

LE RENOUVEAU LIBÉRAL

Les « Trente Glorieuses » se terminent au début des années 70, au moment où les politiques de « stop and go » ou de réglage fin de la conjoncture (fine tuning) trouvent leurs limites.

En France, les deux relances de 1975 et 1981 se solderont par des échecs. C'est alors que les idées libérales émergent et que le paradigme keynésien décline peu à peu. On se souvient de Friedrich von HAYEK, on ressort les écrits de Milton FRIEDMAN.

Peu à peu, mais inexorablement, le paradigme libéral va supplanter le keynésianisme.

De nombreux auteurs s'engouffreront dans cette voie.

C'est ce panorama, en huit chapitres, que je vous propose de passer en revue.

1.— Le gardien de la tradition libérale : Friedrich von HAYEK (1889-1992)

11.— Le contexte

Friedrich HAYEK est né à Vienne en 1889. Il fera des études de droit (diplôme en 1921), de science politique (diplôme en 1923) et il s'intéressera à la psychologie (comme KEYNES).

Descendant de l'école autrichienne, Hayek sera marqué par le grand économiste autrichien Carl MENGER (1840-1921) qui meurt lorsqu'il finit ses études, par Eugen BOHM-BAWERK (1851-1914) et Friedrich von WIESER (1851-1926). Ce dernier — un des rares économistes autrichiens à ne pas défendre une politique ultra-libérale — en sera d'ailleurs le maître à penser.

C'est sur sa recommandation qu'Hayek sera embauché, au début des années 20, par Ludwig von MISES (1881-1973) dans un organisme gouvernemental. Il convaincra Hayek, jusqu'alors marqué par la pensée socialisante de von Wieser, de se rallier à la philosophie libérale de l'école de Vienne. Ensemble, ils publieront la théorie des marchés, dans le cadre d'un débat devenu légendaire avec le socialiste Oskar LANGE. À cette époque, ces deux économistes ont montré que le socialisme ne peut pas fonctionner, parce que les planificateurs se sont privés du système d'information : les prix du marché.

C'est à cette période qu'il effectue un séjour aux États-Unis d'Amérique. Il en revient en s'inquiétant du fait que la phase d'expansion de l'activité économique ET de stabilité des prix ne pourrait pas durer. **En FÉVRIER 1929, il annoncera, dans son premier livre, l'imminence d'une crise économique.** Peter DRUCKER, par contre, écrira, en octobre 1929, huit jours avant le déclenchement du krach boursier, dans sa première pige que les États-Unis avaient trouvé le chemin d'une « nouvelle économie » (tiens donc !!)

Il s'opposera à KEYNES et le critiquera dans la revue publiée par la London School of Economics : « *La pensée de Keynes a pour principal défaut d'éliminer systématiquement la prise en compte des multiples interrelations de prix qui constituent le monde réel.* »

En 1936, Keynes publie sa « Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie » et Hayek, cette fois refuse de polémiquer, il ne répond pas à la théorie keynésienne. « Ce fut la plus grave erreur de ma vie ! », en effet, le succès de la théorie générale éclipsa Hayek, et même s'il continue à publier, il sombre dans l'oubli.

« Mes idées pouvaient difficilement être acceptées tant par les hommes politiques que par leurs conseillers puisqu'elles conduisaient à dénoncer le caractère pernicieux de toute politique de management monétaire ou budgétaire. À l'inverse, les théories de Keynes avaient pour principal attrait de promettre un nouvel âge d'or dont l'artisan serait l'économiste. »

Force est de constater que cet âge d'or a eu lieu, celui que Jean FOURASTIÉ nommera plus tard « Les Trente Glorieuses ».

En 1947, HAYEK fonde, au bord du Lac Léman la Société du Mont-Pèlerin. Celle-ci a compté parmi ses présidents des économistes libéraux : Gary BECKER, James BUCHANAN, George STIGLER (tous trois prix Nobel et tous trois enseignants, comme HAYEK, à l'Université de Chicago, qui est ainsi devenue le centre intellectuel du libéralisme économique), Pascal SALIN. Maurice ALLAIS (également prix Nobel), Harold DEMSETZ ou Richard POSNER, notamment, en sont membres. Cette société constitue aujourd'hui un cercle élitiste d'environ 500 scientifiques revendiquant une société libre ainsi que l'économie de marché.

Au milieu des années soixante-dix, la société du mont Pèlerin révélera alors son influence sur la « contre-révolution conservatrice » de REAGAN et THATCHER dont HAYEK sera le penseur et l'étendard. Ainsi, après avoir été tenu en lisière du débat économique, HAYEK va connaître, à la fin des années 1970, un rebond considérable. Margaret Thatcher confie dans Les chemins du pouvoir : « Ce ne fut qu'au milieu des années 70, quand les œuvres de Hayek figurèrent en haut de la liste des lectures que me donna Keith Joseph [conseiller économique de M. Thatcher], que je saisis réellement les idées qu'il avançait. C'est alors seulement que je considèrai ses arguments du point de vue du type d'État cher aux conservateurs — un gouvernement limité, sous le règne de la loi — plutôt que du point de vue du type d'État à éviter : un État socialiste où les bureaucrates gouvernent sans frein. À ce stade, c'étaient les critiques, selon moi irréfutables, du socialisme contenues dans La Route de la servitude qui avaient un impact. » in « Les chemins du pouvoir, Mémoires », tome 2, Albin Michel, 1995, pp. 55.

Il faut rappeler que l'économie mondiale est bouleversée au début des années 70 et qu'à l'automne 1974, à Stockholm, **Friedrich August von Hayek reçoit le prix Nobel d'économie**. Ainsi, cet adversaire invétéré de John Maynard Keynes au temps de leur époque londonienne se voyait décoré à l'âge respectable de 75 ans. Cette distinction aura une grande importance dans la renaissance du libéralisme car HAYEK apparaît, tout d'un coup, comme l'homme de l'avenir. Ses vieux livres furent repris et étudiés, comme par exemple " La route vers la servitude " de 1944, dans lequel HAYEK explique que chaque forme de socialisme doit inévitablement finir en collectivisme.

Les concepts et les notions développés par HAYEK deviennent communs chez les hommes politiques et chez les entrepreneurs : le capitalisme comme « ordre spontané », le marché comme « mécanisme de découverte », le « savoir usurpé des planificateurs étatiques » ou « l'erreur constructiviste » qui toucherait tous ceux qui veulent intervenir dans l'économie.

12.— Les points-clé de la pensée de HAYEK

Revenons aux thèmes chers à cet économiste. Pour cela, reprenons le thème de la première séance de la société du Mont-Pèlerin, en avril 1947. Elle porte sur le thème « Libre entreprise et ordre concurrentiel ».

Hayek y développe une de ses préoccupations majeures qui sera au centre des politiques néolibérales dès la fin des années 70 : « *S'il y a un seul espoir de revenir à une économie libre, la question de comment la force des syndicats peut être délimitée de façon appropriée aussi bien dans la loi que dans les faits est un des thèmes les plus importants de tous ceux auxquels nous devons dédier notre attention.* »

Selon lui, les syndicats faussent le fonctionnement du marché libre et, de la sorte, deviennent les responsables du chômage. Sa réflexion fait référence à une position plus fondamentale qui constitue la clé de voûte de la pensée néo-libérale. Ainsi, dans La route de la servitude, Hayek explique : « *C'est la soumission de l'homme aux forces impersonnelles du marché qui, dans le passé, a rendu possible le développement d'une civilisation qui sans cela n'aurait pu se développer ; c'est*

par cette soumission que nous participons quotidiennement à construire quelque chose de plus grand que ce que nous tous pouvons comprendre pleinement ».

Cet énoncé contient trois postulats du libéralisme hayékien (objets de nos trois premiers paragraphes, A, B et C). Nous en ajouterons trois autres, son refus du social (D), sa théorie de la crise (E) et ses successeurs, les « nouveaux autrichiens » dans un sixième paragraphe (F). Nous terminerons en montrant quelles ont les différences entre l'école autrichienne et l'école de Lausanne de WALRAS et de PARETO.

A.— Le primat impérieux du marché

« Pour Hayek, le marché n'est pas seulement un lieu anonyme où s'échangent des biens et des services, ni un mécanisme statique de répartition des pénuries ; mais aussi, simultanément et de façon inséparable, un instrument dynamique de mobilisation, de production et de diffusion des informations et connaissances nécessaires à la régulation des sociétés complexes. Ce qui justifie le marché, c'est d'abord et avant tout qu'il s'agit d'un mécanisme créateur de messages qui jouent un rôle clé dans la chaîne des décisions et processus d'apprentissage qui mènent progressivement à la coordination des projets individuels ; coordination sans laquelle il ne peut y avoir de vie sociale équilibrée. » Henri LEPAGE

Hayek qui n'aimait pas le mot "capitalisme", préférait parler d'« **ordre spontané** ». **Cet ordre se caractérise par le fait que les individus peuvent produire ensemble sans se connaître et sans jamais faire connaissance. Leur seul moyen de communication est le prix qui est donc essentiel pour la survie de cet ordre.**

Cet ordre n'a été ni imaginé, ni construit ; il est le résultat de l'évolution. Son problème est qu'il va à contresens des instincts que les hommes ont développé il y a très longtemps dans des tribus primitives : solidarité avec autrui et défense contre les étrangers. La société moderne n'est devenue possible qu'en civilisant ces instincts.

Cette civilisation ne cesse pas en revanche d'être en danger ; c'est la « *nostalgie ataviste de la vie des sauvages nobles qui représente la source principale des pensées collectivistes* ».

Tout progrès futur exige que les personnes se soumettent « aux forces impersonnelles du marché », dont le système des prix est le concentré, le précipité le plus parfait. Ce système des prix doit servir de référence absolue à l'activité sociale, économique et politique. Si un prix, par exemple le salaire, est "stabilisé" par un accord syndical, la catastrophe guette. « *Jamais une classe ne fut exploitée d'une façon plus cruelle que ne le sont les couches les plus faibles de la classe ouvrière par leurs frères privilégiés, exploitation rendue possible par la "réglementation" de la concurrence. Peu de slogans ont fait tant de mal que celui de la "stabilisation" des prix et des salaires : en assurant les revenus des uns, on rend la situation des autres de plus en plus précaire* », écrit-il dans « La route de la servitude » en 1947. Pour lui, la non-soumission aux forces impersonnelles du marché conduit à des situations non optimales.

Il n'y a pas de compréhension rationnelle possible du système dans son ensemble qui est toujours « *quelque chose de plus grand que ce que nous tous pouvons comprendre pleinement* ».

Ce thème de l'impossibilité d'une compréhension causale du fonctionnement du capitalisme sera méthodiquement développé par von Hayek au cours des années 50 à 80. Dans son ouvrage de synthèse contre les idées socialistes, il écrit : « *La création de richesse... ne peut être expliquée par un enchaînement de causes et d'effets* ». Ainsi sont disqualifiées toutes les autres conceptions historico-économiques et sont donc condamnées toutes les tentatives d'engager un changement de société. Ces dernières s'assimilent, en effet, à des entreprises d'apprentis sorciers, puisqu'elles s'effectuent sur un système dont on ne peut saisir rationnellement la complexité.

B.— L'impératif moral du marché et le refus de l'intervention de l'État

Hayek insiste sur l'impérativité pour les personnes de « *vouloir se soumettre à la discipline constituée par la morale commerciale* ». La morale commerciale qui soutient cette soumission réclamée repose sur l'inégalité. « **L'humanité n'aurait jamais pu atteindre son nombre ni actuellement le maintenir sans une inégalité qui n'est déterminée par - ni réconciliable avec - aucun jugement moral délibéré.** »

Il admet que le fonctionnement du capitalisme est sans rapport avec une quelconque notion de justice.

