critique mineure, mais décisive : la critique de la loi des rendements décroissants

Ce qui semble être le point fondamental de mise en question de la théorie néoclassique concerne la rupture entre courte et longue période. D'après la théorie microéconomique, les décisions se prennent à la marge sur la courte période. Les deux mécanismes sur lesquels se fonde toute la théorie néoclassique sont l'utilité marginale décroissante et la productivité marginale décroissante (qui provoque un coût marginal croissant). Ne revenons pas sur la décroissance de l'utilité marginale qui semble un fait avéré, mais examinons la décroissance de la productivité. La productivité marginale n'est effectivement décroissante que sur courte période. Sur longue période, ce qui importe ne sont pas les rendements factoriels (productivité de chaque facteur de production), mais les rendements d'échelle (productivité de la combinaison productive). On peut imaginer que l'entreprise ne raisonne pas uniquement dans le présent, elle anticipe l'avenir (et certainement plus que le consommateur); ses décisions sont donc davantage que des microdécisions. Sur la moyenne ou longue période, l'examen des différentes entreprises montre que les économies d'échelle (l'entreprise réduit ses coûts unitaires en produisant davantage) sont plus fréquentes que les déséconomies d'échelle (l'augmentation de la production provoque la hausse des coûts unitaires); il semblerait donc que les rendements d'échelle soient le plus souvent croissants, et dans ce cas, les coûts marginaux deviennent décroissants.

Cette conclusion cohabite mal avec la théorie néoclassique, car avec des coûts marginaux décroissants, la production de chaque entreprise en concurrence pure et parfaite est censée être infinie (chaque augmentation de la production permet d'augmenter le profit). D'autre part, les facteurs de production ne sont plus rémunérés à leur productivité marginale,

puisque l'entreprise ne tient plus compte que des rendements d'échelle. L'abandon de l'hypothèse de prise de décision sur la courte période conduit au résultat d'une productivité marginale croissante qui met en cause toute la théorie ; ainsi par exemple, les facteurs de production ne peuvent plus être rémunérés à leur productivité marginale.

La production étant infinie, les entreprises devraient se livrer une guerre des prix, et elles tendraient naturellement vers la concentration et vers le monopole. Les seules petites entreprises survivantes seraient des entreprises de proximité (surtout des entreprises de service) qui ont une demande limitée (et qui selon la théorie sont dans une certaine position de monopole). On le voit donc, la mise en cause du postulat de productivité marginale décroissante détruit en partie l'édifice de la microéconomie néoclassique.

☞ Une critique majeure : la critique keynésienne qui donne naissance à la macroéconomie

Keynes est un ancien disciple de l'économiste néoclassique britannique Alfred Marshall. Ce fut à l'occasion d'un défilé de chômeurs à Chicago, durant les années 1930, qu'il se rendit compte que, contrairement à ce qu'affirme la théorie néoclassique (qu'il appelle théorie classique), le chômage n'est pas volontaire. Sa *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* (1936) présente les principaux fondements de la macroéconomie traditionnelle.

Keynes met en cause le postulat de rationalité des agents économiques. Ainsi, les salariés sont victimes de l'illusion monétaire et ne réagissent pas à des modifications du salaire réel mais à des modifications du salaire nominal. Leurs comportements ne sont donc pas rationnels, ce qui perturbe l'équilibre sur le marché du travail. Par ailleurs, les individus peuvent avoir une préférence pour la liquidité. En effet, l'épargne a deux utilisations : la première se transforme en investissement, composante de la demande. La seconde tombe dans la « trappe à liquidité » et échappe à la demande à plus ou

moins long terme ; la monnaie peut être préférée pour elle-même.

Keynes pense que l'agrégation des comportements individuels n'est pas toujours harmonieuse. Ainsi, la volonté de baisser le coût de la main-d'œuvre pour augmenter les profits risque de créer, à un niveau plus global, un manque de débouchés. Dans le même ordre d'idées, l'épargne qui est une vertu privée est aussi un vice public : en effet, l'augmentation du revenu n'induit pas un accroissement proportionnel de la demande car les ménages épargnent une partie de celui-ci. Cela ne serait pas un problème si l'épargne comblait la différence entre demande et consommation. Mais cela exigerait que l'épargne soit intégralement investie, ce qui selon Keynes n'est pas possible du fait de la préférence pour la liquidité. Une crise de surproduction due à l'insuffisance de la demande peut donc se produire et écarter l'économie du plein emploi.

De ce fait, il faut inverser la relation entre salaire et emploi. Ce n'est pas, comme le pensent les néoclassiques, le niveau de l'emploi qui dépend du salaire, mais le salaire qui dépend du niveau de l'emploi. Le niveau de l'emploi résulte, selon Keynes, du niveau de la production qui lui-même dépend du niveau de la demande effective qui est la demande globale anticipée par les entreprises.

Keynes rejette donc les postulats de la microéconomie néoclassique et considère que l'analyse économique doit être macroéconomique. L'étude de comportements individuels représentatifs ne permet pas une bonne appréhension de l'économie. L'analyse économique doit s'appuyer sur l'étude de grandeurs globales, d'agrégats. Ainsi, Keynes affirme le principe de *no bridge* : il n'existe pas de lien entre microéconomie et macroéconomie.

À partir de là et jusqu'aux années 1970, les analyses microéconomique et macroéconomique seront nettement séparées et porteuses de messages opposés :

– La microéconomie considère que l'économie s'autoéquilibre et permet d'atteindre un optimum ; cette conception est donc libérale et s'oppose à la plupart des interventions de l'État.

– La macroéconomie considère que les déséquilibres sont possibles et fréquents ; cette conception est non libérale et rend légitimes les interventions de l'État dans l'économie.

Il est à noter que certains économistes de renom comme Hicks ou Samuelson ont à la fois participé à la construction de l'édifice microéconomique et macroéconomique. Mais s'ils ont créé la théorie de la synthèse qui minimise les différences entre néoclassiques et keynésiens, ils ont toujours marqué nettement la rupture entre microéconomie et macroéconomie et ont donc relativement respecté le *no bridge*.

2. – Les nouveaux libéraux acceptent et élargissent les objets d'étude de la microéconomie néoclassique

Les nouveaux libéraux ne mettent pas en cause la microéconomie classique ; ils en font au contraire une utilisation plus large.

Les néolibéraux et nouveaux classiques radicalisent certaines analyses de la microéconomie traditionnelle

– Les nouveaux classiques acceptent l'hypothèse de rationalité des agents économiques ; ils la développent même en affirmant que leurs anticipations sont rationnelles, ce qui signifie que les individus sont capables d'extraire l'information dans le présent, mais aussi d'anticiper l'avenir avec autant d'exactitude que les économistes ou les décideurs politiques.

– Pour la plupart des néolibéraux, l'intervention économique de l'État n'est jamais légitime. Ainsi, les économistes du *public choice* mettent en évidence les dangers de l'intervention de l'État concernant les monopoles et les biens publics (voir chapitre 6). Ronald Coase explique que l'État n'a pas à internaliser les effets externes ; il suffit de définir des droits de propriété échangeables (voir chapitre 6).

Les nouveaux économistes classiques ont développé une analyse macroéconomique qui se fonde sur la microéconomie néoclassique (voir chapitre 3).

Les néolibéraux élargissent le domaine d'analyse de la microéconomie néoclassique

Le renouveau libéral utilise ces outils dans l'étude des biens non marchands (c'est le cas de l'école des choix publics) et dans l'étude de domaines extra-économiques comme l'éducation, le mariage ou la criminalité (c'est le cas de la théorie du capital humain).

En 1964 paraît *Human Capital, a Theoretical and Empirical Analysis* de Gary Becker. L'objectif de cette nouvelle théorie est d'appliquer l'analyse de l'entreprise aux choix de l'individu. Comme l'entreprise, l'individu procède à des investissements qu'il faut rentabiliser. L'investissement en capital humain peut être monétaire (achat d'éducation ou achat de biens) ou non (perte de temps, par exemple) et il doit fournir un rendement qui lui aussi peut être monétaire (salaire plus élevé, par exemple) ou non (gains de temps ou d'utilité). Les deux applications les plus importantes de cette théorie concernent l'éducation et la consommation.

Les dépenses d'éducation sont ainsi comprises comme un investissement (en temps et en argent) qu'il faut rentabiliser. L'objectif de cet investissement est essentiellement de pouvoir espérer un salaire plus important. L'individu rationnel cherche à optimiser ses dépenses d'éducation et à égaliser leur coût marginal avec leur productivité marginale (que l'on peut considérer comme décroissante puisque plus le niveau général d'éducation est élevé, moins une unité supplémentaire d'éducation a d'effets sur le salaire espéré). Cette théorie permet d'expliquer les différences de salaire (qui sont dues à des investissements différents en formation) et une certaine forme de chômage : le chômage de prospection dû au laps de temps durant lequel certains individus doivent rester au chômage afin de trouver un emploi dont le salaire permette de rentabiliser leur investissement en éducation. On comprend aussi

pourquoi certains étudiants poursuivent plus longtemps leurs études que d'autres; le rapport investissement/rendement des études est d'autant élevé que l'étudiant est doué.

La théorie du capital humain est aussi utilisée dans le cadre de l'étude de la consommation. La demande de biens de consommation peut être comparée à la demande de biens de production des entreprises. L'*output* n'est pas la production, mais la satisfaction du consommateur et les *inputs* sont le prix des biens et le temps consacré à la production de cette satisfaction. Le temps est aussi important que le prix et il permet d'expliquer une certaine inertie dans les goûts et les habitudes et donc une certaine résistance au changement. Effectivement, la modification d'une habitude de consommation prend un certain temps qui est ici considéré comme une dépense.

La théorie des choix publics essentiellement présentée par G. Tullock et J. Buchanan considère qu'il faut appliquer les règles d'étude de la sphère économique marchande à la sphère économique non marchande. Les individus rationnels et optimisateurs lorsqu'il s'agit de la production et de la consommation de biens marchands ne deviennent pas inintéressés et irrationnels dès qu'il s'agit de sphère non marchande. Ainsi, sur le marché politique se rencontrent des offreurs et des demandeurs. Les offreurs sont les hommes politiques et les bureaucrates. Ils cherchent, comme tout agent économique rationnel, à maximiser leur utilité. Les hommes politiques, pour se faire élire ou réélire, auront tendance à satisfaire leur électorat ou du moins les groupes de pression les plus puissants. Cela conduira inévitablement à une augmentation des dépenses. Les bureaucrates fonctionnaires qui maximisent aussi leurs préférences voudront essayer d'empêcher toute diminution de budget; ils ont un poids électoral considérable qu'ils utilisent dans le sens d'une augmentation des dépenses de l'État.

Donc, selon les néolibéraux:

- les hypothèses de la microéconomie traditionnelle (rationalité des agents économiques, agrégation harmonieuse

des comportements individuels et étude de l'économie à partir d'agents représentatifs) sont toujours valides;

- l'analyse microéconomique peut être étendue à d'autres domaines;

- l'analyse macroéconomique se fonde sur l'analyse microéconomique (il n'y a plus de *no bridge*).

3. – La nouvelle microéconomie : rationalité mais possibilité de déséquilibres

La nouvelle microéconomie a notamment été développée par la nouvelle économie keynésienne.

La microéconomie classique s'appuie sur un certain nombre d'hypothèses qui semblent parfois peu réalistes. L'information est censée être parfaite, les transactions n'ont pas de coût et des individus rationnels prennent des décisions à caractère non stratégique. Ces différentes hypothèses sont progressivement mises en cause par ce que l'on appelle généralement la nouvelle microéconomie. Nous verrons tout d'abord que la théorie des jeux considère que les individus adoptent des comportements stratégiques, puis que l'asymétrie de l'information modifie les règles d'échange. Pour finir, nous présenterons les analyses qui s'intéressent aux contrats et aux coûts de transaction.

a. – La théorie des jeux

Le marché n'est pas toujours atomistique, les individus et les entreprises nouent donc des relations d'interdépendance. Les individus adoptent alors des comportements stratégiques. La théorie des jeux étudie la prise de décision et les effets de ces comportements stratégiques. Cette théorie est assez ancienne car elle a été introduite par John von Neumann et Oskar Morgenstern en 1944 dans *Theory of Games and Economic Behavior*. Mais c'est surtout à partir des années 1980 qu'elle a connu les développements les plus importants. La théorie des jeux montre comment des individus rationnels

maximisent leur satisfaction dans le cadre de stratégies et pourquoi cette maximisation individuelle ne conduit pas toujours à l'optimum collectif.

Le dilemme du prisonnier

L'exemple le plus célèbre de la théorie des jeux est celui du « dilemme du prisonnier ». Deux individus suspectés d'avoir commis un vol sont interrogés séparément. Chaque prisonnier se déclare non coupable, mais il peut accuser ou pas son partenaire. Si les deux prisonniers s'accusent mutuellement, ils sont condamnés à une peine légère. Si aucun des deux n'accuse l'autre, ils sont libérés et peuvent se partager le butin. Si un accuse et l'autre pas, le prisonnier accusé porte entièrement la responsabilité du crime et est condamné à une peine lourde tandis que l'autre est libéré et garde la totalité du butin.

La stratégie consistant à dénoncer l'autre est une « stratégie dominante » car quel que soit le choix de l'autre prisonnier (accuse ou pas), c'est cette stratégie qui apporte les gains les plus élevés. La stratégie qui consiste à ne pas accuser l'autre prisonnier est une « stratégie dominée ». Les prisonniers vont donc se dénoncer mutuellement et ils seront condamnés à une peine légère. Leur comportement quoique rationnel est sous-optimal car la stratégie consistant à ne pas s'accuser est certainement la meilleure. Ce jeu met en cause la « main invisible de Smith » et l'optimum de Pareto. La recherche de l'intérêt individuel ne permet pas toujours d'atteindre l'optimum collectif.

Matrice des gains du dilemme du prisonnier			
		Prisonnier B	
		Accuse	N'accuse pas
Prisonnier A	Accuse	- / -	++ / --
	N'accuse pas	-- / ++	+ / +

Le gain de gauche concerne le prisonnier A et le gain de droite le prisonnier B

Le dilemme du prisonnier peut être appliqué à l'économie et permet de comprendre pourquoi certaines stratégies semblent contraires à l'intérêt général. Prenons trois exemples : celui de deux duopoles qui se partagent le marché, celui du choix de la politique conjoncturelle entre relance et austérité et celui du choix de la politique commerciale entre libre-échange et protectionnisme (les deux derniers exemples sont à la frontière entre la microéconomie – étude du comportement d'agents économiques – et de la macroéconomie – ces agents sont des États).

Deux entreprises se partagent le marché. La théorie microéconomique nous apprend que les prix dépendent du niveau de la production. Pour écouler une production plus importante, les entreprises doivent baisser les prix, ce qui érode les profits. Considérons que chaque entreprise doit choisir entre un niveau élevé et un niveau faible de production et que chacune d'entre elles prend sa décision sans coopération avec l'autre.

Matrice des gains du dilemme du duopole			
		Entreprise B	
		Prod. faible	Prod. forte
Entreprise A	Prod. faible	10/10	2/12
	Prod. forte	12/2	5/5

Le nombre de gauche concerne le profit attendu de l'entreprise A et celui de droite celui de l'entreprise B

La stratégie « production forte » est une stratégie dominante, car quel que soit le choix de B (production forte ou production faible), A a intérêt à opter pour une production forte, et il en va de même pour B. Les deux duopoles choisissant une production forte, leur profit respectif est de cinq, ce qui est une solution sous-optimale. Seule une entente leur permettrait de maximiser leur profit et d'atteindre ainsi un optimum au sens de Pareto.

La contrainte extérieure joue surtout dans le cadre des politiques de relance. Une politique de relance traditionnelle cherche à augmenter la demande et à baisser les taux d'intérêt. Mais, la baisse des taux d'intérêt accentue l'inflation qui fait perdre de la compétitivité et provoque une fuite des capitaux. L'augmentation de la demande provoque naturellement une augmentation des importations car tous les produits consommés ne sont pas des produits nationaux. De plus, si la politique de relance permet effectivement d'augmenter la production, elle va, là aussi, accroître les importations car pour produire, il faut plus de matières premières (dont une partie est importée), plus de biens intermédiaires (dont une partie est importée) et plus de biens d'équipement (dont une partie est importée). Une politique de relance de la croissance a donc de nombreux effets déséquilibrants en économie ouverte. La France en a subi les conséquences en 1981.

La solution est alors une politique de relance concertée, par exemple au niveau européen. L'augmentation des importations d'un pays, provoquée par la relance de son activité, pourrait être compensée par un surcroît d'exportations rendu possible par la relance de ses partenaires. De plus, l'inflation augmentant dans tous les pays, le différentiel d'inflation reste stable.

Mais comme nous le montre la théorie des jeux, seules la concertation et la coopération peuvent mener à une solution optimale, ici une relance concertée. En effet, sans concertation, les différents pays risquent de choisir des politiques de rigueur tout en espérant que leurs partenaires mettent en œuvre des politiques de relance : dans ce cas, ils peuvent profiter de la relance de leurs partenaires (augmentation de leurs exportations) sans en subir les effets pervers déséquilibrants. Alors que l'avantage de tous les pays est de mener conjointement une politique de relance, la non-concertation mène à la mise en œuvre, par chaque pays, d'une politique de rigueur. Prenons l'exemple de la matrice des gains suivante :

		Matrice des gains	
		Pays B	
Pays A	Pol. de relance	+/+	- -/++
	Pol. de rigueur	++/--	-/-

Le gain de gauche correspond au pays A et celui de droite au pays B

La situation optimale est la relance conjointe, mais cette stratégie est une stratégie dominée. Ainsi, que le pays B opte pour la relance ou pour la rigueur, le pays A maximise ses gains en choisissant la rigueur (la situation est semblable pour le pays B). Seule la décision commune, par exemple dans le cadre d'une union économique, permet de mener une politique de relance et donc d'atteindre l'optimum.

Le discours dominant est favorable au libre-échange, mais de nombreux pays optent pour un protectionnisme modéré, souvent déguisé. La théorie des jeux permet d'éclairer ce phénomène.

Prenons l'exemple de deux pays (on pourrait aussi prendre l'exemple d'un pays et du reste du monde). L'avantage maximal serait que les deux pays adoptent une politique libre-échangiste, mais chaque pays est tenté d'adopter une politique commerciale protectionniste.

		Matrice des gains de la politique commerciale	
		Pays B	
Pays A	Protection	0/0	++/-
	Libre-échange	-/++	+/+

Le gain de gauche concerne le pays A et le gain de droite le pays B

Ici encore, le libre-échange, quoique globalement plus favorable, est une stratégie dominée qui n'a donc pas de raison d'être choisie en l'absence de concertation internationale.

≈ L'équilibre de Nash

La meilleure solution est appelée, du nom de celui qui l'a définie en 1951, « équilibre de Nash ». Il s'agit de la combinaison de stratégies optimales; elle consiste dans la meilleure solution que chaque joueur aurait donnée s'il avait connu la réponse de l'autre joueur.

Il existe des cas où l'équilibre de Nash n'existe pas; chaque joueur dispose de meilleures réponses sachant la réponse de l'autre joueur, mais il n'y a pas d'intersection possible. D'autres jeux acceptent plusieurs équilibres de Nash. Imaginons que chaque joueur doive donner un chiffre compris entre 1 et 10 et les deux joueurs gagnent à chaque fois qu'ils ont choisi le même nombre; dans ce cas, on peut mettre en évidence un équilibre de Nash par nombre, c'est-à-dire dix équilibres.

Nous n'avons examiné que les jeux statiques avec une seule séquence de réponses, mais la théorie des jeux étudie aussi les interactions entre les individus sous forme de jeux séquentiels.

La théorie des jeux postule que les individus sont rationnels et qu'ils cherchent à maximiser leurs gains, mais l'agrégation de leurs comportements n'est pas toujours harmonieuse: des décisions prises sans concertation sont souvent sous-optimales. La théorie des jeux offre un éclairage intéressant pour tous les comportements de type stratégique, qu'ils soient conflictuels ou non, qu'ils concernent les entreprises, les ménages ou même les États.

b. – L'information asymétrique

Une des conditions de la concurrence pure et parfaite est la transparence du marché, c'est-à-dire l'information parfaite. La définition stricte de la rationalité des agents économiques sous-entend d'ailleurs cette information parfaite. La nouvelle microéconomie met au contraire l'accent sur l'imperfection de

l'information et traite surtout du cas particulier de l'information asymétrique, c'est-à-dire du cas où un seul des deux agents se livrant à la transaction dispose d'une information complète. Elle postule que les individus rationnels maximisent leur utilité et sont donc opportunistes et prêts à tricher.

Deux situations d'information asymétrique sont étudiées: tout d'abord la sélection adverse appelée aussi « anti-sélection » où la concurrence est perturbée par le fait que seule une partie connaît effectivement la valeur du bien échangé et, ensuite, l'aléa moral qui est une situation dans laquelle l'agent non informé ne peut pas contrôler l'action de son partenaire ou bien n'a pas les moyens d'en évaluer l'opportunité.

≈ La sélection adverse

Le prix est un signal de la qualité. Lorsqu'il ne peut plus jouer ce signal, l'information devient biaisée. On utilise les termes de sélection adverse ou d'anti-sélection pour montrer que l'agent victime de manque d'information risque de sélectionner uniquement les mauvais produits. Trois exemples célèbres permettent de comprendre ce mécanisme.