HAYEK est un farouche opposant à toute intervention de l'État, car, selon lui, toute préoccupation de justice sociale se fait au détriment de la liberté. « *L'exigence de la sécurité devient ainsi de plus en plus générale et impérieuse. On finit par la désirer à tout prix, même au prix de la liberté.* »

Par contre, la soumission aux déterminations du marché peut, au besoin, être imposée par l'État. Sa conception de l'État est donc celle de l'État de droit dont la fonction se limite à définir et à assurer le respect de « *règles générales applicables à tous, indépendamment de la connaissance des circonstances concrètes et particulières qui motiveront leur application* ». **L'État doit absolument assurer le cadre légal le plus favorable au fonctionnement dit spontané du marché.**

« *Le rôle de la loi ne doit pas être confondu avec l'art de légiférer et de gouverner ; l'objectif de la loi n'est pas d'organiser les actions individuelles afin de concourir à la poursuite d'un but ou d'un objet commun ; mais de définir ou codifier un cadre abstrait de règles et morales collectives dont la finalité nécessairement anonyme est de protéger la liberté d'action des individus et des groupes autant contre l'arbitraire de tout pouvoir organisé (même celui d'une majorité démocratiquement élue) que contre les empiétements des autres.* »

C.— « Instincts primitifs »

De la soumission à l'effacement du conflit, le lien est évident. En effet, si le système capitaliste est régi par un mécanisme de coordination naturel, spontané et neutre - qualifié de marché (la conflictualité sociale inhérente au système capitaliste est évacuée). Toutefois, puisque des conflits existent dans le monde réel, il faut leur dénier toute rationalité. La réponse est toute donnée : ils se trouvent en situation d'insoumission face au mécanisme de coordination spontané, impersonnel et neutre, seul apte à satisfaire la liberté individuelle et la civilisation. Dès lors, les conflits sont une régression historique, une expression d'irrationalité et ne servent qu'à faire "revivre des instincts primitifs". Ces instincts ont été largement effacés par des siècles de civilisation liée au marché ayant forgé une morale mercantile et commerciale résumée dans son excellence par le libéralisme et sa vision de l'individualité. Syndicats ou socialistes font ré-émerger ces instincts.

Donc, selon Hayek, la sphère de la production et de la distribution des richesses, où règne la machinerie coordinatrice spontanée du marché, serait exempte de conflits, car elle serait affranchie de toute contrainte autre que spontanée et impersonnelle. Rapports de forces, et de domination, inhérents à l'existence même d'inégalités structurelles sont de ce fait gommés.

Il s'ensuit que, selon Hayek, la démocratie libérale est possible parce qu'elle a réduit " *le nombre des sujets sur lesquels l'accord est nécessaire à un seul, qui est précisément celui sur lequel l'accord est le plus réalisable entre hommes libres* " ; c'est-à-dire " *un système de concurrence basé sur la libre disposition de la propriété privée* ". La démocratie " *comme procédé utilitaire pour sauvegarder la paix intérieure [la non-conflictualité] et la liberté individuelle* " est jugée à la seule aune d'une liberté individuelle assimilée à la propriété individuelle.

Ainsi, l'impôt progressif, qui touche plus fortement les personnes fortunées que le simple salarié, s'oppose au principe de liberté individuelle (donc de la propriété et de sa rémunération que seul le marché peut évaluer) et dénie tendanciellement la démocratie.

D.— La farouche volonté de ne pas se laisser plier par le « social »

Le 6 février 1979 à l'université de Fribourg, HAYEK développa avec la notion américaine du " *weasel word* " (qui signifie belette ou encore mot ambigu). De même qu'une belette aurait la capacité de vider un neuf en le suçant sans en abîmer la coquille, de même il existerait des mots qui pareillement à cette belette viderait de sens tous les termes auxquels ils sont associés. Selon HAYEK, le " *mot-belette* " par excellence serait le mot " *social* ". " *Personne ne sait vraiment ce qu'il signifie. En revanche, ce que l'on sait, c'est qu'une économie sociale de marché n'est pas une économie de marché, qu'un État social de droit n'est pas un État de droit, qu'une conscience sociale n'est pas une conscience, que la justice sociale n'est pas la justice - et je crains aussi qu'une démocratie sociale ne soit pas une démocratie* ". HAYEK disant qu'il ne pouvait pas penser socialement, car il ne savait même pas ce que cela voulait dire.

E.— La théorie des crises selon Friedrich von HAYEK, l'accordéon et le rôle de la monnaie

Durant la même période, HAYEK avait développé la théorie selon laquelle **les crises économiques ne seraient pas dues à un manque de demande globale, mais à la conséquence inévitable de**

l'action de l'État qui rend l'argent trop bon marché. On le voit, c'était déjà de l'anti-KEYNES.

« La crise n'est pas un accident, mais l'aboutissement d'un processus qui commence au moment même où naissent les racines du boom qui précède. »

En 1930, à 31 ans, il donne quatre conférences à la London School of Economics dans lesquelles il démontre qu'une émission supplémentaire de monnaie non seulement était incapable de venir à bout du chômage, mais encore déformait à tel point la répartition de la production entre ses différents secteurs qu'elle créerait du chômage supplémentaire. Comme ce surcroît de chômage favoriserait les pressions politiques pour davantage d'inflation, on mettrait le doigt dans un engrenage entre l'inflation et le chômage. Ce que l'on appellera "[stagflation](#)" dans les années 1980 était décrit, en 1930, par Hayek. Essayons de démontrer son raisonnement :

- a. Il part du stimulus de la croissance économique, un événement qui améliore les perspectives de rentabilité de certains secteurs d'activité (L'internet aujourd'hui ?), notamment les innovations technologiques, l'ouverture des marchés ou autre.
Les entreprises qui intègrent ces changements dans leurs décisions vont vouloir investir davantage et pour cela, elles vont avoir recours au crédit pour les financer (aujourd'hui, le recours au marché financier est préféré, voire même le recours à la création de monnaie privée sous la forme d'actions dans le cadre d'OPE).
Les banques sollicitées répondent positivement, créent de la monnaie et accordent des crédits à des conditions très intéressantes (taux d'intérêt inférieur à celui qu'il devrait être si l'information sur les risques était parfaite).
Un mécanisme cumulatif d'expansion économique apparaît (cela ressemble au multiplicateur keynésien). Le fait que l'argent soit bon marché favorise l'investissement et donc les secteurs qui fabriquent les biens d'équipement. Le processus de croissance ne se diffuse pas partout de la même manière.
- b. Toutefois, lorsqu'il y a création de monnaie, la demande de consommation augmente plus vite que la demande de biens d'équipement. Cependant ces investissements dans les secteurs d'aval réapparaissent dans les secteurs amont sous la forme de salaires générateurs d'une demande additionnelle de biens de consommation. Si les ménages ne constituent pas une épargne volontaire additionnelle (qui servirait à financer les investissements requis par la création de monnaie), les prix relatifs des biens de consommation augmentent plus vite que les prix des biens d'équipement. La structure des prix relatifs est modifiée et les prix ne jouent donc plus leur rôle d'information sur la rareté relative des produits.
Un signal apparent est donné par le marché selon lequel l'offre de biens de consommation est inférieure à la demande et donc que les perspectives de profit y sont bonnes. Ce qui attire de nouveaux investissements
Les bouleversements de prix relatifs font apparaître que les perspectives de profit ne se réaliseront pas. Du capital sera ainsi gaspillé et ce sont les entreprises qui vendent des biens d'équipement qui seront alors touchées.
C'est alors que, pour Hayek, la crise commence.
Pour éviter cela, Hayek estime que l'on devrait affecter les ressources disponibles à des biens dont le détour de production est le plus long (les biens d'investissement). Il reprend le [détour de production](#) de [Böhm-Bawerk](#) pour lequel l'efficacité de l'investissement est corrélée à celle de la longueur du détour de production.
La production des biens d'équipement ne profite pas de l'augmentation de la demande des biens de consommation. La création de monnaie va se porter sur les biens de consommation et non sur les biens d'équipement ; dès lors ces derniers vont moins bien se vendre.
- c. La création de monnaie s'est traduite par l'ouverture de l'accordéon, la chute des investissements relatifs à la baisse de la demande des biens d'équipement se traduit par la fermeture de l'accordéon et la production moyenne est ramenée à son niveau antérieur.

Enfin, en s'inspirant de l'économiste suédois WICKSELL, HAYEK fait de l'écart entre taux d'intérêt naturel et taux d'intérêt monétaire l'origine des fluctuations économiques.

La réponse keynésienne qui demande aux autorités monétaires de créer de la monnaie pour stimuler l'activité économique ne saurait être donc une réponse acceptable.

F. « LE MESSAGE DE HAYEK ÉTAIT BEAUCOUP MOINS POPULAIRE QUE CELUI DE KEYNES »

Une génération de « nouveaux Autrichiens » (" New Austrians ") a fait parler d'elle. Israël KIRZNER est américain. Professeur d'économie à l'université de New York, ses travaux sur l'entrepreneur font de lui l'héritier le plus réputé de l'école autrichienne.

L'Expansion " l'a rencontré, en février 2000, à Paris lors du colloque annuel de l'Association des historiens de la tradition économique autrichienne et lui a posé deux questions dont nous reproduisons ci-dessous le contenu ainsi que les réponses.

L'Expansion : « *Pourquoi Friedrich von Hayek a-t-il été éclipsé par John Maynard Keynes ?* »

Israël KIRZNER : « *Keynes, en faisant jouer un rôle central à l'État dans la régulation de l'économie, était parfaitement en phase avec l'idéologie politique de l'époque. Le message de Hayek, qui préconisait de laisser faire le marché, était beaucoup moins populaire. Il était aussi moins à la mode pour les économistes. Sa théorie, fondée sur l'individualisme se prêtait mal à la mise en équations mathématiques de l'économie, très en vogue à l'époque.* »

L'Expansion : « *Quel est le principal apport de Hayek à la science économique ?* »

Israël KIRZNER : « *Difficile à dire, tant l'œuvre, écrite sur une soixantaine d'années, est riche. Il y a toutefois un fil conducteur : l'idée de la subjectivité des décisions, de la perception personnelle de l'information, d'une découverte permanente d'un nouveau savoir à travers les échanges de connaissances entre individus. C'est ce principe du savoir éclaté, coordonné spontanément, qui justifie pour Hayek la supériorité du marché sur une organisation centralisée, incapable de gérer un système complexe...* »

G. L'opposition entre les visions néoclassique et autrichienne

Grâce à HAYEK, l'école autrichienne de l'économie politique a connu un nouvel élan. Adam SMITH, le père fondateur de l'économie politique avait enseigné que les marchés sont " *le système visible et simple de la liberté naturelle* ". Ces successeurs - dits " néoclassiques " - ont ensuite imaginé des méthodes exactes pour montrer les conditions d'équilibre entre l'offre et la demande sur des marchés concurrentiels. Ils ont par exemple développé le modèle des courbes d'offre et de demande qui se croisent, ainsi qu'on les trouve aujourd'hui dans tous les manuels.

En s'opposant à cela, les Autrichiens soutiennent que les marchés ne sont jamais en équilibre, qu'il n'y a ni offre, ni demande. L'offre et la demande naissent toujours de nouveau : les entreprises veulent acheter à bas prix et vendre au prix fort ; elles découvrent de nouvelles possibilités de profits et incitent les consommateurs à demander les nouveaux produits. Israël KIRZNER, professeur à l'université de New-York, un des principaux représentants des " new Austrians ", soutient que la fonction de l'entrepreneur consiste justement " *en la découverte du fait que jusqu'à un moment donné le marché a sous-évalué quelque chose, de sorte que sa véritable valeur marchande n'a pas encore été réalisée* ".

La différence entre la vision des néoclassiques et la vision autrichienne est toute autre que purement académique. Celui qui cherche l'équilibre sur des marchés concurrentiels doit s'assurer que ces marchés ne sont pas dominés par un petit nombre d'offreurs. Il a ainsi besoin d'un office des cartels puissant qui puisse contrôler les fusions d'entreprises et les autres abus. Pour les économistes de l'école autrichienne, par contre, le nombre des participants au marché ne joue aucun rôle. Si quelque part un monopole (privé) existe, il y a sûrement des raisons à cela. La seule chose importante est que l'accès au marché soit libre, de sorte que le monopoleur doit toujours s'attendre à des concurrents potentiels. [AA : on retrouve cette affirmation dans : la " *théorie des marchés contestables* " défendue par BAUMOL, PANZAR et WILLIG. Olivier WILLIAMSON, démontre, lui, (dans le cadre de la " *nouvelle économie institutionnelle* " que les concentrations n'obéissent pas seulement à une logique monopolistique de pouvoir au détriment du consommateur mais aussi souvent à une logique d'efficacité en réduisant les coûts de transaction. Il rejoint en cela Joseph Aloïs SCHUMPETER qui pensait que la grande dimension est plus efficace que l'entreprise atomistique et que, dès lors, il n'est pas optimal d'empêcher la croissance de la dimension des firmes.

2.— Les monétaristes avec Milton FRIEDMAN

2.1.— L'avènement du monétarisme

La relation entre le marché et l'État paraissait définie. Puis trois événements ont ébranlé le climat dans la corporation des économistes :

- **premièrement, le système monétaire de l'après-guerre avec ses taux de change liés au dollar s'est définitivement effondré.** Les parités du dollar, du mark, de la livre ou du yen n'étaient désormais plus fixées par les ministres, mais par les marchés. Cela a augmenté le prestige d'un économiste qui avait déjà depuis longtemps exigé des taux de change flexibles : Milton FRIEDMAN de l'Université de Chicago, père de David et vieux défenseur d'un système de marchés purs et parfaits ;
- **deuxièmement**, le 11 septembre 1973 au Chili, le Général Agosto Pinochet renversait par un coup d'État le gouvernement de gauche de Salvador Allende qui avait été démocratiquement élu. Pinochet fit ce que d'autres putschistes avaient également fait avant lui ; il a fait arrêter, torturer et assassiner. Cependant, dans le domaine de l'économie, il a accompli quelque chose de complètement différent : il a engagé à **Santiago un groupe de jeunes économistes formés par Friedman les Chicago boys - qui ont ensuite remodelé l'économie chilienne en suivant les principes du capitalisme radical.** Ces jeunes gens ont libéralisé et privatisé. Ils ont ouvert les frontières économiques et n'ont pas non plus ménagé les oligarchies locales. Aujourd'hui, après le retour de la démocratie, le Chili apparaît comme un modèle pour l'Amérique latine ;
- **troisièmement**, tous les pays industrialisés ont souffert après le choc pétrolier de 1973 d'un phénomène appelé **stagflation : l'économie stagnait, le chômage augmentait tandis que, dans le même temps, et ce contrairement aux enseignements des manuels, l'inflation se développait.** C'était un problème sur lequel un pilotage de la demande n'avait plus prise, comme le prévoit la loi sur la stabilité en Allemagne.

Avec ces événements, un débat jusqu'alors resté plutôt académique, devenait tout à coup hautement actuel : **la controverse à propos de la courbe de " PHILIPS "**. Dans les années cinquante, l'économiste britannique A. W. Phillips avait relevé, une relation inverse entre l'inflation et le chômage en Grande-Bretagne. Moins il y avait de chômeurs, plus les prix augmentaient. Dans la pratique, cette courbe devint tellement populaire que de nombreux hommes politiques pensèrent qu'ils pouvaient choisir n'importe quel point sur cette courbe. La formule du chancelier Helmut SCHMIDT selon laquelle il préférerait cinq pour cent d'inflation en plus contre cinq pour cent de chômage en moins est devenue très célèbre par la suite.

La stagflation semblait donner raison à celui qui était le critique le plus sévère de la courbe de PHILLIPS : Milton FRIEDMAN. Son hypothèse était qu'à la limite l'État pouvait choisir entre chômage et inflation à court terme. Si l'État gonflait la demande, il arriverait effectivement, au début, à surprendre les entrepreneurs et à les inciter à investir davantage. Dès que ces derniers sentiraient la surchauffe, ils anticiperaient l'inflation attendue et corrigeraient de nouveau leurs plans. La Banque centrale et le gouvernement ne pourraient alors réagir qu'en injectant toujours plus d'inflation dans l'économie. Finalement, selon Friedman, la courbe de Phillips serait une droite verticale : il existerait un niveau " naturel " de chômage au-dessous duquel on ne pourrait pas descendre durablement. Le gouvernement devrait ainsi éviter de faire de l'activisme en matière de politique économique conjoncturelle et la banque centrale se concentrer sur une croissance modérée de la masse monétaire. L'école de Friedman a ainsi reçu le nom d'école " monétariste ". Plus tard, on a vu que la masse monétaire n'était pas si facile à piloter, ce qui tient - entre autres -, au fait qu'on manque d'une définition exacte de la masse monétaire.

Friedman a reçu le prix Nobel en 1976. Son influence a été immense : il a rendu populaire la notion de " **chômage naturel** " et a enlevé ainsi à l'État une partie de la responsabilité du manque d'emploi. Ses conceptions monétaristes ont été vite traduites dans des politiques monétaires concrètes. Ce fut d'abord le cas en Allemagne fédérale. Le comité d'experts des " Cinq Sages " [Le conseil des cinq sages rassemble les grands instituts d'études économiques allemands : DIW (Berlin), HWWA (Hambourg), Ifo Munich IfW (Kiel), RWI (Esesen). Depuis la réunification l'Allemagne compte un sixième institut, le IWH (Halle)] afficha le monétarisme comme son dogme et proposa, en 1974, le passage à un pilotage de l'économie via la masse monétaire. Cette

proposition a franchi les portes de la Bundesbank : au cours de la même année, le conseil de la Banque centrale décida de publier désormais un objectif de croissance de la masse monétaire. Celui-ci est resté inchangé depuis lors. La Bundesbank a commencé, avec ce concept aussi nouveau que controversé, son ascension pour devenir l'institution économique la plus puissante en Europe.

2.2.— Milton Friedman, grand pape de l'ultralibéralisme

par Denis Clerc, in Alternatives Économiques de février 1997

Quand Milton FRIEDMAN, dans les années 60, célébrait les vertus du marché contre l'interventionnisme de l'État, il prêchait dans le désert. Mais la crise qui secoue le monde occidental a mis ses théories en vedette : oui au marché, non à l'Etat-providence et tant pis pour les perdants

Il y a en apparence deux Milton FRIEDMAN.

Le premier est un scientifique reconnu et " nobélisé " pour ses travaux sur la monnaie et la dépense.

Le second est un militant, qui conseilla tout ce que les États-Unis ont compté comme candidats à la présidence clairement ancrés à droite, voire à l'extrême droite depuis un demi-siècle : Barry Goldwater, Richard Nixon et Ronald Reagan notamment.

Le premier Friedman s'est fait connaître par le refrain qu'il répète dans tous ses livres : " L'inflation est toujours et partout un phénomène monétaire ". Le second estime que " les syndicats ont non seulement nui au public dans son ensemble, mais aussi aux travailleurs dans la majorité des cas ", que " l'impôt sur les sociétés devrait être aboli " ou encore qu'" il est difficile de trouver une quelconque justification à un impôt progressif sur le revenu dont le seul but est de redistribuer le revenu " in " Capitalisme et liberté ". En réalité, bien entendu, ces deux Friedman n'en font qu'un, tout entier voué à l'exaltation du marché et à la dénonciation des méfaits de l'interventionnisme public.

Milton Friedman commence sa carrière universitaire l'année même de la mort de KEYNES, en 1946. L'influence du " maître de Cambridge " chez les économistes professionnels commence alors à devenir hégémonique, au point que Friedman, dans le chapitre introductif à un recueil d'articles publié en 1968 (Dollars and Deficits, publié en français sous le titre Inflation et systèmes monétaires), rappelle avoir dit dans une interview à Time Magazine : " Nous sommes tous devenus keynésiens, mais personne ne l'est plus ".

Tous keynésiens ? Il faudrait faire au moins deux exceptions : HAYEK et FRIEDMAN. Keynes a estimé que, livré à lui-même, le marché aboutit à un équilibre de sous-emploi. Dès lors certaines formes d'intervention publique sont justifiées, nécessaires — selon lui — au bon fonctionnement du système capitaliste. HAYEK organise la résistance en créant la Société du Mont-Pèlerin, qui a vocation à regrouper tous les économistes croyant aux vertus régulatrices du marché. FRIEDMAN fait partie des fondateurs et il présidera cette société entre 1970 et 1972. Mais l'offensive principale, pour lui, est théorique : il s'agit de montrer que Keynes s'est trompé, que sa " souplesse peu commune " l'a amené à des jugements catégoriques insuffisamment fondés. (Denis Clerc, Friedman manie bien la litote, puisque " cette souplesse peu commune " est une façon polie de dire que Keynes était une girouette et qu'il exprimait des sentiments plus que des analyses scientifiques.)

L'hypothèse d'une demande de monnaie stable

L'attaque sera monétaire. Keynes voyait dans la monnaie l'un des vecteurs de l'instabilité fondamentale du capitalisme. Les agents économiques ne dépensent pas tout ce qu'ils gagnent : une partie des revenus peut, dans certaines circonstances, se transformer en " encaisses oisives ", c'est-à-dire être conservée sous forme monétaire, réduisant d'autant la demande, et créant entre le revenu (issu de l'offre) et la dépense (qui alimente la demande) un " hiatus ". La seconde n'est pas

le décalque du premier, contrairement à ce qu'affirmait Jean-Baptiste Say. " SAY suppose implicitement que le système économique travaille constamment à pleine capacité ", écrit Keynes dans " La théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie ", qui ajoute : " Or il est évident qu'une théorie fondée sur une telle base ne saurait convenir à l'étude des problèmes se rapportant au chômage et au cycle économique ". Les variations de la demande de monnaie, c'est-à-dire de la trésorerie que souhaitent conserver les agents économiques, engendrent des variations d'activité.

Erreur, rétorque Friedman : " les gens ont des idées extraordinairement arrêtées sur le montant réel de monnaie qu'ils souhaitent posséder et ne semblent pas disposés à en changer ". La demande de monnaie est stable : elle ne peut être à l'origine des fluctuations d'activité du système. Si instabilité il y a, elle ne peut venir que de l'offre de monnaie, c'est-à-dire de la politique menée par la Banque centrale en matière de crédit (puisque c'est par le biais d'un crédit plus ou moins facile que de la monnaie est injectée dans le circuit ou en est retirée). Et cela change tout. Supposons, par exemple, que le crédit devienne facile : les gens empruntent, de la monnaie nouvelle est donc injectée dans le circuit. Elle est évidemment dépensée, mais les bénéficiaires de ces dépenses vont, à leur tour, remettre dans le circuit, c'est-à-dire dépenser ces flux monétaires qui leur arrivent puisque, par hypothèse, leur demande de monnaie est stable.

En d'autres termes, nous voici devant un mécanisme qui ressemble beaucoup au jeu du valet noir, la carte dont personne ne veut et que l'on se dépêche de remettre en circulation lorsque, par malheur, on en a hérité. Ici, il n'est pas question de malheur : ceux qui bénéficient d'un flux de dépenses plus important ne s'en plaignent pas. Mais, puisque la demande de monnaie est stable alors que l'offre a augmenté, tous les agents économiques essaient désespérément de se débarrasser d'un surcroît de monnaie qu'ils préfèrent dépenser plutôt que garder.

Et l'on voit bien que, chemin faisant, ce flux de dépenses nouvelles successives finit par faire gonfler les prix. Jusqu'au point où, pour faire face à des prix plus élevés, les agents sont contraints d'augmenter leurs encaisses exactement du montant de l'offre excédentaire de monnaie. La partie de valet noir s'arrête, puisque si " le montant réel de monnaie " que les gens souhaitent posséder (réel signifiant en termes de pouvoir d'achat) n'a pas changé, cela correspond à une quantité plus élevée de monnaie, et l'offre excédentaire initiale finit par être absorbée. Au fond, l'inflation a résorbé le déséquilibre monétaire.

La thèse n'est pas nouvelle : cette approche, baptisée " quantitativiste " et qui postule que toute émission de monnaie engendre de l'inflation, est aussi vieille que la réflexion économique. Mais FRIEDMAN la dépoussière en montrant que, dans un premier temps, cette injection de monnaie stimule bien l'activité : *" Une augmentation plus rapide de la masse monétaire a, dans ses débuts, l'apparence de la prospérité et crée de nouveaux emplois. (...) [Mais au bout d'un certain temps,] les ouvriers, les industriels, les détaillants, tous constatent qu'ils ont été victimes d'illusions. Ils ont réagi à la demande plus forte des biens et des services que chacun vend individuellement, en pensant — à tort — que cette demande plus forte les concernait seuls et que, par conséquent, elle ne s'étendait pas aux nombreux biens et services qu'ils achètent, dont les prix n'augmenteraient donc pas. Quand ils constatent leur erreur, ils relèvent un peu plus leurs salaires et leurs prix, non seulement pour répondre à l'augmentation de la demande, mais aussi pour compenser les hausses de prix de ce qu'ils achètent. L'économie est alors embarquée dans une spirale prix-salaires qui est elle-même une conséquence, et non une cause, de l'inflation. Si la masse monétaire n'augmente pas davantage, le stimulant initial à l'emploi et à la production fait place à son contraire ; l'un et l'autre tendent à baisser en réaction aux salaires et aux prix plus élevés. La migraine succède à l'euphorie du début "* dans son livre " La monnaie et ses pièges ".