L'exemple des automobiles d'occasion

En 1970, G. Akerlof étudie le marché du véhicule d'occasion. Il postule qu'un acheteur ne peut connaître la qualité du véhicule qui est en vente; il ne peut savoir si ce véhicule est fiable ou s'il s'agit d'un « citron » (le mot « lemon » désigne aux États-Unis les voitures de mauvaise qualité). Akerlof suppose que le vendeur a au contraire les moyens de connaître la qualité réelle des automobiles qu'il vend.

Le consommateur mal informé, mais néanmoins rationnel, veut acheter son véhicule à un prix plus bas pour compenser sa probabilité de tomber sur un « lemon ». Mais à ce prix, les vendeurs hésitent à vendre leurs bons véhicules (qui ont une valeur supérieure) et proposent surtout de mauvais véhicules. La probabilité d'acheter un mauvais véhicule augmente donc et les

acheteurs exigent de nouvelles baisses de prix. Progressivement, les mauvais véhicules envahissent le marché et les exigences de baisse de prix des consommateurs ont pour conséquence de faire totalement disparaître les bonnes voitures du marché. Le phénomène peut se poursuivre jusqu'à ce que la probabilité d'obtenir un très mauvais véhicule, voire un véhicule dangereux, devienne très forte. La sélection adverse a donc tendance à chasser les bons produits et peut même entraîner la suspension des échanges.

L'exemple du rationnement du crédit

Stiglitz et Weiss décrivent en 1981 les effets de l'asymétrie d'information sur le marché du crédit. Le banquier, prêteur sur le marché du crédit, ne connaît qu'imparfaitement les risques afférents aux prêts qu'il accorde. En revanche, les emprunteurs connaissent parfaitement la probabilité de réussite de leur projet. Il y a donc une asymétrie d'information qui va provoquer une anti-sélection.

Les banques fixent des taux d'intérêt assez élevés pour leur permettre de se couvrir de la probabilité de tomber sur de « mauvais emprunteurs », mais ces taux risquent de faire fuir les « bons emprunteurs » qui mériteraient des taux d'intérêt plus faibles. Comme les emprunteurs risqués ont une demande de crédit moins élastique au taux d'intérêt, la banque sélectionne involontairement les emprunteurs risqués et se voit dans l'obligation d'augmenter encore ses taux. Il existe un seuil au-dessus duquel l'augmentation du risque est plus forte que l'augmentation du taux. Les intermédiaires renoncent à augmenter leur taux d'intérêt au-delà. Non seulement les emprunteurs à faible risque n'ont pas pu trouver le moyen de financer leurs projets, mais tous les emprunteurs à haut risque n'ont pas réussi à se faire financer car le crédit a été rationné ; le marché s'est clos sans être soldé (égalité entre l'offre et la demande).

L'exemple des entreprises d'assurance

En 1976, R. Rothschild et J. Stiglitz décrivent les effets de l'information asymétrique sur le marché des assurances. Certains assurés ont un comportement à haut risque alors que d'autres ont une probabilité plus faible de subir le risque. Les auteurs considèrent que les assurés connaissent leur potentiel de risque, mais pas les assureurs ; l'information est donc asymétrique.

L'entreprise d'assurance, ne pouvant trier les assurés à faible risque des assurés à haut risque, est obligée de fixer une prime largement supérieure à celle qui suffirait pour couvrir les risques des agents à comportement « normal ». Cette prime satisfait les agents à haut risque, mais peut faire fuir les agents à faible risque qui, à ce prix, préfèrent ne pas être assurés ou choisir une autre compagnie qui saurait discriminer. Progressivement, l'entreprise d'assurance ne sélectionne donc que les assurés à moyen et haut risque, ce qui la conduit à augmenter encore plus les primes qui feront fuir les assurés à moyen risque, ce phénomène pouvant se poursuivre jusqu'à la faillite de l'entreprise.

Le moyen de conserver les bons clients est d'effectuer une discrimination. Cela est possible car les contrats d'assurance fixent deux prix : une prime d'assurance et une franchise en cas de réalisation du risque. L'entreprise d'assurance a alors intérêt à offrir des contrats avec des primes d'assurance assez faibles, mais une franchise assez élevée et d'autres contrats avec, au contraire, des primes assez fortes et des franchises faibles. Les agents à risque faible opteront rationnellement pour les premiers alors que les agents à risque élevé opteront pour les seconds.

Cette solution a l'intérêt de ne pas exclure les « bons agents », mais ces derniers sont tout de même perdants car ils mériteraient une prime faible et une franchise faible. La sélection adverse induite par l'information

asymétrique montre que les perdants sont toujours les « bons » produits et les « bons » agents.

≈ L'aléa moral

Le problème de l'aléa moral se rencontre dans deux cas principaux : un agent économique ne peut pas contrôler l'action d'un autre agent économique qui en profite pour « tirer au flanc » ; un agent économique peut observer l'action, mais il n'a pas la possibilité d'en juger l'opportunité. Les modèles d'aléa moral montrent que le seul moyen de modérer les coûts de surveillance est d'alourdir la sanction.

Le modèle du « tire-au-flanc » est surtout utilisé dans le domaine du marché du travail. Les chefs d'entreprise n'ont pas toujours les moyens de vérifier que les salariés ne flânent pas et font leur maximum pour accroître la productivité. Il est toujours possible d'augmenter les contrôles et la surveillance, mais cela a des coûts considérables.

Pour inciter l'agent à ne pas tirer au flanc, il peut être possible de lui offrir des primes en fonction de sa productivité, mais le problème est que cette productivité est bien souvent difficile à évaluer. Une autre solution est d'appliquer une sanction si le travailleur est surpris en train de tirer au flanc. La théorie du salaire d'efficience montre que le meilleur moyen est de rendre la sanction assez forte pour qu'elle compense la faible probabilité d'être démasqué. Si la sanction est le licenciement, elle ne sera une bonne arme contre l'aléa moral que si le taux de chômage est élevé et donc si le risque de ne pas retrouver un emploi est important ou si le salaire offert par l'entreprise (et donc perdu en cas de licenciement) est supérieur au salaire du marché, c'est-à-dire au salaire auquel le salarié licencié peut espérer être réembauché.

L'aléa moral concerne aussi toutes les professions d'expert dont l'opportunité de l'action est difficile à évaluer. C'est par exemple le cas des interventions chirurgicales ; les patients savent que l'acte a été effectivement réalisé, mais ils n'ont généralement pas les moyens de vérifier s'il était nécessaire et

s'il a été réalisé de façon correcte. Le problème est que le coût de contrôle est très élevé ; il faudrait, après chaque acte, aller voir un expert indépendant ou bien, en cas de remboursement des soins, le médecin-conseil de la Sécurité sociale. Cela étant impossible, la solution serait de fixer des pénalités très élevées. Le seul moyen de ne pas alourdir les coûts de surveillance est d'augmenter les pénalités.

L'information asymétrique postule donc que les individus sont rationnels et cherchent à maximiser leur utilité, mais que l'imperfection de l'information crée des déséquilibres graves qui peuvent même provoquer la suspension des échanges et avoir par conséquent des répercussions macroéconomiques considérables.

c. – La théorie des coûts de transaction

La théorie des contrats ou théorie des coûts de transaction a été surtout développée par R. Coase et O. Williamson. Selon cette théorie, les coûts de transaction expliquent en partie l'apparition de la firme oligopolistique. Effectivement, si certaines transactions (achats de biens de consommation par les ménages, par exemple) ne nécessitent pas la réalisation de contrats (leur relation est néanmoins contractuelle), de nombreuses transactions de plus grande importance entre entreprises ou entre les entreprises et leurs salariés exigent la réalisation et la signature de contrats. L'élaboration de ces contrats a des coûts élevés.

≈ « La nature de la firme » selon Coase

En 1937, R. Coase oppose « la firme » et « le marché ». Il pense que les firmes de grande taille se développent car leur forme organisationnelle permet de réduire les coûts de transaction ; elles sont donc souvent plus efficaces que le marché.

En effet, la loi du marché suppose de nombreux changements de prix, de fournisseurs et de clients qui multiplient les coûts de transaction : recherche de l'information pour connaître tous les prix, coûts de négociation, coûts de conclusion

de nombreux contrats séparés... La grande entreprise permet de diminuer les coûts de transaction, car elle se fonde sur des relations contractuelles plus durables. Elle a, en revanche, des coûts d'organisation qui peuvent être très élevés. Le marché n'est efficace que si ces derniers sont supérieurs aux coûts de transaction économisés par la firme.

« Marchés et hiérarchies » selon Williamson

Selon Williamson, les contrats sont nécessairement incomplets car ils ne peuvent pas prévoir toutes les situations futures. Il est alors nécessaire de les renouveler et de les compléter au fur et à mesure. Cette incomplétude des contrats qui alourdit les coûts de transaction résulte de la rationalité limitée et de l'opportunisme des agents économiques.

La notion de rationalité limitée a été développée par Herbert Simon en opposition à la conception néoclassique de rationalité. Pour les néoclassiques, l'individu connaît toutes les conséquences de tous les choix possibles et prend ses décisions en fonction de celles-ci. Pour Herbert Simon, la rationalité est forcément limitée car :

- une marge d'incertitude et d'imprévisible subsiste toujours ;
- les individus n'ont pas les moyens de dénombrer toutes les actions possibles et leurs conséquences ;
- les décisions sont souvent interdépendantes alors que les individus ne peuvent pas connaître parfaitement les actions des autres.

Williamson considère aussi que les individus sont opportunistes ; ils cherchent à maximiser leurs gains par la tromperie. Si la rationalité était totale, il serait possible de réaliser des contrats complets prévoyant toutes les situations et empêchant ainsi les actes de tricherie, mais en raison de la rationalité limitée, il est impossible de tout prévoir et les contrats sont nécessairement incomplets.

Williamson pense que l'objectif principal de l'entreprise est de minimiser les coûts de transaction qui proviennent en

partie de l'incomplétude des contrats. Il décrit en 1991 trois formes organisationnelles qui sont le marché, la hiérarchie et une forme intermédiaire, la forme hybride.

Dans une organisation de marché, la gestion de l'incomplétude des contrats se réalise par une rupture du contrat et un engagement avec un tiers. Cette forme organisationnelle est efficace lorsque les actifs échangés sont courants et qu'il est facile de changer de partenaire.

Mais certains actifs sont spécifiques. Il peut s'agir du capital humain lorsqu'il est qualifié et expérimenté, de matériaux électroniques très pointus ou bien de coûts fixes non recouvrables que l'on ne peut pas réemployer dans une autre application. Dans ce cas, l'opportunisme contrarie fortement la transaction car chaque partenaire peut difficilement remplacer son fournisseur ou son client par un autre. Le marché n'est plus la forme organisationnelle la plus efficace ; il doit s'effacer devant la « hiérarchie ». Dans cette forme organisationnelle, l'entreprise, sous forme oligopolistique, entretient des relations asymétriques avec ses partenaires ; elle dispose du pouvoir de décision dans les situations non expressément prévues par les contrats, l'autre partie se réservant le droit de rompre le contrat. Le contrat de travail et les relations entre des entreprises et leurs sous-traitants offrent des exemples de cette forme organisationnelle. La forme hybride est une forme intermédiaire.

Dans le cadre du marché, les individus disposent d'une certaine autonomie et sont motivés par le gain alors que la hiérarchie nécessite plus de coopération et de contrôle. L'efficacité relative de chacune de ces formes dépend tout d'abord du degré de spécialisation des actifs.

La théorie des contrats propose donc une explication à la situation oligopolistique des marchés et à certaines rigidités. Elle peut aussi expliquer certains choix des entreprises, concernant par exemple le « *make or buy* ». Ainsi, les coûts de transaction et les risques de subir l'opportunisme étant plus élevés pour les actifs spécifiques que pour les actifs non spécifiques, l'entreprise aurait intérêt à internaliser davantage la

production des premiers et à faire appel à la sous-traitance pour les seconds.

La nouvelle microéconomie offre donc un profond renouvellement de microéconomie néoclassique. Les hypothèses principales sont retravaillées et souvent rejetées. Cette nouvelle microéconomie sert de fondement à la nouvelle macroéconomie keynésienne qui voit dans la rationalité limitée, dans les interactions stratégiques, dans les coûts de transaction ou dans l'asymétrie informationnelle des sources possibles de déséquilibre macroéconomique légitimant une intervention de l'État. La microéconomie classique est donc mise en cause; il n'est plus possible d'affirmer que la microéconomie est uniquement libérale et postule l'équilibre; à côté de cette microéconomie classique, une autre microéconomie, qui explique comment des comportements pourtant rationnels et utilitaristes peuvent conduire aux déséquilibres, s'est développée.

Il n'existe pas une nouvelle microéconomie, mais plusieurs nouvelles microéconomies. Pour résumer et pour chercher des points de ralliement:

- les individus sont rationnels (au sens utilitariste);
- malgré la rationalité des individus, l'agrégation des comportements individuels n'est pas toujours harmonieuse et les déséquilibres sont possibles. Chaque analyse de la microéconomie étudie une imperfection du marché qui est source de déséquilibre: marché non atomistique et donc comportements stratégiques pour la théorie des jeux; information imparfaite dans les modèles d'asymétrie d'information; existence de coûts de transaction dans la théorie des contrats.

Ce qu'il faut retenir

	Rationalité des agents économiques	Agrégation des comportements individuels	Efficience du marché
Microéconomie traditionnelle	Rationalité au sens habituel: utilitarisme et information parfaite	Harmonieuse	Marché efficient, sauf pour biens collectifs, monopoles et effets externes
Microéconomie chez les nouveaux libéraux	Rationalité au sens habituel pour la théorie néolibérale traditionnelle Rationalité au sens fort (anticipations rationnelles) pour les nouveaux classiques	Harmonieuse	Marché toujours efficient (dans tous les cas plus efficace que l'État)
Nouvelle microéconomie	Rationalité au sens faible (utilitarisme uniquement)	Non harmonieuse, possibilité de déséquilibres	Marché parfois défaillant: en plus des biens collectifs, monopoles et effets externes, il faut ajouter la structure oligopolistique, l'information imparfaite et les coûts de transaction

CHAPITRE 2

Un renouveau de la macroéconomie ?

La macroéconomie keynésienne traditionnelle a été la conception économique dominante durant les Trente Glorieuses; elle a inspiré la plupart des politiques conjoncturelles de cette époque.

La macroéconomie keynésienne traditionnelle a été profondément remaniée à partir des années 1980. Les nouveaux économistes classiques considèrent que le fondement de la macroéconomie doit être la microéconomie et donc l'étude des comportements d'individus parfaitement rationnels et que le déséquilibre ne peut être que rare et temporaire. Les nouveaux économistes keynésiens acceptent la rationalité des agents économiques, mais ils considèrent que les déséquilibres peuvent être durables et que le chômage peut être involontaire.

1. – La macroéconomie keynésienne traditionnelle : équilibre et possibilité de sous-emploi

John Maynard Keynes est considéré comme le principal fondateur de l'analyse macroéconomique. Les classiques (Keynes nomme ainsi indifféremment les classiques et les néoclassiques) avaient déjà réalisé des développements macroéconomiques, mais selon eux, la macroéconomie résulte directement de la microéconomie: l'économie globale procède de l'agrégation des comportements individuels.

La modélisation macroéconomique des œuvres de Keynes a soulevé des objections chez certains keynésiens qui y voyaient une dérive. Effectivement, ceux qui ont bâti la macroéconomie keynésienne, comme Hicks ou Samuelson, minimisent les différences entre Keynes et les classiques; ils ont créé la théorie de la synthèse. L'hypothèse sous-jacente est que l'économie a toujours tendance à revenir automatiquement à l'équilibre, même si cet équilibre peut être un équilibre de sous-emploi. Les deux présentations le plus utilisées de la macroéconomie keynésienne traditionnelle sont le modèle

« revenu-dépense » (avec sa célèbre droite à 45°) créé par Samuelson en 1948 et le modèle IS-LM (investissement épargne-dépense de monnaie offre de monnaie) présenté en 1937, un an après la parution de la *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, par Hicks, dans un article intitulé *Monsieur Keynes et les classiques* et ensuite repris en 1953 par Hansen.

Dans ces modèles, le niveau de la production s'ajuste à celui de la demande. Cette dernière est composée de la consommation (qui résulte du revenu) et de l'investissement (qui résulte du taux d'intérêt).

Le niveau de l'emploi, conformément à la théorie keynésienne, dépend du niveau de la production. Il n'existe donc qu'un seul niveau de production qui permette d'assurer le plein emploi. Le problème est que le niveau de production d'équilibre (point où la production est égale à la demande) coïncide rarement avec le niveau de production de plein emploi. Deux cas peuvent se produire: le niveau d'équilibre peut être inférieur au niveau de production assurant le plein emploi, on parle alors d'équilibre de sous-emploi; le niveau assurant l'équilibre peut se trouver au-dessus du niveau de production de plein emploi et donc du niveau de production maximum réalisable; l'écart est alors appelé écart inflationniste.

Le rôle de l'État est de jouer sur la demande pour assurer le niveau de demande qui assure le plein emploi. Pour cela, il peut mettre en œuvre une politique monétaire qui agit sur l'offre de monnaie (création monétaire), et par ce biais, sur le taux d'intérêt ou une politique budgétaire qui agit sur le montant des dépenses publiques.

L'analyse macroéconomique keynésienne s'appuie donc sur certains postulats:

- la demande de consommation dépend du revenu (et non des prix comme l'affirment les libéraux);
- la monnaie n'est pas neutre; la quantité de monnaie a une incidence sur le niveau de la production;
- l'économie a tendance à se maintenir à l'équilibre; cet équilibre n'est pas dû à un ajustement par les prix, mais au fait

que le niveau de la production a tendance à s'ajuster au niveau de la demande;

- le niveau de l'emploi résulte du niveau de la production;
- un équilibre de sous-emploi et donc un chômage involontaire sont possibles;
- l'intervention de l'État est nécessaire en cas d'équilibre de sous-emploi; elle est d'autant efficace qu'elle peut exercer un effet multiplicateur.

2. – La nouvelle macroéconomie classique : anticipations rationnelles et impossibilité de déséquilibre

La nouvelle macroéconomie classique (appelée aussi nouvelle économie classique) est un courant né aux États-Unis dans les années 1970. Son chef de file est Robert Lucas de l'Université de Chicago et, parmi ses théoriciens les plus influents, on peut citer Thomas Sargent, Neil Wallace, Edward Prescott et Robert Barro. Cette théorie milite pour l'abandon des politiques discrétionnaires, c'est-à-dire des politiques conjoncturelles de réglage fin.

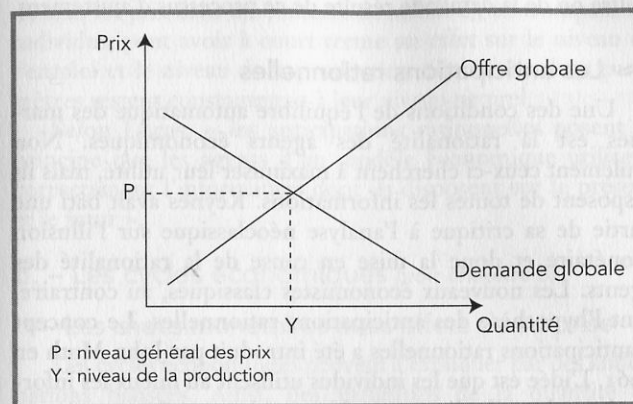
a. – Les hypothèses de la nouvelle économie classique

La nouvelle macroéconomie classique reprend les hypothèses fondamentales de la théorie néoclassique d'équilibre et ajoute l'hypothèse des anticipations rationnelles.

La reprise du modèle de l'équilibre général

Les nouveaux économistes classiques reprennent la théorie néoclassique et considèrent que l'offre globale et la demande globale proviennent de l'agrégation des offres et des demandes individuelles et sont des fonctions respectivement croissante et décroissante du prix. C'est le niveau d'équilibre entre l'offre et la demande de biens et de services qui détermine le niveau de la production.

Graphique 1 - L'offre et la demande globale



Chaque agent économique ajuste son comportement en fonction du prix. Ainsi, une augmentation des prix informe les offreurs que la demande est supérieure à l'offre et donc qu'ils peuvent offrir davantage (et produire plus si ce sont des producteurs). La droite d'offre se déplace alors vers la droite et la production augmente.

La nouvelle économie classique reprend donc le modèle de la microéconomie traditionnelle. Elle considère que les marchés s'auto-équilibrent grâce à la libre variation des prix. Ainsi, par exemple, chaque augmentation de salaire incite les travailleurs à offrir plus de travail et donc à renoncer en partie au loisir; l'offre de travail varie rapidement et sur le court terme car chaque salarié considère une hausse de salaire comme une opportunité à saisir rapidement d'autant plus que cette hausse peut ne pas être durable. Le niveau de l'emploi est fixé sur le marché du travail sur lequel se rencontrent une offre globale et une demande globale de travail. Comme tous les autres marchés, le marché du travail est toujours équilibré; le chômage est donc forcément volontaire.

La nouvelle économie classique considère que l'économie est en état constant d'équilibre. Les marchés s'ajustent conti-

nuellement et spontanément. Toute variation des prix, de l'offre ou de la demande résulte de ce processus d'ajustement.