Finalement, SAY A RAISON ET KEYNES A TORT : ce n'est pas le marché qui est générateur de fluctuations d'activité, c'est l'intervention intempestive de ceux qui, croyant bien faire, ont injecté de la monnaie nouvelle. L'inflation qui en résulte, en brouillant les cartes, en empêchant les prix relatifs de jouer leur rôle, réduit l'efficacité du système dans son ensemble : " La diffusion des informations sur les prix relatifs est brouillée par le bruit provenant des informations sur l'inflation " (La tyrannie du statu quo). Et elle la réduit encore par une allocation des ressources qui n'est pas la plus performante : *" Une des raisons pour lesquelles l'inflation est tellement destructrice est que certains en tirent de grands avantages alors que d'autres en souffrent ; la société se divise en gagnants et en perdants "* (La monnaie et ses pièges) Tant de maux pour un avantage immédiat qui se dissipe vite : le jeu, décidément, n'en vaut pas la chandelle.

A qui profite le crime ?

Friedman peut alors dérouler sa bobine. Cherchez à qui le crime profite : qui donc, dans notre société, est à l'origine de l'émission de monnaie nouvelle ? La réponse est simple : " *Ce sont les gouvernements, et eux seuls, qui peuvent être à l'origine d'une croissance monétaire excessive, donc de l'inflation* ". Pour financer une dépense publique qui est forcément moins efficace qu'une dépense privée : " *Les études comparatives qui ont été menées entre les systèmes privés et publics de transport en commun, de protection contre l'incendie, de ramassage des ordures ménagères, de travaux administratifs, etc., ont toutes montré comment, quelle que soit la forme d'activité concernée, la gestion publique revient en règle générale deux fois plus cher que la même activité gérée par un organisme privé* " (La tyrannie ...). Et comme tout le monde paye cette forme de relance par une baisse du pouvoir d'achat de ses encaisses, en raison de l'inflation dont elle est porteuse, on est bien en face d'un gaspillage éhonté de ressources. L'analyse monétariste de Friedman débouche sur une critique sévère de l'interventionnisme public. Il ne s'en cache d'ailleurs pas : " *Il est certain que la politique monétaire qui a finalement recueilli mes faveurs (un taux d'accroissement régulier de la quantité de monnaie) est étroitement liée à mes idées sur le rôle de l'État. Il doit être pour moi limité et, dans les domaines où on ne peut se passer de son concours, strictement régi par des règles bien définies, et non pas livré à la discrétion des gouvernements* " (Inflation ...). Les gouvernants croient bien faire : mais en se substituant au marché, ils gaspillent les ressources des contribuables ou des citoyens, encouragent des comportements parasitaires et réduisent la liberté de tous. Par exemple, les programmes de soutien à l'emploi " *Ces programmes doivent être financés par les secteurs productifs de la société. Ils exercent donc un double effet : ils réduisent le rendement du travail en même temps qu'ils réduisent le coût du non-travail. Ils découragent le travail et encouragent à ne pas travailler. (...) L'aggravation du chômage compte certainement pour une bonne part du prix à payer* " (La tyrannie....).

Au fond, la conviction de Milton Friedman est double : d'abord, la loi de Say s'applique toujours et partout, ce qui exclut que les fluctuations d'activité soient engendrées par le système lui-même. Ensuite, le marché est un bon régulateur qui sauvegarde la liberté de chacun : " *plus large est le champ des activités que couvre [le marché], moins nombreuses sont les questions sur lesquelles il est nécessaire d'obtenir des décisions explicitement politiques et, donc, de parvenir à un accord* " (Capitalisme et liberté). Par conséquent, si le système capitaliste connaît des dysfonctionnements, du chômage et des problèmes sociaux, c'est en raison de comportements perturbateurs de ceux qui prétendent en savoir plus que le marché ou qui s'arrogent le droit de le limiter au nom d'un intérêt général qui camoufle leurs intérêts particuliers. La conclusion s'impose d'elle-même : " *Les mesures du gouvernement ont gêné et non pas aidé ce développement [l'augmentation de la richesse aux États-Unis]. Ce n'est qu'à cause de l'extraordinaire fécondité du marché que nous avons pu supporter ces mesures et en surmonter les effets. La main invisible a plus fait pour le progrès que la main visible pour le retour en arrière* " (Capitalisme...).

Ces lignes ont été écrites en 1962 : depuis, aux États-Unis, les pauvres sont devenus plus pauvres et les riches plus riches, " la main visible " de l'État-providence s'est faite plus légère. Les deux phénomènes n'ont-ils vraiment rien à voir, Monsieur Friedman ?

2.3.— " La Troisième voie est sans issue "

Un point de vue de Milton FRIEDMAN, prix Nobel d'économie en 1976, publié dans un article du journal Le Monde du 20 juillet 1999.

AUJOURD'HUI, le "marché" remporte, selon les uns, une victoire absolue, tandis selon les autres, il constitue, une lourde menace. Partout les politiques sont à la recherche d'une "troisième voie" permettant de contourner ses rigueurs, ils aspirent à trouver des "champions nationaux" dans des industries comme les télécommunications, qui puissent repousser la mondialisation. Or, le marché n'est qu'un mécanisme qu'on peut mettre en branle dans toutes sortes de buts. Selon son emploi, il peut contribuer au développement social et économique ou au contraire l'empêcher.

La question cruciale n'est pas de savoir si l'on fera jouer le marché ou pas. Toutes les sociétés - communiste, socialiste ou capitaliste - se servent du marché. La distinction cruciale est celle de la propriété privée. Qui sont les acteurs du marché et au nom de qui jouent-ils ?

S'agit-il de fonctionnaires gouvernementaux oeuvrant au nom de l'"État" ? Ou s'agit-il de personnes privées oeuvrant pour leur compte personnel ?

Un jour où je me trouvais en Chine, un secrétaire d'État me demanda: " *Qui est chargé de la distribution du matériel en Amérique ?* " La question me renversa, mais elle était compréhensible. Car il était quasi inconcevable pour le fonctionnaire d'une économie dirigiste que les marchés distribuent divers matériels parmi des millions de gens pour des milliers d'usages sans que les politiques aient leur mot à dire.

L'introduction d'un plus grand nombre de mécanismes du marché privé peut être annulée en totalité ou en partie par un changement trop limité, et c'est un élément auquel il faut veiller dans le boom de rachats censé avoir lieu aujourd'hui en Europe.

Prenons la dérégulation des compagnies aériennes aux États-Unis, il y a vingt ans. Elle a accru la compétition, provoquant une baisse des prix et de nouveaux services à la clientèle. Le volume du trafic aérien a augmenté.

Cependant, bien que les compagnies aériennes fussent " privatisées " - affranchies d'un contrôle étatique envahissant -, les aéroports ne l'étaient pas. Ils restaient la propriété du gouvernement et gérés par lui. Ainsi, alors que la dérégulation renforçait la demande de manière exponentielle, les retards de vol se multipliaient dans les aéroports. Le gouvernement en fit le reproche aux compagnies privées. Il exigea qu'elles signalent leurs retards. Les efforts visant à accentuer (influence du marché, par exemple la mise aux enchères des portes d'embarquement et des horaires de départ, furent contrariés,, notamment par les compagnies disposant de droits acquis. La meilleure solution, en l'occurrence, consisterait à privatiser les aéroports, comme la fait la Grande-Bretagne et comme l'Italie et la Pologne songent à le faire.

Privatiser certains domaines de l'industrie tout en laissant le gouvernement contrôler les prix est une autre de ces solutions qui laissent en panne au milieu du gué. L'incapacité des prix à s'aligner sur les valeurs marchandes démultiplie le coût social d'une gestion privée, même si elle est efficace.

Au Penjab, en Inde, se trouvait une manufacture de bicyclettes. Le gouvernement rationna l'acier aux utilisateurs plutôt que de le vendre au prix du marché. Dû coup, l'usine ne pouvait obtenir la quantité d'acier nécessaire au prix officiel. Il existait toutefois un marché privé et libre de produits en acier finis ou semi-finis. Le constructeur de bicyclettes dut donc compléter son approvisionnement en achetant des produits d'acier semi-finis qu'il fondait ensuite. On ne saurait dire que c'était là une méthode efficace de transformation du minerai de fer et du charbon en bicyclettes !

Si la "troisième voie" a le moindre sens, elle devrait s'attacher à triompher des obstacles politiques qui empêchent l'expansion du marché. Car on est face non seulement au risque que ces obstacles ne découragent les tentatives de libéralisation du marché, mais encore à celui que (énergie mise à éradiquer ces obstacles ne détruise les avantages d'une telle libéralisation. Le défi consiste à surmonter les obstacles sans subir ces inconvénients.

On en trouve une illustration dans l'affaire de la privatisation de la poste américaine. Le service postal américain jouit d'un monopole dans le courrier rapide grâce à une loi qui interdit tout autre service de courrier rapide par transport collectif: La privatisation s'est toutefois insinuée par la bande sous la forme des United Parcel Service et autres Federal Express. Quant au courrier électronique et aux autres inventions technologiques, ils jouent un rôle de plus en plus important.

Des tentatives répétées pour abroger le statut du service postal ont toujours suscité de violentes contestations des syndicats de postiers, des cadres de la poste, des communautés rurales qui redoutaient d'être privées de service postal. D'un autre côté, peu de gens ont un intérêt immédiat à favoriser cette abrogation. Les entrepreneurs qui pourraient se lancer dans ce secteur d'activités ne savent pas à l'avance qu'ils le feront. Les centaines de milliers de gens qui obtiendraient sans doute un emploi dans leurs nouvelles sociétés privées ignorent également qu'ils auraient cette possibilité.

J'exhortais un jour un membre du Congrès à abroger ce statut Il me répliqua : "*Vous comme moi savons parfaitement quels puissants groupes de pression s'élèveront contre un tel projet de loi. Pouvez-vous me donner une liste de gens prêts à défendre et promouvoir ce projet?*" J'en étais incapable et il ne proposa jamais de loi. De puissants droits acquis s'étaient

concentrés au sein du monopole postal ; ses adversaires étaient dispersés.

L'une des manières de réduire l'opposition à la privatisation consiste à identifier ses adversaires potentiels puis à les gagner à l'opération en élargissant par exemple l'actionnariat, un type de capitalisme populaire où excellait Mme Thatcher.

Entre autres chausse-trappes à éviter, il faut se garder d'édulcorer la manoeuvre en substituant un monopole à l'autre, le privé à l'étatique - substitution qui peut représenter un progrès mais qui reste fort éloignée du résultat souhaité.

Le service postal des États-Unis offre un bon exemple d'un tel piège comme du sophisme qui voudrait faire passer la copie (limitation formelle de l'entreprise privée) pour l'original. On en a fait un organisme gouvernemental supposé indépendant, échappant aux influences partisans et devant fonctionner sur un mode libéral. Le résultat fut - on l'imagine - loin d'atteindre ces espérances. Ce service restait monopolistique et n'eut jamais grand intérêt à devenir efficace.

Sitôt qu'on souhaite réformer une politique gouvernementale, qu'il s'agisse de privatiser les télécommunications ou de réduire les aides agricoles, on est presque toujours affronté aux mêmes problèmes: triompher des avantages acquis, décourager les rentes de situation. Cette " tyrannie du statu quo " est la principale raison pour laquelle les mécanismes politiques sont infiniment moins efficaces que ceux du marché pour encourager un changement dynamique, pour nourrir la croissance et la prospérité.

Rares sont les règles permettant de renverser cette tyrannie de l'immobilisme. Il en est une, claire, à tout le moins: s'il faut privatiser ou élaguer une activité publique, faites-le complètement Ne recherchez pas un compromis grâce à une privatisation partielle ou à une réduction partielle du contrôle étatique. Semblable stratégie revient tout simplement à laisser dans la place un quarteron d'adversaires déterminés qui travailleront avec diligence (et souvent avec succès) à renverser la vapeur. S'il faut privatiser ou élaguer une activité publique, faites-le complètement. Ne recherchez pas un compromis grâce à une privatisation partielle ou à une réduction partielle du contrôle étatique

3.— Le renouveau apporté par les anticipations rationnelles, la nouvelle macroéconomie classique.

Cependant les agents présents sur les marchés savent comment l'économie fonctionne. Il est donc en pratique difficile de les tromper. dont les résultats restent toutefois contestés. En fin de compte, personne ne peut vraiment prévoir le futur et les avis sur le fonctionnement de l'économie sont très différents. Il est ainsi très invraisemblable que les agents économiques ne se laissent jamais surprendre, comme la théorie le suppose.

Les chefs de file de ce courant libéral sont : Robert LUCAS, Thomas SARGENT et John WALLACE. Robert LUCAS a reçu, en 1995, le prix Nobel d'économie pour la "**théorie des anticipations rationnelles**". Cette école poursuit les citriques, initiées par les monétaristes, sur le rôle de l'État dans la politique économique (critique de Keynes).

L'ambition de Robert LUCAS était de donner des fondements théoriques plus solides aux propositions de politique économique mises en avant par les monétaristes et de nationaliser la théorie du taux de chômage naturel.

Pour cela, il pose certaines hypothèses :

- tous les marchés, y compris celui du travail, sont toujours en équilibre ;
- les prix jouent le rôle d'arbitre ;
- les individus traitent de manière optimale toutes les informations dont ils disposent. Mais ces

informations sont imparfaites, en effet, rechercher l'information présente des coûts. En cela, il se différencie de WALRAS pour lequel l'information est parfaite.

C'est l'hypothèse des anticipations rationnelles, appellation quelquefois utilisée pour caractériser cette école théorique. Les agents économiques effectuent des anticipations rationnelles. "*Les agents privés comprennent l'environnement dynamique dans lequel ils opèrent approximativement aussi bien que ceux qui élaborent les politiques gouvernementales.*" Les agents sont capables d'interpréter correctement les informations dont ils disposent, passées et présentes et d'en déduire des anticipations. Ils sont capables de prévoir les conséquences d'une mesure étatique lorsqu'il s'agit d'une mesure habituelle. Toutefois, les agents peuvent se tromper, mais cette erreur provient d'un choc imprévu. De plus, si les agents se trompent, ils se trompent dans tous les sens, et, en moyenne, leur erreur est nulle.

Les agents modifient leurs comportements lorsque les règles du jeu sont changées, c'est-à-dire lorsque les paramètres de la politique économique sont modifiés.

On ne peut pas les tromper facilement car ils comprennent la politique monétaire, et seules des modifications non anticipées de la masse monétaire peuvent faire diverger le taux effectif d'inflation du taux anticipé. Robert LUCAS montre **qu'on peut seulement influencer le cycle économique en surprenant les marchés.**

La nouvelle macroéconomie classique par Denis CLERC dans le numéro 140 d'ALTERNATIVES ÉCONOMIQUES de septembre 1996

Les économistes classiques s'appuyaient sur la théorie de la valeur-travail. Les keynésiens attribuaient à l'État un rôle régulateur. Les nouveaux classiques estiment que l'on peut manipuler les marchés. Le chômage, lui, se rit de ces théories.

La nouvelle macroéconomie classique (NMC) ou nouvelle économie classique (NEC) a pour chef de file, Robert LUCAS. Celui-ci a reçu le prix Nobel de Sciences économiques en novembre 1995. Cette nouvelle école a effectué, depuis 1979, une percée remarquable dans le paysage de la pensée économique contemporaine. Pourquoi ce nom et que disent-ils de si remarquable ?

La valeur-travail chez les Classiques

Dans le jargon économique, le terme de classiques est réservé à ces auteurs qui, durant un siècle (de la fin du XVIIIe à la fin du XIXe siècle), ont posé les bases de l'analyse économique : Adam SMITH, David RICARDO, Thomas MALTHUS, Jean-Baptiste SAY, John STUART MILL et même — mais cela est contesté — Karl MARX sont les plus connus. Par-delà leurs divergences, ces économistes ont tous en commun de s'intéresser au système économique dans son ensemble (nous disons aujourd'hui que leur démarche est macro-économique) et de s'appuyer sur la théorie de la valeur-travail (sauf SAY pour lequel la valeur repose sur l'utilité) : le prix d'une marchandise est déterminé par son contenu en travail. L'usage que MARX fit de ce concept de valeur-travail rendit suspecte la démarche des classiques : MARX, en effet, montra que, si la force de travail est une marchandise, elle absorbe moins de valeur qu'elle n'en engendre et que, par conséquent, le propriétaire des moyens de production s'enrichit forcément aux dépens de ceux qui travaillent. La démonstration était imparable, sauf à renoncer à la valeur-travail.

La valeur d'une marchandise est déterminée par son usage et elle est propre à chaque individu pour les néoclassiques

Ce qui fut fait par les héritiers des classiques, les néoclassiques, il y a environ un siècle. Ils appuyèrent leur raisonnement sur l'idée que la valeur d'une marchandise est subjective et dépend de l'utilité qu'elle apporte à son détenteur. Les néoclassiques (WALRAS, MARSHALL, PARETO...) s'intéressèrent au comportement des agents (et non au fonctionnement du système), en montrant que, dès lors que ceux-ci ont un comportement rationnel (recherche du plus grand profit pour les entreprises, de la plus grande utilité pour les consommateurs), l'ensemble de ces comportements

converge vers un équilibre global qui est, pour peu que règne une concurrence parfaite, la meilleure situation (" l'optimum ") envisageable pour chacun.

La démarche néoclassique était microéconomique, puisqu'elle s'intéressait aux agents, non au système. La révolution keynésienne lui donna un coup de vieux : si le chômage massif des années 30 était bien dû à un comportement volontaire des travailleurs, comme le prétendaient les néoclassiques, alors, comme le dit Franco MODIGLIANI (un keynésien libéral), " ce qui se produisit aux États-Unis n'était qu'une sévère attaque de paresse contagieuse ".

Les keynésiens déstabilisés par le chômage

Et l'on sait que Keynes, renouant avec la macroéconomie, montra que, dans une économie de marché, les comportements spontanés de dépenses des agents n'ont aucune raison de déboucher sur un équilibre quelconque. Le monde économique devint alors massivement keynésien. Jusqu'aux années 70, lorsqu'il se révéla que la politique économique keynésienne, destinée à régulariser la demande et à la maintenir à un niveau permettant le quasi plein-emploi, ne parvint plus à atteindre ce dernier.

Après Milton FRIEDMAN, les doutes de Robert LUCAS et de Thomas SARGENT

Robert LUCAS, le chef de file des nouveaux classiques, exprima ses doutes dans un article (cosigné avec Thomas SARGENT, autre figure fondatrice de ce courant) publié en 1979 : " *La politique monétaire et budgétaire, au cours de cette période [le début des années 70] aurait dû, selon tous ces modèles [keynésiens], produire les taux de chômage les plus bas depuis les années 40. En fait, comme nous le savons, ils produisirent les taux de chômage les plus élevés depuis les années 30.* "

A quoi était due cette contre-performance ? Tout simplement à deux raisons, estimaient ces deux auteurs. La première est que les agents économiques ne sont pas ignorants : ils observent et ils raisonnent. Si bien que, lorsque l'État met en place une politique économique donnée, ils portent un jugement sur l'efficacité vraisemblable de cette politique et agissent en conséquence, ce qui peut empêcher la politique économique de donner les effets espérés.

Par exemple, si un gouvernement qui a longtemps laissé prospérer l'inflation annonce qu'il va tordre le cou à cette dernière, les agents économiques ne lui accorderont aucun crédit et n'en tiendront pas compte. Si bien que les comportements spontanés contribueront à enlever toute efficacité à la politique économique. Cette première critique revient à dire que **la macroéconomie doit prendre en compte les comportements des agents, c'est-à-dire la microéconomie, sous peine d'être privée d'effet.**

La théorie des anticipations rationnelles

Quant à la deuxième critique, elle explique le vocable " classique ". Pour ces auteurs, à tout moment la demande et l'offre sont équilibrées, grâce à l'action des marchés et à la recherche, par chacun, de son intérêt, comme chez Adam Smith. Bien entendu, cette affirmation ne peut manquer de soulever des objections : le chômage involontaire n'est pas une invention et affirmer l'existence d'un équilibre, ce n'est pas seulement revenir à Ricardo ou à Mill, c'est aussi nier les évidences qui nous crèvent tous les jours les yeux. Pas sûr, répond Lucas, car vous oubliez les " anticipations rationnelles ".

Il ne faut surtout pas confondre ce terme avec celui d'anticipations parfaites. Bien évidemment, aucun de nous ne connaît le futur. L'incertitude est la règle, comme le soutenait KEYNES. Pis, chacun de nous commet des erreurs : l'information dont nous disposons peut nous inciter à penser que l'avenir sera rose, alors que c'est le noir qui s'imposera. Pas question, donc, de prétendre que les acteurs sont omniscients et savent tout. C'est l'inverse qui est vrai, soutient LUCAS : chacun ne dispose que d'une information partielle, peut-être tronquée, en tout cas insuffisante pour savoir à coup sûr à quelle sauce il sera mangé.

Mais cela n'empêche pas d'être rationnel, c'est-à-dire de tenter de mobiliser toute l'information dont on dispose, aussi parcellaire et imparfaite soit-elle. Ignorer le futur est une chose, se fermer les yeux en est une autre. Voici donc nos acteurs confrontés à une politique économique de relance. L'information dont ils disposent, c'est leur mémoire et leurs constats. La première leur indique que ce genre de politique engendre habituellement une propension à la hausse des prix. Les seconds leur montrent --par exemple-- qu'il ne paraît pas en être ainsi cette fois-ci et que les

prix ne montent guère, ce qui implique que la relance est sans doute efficace et se traduira sans doute par une augmentation de la demande. Notre acteur, rationnel et guidé par son intérêt, réagira donc au quart de tour, de manière à tirer profit de la hausse de demande qu'il anticipe. Et la relance se révèle effectivement efficace.

L'effet surprise

Hélas, ce n'était qu'une erreur : l'agent en question ne disposait que d'une information parcellaire. Les prix, qu'il croyait sages, ne l'étaient pas et la hausse crainte se produit : notre agent s'adapte et réduit sa demande. L'information ne sera pas perdue : le coup suivant, notre agent ne se laissera pas prendre et la relance échouera parce que chacun anticipera l'inflation dont elle est porteuse.

Première conclusion : toute politique économique tend inévitablement à s'éteindre, donc à perdre son efficacité, puisque les agents anticipent de mieux en mieux ses effets lorsqu'elle se répète à l'identique. En gros, si une relance engendre de l'inflation et de la croissance, le coup suivant elle engendrera surtout de l'inflation et peu de croissance, et le coup suivant encore, plus du tout de croissance et seulement de l'inflation. **Conclusion d'un libéralisme classique : l'action de l'État finit par s'épuiser, le marché est toujours le plus fort.**

Mais cette conclusion pessimiste ne suffit pas. Une politique économique peut réussir si les gens sont pris par surprise. Par exemple, si l'État fait le contraire de ce qu'il dit : ne s'attendant pas à de l'inflation, leur comportement adaptatif sera différent. Quelqu'un qui est réputé pour bluffer au poker emportera la mise le jour où, par exception, il pariera parce qu'il a un bon jeu. Mais, là encore, l'expérience apprend : après s'être fait avoir une fois, les acteurs se méfieront. Commence alors un jeu complexe de poker menteur : la politique économique, pour être efficace, doit tromper son monde à chaque fois. Notons cependant que, pour LUCAS, même si les agents se trompent, leurs erreurs s'annulent, et globalement, il y a un très faible niveau d'erreur.

A malin, malin et demi : au bout du compte, l'effet de surprise finit par s'atténuer. Impossible de toujours tromper son monde parce que les joueurs sont intelligents et finissent par raisonner en probabilité de manière de plus en plus précise. Bref, le théorème d'inefficacité finit par triompher : la politique économique perd de son efficacité, même dans ce cas. Dans ces conditions, mieux vaut ne pas changer sans cesse les règles et laisser faire le marché, puisque ce dernier finit toujours par accorder un certain degré de crédibilité à l'action publique. De plus, c'est ce degré de crédibilité qui donne à cette dernière sa capacité à agir. Au fond, peu importe ce que le gouvernement fait, l'important est le jugement que les marchés portent sur l'efficacité attendue, car c'est ce jugement, et non la mesure, qui détermine l'efficacité.

Jean-Paul FITOUSSI (dans " Le débat interdit ", édition Arléa, 1995, page 96) estime que cette théorie est " *l'une des plus belles constructions théoriques qui aient été réalisées depuis la Seconde Guerre mondiale. Il n'y a pas plus cohérent comme théorie, plus esthétique, plus intelligent aussi* ". Mais aussitôt il tempère son jugement. Car, dit-il, l'essentiel de la politique économique, ces dernières années, a consisté à user de l'arme monétaire. Or, souligne-t-il, il n'est pas possible de tromper les acteurs en matière de politique monétaire : les statistiques de la masse monétaire sont publiées chaque semaine aux États-Unis. Ce qui revient à dire que cette arme de politique économique est connue de tous et que, chacun connaissant cette information, il ne pouvait y avoir d'erreur possible dans les anticipations rationnelles en matière de prix. **Donc que les fluctuations d'activité, qui ont agité la sphère économique depuis une dizaine d'années, ne peuvent provenir d'écart entre les anticipations et la réalité.**

4.— Les économistes de l'offre avec LAFFER, MUNDELL et GILDER

4.1.— Introduction

La théorie keynésienne est souvent présentée comme une théorie de la demande effective ; les politiques keynésiennes comme des politiques de stimulation de la demande.