Les anticipations rationnelles

Une des conditions de l'équilibre automatique des marchés est la rationalité des agents économiques. Non seulement ceux-ci cherchent à maximiser leur utilité, mais ils disposent de toutes les informations. Keynes avait bâti une partie de sa critique à l'analyse néoclassique sur l'illusion monétaire et donc la mise en cause de la rationalité des agents. Les nouveaux économistes classiques, au contraire, font l'hypothèse des anticipations rationnelles. Le concept d'anticipations rationnelles a été introduit par John Muth en 1961. L'idée est que les individus utilisent au mieux les informations dont ils disposent. Non seulement ils connaissent toutes les informations nécessaires sur le présent, mais ils anticipent aussi bien que les économistes et le pouvoir politique les événements futurs.

Prenons l'exemple d'une augmentation de prix ou d'une augmentation de salaire. Un agent économique se rend compte que le prix de la marchandise qu'il vend (travail pour les salariés ou produit pour les entreprises) a augmenté. L'agent économique va tout d'abord « extraire l'information » en se demandant si cette augmentation ne concerne que son produit ou si elle est générale et concerne donc tous les produits. Dans ce second cas, l'agent économique comprend que la variation de tous les prix n'a aucun effet réel, elle signifie simplement que la valeur de la monnaie a diminué ; l'agent économique ne modifie donc pas son comportement. En revanche, si l'augmentation du prix ne concerne que son produit, l'agent augmente son offre. On comprend que l'extraction de l'information dépend de l'environnement habituel : dans un contexte de stabilité des prix, l'individu aura tendance à considérer que la variation du prix ne concerne que son produit, alors que dans un contexte d'instabilité, il aura tendance à considérer que la variation est globale. On com-

prend également que seul un effet de surprise (augmentation de tous les prix dans un contexte de stabilité), en trompant les individus, peut avoir à court terme un effet sur le niveau de l'emploi et le niveau de la production. Sinon, ces deux paramètres restent constamment à leur niveau naturel.

Selon Lucas, « les anticipations rationnelles posent le principe que les agents d'un modèle économique utilisent correctement l'information dont ils disposent sur le présent et le futur ».

b. – Les cycles économiques (voir chapitre 5)

Les chocs monétaires avec effets de surprise

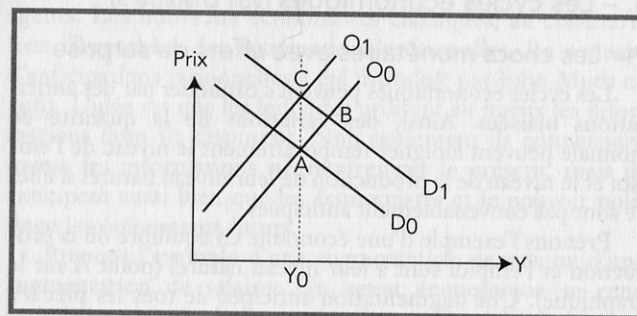
Les cycles économiques peuvent s'expliquer par des anticipations biaisées. Ainsi, des variations de la quantité de monnaie peuvent éloigner temporairement le niveau de l'emploi et le niveau de la production de leur niveau naturel si elles ne sont pas convenablement anticipées.

Prenons l'exemple d'une économie en équilibre où la production et l'emploi sont à leur niveau naturel (point A sur le graphique). Une augmentation anticipée de tous les prix n'a aucun effet sur le volume de la production et sur le niveau de l'emploi. Cette augmentation des prix conduit à un déplacement de la droite d'offre globale (qui passe de O_0 à O_1) et un déplacement de la droite de demande globale (de D_0 à D_1). Ainsi, si les prix augmentent de 10 %, l'offre et la demande s'ajustent aux nouveaux prix. L'effet réel est donc nul. Le nouveau point correspond sur le graphique au point C : seul le niveau des prix a changé.

Imaginons maintenant que cette augmentation de la quantité de monnaie et donc des prix n'ait pas été anticipée convenablement par les offreurs. La courbe de demande se déplace (de D_0 à D_1) et s'ajuste donc au nouveau système des prix, mais pas la courbe d'offre ; les offreurs conservent leur même fonction d'offre et donc réagissent à l'augmentation des prix par une augmentation de la production si ce sont des entreprises, et de l'offre de travail si ce sont des salariés. Ainsi,

les niveaux de la production et de l'emploi s'éloignent temporairement de leur taux naturel (point B sur le graphique). Au bout d'un laps de temps, les individus réalisent qu'il n'y a pas eu d'augmentation de leurs prix relatifs et ils modifient alors leur fonction d'offre qui s'ajuste au nouveau système de prix. La production et l'emploi reviennent à leur niveau naturel (point C) sur le graphique.

Graphique 2 - Les effets d'une augmentation anticipée et non anticipée de la quantité de monnaie

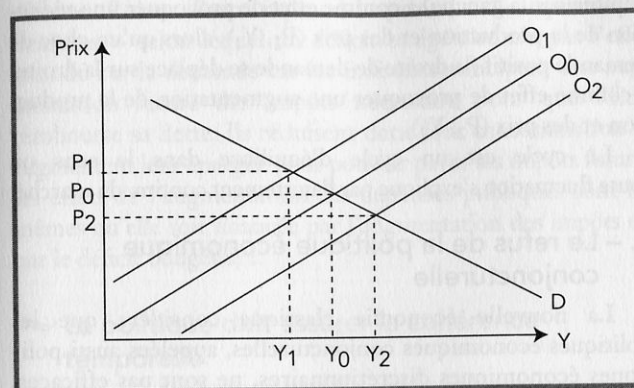


La monnaie n'est donc pas ici parfaitement neutre car une variation monétaire avec effet de surprise provoque le cycle.

Les chocs réels

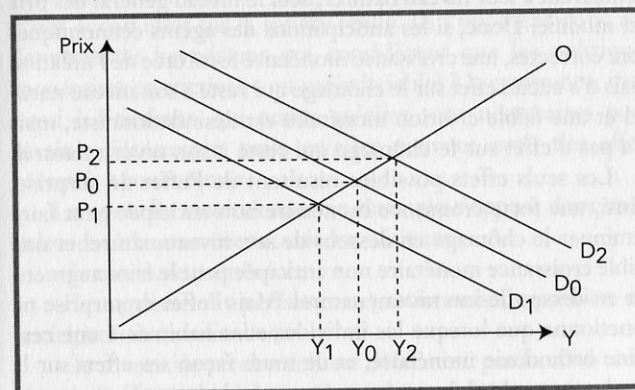
Un nouveau courant de la nouvelle économie classique, l'école du cycle économique réel, considère que la monnaie est « super-neutre » et qu'aucune variation de la quantité de monnaie est susceptible de modifier l'équilibre réel. Ce courant confirme que les anticipations sont rationnelles, mais il considère que les origines du cycle doivent tout d'abord être recherchées dans la sphère réelle; ils peuvent être des chocs exogènes (choc pétrolier, accident naturel...) ou des chocs provenant des fluctuations du progrès technique. Ils distinguent les chocs de demande et les chocs d'offre.

Graphique 3 - Chocs d'offre positif et négatif



Un choc d'offre négatif (la droite d'offre se déplace sur la gauche) a comme effet de provoquer une réduction de la production et une augmentation des prix (P_1 , Y_1), alors qu'un choc d'offre positif (la droite d'offre se déplace sur la droite) provoque une augmentation de la production et une réduction des prix (P_2 , Y_2).

Graphique 4 - Chocs de demande positif et négatif



Un choc de demande négatif (la droite de demande se déplace sur la gauche) a comme effet de provoquer une réduction de la production et des prix (P_1 , Y_1), alors qu'un choc de demande positif (la droite de demande se déplace sur la droite) a comme effet de provoquer une augmentation de la production et des prix (P_2 , Y_2).

Le cycle est un cycle d'équilibre dans le sens où toute fluctuation s'explique par l'ajustement continu du marché.

c. – Le refus de la politique économique conjoncturelle

La nouvelle économie classique considère que les politiques économiques conjoncturelles, appelées aussi politiques économiques discrétionnaires, ne sont pas efficaces. Comme Friedman, les nouveaux classiques pensent qu'il faut adopter des politiques de règles qui sont des politiques stables de long terme.

⌘ L'inefficacité des politiques discrétionnaires

La politique monétaire est inefficace car toute modification prévisible de la quantité de monnaie est rationnellement anticipée et n'a donc aucun effet sur l'emploi et la production qui demeurent à leur niveau naturel; seul le niveau général des prix est modifié. Donc, si les anticipations des agents économiques sont correctes, une croissance monétaire forte crée de l'inflation mais n'a aucun effet sur le chômage qui reste à son niveau naturel et une faible création monétaire est désinflationniste, mais n'a pas d'effet sur le chômage qui reste à son niveau naturel.

Les seuls effets possibles résultent de l'effet de surprise. Ainsi, une forte croissance monétaire non anticipée peut faire diminuer le chômage en dessous de son niveau naturel et une faible croissance monétaire non anticipée peut le faire augmenter au-dessus de son niveau naturel. Mais l'effet de surprise ne fonctionne que lorsque les individus sont habitués à une certaine orthodoxie monétaire, et de toute façon ses effets sur la production et le chômage ne sont que très temporaires.

La politique conjoncturelle budgétaire n'est pas non plus efficace. Robert Barro reprend le principe d'« équivalence ricardien » selon lequel un déficit budgétaire n'a pas l'effet attendu sur la demande car les individus anticipent une augmentation future des impôts nécessaire pour que l'État rembourse sa dette. Ils réduisent donc leur consommation et augmentent leur épargne pour pouvoir payer les impôts futurs; les effets de l'augmentation des dépenses publiques sont les mêmes qu'elle soit financée par l'augmentation des impôts ou par le déficit budgétaire.

⌘ La politique doit assurer la cohérence temporelle

Les nouveaux économistes classiques considèrent qu'il faut mener une politique de stabilité à long terme qui assure une « cohérence temporelle » et qui soit fondée sur une « crédibilité ». La politique monétaire, pour échapper à toutes les manipulations politiques électoralistes, doit être menée par une banque centrale indépendante.

La politique de désinflation de la banque centrale ne risque pas d'être nuisible à la croissance et à l'emploi, car correctement anticipées les variations de la quantité de monnaie n'ont aucun effet sur la sphère réelle. Ils s'opposent donc aux économistes keynésiens qui considèrent que les politiques monétaires restrictives sont préjudiciables à la croissance, mais aussi à Friedman qui pense qu'elles sont nécessaires pour assainir l'économie, mais qu'elles peuvent avoir des effets récessifs à court terme.

La nouvelle macroéconomie classique s'oppose donc radicalement à la macroéconomie keynésienne :

- la monnaie est neutre;
- les agents sont parfaitement rationnels (hypothèse des anticipations rationnelles);
- le niveau de production est déterminé par la confrontation de l'offre et de la demande sur les marchés;

- le niveau de l'emploi est déterminé par la confrontation de l'offre et de la demande de travail sur le marché du travail;
- le chômage involontaire est impossible;
- les politiques conjoncturelles sont inutiles.

La nouvelle économie keynésienne, tout en conservant le principe de rationalité des agents économique, cherche à montrer, au contraire, que des déséquilibres durables sont possibles et que le chômage peut être involontaire.

3. – La nouvelle macroéconomie keynésienne : rationalité des agents économiques et fixation des prix sur les marchés, mais possibilité de déséquilibres

La nouvelle économie keynésienne est née dans les années 1980 en réaction à la nouvelle économie classique. Pour les nouveaux économistes keynésiens, les individus sont rationnels, mais des déséquilibres existent et se propagent car les marchés ne peuvent s'autoréguler, essentiellement du fait de la viscosité (rigidité) des prix et des salaires.

La nouvelle économie keynésienne n'est pas un courant de pensée unifié, mais ses principaux animateurs (George Akerlof, Gregory Mankiw, Bruce Greenwald, Janet Yellen, Edmund Phelps...) s'accordent sur deux points fondamentaux : la monnaie n'est pas neutre et les imperfections des marchés expliquent les fluctuations (les nouveaux classiques pensent au contraire que le cycle est un cycle d'équilibre). La parenté avec Keynes est souvent lointaine, car ces économistes s'opposent à des interventions trop rigoureuses de l'État, parce qu'ils ne considèrent pas que les salariés sont victimes de l'illusion monétaire et parce qu'ils ne fondent pas leur théorie sur le principe de la demande effective. En revanche, ils considèrent, comme Keynes, que le chômage involontaire existe et que les forces du marché n'assurent ni l'équilibre ni l'optimum.

a. – La rigidité des prix

De nombreux modèles de la nouvelle économie keynésienne présentent la rigidité des prix comme l'explication de la non-neutralité de la monnaie et du non-ajustement continu des marchés.

Pour les nouveaux économistes keynésiens, tous les marchés ne sont pas des marchés à prix flexible ; la plupart des marchés fonctionnent imparfaitement. Les entreprises évoluent dans un contexte de concurrence imparfaite ; elles sont donc plus souvent des « price makers » que des « price takers ». De plus, elles ne réagissent pas spontanément, par une variation de leurs prix, à des modifications de la demande ou de la fonction d'offre.

Dans un marché en concurrence pure et parfaite, chaque entreprise est sûre de pouvoir vendre la totalité de sa production au prix du marché. Si elle opte pour un prix plus élevé, elle ne vend rien, et il serait illogique de vendre à un prix plus bas que celui du marché puisque à ce prix elle peut écouler la totalité de sa production. Dans ce cadre, les entreprises sont des « price takers » qui vendent leurs produits au prix du marché.

Au contraire, dans une situation de concurrence imparfaite, lorsque la demande diminue, le maintien du prix antérieur n'entraîne pas la chute complète des ventes et donc du profit. La réduction du profit n'est que de « second ordre » ; s'il existe des coûts de changement de prix, appelés généralement coûts d'étiquette (impression de nouveaux catalogues, renégociation de contrats...), l'entreprise peut préférer maintenir les prix antérieurs. Cette rigidité des prix joue aussi bien à la hausse qu'à la baisse. L'entreprise en situation de concurrence imparfaite ne sera donc amenée à modifier ses prix que lorsque le manque à gagner sera supérieur au coût de modification du prix. Modéré au niveau microéconomique, l'impact de cette viscosité des prix peut être important au niveau macroéconomique et contribuer au déséquilibre des marchés.

Certains nouveaux économistes keynésiens rappellent que chaque entreprise de taille appréciable est liée à des centaines d'autres entreprises (clients et fournisseurs), dont certaines sont situées à l'étranger, avec lesquelles elle effectue des transactions concernant des centaines de produits (les biens intermédiaires, par exemple). Dans ce cadre, les coûts de transaction sont considérables et contribuent à la rigidité des prix. D'autre part, en raison de cette interdépendance, les entreprises ont tendance à attendre les réactions de leurs partenaires avant de modifier leurs prix. Ainsi, une baisse de prix pour répondre à un choc de demande peut se révéler très dangereuse si les entreprises fournisseurs ne baissent pas elles-mêmes leurs prix. Par manque de coordination, chaque entreprise a donc tendance à attendre le dernier moment pour modifier son prix; l'agrégation de ces différents comportements microéconomiques provoque des rigidités macroéconomiques importantes.

Sur de nombreux marchés, on constate des asymétries d'information (voir chapitre 2) qui provoquent des phénomènes d'anti-sélection, faisant fuir les agents à « faible risque ». Cette anti-sélection empêche l'équilibre des marchés et peut avoir des conséquences macroéconomiques redoutables: Stiglitz et Weiss ont montré comment une information asymétrique sur le marché du crédit peut provoquer un rationnement du crédit (voir chapitre 2), ce qui limite forcément le niveau de l'activité économique et donc le niveau de l'emploi.

Certains marchés sont des marchés de clientèle. Il s'agit de marchés sur lesquels les achats sont répétitifs; c'est par exemple le cas des achats de biens alimentaires. Les offreurs sont en concurrence, mais les consommateurs sont habitués à leur fournisseur. Toute augmentation de prix incite les clients à comparer avec les concurrents, et toute diminution des prix n'attire que lentement les clients fidèles à d'autres fournisseurs. On comprend donc que sur ces marchés de clientèle, les prix ne s'ajustent que très lentement.

Pour toutes ces raisons, les prix ne s'ajustent pas parfaitement et les marchés peuvent être durablement en déséquilibre.

La monnaie n'est pas neutre. En effet, en raison de leurs rigidités, les prix n'absorbent pas immédiatement les variations de la quantité de monnaie. Lorsque les prix sont rigides, une augmentation de la quantité de monnaie permet d'augmenter la demande et une diminution de la quantité de monnaie contribue à la récession.

b. – La rigidité des salaires et le chômage involontaire

Selon les nouveaux économistes classiques, le niveau de l'emploi est fixé sur le marché du travail; celui-ci, comme tous les autres marchés, s'ajuste spontanément, les salaires sont parfaitement flexibles et le chômage est nécessairement volontaire. Les nouveaux économistes keynésiens considèrent, comme les économistes classiques, que le niveau de l'emploi est déterminé par le marché du travail, mais en revanche ils affirment que cela n'exclut pas le chômage involontaire car des rigidités salariales nuisent à l'ajustement du marché et parce que les entreprises peuvent avoir intérêt à rémunérer leurs salariés au-delà du salaire d'équilibre.

Les salaires ne sont pas négociés au jour le jour en fonction du marché, mais ils le sont pour une période déterminée. Ainsi, des contrats de travail signés pour un certain laps de temps créent des rigidités importantes. Ce point met en cause la théorie de Lucas qui considère que tous les prix, y compris celui du travail, peuvent être instantanément modifiés. Même si les anticipations sont rationnelles et que les individus, en cas de hausse des prix, souhaitent des augmentations de salaire nominaux, ils n'ont souvent pas la possibilité de les exiger. De même, un excédent de la demande de travail par rapport à l'offre de travail n'induit pas automatiquement une hausse du salaire réel. L'existence de contrat de travail nuit donc à l'ajustement des marchés.

De nombreux modèles (voir chapitre 8) expliquent pourquoi les agents économiques peuvent s'entendre sur des salaires différents du salaire d'équilibre, tout en étant parfaite-

ment rationnels. Ainsi, la théorie des contrats implicites explique que les salariés attendent de l'entreprise qu'elle joue un rôle d'assurance et ils acceptent des salaires inférieurs au salaire d'équilibre en échange de la garantie d'une stabilité de celui-ci.

Les théories du salaire d'efficience montrent que l'entreprise peut avoir intérêt à offrir des salaires plus élevés que ceux du marché afin :

- de diminuer le *turn over*;
- de motiver les salariés qui, par reconnaissance envers l'entreprise, sont plus productifs;
- que les salariés hésitent à « tirer au flanc » par peur de perdre un salaire élevé en cas de licenciement;
- d'attirer les salariés les plus qualifiés.

D'un autre côté, la théorie « insiders/outsiders » affirme que les salariés en place dans l'entreprise, connaissant les coûts du *turn over*, peuvent exiger des salaires plus élevés que ceux du marché.

Toutes ces théories infirment l'hypothèse de l'ajustement continu des marchés et montrent que le marché du travail peut être en déséquilibre et donc que le chômage peut être involontaire. La nouvelle macroéconomie keynésienne s'accorde avec la nouvelle macroéconomie classique pour affirmer que le niveau de l'emploi est déterminé par le marché du travail et avec la macroéconomie keynésienne traditionnelle pour reconnaître la possibilité du chômage involontaire.

Les nouveaux économistes keynésiens considèrent que les interventions de l'État sont nécessaires, mais ils craignent les interventions trop fréquentes ou trop lourdes comme le *fine tuning* ou les déficits budgétaires importants préconisés par certains keynésiens. Même s'ils pensent que le chômage n'est pas volontaire, ils s'accordent avec les monétaristes et les nouveaux classiques pour préconiser une flexibilisation du marché du travail et une flexibilisation des rémunérations qui permettrait de baisser la barre du chômage naturel.

La nouvelle macroéconomie keynésienne est donc par certains aspects plus proche de la nouvelle économie classique et par certains autres plus proche de la macroéconomie keynésienne traditionnelle :

- comme Keynes et contrairement aux nouveaux classiques, elle considère que la monnaie n'est pas neutre;
- contrairement à Keynes et comme la nouvelle macroéconomie classique, elle considère que les agents économiques sont rationnels;
- contrairement à Keynes et comme la nouvelle macroéconomie classique, elle considère que le niveau de production est déterminé par la confrontation de l'offre et de la demande sur les marchés;
- contrairement à Keynes et comme la nouvelle macroéconomie classique, elle considère que le niveau de l'emploi est déterminé par la confrontation de l'offre et de la demande de travail sur le marché du travail;
- comme Keynes et contrairement aux nouveaux classiques, elle considère que le chômage involontaire est possible;
- elle s'oppose moins systématiquement aux politiques conjoncturelles que la nouvelle macroéconomie classique, mais ne les préconise pas autant que la macroéconomie keynésienne traditionnelle.

La macroéconomie est profondément renouvelée depuis les années 1980. On peut même se demander si les conceptions de Milton Friedman ne sont pas plus proches de celles des nouveaux keynésiens que de celles des nouveaux classiques de l'école du cycle économique réel. Et par de nombreux points (chômage naturel, réticence vis-à-vis des interventions de l'État, rationalité des agents économiques...), les nouveaux économistes keynésiens sont plus voisins de Milton Friedman que de Keynes. L'unité de la macroéconomie a disparu. Les conceptions macroéconomiques sont maintenant très diverses.