Les monétaristes critiquent la conception prêtée à KEYNES d'une offre infiniment élastique jusqu'au PIB qui assure le plein-emploi des facteurs de production. Ils insistent sur le fait qu'il faut tenir compte de l'offre globale.

L'économie de l'offre (ou supply siders) est un mouvement de pensée plus circonscrit qui trouvera sa légitimité dans la politique économique conduite par Ronald REAGAN ("reaganomics").

Cette école reprendra la loi des débouchés de Jean-Baptiste SAY (1803), en vertu de laquelle l'offre globale crée sa demande, de sorte que tout déséquilibre macroéconomique, en particulier l'existence du chômage, ne peut naître que de chocs exogènes ou du mauvais fonctionnement des marchés.

Ils ajouteront une critique des solutions keynésiennes de stimulation de la demande en stipulant qu'elles sont non seulement inefficaces, mais qu'elles peuvent avoir l'effet inverse de l'effet recherché.

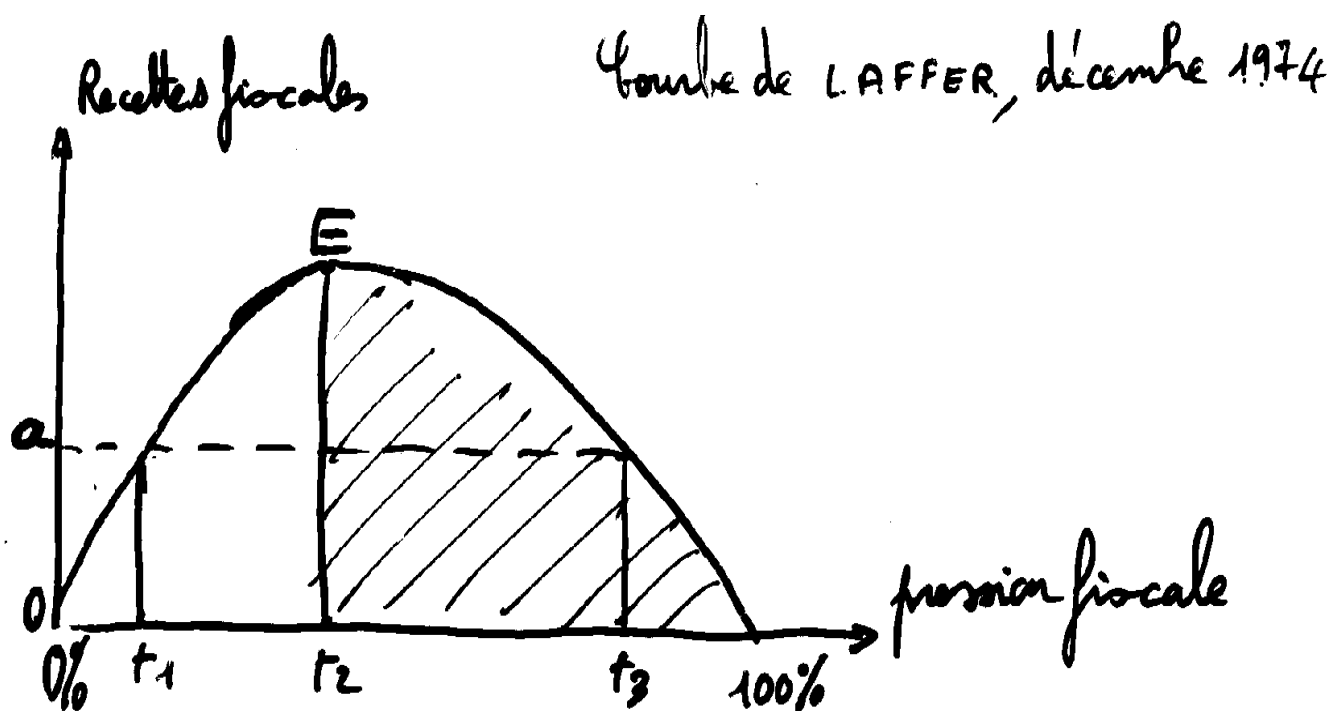
Ils sont proches des monétaristes auxquels ils reprochent toutefois de concentrer leur réflexion sur l'offre de monnaie alors que, pour eux, il faut s'occuper des processus de production, de productivité et d'innovation.

4.2.— La courbe de LAFFER

Problématique : le niveau d'activité ou de dynamisme d'une société ne dépend-il pas mécaniquement de la charge fiscale ?

Arthur LAFFER est né aux États-Unis d'Amérique en 1941.

Il est professeur de l'université de Californie à Los Angeles (Ucla). En décembre 1974, il dînait avec ses étudiants ; il traça, sur la nappe en papier pour leur expliquer sa théorie, une courbe qui devint célèbre sous le nom de " courbe de LAFFER ".



Cette courbe peut être divisé en deux parties :

- De 0 à E, la courbe est croissante.
Les augmentations de taux de pression fiscale (représentés en abscisse) se traduisent par une augmentation des recettes fiscales (axe des ordonnées). Pour LAFFER, tant que l'aggravation de la pression fiscale est acceptée par les agents économiques, les recettes fiscales augmentent.

Ce qui signifie que les agents continuent à augmenter (ou à ne pas réduire) leur activité. Ils arbitrent en faveur de l'activité au détriment des loisirs (raisonnement NC typique) ; l'augmentation des taux de pression fiscale n'amène pas les agents à réduire leurs efforts.

- De E à 100 %, partie hachurée, toute nouvelle augmentation des taux de pression fiscale décourage une partie des agents qui, alors, arbitrent en faveur des loisirs, du désengagement. Les recettes fiscales diminuent jusqu'au moment -- absurde certes -- où le fisc prélèverait tous les revenus et pousserait les individus à ne plus travailler du tout.

Le point E correspond aux recettes maximales. Mais ce taux n'est pas déterminé une fois pour toutes. Il dépend des pays, des habitudes, des circonstances.

En tout cas, fort de l'idée qu'il existe des taux de prélèvement au-delà desquels il est contre-productif que les États aillent, LAFFER va conduire la révolte contre la fiscalité à partir de l'État de Californie.

4.3.— La révolte fiscale et la baisse des impôts

Avant d'être élu Président des États-Unis d'Amérique, Ronald REAGAN a été gouverneur de l'État de Californie.

En 1978, un mouvement populaire de révolte contre l'impôt, soutenu par les économistes de l'offre, a abouti, dans cet État, au vote de la fameuse "Proposition 13". Celle-ci prévoyait une réduction de 57 % de l'impôt foncier, soit une diminution de la pression fiscale de 7 milliards de francs. Ronald REAGAN se fit l'avocat de cette proposition 13, et en juin 1978, elle fut adoptée par 65 % des votants qui répondirent : "Nous voulons payer moins d'impôt".

La même année, Arthur LAFFER publie, avec Jan SEYMOUR, un livre intitulé " The economics of the tax revolt" (L'économie de la révolte fiscale) qui servira de ligne de conduite aux reaganomics.

Dans ce livre, les auteurs avançaient que toute baisse d'impôt ne pouvait être que bénéfique à l'économie dans son ensemble et à l'État en particulier. Lorsque la pression fiscale augmente, expliquait-il, les recettes fiscales augmentent moins que cette pression, elles finissent même par diminuer lorsque la pression fiscale dépasse un certain seuil. " Trop d'impôts tue l'impôt ", concluaient-ils.

Cette fronde fiscale allait se répandre dans l'ensemble des États-Unis d'Amérique et faciliter l'élection de R. Reagan à la présidence des États-Unis. Une fois élu, R. Reagan, appliquera, dès 1981, cette politique à l'ensemble du pays. Arthur LAFFER connaissait ainsi la consécration.

4.4.— Les préconisations des économistes de l'offre

Pour eux, le problème fondamental N'EST PAS CELUI DE L'INFLATION, c'est celui d'une STAGNATION DE LA PRODUCTION causée en partie par un système fiscal qui détruit l'initiative, qui provoque des distorsions dans les prix relatifs, et donc, dans les décisions au niveau de la production, dans l'offre des facteurs de production et, plus généralement, dans l'allocation des ressources d'une communauté.

Les économistes de l'offre préconisent, avant tout une réduction importante des impôts directs et une atténuation sensible de son caractère progressif puisque ce sont les riches qui épargnent le plus et donc qui investissent le plus.

"Avant tout, il faut réduire les impôts. Lorsque la croissance reprend, et seulement à ce moment-là, il faut réduire les dépenses, puisqu'elles ne sont plus nécessaires. C'est ce que nous avons fait sous Ronald Reagan. D'importantes baisses des impôts ont entraîné un boom économique et une réduction du déficit sans précédent. La justification d'un gouvernement, c'est d'améliorer les conditions de vie des citoyens, pas de les aggraver." Arthur LAFFER en janvier 1996 dans un entretien, avec Challenges.

Par ailleurs, LAFFER préconise aujourd'hui un taux unique d'imposition (flat tax) en se calant sur les positions de BUCHANAN. À la question de l'inéquité de cette manière d'imposer tous les revenus, LAFFER répond : *"Ce n'est pas comme ça que ça marche. Si vous payez les gens pour ne pas travailler et si vous les taxez quand ils travaillent, vous aboutissez à la situation actuelle. L'idéal n'est pas de rendre les riches pauvres, mais de rendre les pauvres riches."*

Il préconise, dans les zones défavorisées, la création de pôles de développement où les entreprises bénéficieraient de réductions d'impôts.

Il propose, enfin, de continuer à verser une aide sociale au chômeur qui retrouve un emploi pour ne lui retirer que progressivement, sur cinq ans. Il s'agit, dit-il, de les aider à trouver un travail.

Évidemment pour ces économistes, il faut favoriser l'esprit d'entreprise, encourager l'épargne et l'investissement.

4.5.— Des précédents

La thèse est, bien entendu, antérieure à LAFFER. Philippe SIMONNOT (dans ses " 39 leçons d'économie contemporaine ") cite :

TURGOT : *"Augmenter les impôts, (...) c'est attaquer à la fois la feuille et la racine."*

Jean-Baptiste SAY : *"Un impôt exagéré détruit la base sur laquelle il porte."*

Philippe SIMONNOT adhère à cette théorie : *"Partout où il a été expérimenté, l'effet Laffer a réussi."*

Rappelons qu'aux États-Unis, la baisse des impôts, dans les années 80, a provoqué un gigantesque déficit budgétaire : *"Un sixième seulement de la baisse d'impôt a été récupéré par l'État fédéral sous forme de recettes supplémentaires"*, estime Jean PISANI-FERRY qui reprend l'estimation de L. B. LINDSEY, l'un des meilleurs connaisseurs des questions fiscales américaines dans un livre : *" L'épreuve américaine "* (coll. Alternatives Économiques, éd. Syros). Il fournit bien d'autres appréciations allant dans le même sens, au point que LINDSEY écrit, à propos de LAFFER, qu'il pallie *"hardiment l'absence de preuves empiriques par la force de sa voix"*.

Ailleurs non plus, sans doute, puisque les comparaisons internationales ne permettent pas de mettre en évidence que la richesse par tête ou le taux de croissance soient d'autant plus élevés que le niveau de pression fiscale est plus faible.

Il faut reconnaître, en l'an 2000, que le budget fédéral américain est largement excédentaire (+ 150 milliards de dollars) après neuf années de croissance ininterrompue.

La question qui se pose est alors celle de savoir si la baisse des impôts et l'augmentation des dépenses de Ronald Reagan, dans les années 80 explique la fabuleuse croissance des années 90.

Qu'en fut-il en France ?

En février 1985, André FOURÇANS (professeur à l'ESSEC) publiait dans la docte Revue d'économie politique un article dans lequel il estimait à 45 % le taux de prélèvements obligatoires au-delà duquel, en France, le rendement de l'impôt devait baisser, parce que la désincitation à créer de la richesse l'emporterait sur l'augmentation des taux.

Dans la même revue (mars-avril 1987), quatre spécialistes expliquaient que ses calculs étaient " frustes " et l'équation sur laquelle il s'était appuyé erronée. Dans un numéro de la Revue économique de 1988, Bruno THÉRET, dressant le bilan critique de la courbe de LAFFER, concluait qu'il s'agissait d'une approche idéologique, en raison de l'impossibilité d'en établir la forme exacte.

En 1998, dix ans après, le Thomas PIKETTY, chercheur au CNRS, analysant les réformes fiscales françaises de 1981-1982 (création d'une tranche supplémentaire d'imposition à 65 % sur les hauts revenus) et de 1986-1987 (baisse des taux d'imposition et notamment passage de 65 % à 56,8 % pour les hauts revenus), conclut que ni la hausse ni la baisse des taux d'imposition n'ont exercé d'effets visibles sur l'incitation à produire et à gagner de l'argent. Depuis 1986, explique-t-il, le Trésor public a réduit de 70 milliards de francs sa ponction sur les revenus, sans que cela ait eu apparemment le moindre effet sur la dynamique économique. Globalement, la collectivité y a perdu : moins d'impôts et pas plus de richesses.

Pascal SALIN, professeur à Paris-Dauphine, répond aussitôt dans le journal Le Monde du 13 novembre 1998 : "*Cela n'est tout simplement pas crédible, la baisse n'a pas été assez importante, elle a été annulée par la progression des autres impôts ou cotisations.*" Et il ajoute : "*Nier la courbe de Laffer, c'est donc (...) se réfugier dans l'obscurantisme*".

Cette réponse a inspiré la réflexion suivante à Denis CLERC : "*Si les faits ne cadrent pas avec le raisonnement, ce n'est pas le raisonnement qui pose problème, mais les faits. Ben voyons... En d'autres temps, on appelait cela du dogmatisme.*"

Concluons, si on le peut sur un sujet aussi difficile : il n'est pas toujours possible ni souhaitable de lever plus d'impôts. La limite est-elle économique comme le croit LAFFER ou politique ? Répondre exige de connaître l'usage qui est fait de l'impôt car nul n'aime payer l'impôt, surtout s'il a le sentiment d'en payer beaucoup. Mais le niveau d'activité ou de dynamisme d'une société dépend-il mécaniquement de la charge fiscale ?

4.6.— Robert MUNDELL (Nobel 1999) , penseur de la politique de l'offre

C'est ce qu'estime Robert MUNDELL qui est le penseur de la politique de l'offre de Ronald Reagan au début des années 80. Formé à la London School of Economics et au MIT, cet économiste, après un bref passage au FMI, enseigne de 1966 à 1971 à la célèbre université de Chicago. Ces établissements très influents ont façonné la pensée originale de celui qui deviendra prix Nobel d'économie en 1999. Dès 1961, il inventa la notion de zone monétaire optimale et de nombreux concepts qui inspirent encore les ministres des finances et les banquiers centraux.

*" Aux États-Unis, la croissance n'a pas débuté en 1992, mais en 1980. Pour comprendre ce phénomène, il faut remonter aux réformes entreprises au début des années 80 par Ronald REAGAN. Elles reposaient sur une idée que je défendais au milieu de la décennie 70 : **la spécialisation des outils de politique économique.***

Le principe, c'est que la politique monétaire et la politique budgétaire pouvaient être dissociées, car le chômage et l'inflation — les deux maux qui gangrénaient l'économie américaine (AA et nombre d'autres économies européennes) — n'étaient pas liés l'un à l'autre, contrairement à ce que suggérait la théorie de l'époque.

C'est ce qui a été fait : la Réserve fédérale s'est occupée de l'inflation en augmentant violemment ses taux d'intérêt (AA, ce qui propulsa le dollar à ses plus hauts niveaux) tandis que le gouvernement a massivement baissé les impôts pour relancer la consommation, la production et l'investissement. Grâce aux " Reaganomics ", l'économie américaine est redevenue en quelques années la plus performante du monde."

4.7.— Georges GILDER

Georges GILDER est l'autre économiste de l'offre, c'est un apologue du capitalisme. Il a écrit " Richesse et Pauvreté "

Nous reprenons l'article de Pierre DOMMERGUE paru dans le journal Le Monde au début des années quatre-vingt.

Aux États-Unis, on assiste fréquemment à de puissantes campagnes publicitaires destinées à promouvoir le capitalisme. Mobil Oil et d'autres multinationales publient régulièrement, par exemple, dans le New York Times, des " éditoriaux " publicitaires qui associent capitalisme et démocratie. Au nom des PME, les chambres de commerce locales diffusent sur les ondes des spots dits " rédactionnels " qui, en identifiant capitalisme et Amérique, sous-entendent que les ennemis du capitalisme sont ceux de l'Amérique.

D'après les sondages, le réflexe populiste américain est, aujourd'hui, plus vivace que jamais, plus hostile aussi au big business et au big government. Il est donc normal que l'American Enterprise Institute, le centre de recherche des PME, charge Michael Novack de rassembler les points de vue des philosophes et théologiens anglais et américains hostiles au climat de " dénigrement du capitalisme ". Normal également que la Hoover Institution, " réservoir à penser " du capitalisme multinational, confie à un de ses chercheurs à plein temps " la défense des multinationales " contre les Ralph NADER, John Kenneth GALBRAITH, Lester THURLOW et autres " dissidents ". Spécialisée dans la promotion des idées conservatrices, Arlington House vient de publier un essai qui vous apprend à " construire une petite fortune à partir de presque rien ".

Alors, pourquoi, ce printemps, dans la presse américaine, tout ce bruit à propos du livre de George Gilder " Richesse et pauvreté " ? On parle déjà de " gildérisme ", comme naguère de " nadérisme ", de " kennédisme " ou de " rooseveltisme ".

Offrande

Jamais encore, un universitaire, un économiste, un collaborateur du Wall Street Journal n'avait été aussi loin, et, au si grand jour dans la glorification du capitalisme. En 1978, Irvin KRISTOL, le chef de file du mouvement néoconservateur, poussait seulement " *Deux Hourras pour le capitalisme* " -- car le capitalisme demeure aux yeux de Kristol, " *le système le moins romantique de maintien de l'ordre public* ". Il a été déformé par les multinationales, mais il assure notre liberté ; il fonctionne le moins mal, il faut donc le défendre. L'apologie du capitalisme à laquelle se livre Gilder était inconcevable, il y a quinze ans. D'ailleurs à cette époque, il participait à un ouvrage, " *Le parti a perdu la tête* ", qui attaquait violemment le parti républicain pour son extrémisme de droite et présentait Ronald Reagan comme un " pop-politicien " vaseux.

" *Le capitalisme est fondé sur le don. Les capitalistes des sociétés primitives sont les leaders tribaux qui rivalisent les uns avec les autres pour offrir de grandes fêtes. De même le commerce commence par les offrandes d'une famille à une autre, d'une tribu à son voisin. Souvent faits à l'occasion d'un rite religieux, les présents sont offerts dans l'attente d'un cadeau en retour. La compensation n'est pas définie à l'avance, mais le processus de la fête est tel que l'on s'attend à retrouver, avec un intérêt, ce que l'on a donné. À travers les cadeaux, ces investissements du capitalisme primitif, l'homme crée et élargit les obligations mutuelles.* " Risque, générosité, convivialité, telles sont les caractéristiques de l'échange primitif, première étape du capitalisme. Pour Gilder, le capitalisme est une extension du potlatch. (AA, Potlatch, pour le Petit Robert, est un don ou une destruction à caractère sacré, constituant un défi de faire un don équivalent, pour le donataire.)

Retour vers Jean-Baptiste SAY

Le premier pilier du gildérisme est le retour à la loi de Jean-Baptiste SAY, la théorie de l'offre revenue d'actualité après quelques décennies pendant lesquelles Keynes avait réussi à montrer que la croissance économique reposait sur la relance de la consommation. Gilder répète : " *Ne voyez-vous pas que la demande est créée par l'offre et que l'offre crée la croissance* ". On retrouverait partout la même règle, en politique par exemple : " le leadership constitue l'offre, l'opinion publique la demande ".

Pour que le système de l'offre fonctionne, pour que la sacro-sainte croissance reprenne, il suffit de baisser les impôts qui asphyxient les individus et les entreprises, de réduire aussi les réglementations gouvernementales sur la sécurité des travailleurs et la protection de l'environnement qui alourdissent les charges. On reconnaît là le programme économique, qu'ils soient démocrates ou républicains, des " *conservateurs fiscaux* ", des " *partisans de l'équilibre budgétaire* ", à quelque coût social que ce soit.

Travailler plus

L'autre pilier du gildérisme est constitué par trois principes : le travail, la famille, la foi. " *Le premier principe est que pour s'en sortir les pauvres ne doivent pas seulement travailler, mais ils doivent travailler plus dur que ceux qui appartiennent aux classes supérieures. Toutes les générations précédentes ont fait de tels efforts. Mais les pauvres d'aujourd'hui, Blancs encore plus que Noirs, refusent de travailler.* " On retrouve là, élargie à l'ensemble des travailleurs -- Blancs et Noirs, femmes et jeunes, chômeurs partiels ou totaux -- la théorie soutenue dans les années 60 à l'égard des Noirs -- à savoir que la pauvreté est temporaire (c'est une étape dans le processus d'assimilation), que la solution passe par l'effort individuel, et que, pour reprendre l'expression ironique du romancier américain Kurt Vonnegut, " *est pauvre celui qui n'a pas su devenir riche* ". Quelques coups de pouce sont nécessaires pour faciliter la remise au travail, comme l'abolition du taux horaire minimum, l'équivalent américain du SMIC.

Sur le second principe, le gildérisme est encore plus audacieux. Dans les années 60, on disait à propos des Noirs que leur pauvreté était due moins au contexte socio-économique qu'à la faiblesse de la famille noire dégradée par l'histoire, en particulier l'esclavage, et fondée sur le matriarcat. C'est l'ensemble des pauvres qu'il soumet à cette théorie : les Noirs, les Blancs, et tout particulièrement les hispaniques (Portoricains ; Chicanos) qui constituent la nouvelle menace. Et il raffine : historiquement, l'homme est le chasseur, celui qui fournit la nourriture à l'épouse et aux enfants. Biologiquement, il est plus agressif que la femme et plus efficace que cette dernière d'après les statistiques citées par l'auteur. Marié, chef de famille, il travaille deux fois plus qu'un célibataire (homme) à âge, éducation et compétences comparables. Le mariage (monogamique) a un autre avantage : " *poussé par la nécessité de subvenir aux besoins de sa famille, l'homme marié canalise son agressivité mâle, qui serait, autrement, destructive* ". L'économiste américain conclut : " *Ces différences que l'on retrouve dans toutes les sociétés connues des anthropologues dictent la première priorité de tout programme sérieux de lutte contre la pauvreté, à savoir qu'il faut renforcer le rôle du mâle dans les familles pauvres.* "

La foi est le troisième principe. " *La foi en l'homme, la foi dans le futur, la foi dans la rémunération croissante de l'échange de cadeaux, la foi dans les profits mutuels du commerce, la foi dans la providence divine sont essentielles au capitalisme. Toutes ces expressions sont nécessaires pour maintenir l'esprit du travail et d'entreprise face aux reculs et aux frustrations d'un monde déchu.* " Les familles toscanes étudiées par l'auteur n'avaient pas cette foi ; elles demeurèrent pauvres. Par contre les mormons la possédaient ainsi que les Chinois émigrés en Amérique, et ils constituèrent de nombreuses fortunes.

La richesse est, aujourd'hui comme hier, le produit de la foi, de la famille et du travail. Dans l'importance accordée aux valeurs de l'Amérique profonde, on reconnaît le projet de la majorité morale, cette branche évangéliste de la droite américaine qui a contribué à la victoire de Reagan.

La pauvreté est due au non-respect de ces principes. Il faut donc mener croisade contre tout ce qui s'oppose à ces valeurs : le féminisme (qui incite la femme à prendre une certaine indépendance -- affective et financière -- à l'égard du mâle, pourvoyeur naturel de la famille) ; l'éducation responsable de la pléthore de diplômés que les femmes utilisent contre les hommes, les jeunes contre les plus âgés qui ont appris leur métier sur le tas et enfin " l'imagination libérale ", qui crée des attentes irréalistes chez les jeunes et les pauvres.

L'esclavage

Mais le grand responsable, c'est l'État-providence, qui assure les pauvres contre tous les risques, accroissant ainsi leur dépendance et détruisant en eux tout sens du risque, de l'initiative et du travail. Gilder ne veut pas seulement rationaliser les services sociaux, mais les supprimer progressivement. Il est contre le système même de la redistribution des richesses, car elle empêche, à ses yeux, l'enrichissement individuel. Il propose donc que l'on cesse d'indexer ces allocations sur le coût de la vie, que l'inflation érode le pouvoir d'achat des pauvres, et qu'ils soient ainsi incités à reprendre le travail. Il parle du " fléau moral de la dépendance ". Pour lui, l'État-providence détruit la personnalité. C'est l'équivalent moderne de l'esclavage.