Ce qu'il faut retenir

	Lien avec la micro-économie	Rationalité des agents économiques	Détermination du niveau de la production	Détermination du niveau de l'emploi	Neutralité de la monnaie	Possibilité de chômage involontaire	Politique conjoncturelle
Macro-économie keynésienne	Pas de lien : <i>no bridge</i>	Pas d'hypothèse de rationalité. Respect du <i>no bridge</i>	En fonction de la demande effective	En fonction du niveau de la production	Non	Oui	Utile
Nouvelle macro-économie classique	Se fonde sur la micro-économie	Rationalité au sens fort (anticipations rationnelles)	Confrontation d'une demande globale et d'une offre globale sur le marché	Sur le marché du travail	Oui	Non	Inutile
Nouvelle macro-économie	Se fonde sur la micro-économie	Rationalité au sens faible (utilitarisme)	Confrontation d'une demande globale et d'une offre globale sur le marché	Sur le marché du travail	Non	Oui	À mettre en œuvre avec précaution

CHAPITRE 3

La croissance est-elle
un phénomène endogène
ou exogène ?

La notion de croissance économique est utilisée dans l'analyse du court terme comme dans celle du long terme. Pourtant, les déterminants sont bien différents; dans le court terme, ils sont avant tout conjoncturels alors que la croissance de longue période résulte de facteurs plus structurels.

1. – La théorie traditionnelle de la croissance : un phénomène exogène

Les théories traditionnelles de la croissance postulaient que la croissance de longue période est exogène, c'est-à-dire que ses déterminants sont extérieurs à la sphère économique. À l'époque, le débat portait essentiellement sur le caractère équilibré ou non de la croissance.

Ainsi, nous présenterons successivement le point de vue de Roy Forbes Harrod qui propose l'un des modèles de croissance déséquilibrés les plus connus puis celui de Robert Solow qui propose un modèle de croissance équilibré.

a. – Un exemple de modèle de croissance exogène et déséquilibré : le modèle de Harrod

Roy Forbes Harrod formule en 1948 dans *Toward a dynamic economics* un des premiers modèles keynésiens de croissance.

Il envisage, conformément à l'analyse de Keynes, une possibilité de sous-emploi dans la croissance car il considère qu'il faut différencier trois taux de croissance différents qui résultent de déterminants différents.

– Le taux de croissance effectif correspond à celui qui se réalise réellement.

– Le taux de croissance garanti est celui qui assure l'équilibre entre l'épargne et l'investissement. L'investissement, dont le niveau résulte des anticipations en termes de débouchés des entrepreneurs, n'a qu'une faible probabilité de correspondre au niveau de l'épargne qui, elle, est une fonction du revenu. Le taux de croissance effectif a donc peu de chances d'être un taux

de croissance garanti qui assure l'équilibre. Mais même dans ce cas, rien n'indique que ce taux de croissance assure le plein emploi.

– Le taux de croissance naturel est le taux de croissance qui assure le plein emploi; il dépend donc de la croissance de la population active (qui elle-même résulte de données démographiques) et de la croissance de la productivité (qui elle-même dépend du progrès technique). La démographie et le progrès technique étant des données exogènes, considérées comme extérieures à la sphère économique (c'est justement ce point qui sera mis en cause par la théorie de la croissance endogène), aucun mécanisme n'influe sur la croissance effective pour qu'elle assure le plein emploi.

La croissance idéale et équilibrée serait celle qui ferait coïncider croissance garantie et croissance naturelle. Mais la croissance garantie a peu de chances d'être réalisée et ses déterminants sont étrangers à ceux de la croissance de plein emploi; une croissance à la fois équilibrée et de plein emploi ne peut donc que résulter du hasard.

Le modèle de Harrod ne présente qu'une et une seule possibilité de croissance équilibrée. Il introduit le phénomène du « fil du rasoir » : le chemin de la croissance équilibrée est très étroit et y rester procède du hasard. Dans la tradition keynésienne, l'action d'une force extérieure au marché, celle de l'État, est ainsi légitimée.

b. – Un exemple de modèle de croissance exogène et équilibré : le modèle de Solow

R. M. Solow, dans *Une contribution à la théorie de la croissance économique* paru en 1956, bâtit un modèle néoclassique qui s'appuie sur une fonction de production de type microéconomique. L'utilisation de cette fonction de production permet de présenter une conception équilibrée de la croissance. La croissance est en effet nécessairement équilibrée car la flexibilité des prix des facteurs de production (le salaire pour le travail et

l'intérêt pour le capital) permet d'en assurer le plein emploi. Ainsi, un excès d'offre de travail (dû, par exemple, à des facteurs démographiques) ferait baisser le salaire, ce qui inciterait les entreprises à embaucher davantage et donc à opter pour une combinaison productive moins capitalistique. C'est donc la substitution du travail au capital qui permet à la croissance économique, et cela quelle que soit son ampleur et quelle que soit l'ampleur de la croissance démographique, d'assurer le plein emploi.

Dans le modèle de Solow, les rendements factoriels sont décroissants. La décroissance de la productivité marginale du capital a tendance à limiter le processus de croissance. Seul le progrès technique permet de contrecarrer la décroissance des rendements. Solow souligne la nécessaire prise en compte du progrès technique dans la théorie de la croissance. Il l'introduit comme un facteur exogène provenant de données extérieures à la croissance : le progrès scientifique.

La croissance dépend donc de deux facteurs principaux qui sont, d'une part, la quantité de travail qui elle-même dépend du taux de croissance de la population et, d'autre part, le progrès technique. La croissance est équilibrée, mais ses déterminants sont exogènes, c'est-à-dire indépendants de la sphère économique.

Donc, pour les théories traditionnelles de la croissance de longue période :

- la croissance de longue période résulte de facteurs exogènes : généralement la croissance démographique et le progrès technique (ce facteur est considéré exogène car ces théories postulent que le progrès technique résulte essentiellement du progrès scientifique) ;
- la croissance de longue période n'est pas un phénomène auto-entretenu et cumulatif ;
- la croissance de longue période est déséquilibrée dans les modèles post-keynésiens et équilibrée dans les modèles néo-classiques ;
- dans le modèle de Solow, les rendements sont décroissants.

2. – Les nouvelles théories de la croissance : un phénomène endogène

a. – Les hypothèses : progrès technique endogène et rendements constants

Les théories de la croissance connaissent un renouveau depuis la fin des années 1980 et le début des années 1990. L'étude des divergences entre les croissances de différentes régions du monde et celle des phénomènes de crise semble démontrer que la croissance n'est pas un phénomène naturel provenant uniquement de la croissance démographique et du progrès technique. Certaines régions connaissent une croissance qui semble s'auto-entretenir, et cela malgré des conditions démographiques qui peuvent sembler défavorables, alors que d'autres régions ne parviennent pas à enclencher le processus. La croissance semble alors être un phénomène cumulatif.

Pour intégrer ces constatations, certains économistes ont bâti la théorie de la croissance endogène. Des nouveaux économistes keynésiens et néolibéraux se retrouvent autour de ces nouvelles théories dont les deux principaux initiateurs sont Paul Romer qui, dès 1986, a lancé le terme de croissance endogène, et Robert Lucas, chef de file des nouveaux économistes classiques.

Les théories de la croissance endogène s'inscrivent dans un cadre d'analyse d'équilibre concurrentiel ; elles postulent que les individus sont parfaitement rationnels ; elles accordent une grande importance aux effets externes et se réfèrent aux analyses de J. A. Schumpeter.

Alors que Solow considérait le progrès technique comme un facteur exogène, l'originalité des nouvelles théories de la croissance est de l'endogénéiser. Le progrès technique serait en réalité à la fois une cause et une conséquence de la croissance. C'est cette endogénéisation du progrès technique qui explique le caractère cumulatif de la croissance : la croissance provoque l'accumulation du progrès technique qui elle-même suscite la croissance.

Cette analyse se trouvait déjà chez Schumpeter puisqu'il affirmait que les innovations résultent de l'amélioration des innovations précédentes. Pour Schumpeter, l'innovation ne dépend pas principalement de la découverte du chercheur et de la mise en pratique de l'ingénieur. L'innovation est un processus dynamique car, d'une part, les innovations créent des goulets d'étranglement qui suscitent d'autres innovations dans les activités proches et, d'autre part, l'innovateur est rapidement imité. En effet, c'est l'entrepreneur qui est à la base de l'innovation qui lui permet de dégager une rente temporaire de monopole. Comme l'innovateur est rapidement imité, il doit mettre en œuvre de nouvelles innovations s'il veut conserver sa rente. Schumpeter affirme que cette course au sur-profit explique la course au progrès technique qui elle-même explique la croissance économique. Dans le cadre de l'analyse de Schumpeter, le progrès technique est donc déjà un phénomène économique endogène.

Une des hypothèses de la fonction de production néoclassique est la loi des rendements décroissants, c'est-à-dire de la productivité marginale décroissante de chacun des facteurs de production. Ces rendements décroissants ont tendance à neutraliser la croissance de longue période puisqu'il faut des *inputs* de plus en plus importants pour des gains de production de plus en plus faibles. La théorie de la croissance endogène refuse cette hypothèse et considère que la productivité marginale des facteurs de production est constante ; ainsi la croissance peut-elle être un phénomène cumulatif et auto-entretenu.

b. – Les sources endogènes de la croissance

L'investissement en capital physique a un impact sur la croissance beaucoup plus important dans les modèles de croissance endogène que dans les anciennes théories de la croissance. D'une part, le capital n'a pas une productivité marginale décroissante, mais une productivité marginale constante ; d'autre part, grâce à des effets externes, essentiellement des effets d'imitation et d'apprentissage, l'investissement d'une firme profite inévitablement aux autres firmes. Mais

l'investissement en capital physique n'est pas la principale source de croissance ; il s'efface devant différentes formes de progrès technique.

La théorie de la croissance endogène prend plusieurs directions. Chacun des modèles rend compte d'une forme particulière de progrès technique. À chaque fois, la source de progrès technique décrite est un facteur endogène et elle produit des effets externes.

Le modèle de Paul Romer étudie les effets de l'accumulation des connaissances. Se fondant sur la théorie du « *learning by doing* » déjà formulée par Arrow en 1962, Romer affirme que c'est en produisant qu'une économie accumule spontanément les expériences et donc les connaissances. Plus la croissance est forte, plus l'accumulation d'expérience et de savoir-faire est forte, ce qui favorise la croissance.

L'accumulation de connaissances induit des effets externes : en produisant, une entreprise accumule des connaissances qui lui permettront d'être plus performante, mais qui serviront aussi aux entreprises qui l'entourent, par effet d'imitation ou grâce au *turn over* d'une main-d'œuvre ayant gagné en savoir-faire. L'accumulation de connaissances a donc une productivité privée (celle dont profite l'entreprise), mais aussi une productivité sociale (celle dont profite l'ensemble de l'économie et de la société).

Dans les années 1960, Gary Becker avait énoncé sa théorie du capital humain (voir chapitre 2) qui présentait l'éducation et la formation professionnelle comme des investissements que des individus rationnels cherchaient à optimiser.

Dans cette lignée, Robert Lucas considère que le capital humain est un facteur endogène de croissance. La croissance économique dépend en grande partie des efforts individuels et sociaux en formation qui eux-mêmes dépendent de la capacité à épargner et donc à renoncer à une consommation présente pour investir dans l'éducation. Dans ce modèle, la croissance est endogène et cumulative car la capacité en épargne de

formation d'une économie dépend en grande partie du niveau de la production et donc de la croissance économique.

L'accumulation du capital humain résulte de stratégies individuelles, mais aussi de la stratégie de la collectivité. L'accumulation du capital humain a effectivement des effets externes car le niveau d'éducation d'un individu joue non seulement sur sa propre productivité, mais aussi sur celle de ses partenaires. Par effet de réseau, un niveau d'éducation est d'autant plus efficace qu'il permet d'interagir avec d'autres personnes présentant ce même niveau. On conçoit alors clairement que la productivité sociale de la formation est supérieure à sa productivité privée.

Dans une troisième voie d'analyse développée par Romer et largement inspirée par les travaux de Schumpeter, c'est l'innovation et la recherche-développement qui constituent le facteur résiduel : plus les efforts de recherche-développement sont importants, plus la croissance est forte ; plus la croissance est forte, plus les efforts de recherche-développement peuvent être importants.

Les biens produits par la recherche-développement ont les caractéristiques des biens collectifs car leur coût est indépendant du nombre d'utilisateurs. La théorie économique suppose que dans de tels cas, l'intervention de l'État est nécessaire, par exemple en garantissant un système de brevets qui donne à l'invention la caractéristique d'un bien privé.

Le système de brevet met aussi l'entreprise de recherche-développement dans une situation de monopole qui lui assure une rente de monopole, c'est-à-dire une rémunération qui est, selon la théorie économique, supérieure à ce qu'elle serait en situation de concurrence.

Ce système est source d'une dynamique car la rente de monopole est provisoire ; au bout d'un certain temps, l'innovation tombe dans le domaine public et de nouvelles innovations rendent les premières obsolètes.

Quoique contraires à l'esprit du marché, les rentes de monopole sont donc utiles car elles assurent une bonne renta-

bilité à l'activité de recherche-développement et parce que leur caractère provisoire encourage une dynamique d'innovation.

Barro démontre que la dépense publique est directement productive et doit donc être considérée comme un des facteurs de la fonction de production. La contribution du secteur public à la croissance comprend les dépenses d'éducation (afin d'accroître le capital humain) et de recherche-développement, mais aussi celles d'infrastructures en matière de transport et de communication.

Comme les autres accumulations, ces dépenses ont un effet cumulatif ; elles permettent d'augmenter la croissance qui induit un accroissement des recettes publiques et donc de la dépense publique facteur de croissance. Barro montre que l'augmentation du taux d'imposition a deux effets sur la croissance : d'une part, il la favorise par le biais du financement des infrastructures source de croissance ; d'autre part, il la défavorise car il décourage l'initiative privée. Il existe donc un taux d'imposition optimal qui permet à l'État de maximiser la croissance.

Ces analyses ne prennent donc plus seulement en compte le capital physique, mais elles étudient l'accumulation de trois grandes catégories de capital : le capital physique, le capital humain et le capital public.

c. – Le rôle de l'État dans la croissance de longue période

L'État peut favoriser les différentes accumulations de capital. Ainsi, par une politique de formation et d'éducation, il améliore l'efficacité du capital humain et peut même faciliter l'accumulation de connaissances et d'expériences. Il a aussi un rôle important à jouer dans l'accumulation technologique, non seulement en organisant le système des brevets, mais aussi en participant lui-même à l'effort de recherche-développement.

Selon les principes de la théorie libérale traditionnelle, ces interventions sont légitimes. En effet, les différentes accumulations présentent des effets externes importants, et la théorie

économique affirme que le marché est démuni face aux externalités; l'État doit donc intervenir pour internaliser les effets externes.

Ainsi, les rendements sociaux des différentes accumulations sont supérieurs à leurs rendements privés. Puisque l'expérience sert à tous, que la connaissance des individus ne profite pas seulement à ceux qui se forment mais aussi à leur entourage professionnel, et qu'une partie importante des connaissances technologiques constitue une connaissance commune non brevetable, on comprend que l'intervention de l'État est nécessaire. Il doit prendre en charge les coûts correspondant au surplus du rendement social par rapport au rendement privé.

Les infrastructures publiques sont considérées par Barro comme des facteurs endogènes de croissance, d'où une nécessaire intervention de l'État (qui doit néanmoins éviter le déficit budgétaire).

Le marché est un instrument efficace de la régulation du court et du moyen terme, mais l'État peut favoriser la croissance sur longue période en menant une politique industrielle appropriée. Il n'est pas question ici de proposer que l'État se substitue au secteur privé, mais il doit favoriser sa croissance en développant les infrastructures et en contribuant à l'accumulation du fameux facteur résiduel par sa participation à l'investissement, à la formation et à la recherche-développement.

Le défaut principal des théories de la croissance endogène est l'éclatement des modèles: chaque modèle analyse un des aspects du progrès technique, mais il n'existe pas de modèle d'ensemble qui tienne compte de toutes les formes du progrès technique.

Donc, selon les théories de la croissance endogène:

- la croissance de longue période est un phénomène cumulatif;
- la croissance de longue période s'explique par l'accumulation des sources endogènes de croissance (expérience, connaissances, recherche-développement, infrastructures

publiques...) que l'on peut réunir sous le vocable « progrès technique »;

– chaque source de croissance produit des effets externes positifs qui accentuent la croissance et qui pourraient légitimer l'intervention de l'État;

– dans ces modèles, les rendements sont constants.

Ce qu'il faut retenir

	Déterminants principaux de la croissance	Caractères principaux de la croissance	Rendements
Modèles traditionnels de croissance	Exogènes: essentiellement croissance de la population active et progrès technique	Non auto-entretenu Déséquilibrée pour les post-keynésiens Équilibrée pour Solow	Rendements décroissants pour Solow
Théories de la croissance endogène	Endogènes: accumulation des connaissances, R & D, infrastructures...	Auto-entretenu	Rendements constants

CHAPITRE 4

Le cycle est-il un cycle d'équilibre ?

La théorie des cycles connaît un renouvellement important depuis le début des années 1980. Les cycles étaient jusqu'alors considérés comme des déséquilibres qui nuançaient la conception du marché autorégulateur présentée par les libéraux ; les économistes du cycle réel considèrent au contraire que les fluctuations sont souhaitables car elles sont le résultat du rééquilibrage automatique et continu de l'économie.

1. – La théorie traditionnelle des cycles : des cycles de déséquilibre

La croissance est ponctuée de cycles. On en distingue généralement trois principales sortes : les cycles longs, appelés cycles Kondratieff, les cycles des affaires, appelés aussi cycles majeurs ou cycles Juglar, et les cycles mineurs. La théorie économique s'intéresse surtout aux deuxièmes.

Selon Juglar, la durée moyenne d'un cycle est de 6 à 10 ans. Chaque cycle est composé de deux phases et de deux retournements.

Durant la première phase, l'expansion, une demande forte permet l'augmentation de tous les indicateurs économiques (prix, production, profit, investissement, emploi...).

« La cause de la dépression, c'est la prospérité » explique Juglar ; le premier retournement, la crise, est dû à la surchauffe de l'économie. Durant la seconde phase, la dépression, l'offre est supérieure à la demande, ce qui conduit à la baisse de tous les indicateurs économiques. Cette dépression, grâce à la diminution des prix et des salaires, permet un assainissement de l'économie, d'où la reprise (second retournement) qui est un renversement de tendance annonçant une nouvelle expansion et donc un nouveau cycle.

Selon cette théorie, l'économie est toujours en déséquilibre. Lorsque la demande est supérieure à l'offre, les prix augmentent ainsi que la production, mais au lieu de parvenir à une situation d'équilibre (la hausse des prix permet d'augmenter l'offre et de diminuer la demande), l'économie se retrouve

dans la situation opposée : l'offre devient supérieure à la demande, ce qui se traduit par une baisse des prix et une baisse de la production. L'économie passe donc d'un déséquilibre à un autre. Cela s'explique par une tendance au « surajustement ».

Plusieurs analyses expliquent le cycle des affaires en utilisant d'autres variables explicatives. L'économiste russe Turgan-Baranovski explique en 1894 le cycle par le déséquilibre (et le surajustement) entre l'investissement et l'épargne. En période d'expansion, l'investissement augmente et l'épargne devient insuffisante, ce qui enclenche la crise. La récession durera jusqu'à ce que l'épargne soit élevée (relativement à la situation économique), ce qui favorisera la reprise de l'investissement et donc le retour à l'expansion. Le cycle s'explique donc par l'incapacité du système à ajuster les besoins de financement aux capacités de financement.

L'économiste français A. Aftalion explique le cycle par l'accélérateur de l'investissement. Il montre en 1909 que l'investissement est une fonction de la variation de la production et non du niveau de production. Lorsque la croissance de la production augmente, l'investissement croît fortement (ce qui accentue l'expansion) alors que lorsque la croissance de la production diminue (cela ne signifie pas nécessairement que la production baisse), l'investissement diminue (ce qui favorise l'entrée dans la récession). L'investissement est donc une variable instable que le système parvient difficilement à ajuster aux besoins de la production. Aftalion propose l'exemple du fourneau : tant que la pièce est froide, on a tendance à la charger de combustible, puis elle devient trop chaude et on n'ajoute plus de combustible jusqu'à ce qu'elle soit trop froide. En combinant l'accélérateur d'Aftalion et le multiplicateur de Kahn, repris par Keynes, P. A. Samuelson montre comment l'instabilité de l'investissement peut créer des mouvements oscillatoires qui expliquent les cycles.

D'autres phénomènes économiques sont des phénomènes cycliques en raison d'un surajustement des variables. Fisher, en 1933, montre comment l'endettement explique le cycle : dans la phase de croissance, les profits anticipés sont supérieurs aux

taux d'intérêt, ce qui incite les entreprises à s'endetter (effet de levier de l'endettement). Il en résulte un surendettement lorsque les impératifs de remboursement deviennent importants; les anticipations deviennent pessimistes, la dépression s'installe et ne prendra fin que lorsque la plus grande partie de la dette sera éliminée. On peut aussi citer les bulles spéculatives qui peuvent gonfler de façon excessive en période de croissance et dont l'éclatement crée la récession. Les mouvements de taux de change sont aussi souvent plus amples que ne l'exigerait un simple retour à l'équilibre; ce phénomène de surajustement (c'est dans le cas des taux de change que le terme de surajustement est généralement utilisé – théorie de Dornbush) des taux de change par rapport aux taux d'intérêt ou aux fondamentaux de l'économie crée une grande volatilité de ceux-ci.

Les analyses traditionnelles des cycles considèrent que:

- les cycles sont des cycles de déséquilibre: l'économie passe d'un déséquilibre à un autre car les mécanismes régulateurs fonctionnent, mais imparfaitement (ou trop bien);
- les cycles sont souvent dus à des phénomènes de désajustement entre l'offre et la demande ou à des phénomènes monétaires;
- les cycles sont indésirables car ils créent des déséquilibres divers;
- les cycles sont des déviations temporaires (dues à un problème d'ajustement de prix ou de déséquilibre de demande) qui n'affectent pas le *trend* de la croissance (résultant de données beaucoup plus stables: niveau de la population active, quantité de capital, importance de la technologie);
- les analyses keynésiennes affirment qu'il faut laisser les fluctuations grâce à la mise en œuvre de politiques conjoncturelles contra-cycliques. Quant aux libéraux, ils considèrent que les fluctuations, lorsqu'elles ne sont pas dues à des chocs exogènes, résultent des imperfections du marché; la solution est donc d'œuvrer pour rétablir une situation la plus proche possible de la concurrence pure et parfaite.

Les nouveaux classiques rejettent ces affirmations: pour eux, les cycles ne sont pas des déviations temporaires mais des déviations permanentes, la monnaie n'a pas de rôle dans le cycle et les fluctuations ne sont plus indésirables, mais le résultat d'une réponse rationnelle et souhaitable des agents économiques aux chocs réels. Il ne faut donc pas chercher à limiter ces fluctuations.

2. – La nouvelle théorie classique des cycles: des cycles d'équilibre

R. Frish (1933) est le précurseur de la théorie du cycle d'équilibre (appelé parfois « cycle à l'équilibre »). Il prend l'image du « cheval à bascule » pour expliquer le cycle économique. Cet auteur montre que le temps de basculement du cheval dépendra du choc initial (coup de bâton dans son exemple) et de la propagation du mouvement. Le cycle est un cycle d'équilibre (progressivement le basculement s'atténue puis s'arrête), la longueur du cycle est fonction de la longueur de la bascule alors que l'intensité de la fluctuation est déterminée par l'importance du choc. De la même façon, le cycle économique est un cycle d'équilibre dont la longueur résulte des comportements optimaux des agents et de l'intensité du choc initial.

Pour les nouveaux économistes classiques, les variations n'ont pas le sens d'un écart suivi d'un retour à une tendance représentant l'équilibre. Tout point est un point d'équilibre résultant instantanément d'un comportement optimisateur. L'équilibre n'est ni perçu comme une situation de repos, ni comme un point duquel il faut se rapprocher, mais comme une situation constamment changeante en fonction des comportements des agents soumis à des contraintes.

Le cycle s'explique soit par les réactions des comportements économiques face à un choc exogène, soit par des anticipations biaisées dans le cas d'un « effet de surprise ».

a. – Cycles d'équilibre et effets de surprise

Pour certains nouveaux économistes, Lucas notamment, le cycle peut s'expliquer par un effet de surprise qui induit de mauvaises anticipations. Ainsi par exemple, les agents économiques qui voient les prix augmenter et qui ne perçoivent pas que cette augmentation est due à une politique de création monétaire de la Banque centrale peuvent penser que l'augmentation provient d'une augmentation de la demande ne concernant que leur produit (ou leur travail s'il s'agit de la population active). Ils augmentent alors leur offre, ce qui provoque une expansion. Rapidement ils se rendent compte de leur erreur et réajustent leur comportement. Ce phénomène joue bien entendu aussi à l'inverse, lorsqu'une diminution de la quantité de monnaie leur fait croire par une baisse des prix que la demande pour leurs produits diminue (voir chapitre 3).

Les individus ajustent progressivement leurs anticipations selon leur expérience. L'effet de surprise ne joue donc que lorsque les individus sont habitués à une orthodoxie monétaire de la part des autorités monétaires et qu'ils sont trompés par celles-ci.

b. – Les cycles économiques réels

L'explication du cycle par un effet de surprise concernant l'évolution des prix est trop partielle car les effets de surprise sont rares par définition et ils sont pratiquement en contradiction avec l'hypothèse des anticipations rationnelles. Pour cette raison, les économistes proches de la nouvelle économie classique expliquent les fluctuations par des chocs réels. Ils considèrent que toute fluctuation résulte des comportements optimisateurs des agents économiques qui s'adaptent à la nouvelle contrainte induite par le choc exogène. Les cycles sont des cycles d'équilibre; les anticipations sont rationnelles; la monnaie est parfaitement neutre. Les anticipations rationnelles deviennent parfaites et non biaisées. La théorie du cycle réel, dont les principaux représentants sont Edward Prescott, Finn Kydland, Charles Plosser et Robert Barro, va

renouveler en profondeur, dans les années 1980, la théorie des cycles.

Les économistes s'entendaient pour considérer que la croissance suit un *trend* et que les fluctuations sont temporaires et amènent l'économie de part et d'autre de ce *trend*; à la fin de la fluctuation, l'économie revient à son taux de croissance tendanciel. Les économistes du cycle réel pensent au contraire que la tendance générale n'existe pas, que chaque fluctuation provient essentiellement des chocs de l'offre et que chacun de ces chocs a une influence permanente. Il ne faut donc pas distinguer les déterminants de la croissance de long terme des déterminants des fluctuations; la théorie de la croissance et la théorie des cycles deviennent une seule et même théorie.

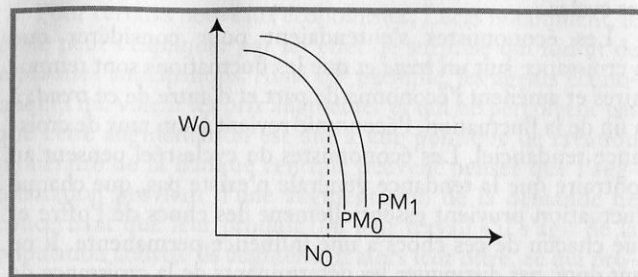
Les économistes du cycle réel considèrent que les chocs proviennent essentiellement de l'offre. Ils distinguent deux sortes de chocs :

- les chocs exogènes qui peuvent par exemple résulter d'un accident climatique perturbant la production agricole, d'une augmentation du prix de certains biens importés, on pense ici au pétrole, de guerres, de révolutions ou d'actions de l'État;
- les chocs concernant le progrès technique et la productivité. Ce sont ces chocs qui ont le plus d'effets car ils modifient la fonction de production et le *trend* de la croissance.

L'expansion s'explique essentiellement par les chocs technologiques qui induisent un mécanisme d'impulsion à la production et à l'emploi puis un phénomène de propagation. C'est l'irrégularité du progrès technique qui explique le caractère irrégulier de la croissance économique.

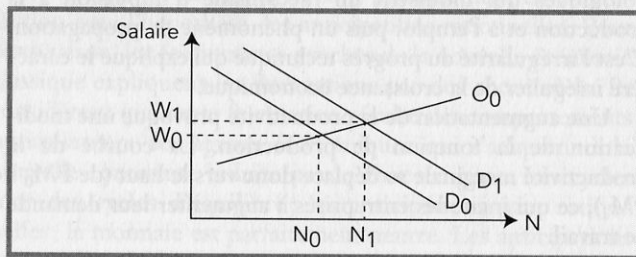
Une augmentation de la productivité provoque une modification de la fonction de production. La courbe de la productivité marginale se déplace donc vers le haut (de PM_0 à PM_1), ce qui incite les entreprises à augmenter leur demande de travail.

Schéma 1 - L'augmentation de la productivité marginale



L'augmentation de la productivité entraîne un déplacement sur la droite de la droite de demande de travail (de D_0 à D_1 sur le schéma 2). L'augmentation de la demande de travail va provoquer une faible augmentation du salaire (de w_0 à w_1) et une augmentation forte du nombre d'heures travaillées (de N_0 à N_1). En effet, les salariés profitent des augmentations de salaire pour travailler plus et diminuer leur loisir (substitution intertemporelle du travail au loisir). La théorie suppose que le travailleur rationnel décidera de travailler davantage aujourd'hui, si le salaire augmente, même peu, pour avoir plus de loisir plus tard ; l'élasticité de l'offre de travail au salaire est très forte et donc la droite d'offre de travail est peu pentue.

Schéma 2 - Les effets d'un choc technologique



La productivité, l'emploi et les salaires sont des mécanismes procycliques (ils varient dans le même sens que le

cycle). Les variations de l'emploi sont plus amples que les variations du salaire car l'élasticité de l'offre de travail au salaire est très forte en raison des phénomènes de substitution intertemporelle. Cela permet aux théoriciens du cycle réel d'expliquer les fortes variations de l'emploi tout en considérant que le niveau de l'emploi est toujours à son équilibre et que le chômage est totalement volontaire.

Les théoriciens du cycle économique réel s'opposent à toute politique économique conjoncturelle puisque les cycles sont des cycles d'équilibre. Les fluctuations sont souhaitables, donc toute action gouvernementale contra-cyclique est inefficace, voire dangereuse. Les seules actions bénéfiques des gouvernements (voir chapitre 4) sont celles qui favorisent le progrès technologique et ainsi la croissance sur longue période.

Donc, selon les nouveaux économistes classiques :

- les cycles sont des cycles d'équilibre qui s'expliquent par le maintien à l'équilibre dans des situations nouvelles ;
- les cycles sont dus à des chocs exogènes ou à des chocs de progrès technique. Ils pourraient aussi être dus, selon Lucas, à des anticipations biaisées par un effet de surprise ;
- les cycles sont souhaitables car ils sont nécessaires au maintien à l'équilibre ;
- les effets des cycles sont permanents ;
- les politiques conjoncturelles sont indésirables.

Les critiques de la théorie du cycle économique réel sont nombreuses. D'une part, la récession qui a suivi les politiques monétaires restrictives mises en place au début des années 1980 semble montrer que la politique monétaire peut avoir des effets réels et provoquer des fluctuations. D'autre part, les théoriciens du cycle réel postulent que l'économie est toujours en équilibre de plein emploi. Or il est peu probable que dans ce cas, les faibles variations de salaires suffisent à elles seules à expliquer les fortes variations de l'emploi. D'autre part, si des avancées technologiques peuvent effectivement expliquer les expansions, on n'observe pas de déclin technologiques importants susceptibles d'expliquer les récessions.

Les nouveaux économistes keynésiens s'opposent aux analyses du cycle réel. Ils considèrent que les cycles ne sont pas des cycles d'équilibre, mais qu'ils sont les manifestations des différentes rigidités des prix et plus largement des imperfections du marché.

Ce qu'il faut retenir

	Caractère	Causes principales	Effets	Intervention de l'État
Théorie traditionnelle des cycles	Cycles de déséquilibre	Surajustement Évolution de la demande Phénomènes monétaires	Temporaires	Contra-cyclique pour les keynésiens De restauration des mécanismes du marché pour les libéraux
Nouvelle économie classique	Cycles d'équilibre	Effets de surprise monétaires Chocs réels (exogène et de progrès technique)	Permanents	Non souhaitable

CHAPITRE 5

Quel rôle pour l'État ?

L'État peut avoir deux grands rôles économiques principaux : un rôle de régulateur et un rôle de producteur (parfois un troisième rôle : celui de redistributeur).

Par la mise en œuvre de politiques conjoncturelles, l'État régule l'économie avec ou à la place du marché. Ces interventions sont mises en cause par les libéraux.

L'État a aussi parfois un rôle de producteur ; celui-ci est rejeté, notamment par la nouvelle économie publique.

1. – Faut-il abandonner la politique conjoncturelle ?

Les économistes classiques et néoclassiques ne pensent pas que l'État ait un rôle de régulation car cette fonction incombe au marché. Keynes est le premier économiste important à assigner un rôle de régulation conjoncturelle à l'État.

a – Keynes : la nécessité de la politique conjoncturelle

Keynes affirme que l'État doit intervenir pour corriger les déséquilibres du système. Ainsi, en cas de sous-emploi, l'État doit mener une politique de relance afin d'augmenter la demande effective. Les deux principales composantes de la demande sont l'investissement (compris dans un sens large, ce sont les achats en biens de production des entreprises) et la consommation.

Tout au long de son œuvre principale, *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Keynes met l'accent sur la politique monétaire et sur la nécessité d'opter pour des taux d'intérêt faibles de façon à relancer l'investissement. Il considère qu'en raison du « paradoxe de la pauvreté au sein de l'abondance », l'État doit favoriser de plus en plus l'investissement. En effet, plus une nation est riche, plus la propension à consommer est faible et donc plus il est nécessaire que l'investissement soit élevé pour que la demande (consommation et

investissement) soit suffisante pour maintenir, voire augmenter, le niveau de la production et donc de l'emploi.

Puisque les entreprises ne sont incitées à investir que lorsque le taux d'intérêt est inférieur au taux de profit, la seule solution durable pour favoriser l'investissement est de baisser fortement le taux d'intérêt.

Keynes préconise des dépenses « sur fonds d'emprunt » ; il est donc favorable, quoique d'une façon modérée et ponctuelle, au déficit public. Celui-ci permet à l'État d'augmenter ses propres investissements et donc ses dépenses, mais sans augmenter ses recettes afin de ne pas nuire à la demande des autres agents économiques par une imposition plus forte.

La théorie de Keynes a été reprise par de nombreux économistes qui préconisent une politique conjoncturelle systématique : un lissage de l'activité économique par la mise en œuvre de politiques conjoncturelles contra-cycliques.

b. – Monétaristes et nouveaux économistes classiques : l'abandon des politiques discrétionnaires

La définition de la politique conjoncturelle n'est pas consensuelle. On peut considérer que la politique conjoncturelle est une politique menée sur le court terme ou bien considérer qu'elle est une politique agissant sur des variables économiques (contrairement à la politique structurelle qui agit sur des données économiques). Durant les Trente Glorieuses et jusqu'à la fin des années 1970, le problème de définition ne se posait pas car toutes les politiques agissant sur des variables économiques (croissance de la production, niveau des prix, niveau de l'emploi) n'étaient menées que sur le court terme. Depuis le début des années 1980, sous l'impulsion des monétaristes, des politiques monétaires restrictives ont été mises en œuvre (la politique de désinflation compétitive en France, par exemple). Ces politiques agissent sur des variables de l'économie, mais sont menées de façon durable. Sont-ce des politiques conjoncturelles ou des politiques structurelles ?

De plus en plus, on utilise une autre distinction : les politiques discrétionnaires sont des politiques menées sur le court terme et les politiques de règle sont des politiques durables qui assurent une certaine cohérence temporelle et donc une crédibilité. Les monétaristes et les nouveaux économistes classiques s'opposent à la mise en œuvre de politiques discrétionnaires et n'acceptent que des politiques de règle.

Selon M. Friedman, l'inflation est toujours due à une augmentation trop forte de la quantité de monnaie par rapport à la production. La tâche de l'État est de lutter contre l'inflation.

La lutte contre l'inflation passe forcément par une réduction de la création monétaire qui est coûteuse en termes d'emploi et de croissance. Friedman compare l'inflation à l'alcoolisme. Elle dope la croissance à court terme, mais elle nécessite par la suite une cure de désintoxication ou d'assainissement qui est difficile et coûteuse, mais nécessaire pour repartir sur de bonnes bases. Plus la diminution de l'inflation par la baisse de la création monétaire est rapide, plus les coûts en termes d'emploi sont élevés. Il peut alors être souhaitable de réduire graduellement le taux d'expansion monétaire.

Le délai entre les variations de la masse monétaire et celles de l'inflation est assez long. Toute politique discrétionnaire de court terme est donc déstabilisante. Friedman affirme que les autorités monétaires doivent mener avec détermination une politique de règle fixant un taux fixe de croissance de la quantité de monnaie en accord avec le taux de croissance à long terme de l'économie.

Les nouveaux économistes classiques considèrent que les politiques économiques discrétionnaires ne sont pas efficaces. Avec Friedman, ils affirment qu'il faut adopter des politiques de règle, c'est-à-dire des politiques stables sur le long terme.

Selon les nouveaux économistes classiques, la politique monétaire est inefficace car toute modification prévisible de la

quantité de monnaie est rationnellement anticipée et n'a donc aucun effet sur l'emploi et la production qui demeurent à leur niveau naturel. Les seuls effets possibles résultent de l'effet de surprise, mais celui-ci ne fonctionne que lorsque les individus sont habitués à une certaine orthodoxie monétaire et de toute façon ses effets sur la production et le chômage ne sont que très temporaires. Les effets à court terme de la politique monétaire dépendent de la bonne ou de la mauvaise anticipation des agents économiques. Lorsque les anticipations sont bonnes, une croissance monétaire forte crée de l'inflation mais n'a aucun effet sur le chômage qui reste à son niveau naturel et une faible création monétaire crée une inflation faible, mais n'a pas d'effet sur le chômage qui reste à son niveau naturel. En revanche, une forte croissance monétaire non anticipée peut temporairement faire diminuer le chômage en dessous de son niveau naturel et une faible croissance monétaire non anticipée peut le faire augmenter temporairement au-dessus de son niveau naturel (voir chapitre 3).

La politique conjoncturelle budgétaire n'est pas non plus efficace. Robert Barro reprend le principe d'« équivalence ricardien » selon lequel un déficit budgétaire n'a pas l'effet attendu sur la demande car les individus anticipent une augmentation future des impôts nécessaire pour que l'État rembourse sa dette. Ils réduisent donc leur consommation et augmentent leur épargne pour pouvoir payer les impôts futurs ; les effets de l'augmentation des dépenses publiques sont les mêmes qu'elle soit financée par l'augmentation des impôts ou par le déficit budgétaire.

Les nouveaux économistes classiques considèrent qu'il faut mener une politique de stabilité à long terme qui assure une « cohérence temporelle » et qui soit fondée sur une « crédibilité ». Pour que la politique monétaire soit réellement crédible et qu'elle échappe à toutes les manipulations politiques électoralistes, il est nécessaire qu'elle soit menée par une Banque centrale indépendante.

c. – Les nouveaux keynésiens : un retour de la politique discrétionnaire ?

Les nouveaux keynésiens considèrent qu'en raison d'imperfections et de lenteur d'ajustement, le marché répond mal aux chocs exogènes. À partir de là, l'État a un rôle conjoncturel. Les nouveaux économistes keynésiens acceptent généralement les analyses libérales sur la nécessité de mener des politiques crédibles ayant une cohérence temporelle ; ils se méfient des politiques conjoncturelles contra-cycliques systématiques. Cependant, la plupart des nouveaux keynésiens admettent la nécessité de la mise en œuvre de politiques discrétionnaires, particulièrement à l'occasion de fortes récessions. Ils préconisent des politiques discrétionnaires souples qu'il est difficile de théoriser car elles doivent être pragmatiques, adaptées aux cas particuliers et surtout non systématiques. Ainsi, Stiglitz affirme : « Des circonstances économiques changeantes requièrent une politique économique souple, et il est impossible de dire d'avance quelles seront les politiques appropriées... Le fait est qu'aucun gouvernement ne peut rester les bras croisés devant 10, 15 ou 20 pour cent de sa population active inemployée. »

Donc :

- le courant keynésien considère que le rôle de l'État est de réguler l'économie par la mise en œuvre de politiques conjoncturelles contra-cycliques ;

- les monétaristes et les néoclassiques s'opposent aux politiques conjoncturelles de court terme (appelées politiques discrétionnaires) et affirment que l'État doit mener des politiques de règle assurant une cohérence temporelle ;

- les nouveaux keynésiens acceptent la mise en œuvre de politiques conjoncturelles si elles sont pragmatiques et non systématiques.

2. – Quelle place pour l'État ?

a. – Classiques et néoclassiques : une place limitée, mais réelle

L'école classique (fin du XVIII^e siècle, début du XIX^e siècle) considère que l'État doit éviter toute intervention susceptible de fausser les mécanismes du marché et de contrarier les effets de la « main invisible ». L'État doit donc être un État minimal qui, selon Smith, doit limiter son intervention à trois fonctions : protéger la nation contre les autres nations (armée), protéger les individus contre l'injustice et l'oppression (police et justice) et se charger des travaux d'infrastructure qui ne peuvent être rentables pour l'initiative privée (routes, canaux...).

L'école néoclassique affirme aussi que l'État a comme rôle de faire respecter l'ordre naturel du marché. En effet, si les conditions de la concurrence pure et parfaite sont respectées, l'économie est à l'équilibre et l'optimum est atteint. L'État doit respecter cet ordre naturel car toute intervention de sa part risque de le perturber. L'État a toutefois un rôle économique à jouer :

- il doit faciliter le fonctionnement du marché et donc créer les conditions propices à la concurrence pure et parfaite et veiller au respect de celles-ci (loi antitrust ou libéralisation des échanges, par exemple). Paradoxalement, l'État intervient pour mettre en place les conditions de sa non-intervention ;

- en cas de monopole naturel (monopole rendu nécessaire par les caractéristiques particulières d'un marché), l'État doit intervenir, éventuellement en le nationalisant, de façon que la tarification soit la plus proche de celle qui résulterait du marché ;

- l'État doit prendre en charge les activités produisant des biens collectifs car cette activité ne peut pas avoir le profit pour objectif.

A. Marshall, A. C. Pigou et plus largement l'école néoclassique du « bien-être » considèrent que l'État doit aussi prendre en charge les « externalités ». Un effet externe est une

répercussion de l'activité d'un agent économique sur d'autres agents qui ne donne pas lieu à une compensation monétaire. Certaines externalités sont positives (implantation d'une usine qui profite aux commerçants locaux, par exemple), mais la plupart des externalités sont négatives (pollution, épuisement des ressources naturelles, coûts sociaux et médicaux d'un travail éprouvant...). Ces externalités ne peuvent être prises en compte par le marché, et mènent à des résultats sous-optimaux. C'est donc à l'État d'internaliser les coûts externes des agents économiques; il peut le faire en taxant les activités génératrices d'effets externes négatifs (impôt sur les entreprises polluantes, par exemple) et en subventionnant celles qui créent des effets externes positifs.

Le bien-être dépend aussi de la répartition des revenus. Pigou considère qu'une unité monétaire apporte plus de satisfaction à une personne disposant d'un faible revenu qu'à une personne disposant d'un revenu élevé. La redistribution est donc légitime tant qu'elle n'est pas préjudiciable à la production globale. Pigou affirme que « tant que le revenu global ne diminue pas, toute augmentation dans un large éventail du revenu réel dont jouissent les classes les plus pauvres aux dépens d'une réduction égale du revenu possédé par les classes les plus riches entraîne à coup sûr un accroissement du bien-être ». La difficulté réside dans la détermination du seuil où la redistribution fait baisser le revenu global.

Keynes ne se démarque pas nettement de la théorie néoclassique du bien-être au niveau de la place de l'État dans l'économie. Il pense qu'il faut socialiser l'investissement et que la redistribution est nécessaire, mais il est opposé aux nationalisations (sauf celles du secteur bancaire) et considère que le taux de prélèvement obligatoire doit rester modéré; il affirme ainsi que lorsque le taux de prélèvement obligatoire sur la richesse nationale dépassera 25 %, on aura franchi le seuil au-delà duquel il y a remise en cause fondamentale du régime capitaliste! Ses désaccords avec les néoclassiques portent bien davantage sur l'action conjoncturelle de l'État et sur les capacités autorégulatrices du marché que sur le poids structurel de l'État.

b. – La nouvelle économie publique : une place minimale

En critiquant le poids que l'État a pris dans les économies, les néolibéraux rejettent tout autant la conception keynésienne que celle des néoclassiques. Ils veulent démontrer que l'État n'a aucun rôle économique à tenir.

Pour l'économie publique traditionnelle, l'État a pour but de maximiser le bien-être social. En revanche, la nouvelle économie publique conteste le rôle de défenseur de l'intérêt général de l'État. Celui-ci n'est pas plus légitime que tout autre agent économique. La brèche a été ouverte par Arrow lorsqu'il a démontré que les choix collectifs ne peuvent se déduire des préférences individuelles par une procédure démocratique.

Kenneth Arrow affirme, dans *Choix collectifs et préférences individuelles* (1951), qu'il n'est pas possible de définir l'intérêt général à partir des préférences individuelles; cette théorie est connue sous le nom de « théorème d'impossibilité ».

« Le paradoxe électoral » qui avait déjà été mis en évidence par Condorcet montre que le vote peut mener à des résultats incohérents. Soit une collectivité, constituée de trois électeurs 1, 2 et 3, qui a à choisir entre trois propositions mutuellement exclusives, A, B et C. Supposons que :

- 1 préfère A à B et B à C et donc, par transitivité, A à C ;
- 2 préfère B à C et C à A et donc, par transitivité, B à A ;
- 3 préfère C à A et A à B et donc, par transitivité, C à B.

Une majorité préfère A à B et B à C et donc par transitivité A à C, mais une majorité préfère aussi C à A. Cette procédure de passage des choix individuels aux choix collectifs semble donc mener à un résultat illogique.

« L'idéologie de la souveraineté de l'électeur est incompatible avec celle de la rationalité collective » affirme Arrow.

Cinq conditions semblent logiquement acceptables pour garantir que la procédure de choix soit rationnelle :

- les différents choix individuels doivent avoir une cohérence entre eux (ils sont transitifs par exemple);

- si une situation est préférée par tous les individus à une autre, alors il doit en être de même pour la préférence collective;
- chaque choix doit être indépendant des situations extérieures. Le classement entre deux états ne dépend que des préférences individuelles concernant ces deux seuls états;
- les choix des individus ne sont pas influencés; chacun dispose d'une liberté de choix réelle;
- l'absence de dictature.

Arrow montre que les cinq conditions ne peuvent être remplies simultanément: c'est ce que l'on appelle le théorème d'impossibilité. Il affirme que « la procédure de passage des préférences individuelles aux préférences collectives ne satisfait pas la condition de rationalité, telle que nous la connaissons habituellement ».

Le théorème d'impossibilité met en cause la légitimité des choix étatiques; un État, même démocratique, n'est plus le garant de l'intérêt général. À partir de là, les décisions de l'État peuvent être mises en cause.

La théorie néoclassique traditionnelle accepte les interventions économiques de l'État dans trois cas principaux: le monopole, les biens publics et les externalités. L'école néolibérale des choix publics (*public choice*) va s'attacher à démontrer que dans chacun de ces cas, l'intervention de l'État est illégitime.

~ La critique de l'intervention de l'État concernant le monopole

Les néoclassiques acceptent l'intervention de l'État en situation de monopole naturel. Mais l'école des choix publics considère que tout monopole réglementaire est à prohiber. G. Tullock, dans *Le marché politique*, écrit: « On connaît la légende de l'empereur romain qui, ayant à juger un concours opposant deux chanteurs, n'écoula que le premier et attribua le prix au second, supposant qu'il ne pouvait être pire. Ce n'est pas une méthode de décision optimale. Nous devons comparer les inconvénients pratiques d'un processus étatique à ceux du marché. » Il est donc nécessaire d'adopter vis-à-vis de l'État la même attitude critique qu'à l'égard du marché. Dans certains

cas, la concurrence est inefficace, mais rien ne prouve que le monopole d'État soit plus efficace. Aucun monopole d'État réglementaire ne se justifie car soit l'activité n'est pas rentable et il ne sert à rien de l'interdire à la sphère privée, soit elle est rentable, auquel cas il faut laisser jouer la concurrence.

~ La critique de l'intervention de l'État concernant les biens publics

James Buchanan affirme, dans *Les limites de la liberté*, que la liberté de l'homme est le principe fondamental; le monde idéal est alors anarchique, c'est-à-dire sans État restreignant les libertés individuelles. Mais l'anarchie pure est un monde utopique car il faut une institution faisant respecter les « droits de propriété » qui sont des droits divers s'appliquant aussi bien à la possession proprement dite qu'au droit de vivre comme chacun l'entend.

L'État est le dépositaire de deux fonctions bien distinctes: la protection des « droits de propriété » et la production de certains biens publics. Mais l'État doit remplir cette deuxième fonction en respectant les droits de propriété individuels et donc ne nuire à aucun individu et n'obliger personne à contribuer financièrement à un bien public qu'il ne désire pas.

Or il est rare que la production d'un bien public par l'État soit légitime parce qu'à partir du moment où quelqu'un participe obligatoirement au financement d'un bien public qu'il ne souhaite pas, il est lésé. J. Buchanan affirme: « Une personne peut s'apercevoir qu'une décision majoritaire concernant un bien public l'a déplacée vers le bas plutôt que vers le haut dans son espace d'utilité. (...) La coercition exercée contre lui est apparemment du même ordre que celle qu'il subit lorsqu'un voleur lui prend son porte-monnaie à Central Park. »

Une possibilité serait de demander aux individus qui souhaitent le bien public de faire part de leurs préférences et de contribuer seuls à son financement, mais cela ne peut fonctionner car certains seront incités à déclarer qu'ils ne

souhaitent pas le bien public et néanmoins à en profiter et donc à adopter un comportement de « passager clandestin ».

S'il est possible d'exclure les agents qui ne souhaitent pas le bien public, le problème du « passager clandestin » est résolu, mais dans ce cas, la présence de l'État n'est pas légitime; il vaut mieux faire appel au secteur privé.

Le seul cas où la production d'un bien public par l'État est légitime c'est si elle fait l'unanimité. Les échanges privés entre deux individus s'opèrent dans un cadre d'unanimité implicite; en cas d'unanimité, les échanges collectifs sont aussi efficaces.

Avec de tels arguments, l'État perd la légitimité que lui conférerait la démocratie. J. Buchanan enfonce le clou en affirmant: « On peut soutenir que, pour accomplir son rôle d'application de la loi, l'État devrait embaucher des "experts", des "savants" qui recherchent la "vérité" et qui scrutent les "faits", des gens qui ont une formation spécialisée en droit; il n'a pas besoin d'être démocratique, il n'a qu'un rôle technique. »

Comme le Léviathan (monstre aquatique incarnant le mal; Hobbes est le premier à avoir utilisé ce terme pour décrire l'État), l'État se développe et est dangereux. Il faut donc « enchaîner le Léviathan ».

☞ La critique de l'intervention de l'État concernant les externalités

La théorie néoclassique accepte l'idée que le marché est inefficace dans le cas d'externalités positives ou négatives. Comme il n'existe pas de mécanisme de prix susceptible de régler ces situations, l'intervention publique semble nécessaire. L'État doit taxer les agents à effets externes négatifs et subventionner les agents à effets externes positifs.

Ronald Coase, dans *Le problème du coût social* (1960), affirme que l'État ne doit pas intervenir économiquement en taxant ou en subventionnant les agents qui créent ou qui sont victimes d'effets externes. Coase considère qu'il suffit de définir des droits de propriété qui peuvent être échangés sur le marché.

Il explique que les externalités négatives (dégradation de l'environnement, par exemple) apparaissent parce que certains agents utilisent un actif (par exemple, qualité de l'air) sans le payer, alors que cet actif appartient à d'autres agents (chacun a le droit de profiter d'un air de bonne qualité). Pour régler le problème, il suffit d'organiser les droits de propriété des différents agents et de laisser le marché régler les échanges de ces droits. Tout actif rare peut faire l'objet d'une appropriation et est donc par nature échangeable. L'État perd alors tout rôle économique; son seul rôle est celui d'État protecteur qui garantit les droits de propriété des agents.

La nouvelle économie publique affirme que le marché permet aux agents de s'accorder sur des compensations mutuelles; les échanges sur le marché ne s'opèrent qu'en cas d'accord de tous les individus qui prennent part à l'échange et donc dans un cadre d'unanimité. Le marché permet d'atteindre une position optimale bien plus sûrement que l'intervention publique.

c. – Les critiques de la nouvelle école publique

☞ Les nouveaux keynésiens : un État présent, mais modeste

Les nouveaux keynésiens pensent, comme les libéraux traditionnels, qu'il faut réduire au maximum les imperfections du marché. Ainsi, il est nécessaire d'assouplir la législation, notamment celle du travail de façon à favoriser la mobilité des travailleurs et à réduire les coûts de rotation de la main-d'œuvre. Ils préconisent une flexibilisation des rémunérations et une refonte du système d'indemnisation du chômage afin qu'il ne décourage pas l'emploi.

Les nouveaux keynésiens considèrent toutefois que s'il est possible de diminuer les imperfections du marché, il est impossible de les supprimer car certaines d'entre elles sont inhérentes au marché (information asymétrique ou marchés de clientèle, par exemple).

La plupart des nouveaux keynésiens pensent aussi que l'État peut avoir un rôle de facilitateur de la croissance en favorisant l'accumulation de capital humain par la formation et du progrès technologique par une politique industrielle encourageant la recherche-développement.

∞ Les théories de la croissance : une réhabilitation du rôle de l'État ?

Les théories de la croissance endogène considèrent que l'État a un rôle à jouer en favorisant les différentes accumulations qui sont des sources endogènes de croissance. Pour ces analyses, si le marché doit rester le seul instrument de régulation, l'État, en favorisant la formation, la recherche-développement et en utilisant l'impôt pour développer les infrastructures a un véritable rôle d'entraînement sur la croissance (voir chapitre 4).

∞ Amartya Sen : l'État a un rôle important à jouer pour promouvoir la liberté individuelle

Amartya Sen a reçu le prix Nobel d'économie en 1998. Il rejette radicalement les conclusions de la nouvelle économie publique. En effet, il affirme : « Finalement, on ne peut trancher les dilemmes sociaux qu'à travers des processus de choix public fondés sur la participation, le dialogue et les débats ouverts [...]. Le pilotage unilatéral, y compris s'il est le fait du meilleur des experts, ne saurait en soi constituer une solution. »

Les néolibéraux mettent en avant la liberté individuelle et considèrent que tout système juste doit s'évertuer à défendre cette liberté. Sen est d'accord, mais il précise qu'une des libertés fondamentales est de pouvoir choisir sa vie ; or cela est impossible à de nombreux individus, pourtant libres au sens des libéraux. Un individu marginalisé dans la pauvreté a-t-il la possibilité, dans une société libre, de devenir riche ?

Sen considère qu'il faut aussi raisonner en termes de « capacité ». Le choix de l'organisation sociale doit être fait en fonction de la nécessité d'accroître les capacités ; il faut

par exemple lutter contre la pauvreté. Cela nécessite de faire des choix qui ne profitent pas forcément à tous, mais la vie en société entraîne des interdépendances et donc des obligations réciproques.

En définitive, Sen considère comme les néolibéraux que la liberté individuelle est fondamentale est qu'elle est la principale responsabilité sociale, mais il considère que pour que les individus soient libres, il faut qu'ils soient capables de l'être (par exemple, en termes de santé et d'éducation). Le rôle de l'organisation sociale est donc de développer la capacité des individus et de garantir leur liberté. Pour cela, une large participation des citoyens à la vie publique et aux décisions est souhaitable. On le voit, Sen prend vraiment le contre-pied de la nouvelle économie publique.

Les différents courants s'opposent sur la place de l'État :

- les néoclassiques et les nouveaux économistes keynésiens pensent que l'État doit généralement s'effacer devant le marché, mais qu'il a un rôle de substitution au marché à jouer lorsque le marché est défaillant ;

- la nouvelle économie publique considère que l'État n'a strictement aucun rôle économique à jouer ; chacune de ses interventions nuit à la liberté individuelle ;

- Amartya Sen considère que l'État a un rôle de lutte contre la pauvreté et doit chercher à améliorer la capacité des individus pour promouvoir la liberté.

Ce qu'il faut retenir

	Politiques conjoncturelles	Place économique de l'État
Courant néoclassique	Non	Seulement dans trois cas (monopole, biens publics et externalités)
Courant keynésien	Oui, politiques conjoncturelles systématiques pour réguler la conjoncture	Comme les néoclassiques avec, en plus, une forte intervention dans le système bancaire et redistribution
Nouvelle économie classique	Non, il faut respecter la cohérence temporelle	Rôle très modéré, mais peut favoriser la croissance de longue période
Nouvelle économie publique	Non	Aucun rôle économique
Nouvelle économie keynésienne	Oui, mais seulement si la situation l'exige	Rôle économique possible, mais à réduire au maximum

CHAPITRE 6

La monnaie est-elle neutre ?

Les théories monétaires s'opposent sur le rôle de la monnaie dans l'économie. Y a-t-il une dichotomie entre la sphère réelle et la sphère monétaire, et dans ce cas, la monnaie est-elle neutre ? La quantité de monnaie peut-elle interagir avec les agrégats économiques ? Et si c'est le cas, dans quel sens ? Ce débat a opposé les classiques et néoclassiques, qui considèrent que la monnaie est neutre, aux keynésiens, qui affirment que la monnaie est active et qu'elle peut être utilisée pour améliorer les performances économiques, et aux monétaristes, qui pensent que la monnaie est active, mais qu'elle est surtout nocive.

Ce débat est loin d'être clos. Les nouveaux économistes classiques affirment que la monnaie est parfaitement neutre alors que les nouveaux économistes keynésiens considèrent qu'il existe des rigidités réelles et nominales des prix qui perturbent les mécanismes économiques (ces derniers se rapprochent donc des monétaristes en ce qui concerne la nocivité de la monnaie).

1. – Le débat traditionnel : monnaie neutre, active ou nocive ?

Il existe trois façons principales de concevoir la monnaie en économie.

Certains économistes assurent que la monnaie est parfaitement neutre et donc qu'elle ne peut pas avoir des effets (positifs ou négatifs) sur l'économie réelle ; cette analyse dichotomique de la monnaie est soutenue par la plupart des classiques et des néoclassiques.

L'analyse non dichotomique de la monnaie assure au contraire que la monnaie n'est pas neutre, mais qu'elle est active ; c'est ce que pense Keynes quand il affirme que la quantité de monnaie peut avoir une influence sur les niveaux de la production et de l'emploi et que la monnaie peut être désirée pour elle-même.

D'autres courants se situent dans une position intermédiaire des deux premières analyses. Ainsi, Friedman et Hayek considèrent que la monnaie est nocive : la quantité de monnaie

ne peut jamais influencer favorablement le niveau de l'activité (sauf à court terme pour Friedman), mais elle peut être un facteur de déséquilibre et de récession ; il est donc nécessaire de la neutraliser.

a. – Classiques et néoclassiques : la monnaie est neutre

Dans la théorie classique, la monnaie est indépendante de la sphère réelle de la production et elle peut masquer les réalités économiques (une augmentation des prix peut, par exemple, faire croire à une augmentation de la production) : elle est donc neutre et est un voile.

Ainsi, la loi des débouchés de Say postule que la monnaie n'a pas de rôle réel. Il affirme : « Le voile monétaire ne fait que masquer la réalité des échanges et les produits s'échangent contre les produits puisqu'ils se servent mutuellement de débouchés. »

À la suite de Jean Bodin qui affirmait que « la principale cause de cherté est l'abondance d'or et d'argent qui est en ce royaume plus grande qu'elle n'a été il y a quatre cents ans », la théorie quantitative de la monnaie considère que la hausse des prix s'explique par la hausse de la quantité de monnaie et qu'elle n'a aucun effet sur la sphère réelle de l'économie.

La théorie quantitative de la monnaie peut être formalisée par l'équation de Stuart Mill reprise par Irving Fisher :

$$M \times V = P \times T \text{ où :}$$

- M est la quantité de monnaie en circulation.
- V est la vitesse de circulation de la monnaie, c'est-à-dire le nombre de fois qu'une unité monétaire est utilisée dans une année ;
- P représente le prix moyen ;
- T est le montant total des transactions effectuées dans une année, c'est-à-dire approximativement la production, déduction faite de la variation des stocks.

V et T étant considérées comme des variables indépendantes (sphère réelle), toute augmentation de la quantité de monnaie se traduit par une augmentation des prix.

Fisher affirme dans *L'illusion de la monnaie stable* (1927): « Un volume supérieur de monnaie achetant le même volume de marchandises, il faut que les prix montent. »

L'école de Cambridge (Marshall et Pigou principalement) raisonne en termes d'encaisses monétaires: le seul motif important de constitution d'encaisses est le financement des transactions; l'encaisse monétaire des individus leur sert à couvrir l'intervalle entre l'encaissement du revenu et son utilisation. On comprend donc que la demande de monnaie est une fonction croissante du prix des transactions et donc (à la variation de stock près) du prix de la production, d'où :

$$M \times V = P \times Y$$

Cette équation (nommée « équation de Cambridge ») propose donc un résultat proche de l'équation de Fisher. La monnaie est neutre. Toute variation de la quantité de monnaie est contrebalancée par une modification des prix mais n'influe pas sur le niveau réel des transactions et de la production.

L'inflation serait donc un phénomène uniquement monétaire, ses causes ne sont que monétaires et elle n'a aucune influence sur l'économie réelle.

L'effet Pigou, appelé aussi effet d'encaisse réelle, explique le mécanisme qui permet aux prix de s'ajuster à la quantité de monnaie. L'augmentation de la quantité de monnaie en circulation provoque l'augmentation des encaisses de l'ensemble des agents économiques; se retrouvant avec des moyens de paiement dépassant leurs besoins, les individus vont accroître leurs dépenses, ce qui, augmentant la demande globale (l'offre ne change pas car elle est inélastique à la demande), fait augmenter le niveau général des prix et par conséquent fait baisser la valeur réelle des encaisses. Les agents stabiliseront leurs dépenses lorsque la valeur réelle des encaisses de la période sera égale à la valeur réelle des encaisses de la période précédente. Le mécanisme inverse joue également: la diminution de la quantité de monnaie oblige les individus qui veulent stabiliser leurs encaisses à diminuer leurs dépenses, d'où une baisse du niveau général des prix.

b. – L'analyse keynésienne: la monnaie est active

Dans l'analyse keynésienne, la monnaie n'est pas neutre car, d'une part, les salariés sont victimes de l'illusion monétaire (ils ajustent leur comportement au salaire nominal et non au salaire réel) et, d'autre part, la monnaie peut être demandée pour elle-même.

Dans la théorie keynésienne, la demande de monnaie (c'est-à-dire la détention d'encaisses liquides) ne dépend pas uniquement du motif de transaction. Keynes désigne la demande de monnaie par le terme « préférence pour la liquidité » et il affirme que celle-ci résulte de trois motifs:

- un motif de spéculation: les individus thésaurisent en vue d'un placement ultérieur plus rémunérateur que ne le sont les placements du moment. La demande de monnaie pour le motif de spéculation est une fonction décroissante du taux d'intérêt. En effet, lorsque le taux d'intérêt est élevé, les placements sont rémunérateurs et les individus n'ont pas à conserver de l'argent liquide en vue de meilleures conditions, alors que lorsque les taux d'intérêt sont faibles, les individus accroissent leurs encaisses de spéculation dans l'attente d'une augmentation des taux;

- un motif de précaution: ils thésaurisent en vue de se couvrir contre un risque éventuel et d'être en mesure de faire face à un achat imprévu. Plus leur revenu est important, plus les encaisses de précaution seront élevées. La demande de monnaie pour motif de précaution est donc une fonction croissante du revenu;

- un motif de transaction (nommé « motif de revenu » et « motif professionnel » par Keynes): il s'agit, comme dans la théorie quantitative, d'une thésaurisation qui permet de couvrir l'intervalle entre l'encaissement du revenu (une seule fois par mois généralement) et son utilisation (durant tout le mois). La demande de monnaie pour motif de transaction dépend du volume des dépenses et est donc une fonction croissante du revenu.

Keynes considère que le taux d'intérêt est le prix de la monnaie et qu'il résulte de la confrontation entre l'offre et

la demande de monnaie. Ainsi, une augmentation de l'offre de monnaie permet de réduire le taux d'intérêt, ce qui favorise l'investissement et permet d'augmenter le niveau de la production. La monnaie n'est donc pas neutre; elle est active.

L'effet d'une augmentation de la quantité de monnaie sur la production résulte de la possibilité de cette dernière de croître et donc de son élasticité par rapport à la demande: en cas de plein emploi, la production n'est pas prête à augmenter et seuls les prix s'accroissent; en cas de sous-emploi, la production augmente sous l'effet de la baisse des taux d'intérêt.

En effet, Keynes affirme: « Tant qu'il existe du chômage, l'emploi varie proportionnellement à la quantité de monnaie; lorsque l'emploi est réalisé, les prix varient proportionnellement à la quantité de monnaie. »

On remarque donc que l'analyse keynésienne ne met nullement en cause les résultats de l'équation de Fisher ou de Cambridge. Elle considère simplement que le niveau de la production (ou des transactions dans l'équation de Fisher) n'est pas une donnée exogène et qu'il peut augmenter sous l'effet d'une augmentation de la quantité de monnaie. Ainsi, si la quantité de monnaie augmente plus fortement que la production, cela accélère l'augmentation de la production (en situation de sous-emploi) ou cela induit une hausse des prix (en situation de plein emploi).

Une politique monétaire expansive est efficace pour relancer la production sauf en situation de plein emploi et si les taux d'intérêt sont déjà si bas que les encaisses de spéculation ne peuvent augmenter; ce dernier cas est nommé « trappe à liquidité ».

c. – Les monétaristes: la monnaie est nocive

∞ Le monétarisme de Friedman

Pour M. Friedman, toute croissance de la quantité de monnaie supérieure à celle de la production est à moyen ou long terme source d'inflation. Or, l'inflation est le dérègle-

ment économique le plus grave puisqu'elle remet en cause les fondements mêmes de l'économie de marché: elle crée une situation où la valeur des avoirs devient instable, où le libre marché ne peut plus fonctionner efficacement et où l'économie manque de signaux crédibles. L'inflation fait obstacle à la flexibilité des prix et donc entrave le processus de régulation. Les agents économiques, anticipant l'évolution de l'inflation ou de la déflation, vont modifier leurs comportements de dépenses et vont ainsi influencer sur les prix et sur les revenus réels. Plus fondamentalement, l'inflation, quand elle acquiert une dynamique cumulative sous la forme de l'hyperinflation, dévalorise la monnaie, compromettant ainsi sa fonction essentielle de permettre l'échange sans passer par le troc.

L'inflation résulte d'une augmentation trop forte de l'offre de monnaie; c'est le gouvernement qui, en augmentant la quantité de monnaie plus rapidement que ne le requiert la hausse de la production, provoque l'inflation. L'augmentation de la quantité de monnaie peut créer à court terme les conditions d'une expansion économique et diminuer le chômage, mais elle est toujours source de dysfonctionnement à moyen et long terme lorsqu'elle dépasse l'augmentation de la production.

Keynes affirmait que les salariés sont durablement victimes de l'illusion monétaire; Friedman pense que cette illusion monétaire n'est que temporaire.

Une augmentation de la quantité de monnaie induira une hausse des encaisses monétaires des individus; si l'inflation n'est pas anticipée, les individus se sentiront plus riches et augmenteront leurs dépenses (d'une façon assez limitée car leur consommation dépend essentiellement de leur revenu permanent). Les entreprises augmenteront les salaires nominaux de façon à pouvoir embaucher davantage et produire davantage de façon à être en mesure de répondre à la hausse de la demande. Les salariés, victimes d'une illusion monétaire temporaire, acceptent de travailler davantage. La production et l'emploi ont donc augmenté; l'augmentation de la masse monétaire a eu des effets réels sur l'économie.

Mais rapidement les individus se rendent compte que les prix ont augmenté et donc que ni leurs encaisses réelles ni leurs salaires réels ne se sont accrus. À ce moment, ils adaptent leurs comportements au nouveau système de prix : les dépenses et l'offre de travail reviennent à leur niveau initial. L'hypothèse de Friedman est que l'inflation anticipée ne s'adapte que graduellement à l'inflation réelle ; il utilise ainsi le terme d'« anticipations adaptatives ».

Friedman affirme dans *Inflation et systèmes monétaires* : « Je ne pense pas qu'il y ait à choisir entre l'inflation et le chômage. Le problème se pose entre l'aggravation de l'inflation et le chômage, ce qui signifie que le véritable enjeu est de savoir si l'on préfère le chômage tout de suite ou plus tard. »

La monnaie étant nocive, il faut la neutraliser. La politique monétaire ne doit pas être un instrument de lutte contre le chômage, mais elle doit être un instrument de neutralisation de la monnaie. Il faut donc contrôler strictement la croissance de la masse monétaire afin qu'elle soit égale à l'augmentation de la production. Si la stabilité des prix est assurée par la politique monétaire, l'efficacité du marché est restaurée et indirectement les performances économiques s'améliorent.

~ L'école autrichienne

L'école autrichienne, dont les représentants les plus illustres sont Friedrich von Hayek et Ludwig von Mises, affirme aussi que la monnaie est nocive. Une politique de relance par le crédit et par la création de monnaie doit nécessairement aboutir à la récession car elle crée un allongement de la durée moyenne de production, c'est-à-dire qu'elle favorise la production de biens de production au détriment de celle de biens de consommation. En effet, une telle politique monétaire a deux effets principaux : une baisse des taux d'intérêt qui favorise l'investissement et une augmentation des prix qui nuit à la consommation. Cela provoque une distorsion, un déséquilibre dans le processus de production.

Von Mises affirme : « Dans l'économie de marché, les consommateurs sont la dernière instance. Le fait qu'ils n'achè-

tent pas détermine en dernier lieu la quantité et la qualité de ce que les entrepreneurs produisent. »

Pour neutraliser la monnaie, Hayek propose de supprimer toute politique monétaire et de contrôler fermement l'offre de monnaie.

Donc :

– Pour les classiques et les néoclassiques, la monnaie est neutre ; les deux sphères monétaires et réelles sont totalement déconnectées, ce qui signifie par exemple que toute augmentation de la quantité de monnaie induira une hausse des prix, mais n'aura aucun effet sur le niveau des transactions ou de la production.

– Pour les keynésiens, la monnaie est active. Toute augmentation de la quantité de monnaie en situation de sous-emploi permet de relancer la production.

– Pour Friedman, la monnaie est active, mais forcément nocive : l'inflation n'est pas neutre comme chez les classiques ; elle perturbe le bon fonctionnement du marché.

– Pour Hayek, la monnaie est active, mais forcément nocive : une augmentation de la quantité de monnaie risque de déséquilibrer le processus de production.

2. – L'actualité du débat : nouvelle économie classique contre nouvelle économie keynésienne

Le débat sur la neutralité de la monnaie est loin d'être clos. Les nouveaux économistes classiques considèrent que la monnaie est totalement neutre ; les nouveaux keynésiens pensent au contraire que la rigidité des prix contrarie cette neutralité.

a. – Les nouveaux classiques : la monnaie est super-neutre

C'est l'hypothèse des anticipations rationnelles qui fonde le caractère parfaitement neutre de la monnaie chez les nouveaux économistes classiques. Alors que les keynésiens considèrent

que les agents économiques sont victimes de l'illusion monétaire et que les monétaristes reconnaissent que cette illusion monétaire peut jouer sur le court terme, mais que progressivement les agents apprennent à mieux décoder l'information, les nouveaux économistes classiques affirment que l'information est parfaite et que les agents économiques savent extraire l'information de façon optimale. Ils ne sont donc pas (sauf en cas rare d'effet de surprise) victimes de l'illusion monétaire.

En effet, si un agent économique voit le prix du bien (ou de son travail) qu'il vend augmenter, il sait extraire l'information et en tirer le comportement optimal : soit seul le prix du bien qu'il vend a augmenté et cela signifie que pour son produit la demande excède l'offre et qu'il a donc intérêt à produire davantage (ou à travailler davantage s'il est salarié), soit c'est le niveau général des prix qui a augmenté (certainement à cause d'une politique monétaire d'augmentation de la quantité de monnaie) et cela n'a aucun effet sur les quantités vendues et achetées (c'est-à-dire sur sphère réelle de l'économie). Dans ce cas, tous les comportements s'ajustent aux nouveaux prix (par exemple le salaire nominal augmente, mais le salaire réel reste au même niveau). La quantité de monnaie n'a donc aucun effet sur l'activité économique.

Schéma 1 - Offre et demande globales à la suite d'une augmentation de la quantité de monnaie parfaitement anticipée

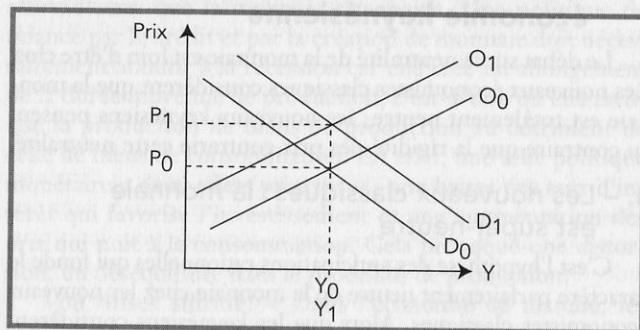
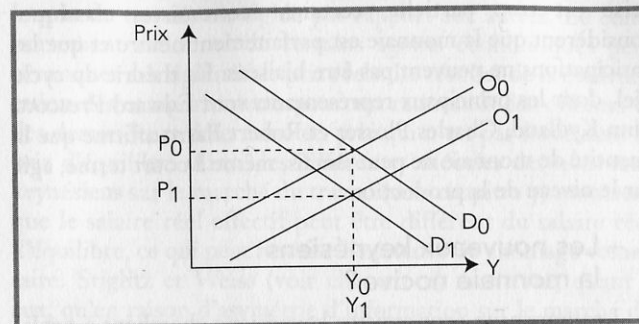


Schéma 2 - Offre et demande globales à la suite d'une diminution de la quantité de monnaie parfaitement anticipée



Ainsi, les nouveaux économistes classiques pensent qu'une augmentation de la quantité de monnaie va avoir comme effet d'augmenter les prix nominaux, mais n'aura aucun effet sur l'économie réelle (que le prix d'un produit passe de 100 euros à 110 euros, cela revient au même si tous les prix – celui du travail notamment – ont augmenté de 10 %).

Le seul cas où la monnaie n'est pas parfaitement neutre est l'effet de surprise. Ainsi par exemple, les agents économiques qui enregistrent une augmentation du prix du produit qu'ils vendent et qui ne perçoivent pas que cette augmentation est due à une politique de création monétaire de la Banque centrale pensent que seule la demande concernant leur produit (ou leur travail s'il s'agit de la population active) s'est accrue. Ils augmentent alors leur offre, et comme tous réagissent de la même façon, cela provoque une expansion. Rapidement, ils se rendent compte de leur erreur et réajustent leur comportement. Ce phénomène joue bien entendu aussi à l'inverse, lorsque la diminution de la quantité de monnaie leur fait croire, par une baisse des prix, que la demande pour leurs produits diminue. Mais l'effet de surprise ne peut jouer que dans un contexte de stabilité lorsque les individus sont habitués à une certaine orthodoxie de la part des autorités monétaires et

ne peut se produire que rarement : on ne peut pas tromper les agents économiques plusieurs fois.

Considérant que l'explication du cycle par un effet de surprise est trop partielle, certains économistes classiques considèrent que la monnaie est parfaitement neutre et que les anticipations ne peuvent pas être biaisées. La théorie du cycle réel, dont les principaux représentants sont Edward Prescott, Finn Kydland, Charles Plosser et Robert Barro affirme que la quantité de monnaie ne peut jamais, même à court terme, agir sur le niveau de la production.

b. – Les nouveaux keynésiens : la monnaie nocive ?

Les nouveaux économistes keynésiens cherchent à expliquer l'existence de déséquilibres dans l'économie. Ils raisonnent dans le cadre du marché, mais dans un contexte de concurrence imparfaite.

Ils affirment que les marchés ne parviennent pas automatiquement à l'équilibre car il existe de nombreuses rigidités nominales et réelles. C'est la rigidité des prix, c'est-à-dire la lenteur de leur ajustement, qui explique la non-neutralité de la monnaie.

Les nouveaux keynésiens distinguent les rigidités nominales des rigidités réelles. Les rigidités sont nominales lorsque les prix nominaux ne peuvent pas s'ajuster et ne sont pas déterminés en continu par la confrontation de l'offre et de la demande sur les marchés. Les rigidités nominales sont dues à de nombreux facteurs (marchés de clientèle, coûts de transaction...) développés dans le chapitre 3.

S'il existe des rigidités nominales, une augmentation de la quantité de monnaie n'a pas un même effet proportionnel sur tous les prix ; la monnaie perd alors son caractère de neutralité. Les prix ne s'ajustent pas automatiquement, une augmentation de la quantité de monnaie peut créer des distorsions ; il n'y a plus de dichotomie entre la sphère réelle et la sphère monétaire.

Les rigidités sont aussi réelles. Une rigidité est réelle lorsqu'elle empêche un prix réel de s'ajuster (salaire réel ou taux d'intérêt réel, par exemple) ou lorsqu'un prix (éventuellement le prix du travail) est rigide par rapport aux autres. Le comportement rationnel de certains agents économiques peut provoquer des rigidités de prix réels. Le résultat de la confrontation des comportements pourtant rationnels des offreurs et des demandeurs détermine un prix qui n'est pas forcément le prix d'équilibre. Ainsi, les différentes théories des nouveaux keynésiens sur le marché du travail (voir chapitre 7) montrent que le salaire réel effectif peut être différent du salaire réel d'équilibre, ce qui peut justifier l'existence de chômage volontaire. Stiglitz et Weiss (voir chapitre 2) montrent, quant à eux, qu'en raison d'asymétrie d'information sur le marché du crédit, le taux d'intérêt réel ne s'ajuste pas de façon à équilibrer le marché.

Les modèles des nouveaux économistes keynésiens ne proposent pas d'utiliser l'arme de la politique monétaire car elle n'aurait aucun effet sur des déséquilibres dus aux rigidités. Ils sont donc plus proches sur ce point des monétaristes que des keynésiens traditionnels.

Donc :

– Les nouveaux économistes classiques considèrent que la monnaie est parfaitement neutre sauf si une politique de création monétaire réussit à créer un effet de surprise. Cet effet de surprise est admis par Lucas, mais exclu par les économistes du cycle réel qui pensent que la monnaie est super-neutre.

– Les nouveaux économistes keynésiens considèrent que les rigidités nominales et réelles sont nombreuses. La monnaie n'est donc pas neutre et elle risque d'être nocive.

Ce qu'il faut retenir

	Neutralité de la monnaie	Nocivité de la monnaie
Classiques et néoclassiques	Parfaitement neutre	Non
Keynes	Non neutre	Non, on peut l'utiliser pour la relance
Friedman	Non neutre par la faute de l'État	Oui, il faut la neutraliser
Hayek	Non neutre par la faute de l'État	Oui, il faut la neutraliser
Nouveaux économistes classiques	Presque neutre pour Lucas, parfaitement neutre pour l'école du cycle réel	Non, sauf si effet de surprise
Nouveaux économistes keynésiens	Non neutre en raison des rigidités	Oui, source de déséquilibres

CHAPITRE 7

Le chômage est-il involontaire ?

Un des principaux points de rupture entre les courants théoriques concerne le chômage. Les économistes qui croient dans les vertus autorégulatrices du marché pensent que le chômage est volontaire, alors que ceux qui n'y croient pas affirment que le chômage est involontaire.

1. – L'ancien débat opposant Keynes aux néoclassiques

a. – Les néoclassiques : le chômage est forcément volontaire

Les néoclassiques considèrent le travail comme une marchandise homogène et refusent toute spécificité au marché du travail. Les agents économiques sont rationnels. Sur ce marché se confrontent une offre et une demande de travail qui sont respectivement une fonction croissante et une fonction décroissante du salaire réel.

L'offre de travail provient des ménages qui comparent l'utilité apportée par le loisir (c'est-à-dire le non-travail) et l'utilité apportée par le salaire (qui permet de consommer). Plus le salaire est élevé, plus il compense la perte de loisir et donc plus l'offre de travail est forte. La demande de travail provient des entreprises qui comparent le salaire (c'est-à-dire le coût du travail) et la productivité des salariés. Les néoclassiques postulent que la productivité marginale est décroissante, c'est-à-dire que chaque nouveau salarié embauché a une productivité inférieure au précédent. L'intérêt de l'entreprise est alors d'embaucher tant que le salaire est supérieur à la productivité marginale du travail ; une hausse du salaire permet donc d'embaucher davantage. Puisque le comportement rationnel de l'entrepreneur tend à égaliser la productivité marginale et le salaire, la demande de travail est une fonction décroissante du salaire.

Lorsque le marché fonctionne convenablement, le salaire est parfaitement flexible et permet d'égaliser l'offre et la demande

de travail. Tous ceux qui souhaitent être embauchés au salaire d'équilibre peuvent l'être. L'économie est donc en situation de plein emploi. La théorie néoclassique du marché du travail, reprise notamment par Pigou dans *The Theory of Unemployment*, stipule donc que le chômage est forcément volontaire.

b. – John Maynard Keynes : le chômage peut être involontaire

La conception néoclassique du marché du travail doit être réfutée car les salariés sont victimes de l'illusion monétaire ; ils n'ajustent pas leurs comportements aux variations du salaire réel comme l'affirment les néoclassiques, mais aux variations du salaire nominal. L'équilibre potentiel existe, mais il n'y a aucune raison pour que les seules forces du marché y parviennent puisque offre et demande de travail résultent de variables différentes (salaire nominal pour l'offre de travail et salaire réel pour la demande de travail).

Selon Keynes, le niveau de l'emploi résulte de mécanismes macroéconomiques et non de mécanismes microéconomiques. Le niveau de l'emploi n'est pas fixé sur le marché du travail, mais il résulte directement du niveau global de la production qui lui-même résulte du niveau de la demande effective, c'est-à-dire la demande anticipée par les entreprises. Ces dernières n'embauchent que si elles peuvent produire et ne produisent que si elles peuvent vendre.

Le chômage qui résulte de la différence entre le niveau de l'emploi et l'effectif de la population active peut donc être involontaire. Il n'y a d'ailleurs que peu de chances, en l'absence d'intervention de l'État, que le volume de la production corresponde justement à celui qui assure le plein emploi. Pour Keynes, une situation d'« équilibre de sous-emploi » est donc possible ; il n'est pas nécessaire d'être en crise pour connaître le sous-emploi.

Donc :

– Pour les néoclassiques, le chômage est un phénomène d'origine microéconomique et il est volontaire car les forces

du marché équilibrent automatiquement l'offre et la demande de travail.

– Pour Keynes, le chômage est un phénomène d'origine macroéconomique et il est involontaire.

2. – Le renouveau libéral : le chômage est forcément volontaire

Le courant néolibéral comprend ceux que l'on peut appeler les néolibéraux traditionnels (monétaristes, théoriciens de l'offre, théoriciens de l'école du *public choice*...) et les nouveaux économistes classiques. Les premiers reconnaissent que le marché peut être imparfait, mais ils affirment que dans tous les cas, il constitue une meilleure solution (ou une moins mauvaise) que l'État; les seconds affirment que l'économiste doit raisonner en économie pure et donc postuler la perfection du marché.

a. – La théorie du chômage de prospection (ou *job search*)

Certains néolibéraux nuancent la conception néoclassique du marché du travail; ainsi, ils reconnaissent que l'information n'est pas parfaite et que le travail n'est pas un produit homogène. Ils n'en considèrent pas moins que le chômage est volontaire.

La théorie du *job search* (chômage de prospection) se situe dans la lignée de la théorie du capital humain présentée par Gary Becker.

Selon cette théorie, le salarié gère son capital humain de la même façon que l'entreprise gère son capital technique. L'individu se livre à des calculs d'optimisation de manière à décider ou pas d'effectuer des investissements en formation et ainsi gagner en productivité et donc en rémunération. Un intérêt de cette analyse est de dépasser la conception néoclassique de l'homogénéité de la marchandise travail. Becker conçoit dans son modèle des différences de qualification.

À la suite des travaux de Becker sur le capital humain et de ceux de Joseph Stigler qui montrent que les coûts de l'information et de la transaction peuvent être importants, la théorie du *job search* s'est développée (notamment par Liman et Mac Call). L'objectif est de montrer que le marché du travail peut fonctionner correctement, que les salariés peuvent être rationnels et malgré cela au chômage. Ici le chômage est considéré comme un chômage de prospection. Plutôt que d'accepter n'importe quel type d'emploi à n'importe quel salaire, les individus restent au chômage un certain laps de temps pour trouver un emploi plus conforme à leurs attentes. Les individus se fixent « un salaire de réservation » qui est le salaire minimum qu'ils acceptent; en dessous de ce seuil, ils refusent de travailler. Plus le salaire de réservation (qui résulte de la situation du marché du travail, de la patience ou de l'impatience de l'individu, mais aussi des indemnités chômage qui limitent le coût de la prospection) est élevée plus la période de chômage sera longue.

b. – Les nouveaux économistes classiques : le chômage est forcément volontaire

Les nouveaux économistes classiques reprennent le modèle de l'équilibre général des néoclassiques. Tous les marchés sont en équilibre; le déséquilibre est même impossible. Ainsi, les fluctuations (notamment celles de l'emploi) s'expliquent par le maintien à l'équilibre (et donc par l'ajustement constant qui fait varier les prix et la quantité d'équilibre) quand des conditions changent. Puisque le marché du travail est toujours équilibré, le chômage involontaire est impossible (voir chapitre 3).

Les faits montrent que le niveau de l'emploi est lié à la conjoncture et qu'il subit des variations de grande amplitude. Cela pourrait faire supposer que le niveau de l'emploi s'impose aux salariés et donc que le chômage pourrait être involontaire. Les nouveaux économistes classiques s'opposent à cette analyse des faits; ils affirment que le salaire est une

variable procyclique (le salaire augmente quand la production augmente et inversement) et que l'offre de travail est très élastique au salaire. En raison d'une forte substitution intertemporelle (voir chapitre 5), les salariés augmentent fortement leur offre de travail quand le salaire augmente (même relativement faiblement) et la diminuent fortement quand le salaire diminue (même relativement faiblement).

Donc :

- Pour les néolibéraux traditionnels, même si le marché peut être imparfait, le chômage est forcément volontaire.
- Pour les nouveaux économistes classiques, le marché du travail est nécessairement équilibré et donc le chômage est nécessairement volontaire.

3. – La réponse des nouveaux économistes keynésiens : le chômage peut être involontaire

Renouant avec la tradition keynésienne, les nouveaux économistes keynésiens cherchent à démontrer que le chômage peut être involontaire. Ils considèrent, comme les économistes classiques, que le niveau de l'emploi est déterminé par le marché du travail, mais ils affirment en revanche que cela n'exclut pas le chômage involontaire car des rigidités salariales nuisent à l'ajustement du marché et parce que les entreprises peuvent avoir intérêt à rémunérer leurs salariés au-delà du salaire d'équilibre.

Les salaires ne sont pas négociés au jour le jour en fonction du marché, mais ils le sont pour une période déterminée. Ainsi, des contrats de travail signés pour un certain laps de temps créent des rigidités importantes.

Les théoriciens de la nouvelle économie keynésienne expliquent l'existence de déséquilibres et la possibilité d'un chômage involontaire par la rigidité des salaires. Ils pensent que les individus sont rationnels mais que leurs comportements ne conduisent pas automatiquement à l'instauration d'un salaire d'équilibre.

a. – La théorie des contrats implicites

Le principal économiste à avoir développé la théorie des contrats implicites est Azariadis (*Implicit contracts and underemployment equilibria*, *Journal of political economy*, 1975).

Cette théorie cherche à expliquer la forte rigidité des salaires que l'on peut remarquer. Pour la théorie des contrats implicites, la rigidité des salaires ne provient pas des syndicats ou du refus des salariés à travailler en dessous d'un certain niveau de salaire ; elle provient d'un accord tacite entre les employés et les employeurs dont le but est de limiter l'incertitude.

Les salariés craignent que leur salaire ne subisse les aléas de la conjoncture et ils souhaitent de leur employeur qu'il joue un rôle d'assurance ; si les entreprises garantissent des salaires stables, les employés acceptent un salaire réel en moyenne inférieur à celui, fortement variable, qui résulterait des seules forces du marché.

Le salaire est alors rigide et différent du salaire d'équilibre. L'économie se trouve dans une situation sous-optimale et le chômage devient possible.

b. – Les modèles du salaire d'efficience

Leibenstein explique en 1957 que dans les pays en développement, un apport nutritionnel plus important peut augmenter la productivité du travail ; cette étude met en évidence un lien possible entre productivité et rémunération. Dans la théorie néoclassique, la productivité du travail est donnée par la combinaison productive (loi des rendements décroissants) et le salaire s'impose à l'entreprise (c'est le salaire du marché).

En revanche, la théorie du salaire d'efficience considère que le salaire peut avoir un effet sur la productivité. Le salaire d'efficience est alors le salaire optimal qui offre la meilleure combinaison entre le coût du travail et sa productivité. Ce salaire d'efficience peut s'écarter du salaire d'équilibre qui permettrait le plein emploi.

De nombreux modèles ont montré pourquoi l'entreprise pouvait avoir intérêt à opter pour un salaire plus élevé que le salaire d'équilibre.

Les « coûts de rotation » de la main-d'œuvre

Stiglitz met l'accent sur les coûts importants de rotation de la main-d'œuvre : coût du licenciement (surtout si des primes de licenciement sont prévues), coût d'embauche (par exemple, l'utilisation d'un cabinet de recrutement), coût de formation et coût d'adaptation (les nouveaux embauchés sont moins productifs que les autres). Les entreprises peuvent avoir intérêt à rémunérer leurs salariés au-dessus du salaire du marché (et donc du salaire d'équilibre) afin de les fidéliser et donc de diminuer le *turn over*.

Le modèle « échange/don » d'Akerlof

Akerlof affirme que certaines entreprises ne sont pas mues par des « esprits animaux », mais qu'elles ont un réel souci d'équité et de justice qui les dissuade d'offrir des salaires trop bas. De leur côté, les employés ont besoin d'être reconnus et donc de se faire traiter équitablement ; sinon leur moral et leur productivité se dégradent. Des salariés recevant une rémunération supérieure à celle du marché sont satisfaits et reconnaissants ; en contrepartie, ils améliorent leur productivité ; ils font ainsi un *don* volontaire à l'entreprise en échange de ce salaire plus élevé.

Contre le risque de sélection adverse

Une entreprise appliquant de faibles rémunérations risquerait de n'attirer que les travailleurs les moins productifs (sélection adverse ; voir chapitre 2). Il peut être souhaitable de proposer des salaires à l'embauche plus élevés afin d'attirer les salariés les plus productifs ayant les salaires de réservation les plus hauts ; manquant d'informations sur les qualités réelles des chercheurs d'emplois, les entreprises appliquant cette méthode font l'hypothèse que le salaire de réservation reflète approximativement l'efficacité du postulant.

Le modèle du « tire-au-flanc »

Le modèle du « tire-au-flanc » présenté notamment par Stiglitz prend l'hypothèse qu'il est très difficile pour l'entreprise de contrôler le comportement au travail de chacun de ses employés. Les salariés, qui sont rationnels, peuvent en profiter pour tirer au flanc. Les coûts de surveillance étant importants, l'entreprise peut proposer des salaires relativement élevés pour augmenter le coût d'opportunité du licenciement. La menace du licenciement n'est réellement dissuasive qu'en cas de chômage de masse (risque de ne pas retrouver d'emploi) ou lorsque le travailleur a peu de chances de retrouver un emploi aussi bien rémunéré. Un salaire élevé dissuade les individus de « tirer au flanc » car la perte est plus importante s'ils sont démasqués.

L'entreprise a donc souvent intérêt à rémunérer ses salariés au-dessus du salaire d'équilibre. Ce phénomène risque de produire un excès d'offre de travail par rapport à la demande et donc de créer du chômage involontaire.

c. – L'hystérèse du chômage

L'hystérèse (ou hystérésis) du chômage a été démontrée par Edmund Phelps. Il affirme que le chômage subit un effet d'inertie très fort : le taux de chômage d'une période dépend directement du taux de chômage des périodes précédentes.

En effet, le chômage conduit à la dépréciation du capital humain. De nombreux chômeurs de longue durée sont démotivés et donc moins efficaces. Ces chômeurs sont souvent l'objet d'une discrimination de la part des employeurs qui peuvent avoir tendance à douter de leurs compétences et de leur productivité.

Par ailleurs, le modèle « insiders/outside », développé par Lindbeck et Snower, présente les effets de l'opposition entre les salariés déjà employés dans l'entreprise (*insiders*) et les chômeurs (*outsiders*). Les *insiders* sont conscients des coûts de rotation importants de l'entreprise et ils savent qu'ils peuvent exercer une influence sur ces coûts en acceptant de coopérer avec les nouveaux arrivants ou en décidant au

contraire de leur mener la vie difficile. Ainsi, les travailleurs stables et intégrés sont peu vulnérables alors que les *outsiders* sont marginalisés. Ce modèle contribue à expliquer l'hystérèse du chômage : les *insiders*, freinant la baisse du salaire en cas de chômage, empêchent les *outsiders* de se faire embaucher moyennant un salaire plus bas.

Donc, pour les nouveaux économistes keynésiens :

- le niveau de l'emploi se détermine sur le marché du travail ;
- le chômage peut être involontaire car les salaires sont rigides et l'ajustement du marché du travail n'est pas parfait.

Ce qu'il faut retenir

	Détermination du niveau de l'emploi	Ajustement du marché du travail	Possibilité de chômage involontaire
Néoclassiques	Sur le marché du travail	Parfait	Non
Keynes	En fonction du niveau de la production	Pas d'ajustement	Oui
Courant néolibéral traditionnel	Sur le marché du travail	Imparfait	Non
Nouveaux économistes classiques	Sur le marché du travail	Parfait	Non
Nouveaux économistes keynésiens	Sur le marché du travail	Imparfait	Oui

Biographie succincte des principaux auteurs cités

AFTALION (p. 77) : économiste français d'origine bulgare, Albert Aftalion (1874-1956) explique le cycle par l'alternance de la surcapitalisation et de la sous-capitalisation. Il est le premier à avoir décrit le mécanisme de l'accélérateur. Il a notamment publié : *Monnaie, prix et change*, 1927.

AKERLOF (p. 35, 56, 122) : George Akerlof est un des principaux représentants de la nouvelle économie keynésienne. Il a reçu le prix Nobel en 2001 avec Stiglitz. Il est surtout connu pour ses contributions à l'économie de l'information. Son article de 1970 sur les voitures d'occasion est l'exemple le plus célèbre des conséquences de l'information asymétrique (*The Market for Lemons: Quality Taint and the Market Mechanism*, *Quarterly Journal of Economics*, 1970).

ARROW (p. 69, 93-94) : économiste américain, Kenneth Arrow (1921-) a reçu le prix Nobel d'économie en 1972. Ses principales contributions portent sur la théorie des choix collectifs et sur la théorie de la croissance avec le modèle d'apprentissage par la pratique (*learning by doing*). (*Choix collectifs et préférences individuelles*, 1951 ; *The Economics Implications of Learning by Doing*, 1962).

BARRO (p. 48, 55, 71-72, 80, 89, 112) : économiste américain, Robert J. Barro (1944-) est un des plus célèbres représentants de la nouvelle économie classique. Il a largement contribué à la théorie de la croissance endogène. Il est très critique vis-à-vis des interventions conjoncturelles de l'État, mais il considère que ses dépenses peuvent favoriser la croissance de longue période. Il a notamment publié : *The Ricardian Approach to Budget Deficits*, *Journal of Economic Perspectives*, 1989 ; *Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth*, *Journal of Political Economy*, 1990.

BECKER (p. 27, 69, 118-119) : économiste néolibéral américain, Gary Becker (1930-) a reçu le prix Nobel en 1992. Principal représentant de la théorie du capital humain, il explique l'ensemble des comportements humains au moyen des principes de base de la microéconomie néoclassique. Il a notamment publié : *The Economics of Discrimination*, 1957 ; *a Theory of Marriage*, 1973.

BODIN (p. 103) : penseur politique français, Jean Bodin (1530-1596) s'intéresse à la vie de la cité et cherche à trouver une réponse à l'ensemble des problèmes de son temps. Il est connu pour ses contributions à la pensée mercantiliste et pour avoir posé les premières bases de la théorie quantitative de la monnaie (*La réponse aux paradoxes de Malestroix*, 1568 ; *Les six livres de la République*, 1576).

BUCHANAN (p. 28, 95-96) : économiste américain néolibéral, James Buchanan (1919-) a reçu le prix Nobel d'économie en 1986. Il est, avec Gordon Tullock, le fondateur de l'école des choix publics qui met l'accent sur

les dysfonctionnements de l'intervention publique. Il a notamment publié : avec G. Tullock, *The Calculus of Consent*, 1962 ; *Les limites de la liberté*, 1975.

COASE (p. 26, 39, 96) : économiste britannique, Ronald Coase (1910-) a reçu le prix Nobel en 1991. Sa première contribution majeure explique l'existence de la firme par l'importance des coûts de transaction. Puis, il s'intéresse aux procédures mises en œuvre pour corriger les externalités. Il a notamment publié : *The Nature of the Firm*, 1937 ; *The problem of Social Cost*, 1960.

FISHER (p. 77, 103-104, 106) : statisticien et économiste américain, Irving Fisher (1867-1947) est surtout connu pour avoir formalisé la théorie quantitative de la monnaie et pour avoir établi le lien entre le surendettement et la crise. Il a notamment publié : *Le pouvoir d'achat de la monnaie*, 1911.

FRIEDMAN (p. 12, 54-55, 61, 88, 102-103, 106 à 109) : économiste américain, Milton Friedman (1912-) a reçu le prix Nobel d'économie en 1976. Néolibéral, il est le chef de file des monétaristes. Il s'oppose à la théorie keynésienne et considère que les interventions de l'État doivent être limitées. Il affirme que la quantité de monnaie doit suivre exactement l'évolution de la production et il est un fervent partisan du système des changes flottants. Il a notamment publié : *Théorie de la consommation*, 1957 ; *Inflation et systèmes monétaires*, 1969.

HARROD (p. 64-65) : économiste anglais, Roy Forbes Harrod (1900-1978) est surtout connu pour son célèbre modèle de croissance de longue période d'inspiration keynésienne (*Towards a Dynamic Economics*, 1974).

HAYEK (p. 102, 108-109) : économiste autrichien, Friedrich August von Hayek (1899-1992) a reçu le prix Nobel d'économie en 1974. Fervent opposant de l'interventionnisme étatique, il condamne toutes les interventions des autorités publiques dans la vie économique. Il pense que la politique monétaire de l'État provoque une distorsion du système des prix qui crée des déséquilibres économiques et du chômage. Il a notamment publié : *Prix et production*, 1931 ; *La route de la servitude*, 1943.

HICKS (p. 26, 46-47) : économiste britannique, John Hicks (1904-1989) a reçu le prix Nobel d'économie en 1972. Il est surtout connu pour sa contribution fondamentale à l'analyse et l'interprétation de la théorie keynésienne sous la forme du modèle IS-LM, point de départ du courant de la synthèse. Il a particulièrement étudié les questions monétaires. Il a notamment publié : *Valeur et capital*, 1939 ; *Monnaie et marché*, 1989.

JUGLAR (p. 76) : économiste français, Clément Juglar (1819-1905) est connu pour son analyse sur les cycles économiques. Il considère que la crise et la dépression sont des périodes inévitables lorsque les économies se développent (*Des crises commerciales et de leur retour périodique en France, en Angleterre et aux États-Unis*, 1860).

KEYNES (p. 9 à 11, 24-25, 46-47, 50, 56, 61, 64, 77, 86-87, 92, 102, 105 à 107, 116 à 118) : économiste britannique, John Maynard Keynes (1883-1946) a

profondément marqué la pensée économique. S'opposant à l'analyse micro-économique développée par les néoclassiques, il a fondé la macroéconomie moderne. Il considère que le chômage peut être involontaire et que la meilleure façon d'atteindre le plein emploi est d'augmenter le niveau de la production grâce à l'intervention de l'État. Il affirme que la demande est le moteur essentiel de l'économie. Il a participé aux débats concernant la création du Système monétaire international de Bretton Woods. Il a notamment publié : *Traité sur la monnaie* (1930) ; *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* (1936).

LUCAS (p. 12, 48, 51, 59, 67, 69, 80, 83, 113) : économiste américain, Robert Lucas (1937-) a reçu le prix Nobel d'économie en 1995. Il est considéré comme le chef de file de la nouvelle économie classique. Il est le premier à utiliser l'hypothèse des anticipations rationnelles dans l'étude des fluctuations cycliques de l'activité économique. Il a notamment publié : *Understanding Business Cycles*, 1977 ; *On the Mechanics of Economic Development*, *Journal of Monetary Economics*, 1988.

MARSHALL (p. 11, 24, 91, 104) : économiste néoclassique anglais, Alfred Marshall (1842-1924) a fondé l'école de Cambridge. Il fut le professeur d'économistes illustres comme A. C. Pigou et J. M. Keynes (*Principes d'économie politique*, 1890).

MILL (p. 103) : économiste classique anglais, John Stuart Mill (1806-1873) accepte une certaine intervention de l'État lorsqu'elle permet le progrès social. Il est le premier à avoir formalisé l'équation de la théorie quantitative de la monnaie (*Principes d'économie politique*, 1848 ; *L'utilitarisme*, 1861 ; *De l'assujettissement des femmes*, 1869).

PARETO (p. 22, 30-31) : économiste et sociologue libéral italien, Vilfredo Pareto (1848-1923) prend la succession de L. Walras à l'Université de Lausanne. Il est l'un des fondateurs de l'école néoclassique à laquelle il a largement contribué, notamment par la définition des concepts d'optimum économique et d'ophémilité (ou utilité ordinale). Il a aussi bâti une théorie sociologique de circulation des élites. Il a notamment publié : *Manuel d'économie politique*, 1907 ; *Traité de sociologie générale*, 1915.

PHELPS (p. 56, 123) : Edmund Phelps (1933-) est un économiste américain du courant de la nouvelle économie keynésienne qui a consacré une part importante de ses travaux à la recherche des fondements microéconomiques de la macroéconomie. Il a, parallèlement à Friedman, introduit le concept de chômage naturel. Il a notamment publié : *Microfoundations of Employment and Inflation Theory*, 1970.

PIGOU (p. 11, 91-92, 104, 117) : économiste néoclassique anglais, Arthur Cecil Pigou (1877-1959) est connu pour ses contributions à la théorie néoclassique du chômage et à l'école du bien-être (*The theory of unemployment*, 1905 ; *The Economics of Welfare*, 1920 ; *The analysis of supply*, 1928).

RICARDO (p. 19) : économiste classique anglais, David Ricardo (1772-1823) est surtout connu pour sa théorie de la répartition et pour sa défense du

libre-échange (théorie des avantages comparatifs, équilibre automatique de la balance des comptes) (*Principes de l'économie politique et de l'impôt*, 1817).

SAMUELSON (p. 26, 46-47, 77) : économiste américain, Paul Anthony Samuelson (1915-) est célèbre pour avoir introduit la formalisation mathématique en économie. Il a largement contribué au courant de la synthèse grâce notamment à son diagramme à 45° et son oscillateur. Il a obtenu le prix Nobel d'économie en 1970. Il a notamment publié : *L'économie*, 1948.

SAY (p. 103) : économiste classique français, Jean-Baptiste Say (1767-1832) est surtout connu pour sa « loi des débouchés ». Il a aussi développé une théorie de la valeur utilité qui aboutit à considérer certains services comme productifs (*Traité d'économie politique*, 1803).

SCHUMPETER (p. 67-68, 70) : économiste d'origine autrichienne, Joseph Aloïs Schumpeter (1883-1950) est classé parmi les hétérodoxes. Il fut ministre des finances autrichien d'un gouvernement socialiste. Très marqué par la lecture de Marx (même s'il ne partageait pas ses idées), il est surtout connu pour sa contribution à l'analyse de l'évolution du capitalisme. Il s'exila aux États-Unis à la suite de la montée du nazisme. Il a notamment publié : *La théorie de l'évolution économique* (1912); *Les cycles des affaires* (1939); *Capitalisme, socialisme et démocratie* (1942).

SMITH (p. 18, 30, 91) : économiste classique anglais, Adam Smith (1723-1790) est considéré comme le fondateur de la pensée libérale moderne. Il affirme que pour favoriser l'enrichissement des nations, il faut encourager la division du travail, laisser les individus œuvrer pour leur intérêt personnel et libéraliser les échanges (*Théorie des sentiments moraux*, 1759; *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, 1776).

SOLOW (p. 64 à 67) : économiste américain, Robert Solow (1924-) a reçu le prix Nobel d'économie en 1987 pour sa contribution à la théorie de la croissance économique. Il propose un modèle de croissance équilibrée d'inspiration néoclassique (*Une contribution à la théorie de la croissance économique*, 1956).

STIGLITZ (p. 36-37, 58, 90, 113, 122-123) : Joseph Stiglitz (1943-) est un des principaux représentants de la nouvelle économie keynésienne. Il a reçu le prix Nobel en 2001 avec Akerlof. Il est surtout connu pour ses contributions à l'économie de l'information et l'analyse des imperfections du marché. Il a notamment publié : avec Rothschild *Equilibrium in Competitive Insurance: an Essay on the Economics of Imperfect Information*, *Quarterly Journal of Economics*, 1976; avec Weiss *Credit rationing in Markets with Imperfect Information*, 1981.

WALRAS (p. 11, 21) : économiste néoclassique français, Léon Walras (1834-1910) est un des fondateurs du courant libéral moderne. Il explique que grâce à la concurrence et à la flexibilité des prix, l'économie tend naturellement vers l'équilibre général (*Éléments d'économie politique pure*, 1874).