Il demande la suppression de l'aide sociale aux pauvres, " *L'aide aux pauvres, aux divorcés, aux déviants, aux prodigues ne peut que les inciter à se multiplier et constitue ainsi une menace d'éclatement pour la société. La sécurité sociale érode maintenant le travail et la famille et maintient ainsi les pauvres dans la pauvreté.* "

Gilder préconise également la suppression des subventions aux entreprises déficientes, aux canards boiteux incapables de s'adapter au processus d'" auto-destruction novatrice " qui caractérise le génie du capitalisme.

Gilder loue les PME, il ne nie pas l'existence de firmes multinationales, mais il constate simplement qu'elles ne progressent pas : embauche plafonnée depuis de nombreuses années alors que les PME naissent et renaissent et emploient les trois-quarts de la population active. " *Au total, écrit-il, les firmes multinationales sont moins efficaces et moins imaginatives que les PME.* "

La lutte des classes ? Gilder consacre un chapitre à ce problème pour nous dire son caractère illusoire et réaffirmer le principe de l'intégration.

La discrimination à l'égard des femmes ? Sans le dire, Gilder considère en fait qu'elle est insuffisante : la femme travaille moins bien, moins longtemps, concurrence l'homme, le prive de son rôle fondamental.

Le racisme ? Une autre illusion dans l'Amérique moderne qui a fait, dans ce domaine, plus de progrès que tout autre pays. Ce qui reste d'inégalité est dû à la surprotection de l'État, qui limite la vitalité des humbles.

La thèse de Gilder est loin de faire l'unanimité, elle ne satisfait que deux des courants qui se sont exprimés en 1982 lors des élections présidentielles : les " *nouveaux moralistes* ", souvent évangélistes, et les " *nouveaux économistes* ", partisans de la théorie de l'offre. Le troisième courant qui a porté Reagan à la présidence est plus moderniste et cherche à mettre en place une version américaine du modèle japonais.

5.— Les " libertariens " ou les " anarcho-capitalistes " avec David FRIEDMAN

Ce courant peut être rattaché à l'économie de l'offre, il est inspiré, par une philosophie conservatrice. Le contenu théorique de cette école de pensée se réduit à une **affirmation des vertus du marché et de la concurrence** contre l'intervention de l'État et toute forme de réglementation sociale. Le niveau excessif des taux naturels de chômage est considéré comme le résultat des lois de salaire minimum, de l'assurance-chômage et du militantisme des syndicats dont il faut réduire les pouvoirs.

Les libertariens vont très loin dans la **remise en cause de l'État** puisqu'ils lui retirent les fonctions qu'Adam Smith et ses successeurs libéraux lui reconnaissaient : armée, justice, police, éducation et certaines infrastructures essentielles telles que le système de transport. " *Pour les libertariens, l'État ne joue aucun rôle d'intérêt général et, en fait, ses structures et ses interventions sont au service de groupes de pression et de bureaucrates. Toutes ses fonctions, y compris l'émission de monnaie, la sécurité des individus et la justice seraient mieux rendus* " Encyclopédie des rouages de l'économie, 1997.

Un des animateurs de ce courant libertarien est David **FRIEDMAN** (le fils de Milton), professeur à l'université de Santa-Clara en Californie. Il reproche à son père et à HAYEK de n'être pas assez radicaux dans leur anti-étatisme. Il se considère lui-même comme un " économiste-anachronique anarchiste ". Il veut dépasser le libéralisme économique d'un État minimal et privatiser même cette fonction minimale. Dans son livre *The Machinery of Freetown* écrit : " **Tout ce que font les gouvernements se divise en deux catégories, des tâches que nous pouvons dès aujourd'hui**

leur enlever et des tâches que nous espérons leur enlever demain ".

En fin de compte, l'État peut disparaître, mais contrairement aux anarchistes (PROUDHON, BAKOUNINE), les libertariens mettent leur confiance dans le marché ; pour eux, l'anarchisme est la forme ultime du capitalisme libéral. Ils transforment en panacée universelle la logique libérale. Par exemple, David Friedman est d'avis qu'il est plus efficace de lutter contre le crime au niveau privé qu'au niveau étatique. Dans ce cas, la victime d'un crime devrait seulement vendre ses droits de dommage-intérêt ou d'indemnité à un entrepreneur privé qui les recouvrerait ensuite auprès du criminel - mort ou vivant. Cette méthode ne fait-elle pas penser aux chasseurs de prime du Far-West ? Pourquoi pas répond-il, " *ce système n'a pas si mal fonctionné* ".

Ses avis sont extrêmes, mais il n'est pas le seul à penser ainsi. Le capitalisme radical a du chic aux États-Unis. Entre la *Héritage Fondation*, la " page des débats " du *Wall Street Journal*, le Parti Libertarien (une fraction puissante chez les Républicains) et les organisateurs de leur propre système de recherche sur internet (<http://www.free-Market.com/>), la liste est longue de ceux qui **veulent chasser l'État de l'économie. Ils sont contre les programmes sociaux et l'obligation de mettre la ceinture de sécurité en voiture ; ils sont pour la libéralisation des drogues et des armes, et l'immigration. Bon nombre des libertariens veulent abroger la scolarité obligatoire et certains s'expriment même en faveur d'une suppression du système monétaire d'État.**

David Friedman fait partie de l'avant-garde d'une révolution fondamentale dans la pensée économique : il s'agit, depuis à peine un quart de siècle, d'une restauration progressive des doctrines libérales initiées par Milton Friedman ou du *Laissez-faire Kapitalismus*, que l'on retrouve aujourd'hui sous le terme de " mondialisation ".

À cette époque, les États-Unis étaient en pleine crise morale à cause de la guerre du Vietnam. En Californie, on rêvait, sous la musique psychédélique des Pink Floyd, de " Ecotopie " et d'autres alternatives à l'économie de marché. Le président républicain Richard Nixon disait : " Nous sommes tous des Keynésiens ". Il signalait ainsi l'importance de l'État dans l'économie. Le mot "capitalisme" n'était utilisé que par des étudiants de gauche comme terme de combat. Les défenseurs du système parlaient de manière plus distinguée "d'économie de marché" ou même "d'économie mixte".

En France, le chef de file des libertariens est Henri LEPAGE et "les nouveaux économistes".

1996, 2001, deux livres de David FRIEDMAN dont nous donnons ci-dessous les fiches de lecture

5.1.— L'ORDRE CACHÉ DE L'ÉCONOMIE

"Hidden Order : The Economics of Everyday Life", Harper Collins, 1996.

Où l'on voit que l'économie n'a pas grand chose à voir avec l'argent.

L'économie est une science aussi frustrante qu'éclairante. Dans son ouvrage intitulé "L'ordre caché : L'économie de la vie quotidienne", David FRIEDMAN illustre le genre de frustration que tout économiste connaît. Friedman a commencé sa carrière universitaire muni d'un doctorat en physique avant de se reconvertir à l'économie, et il enseigne maintenant l'analyse économique du droit à l'Université de Santa Clara (Californie). Il explique que son beau-père n'oserait jamais mettre en doute ses opinions en physique, mais qu'il se croit tout aussi compétent que lui en économie !

L'économie présentée dans ce livre est une discipline formalisée. Sur la base d'hypothèses explicites, on développe des modèles dont les relations, souvent, ne peuvent être exprimées que sous forme mathématique ou, à tout le moins, géométrique. Les théorèmes qui en résultent sont sujets à vérification empirique. On ne peut pas dire n'importe quoi. C'est ce qui fait l'utilité de l'économie. C'est aussi la raison des frustrations de l'économiste. Ceux qui ne maîtrisent pas les outils économiques ont droit à leurs opinions, mais celles-ci ressemblent parfois aux intuitions d'un sauvage contemplant la boîte noire d'un 747 tombé dans la jungle.

Version vulgarisée d'un manuel plus avancé du même auteur ("Price Theory : An Intermediate Text", South-Western Publishing Co, 1990), ce nouveau livre simplifie le formalisme au minimum et montre comment les outils analytiques de l'économie servent à expliquer des phénomènes

autrement incompréhensibles. Pourquoi, par exemple, Intel fabriquait-elle des microprocesseurs avec coprocesseur mathématique intégré pour ensuite désactionner celui-ci sur un certain nombre de puces qu'elle commercialisait à un prix inférieur ? Une fois maîtrisée la théorie élémentaire des prix, on comprend que l'astuce permettait à la compagnie de maximiser ses profits en exerçant une discrimination des prix entre deux catégories de consommateurs. L'économie comme science ne concerne pas seulement le monde de l'économie au sens étroit du terme. Elle n'a pas grand chose à voir avec l'argent, puisque l'on peut mesurer les prix relatifs des choses en termes de n'importe quoi. Si une bouteille de vin coûte 10 dollars et que je touche un salaire de 30 dollars l'heure, la bouteille me coûte 20 minutes de loisirs, et une heure de loisirs me fait sacrifier trois bouteilles. Les prix relatifs, les seuls qui importent, se mesurent en termes de quoi que ce soit qui a de la valeur pour quelqu'un. L'économie est une manière de voir le monde, une méthode de raisonnement. On part de l'hypothèse que les individus posent des choix rationnels, c'est-à-dire qu'ils tendent à choisir les meilleurs moyens d'atteindre leurs objectifs, quels qu'ils soient, étant donné les contraintes auxquelles chacun fait face. Un grand nombre de conséquences s'ensuivent, dont l'importance des choix "à la marge", mais laissons ici de côté ces aspects plus techniques de la théorie. Une méthode impérialiste Impérialiste, l'économiste soutient que sa méthode éclaire de vastes pans de l'activité humaine. Pourquoi, par exemple, les criminels commettent-ils des vols avec violence contre des vieillards plutôt que contre des joueurs de football ou des agents de police ? Une de mes étudiantes, encore ignorante de l'économie, répondit : " Parce que ça fait partie de leur culture. " L'économiste essaie de démonter la boîte noire de la culture. Pour obtenir un avantage donné - un butin de 100 dollars, disons -, le voleur choisira le moyen qui lui impose le moindre coût. La notion économique de coût recouvre tout ce qui est sacrifié ou qui risque de l'être. Une composante importante du coût que doit payer le voleur se trouve dans ce qu'il perdra s'il est pris ou si sa victime se défend. Ce coût est atténué quand il fait face à une victime faible et sans défense plutôt qu'à un homme fort ou armé. Toutes choses étant égales par ailleurs, le criminel s'attaquera à la première plutôt qu'au second. Supposons, dit Friedman, qu'un vieillard sur dix se mette à porter une arme ; et que, sur dix vieillards armés victimes d'un vol avec violence, un seul se défende efficacement et abatte son agresseur. En s'attaquant à un vieillard pris au hasard, le malfaiteur court une chance sur cent d'y laisser sa peau. Si le coût du crime augmente (ou que ses avantages diminuent) pour les criminels, il y en aura moins (conclusion qui semble d'ailleurs être confirmée par l'observation ; voir mon "Le droit de porter des armes", Belles Lettres, 1993).

Une autre raison explique la vraisemblance a posteriori de l'hypothèse de la rationalité : les individus non rationnels ne supportent pas longtemps la concurrence avec ceux qui le sont. Le businessman qui ne maximise pas ses profits ne fera pas vieux os sur le marché. Le politicien qui ne vise pas un maximum de votes ne survivra pas en politique. Et le voleur qui prend des risques inutiles ne restera pas longtemps libre et bien portant. Le même genre d'analyse s'applique aux choix politiques. La "théorie des choix publics" explique pourquoi les organismes de réglementation prennent parti pour les intérêts des entreprises réglementées au détriment des consommateurs ; comment la valeur des transferts publics est (comme le rendement du vol) rognée par ceux qui se bousculent au guichet ; comment les biens publics ne sont pas forcément produits plus efficacement par le secteur public ; et cetera. Un autre domaine où Friedman rappelle la contribution de la théorie économique est celui des relations amoureuses et de la famille. L'hypothèse de la rationalité explique un grand nombre de phénomènes, de l'existence du mariage à la montée du divorce, en passant par l'abandon des bagues de fiançailles aux États-Unis. On aura reconnu la marque de Gary BECKER et de l'école de Chicago. Cette école, qui poursuit l'œuvre des grands économistes classiques et néoclassiques - les Adam SMITH, David RICARDO, Alfred MARSHALL -, a ouvert des perspectives nouvelles dans un grand nombre d'autres disciplines, notamment le droit et la sociologie. L'économie néoclassique n'englobe pas toute la science économique, mais on peut difficilement prétendre faire œuvre de science sociale sans maîtriser ses outils, comprendre ses hypothèses et ses conclusions. Certes, David FRIEDMAN l'admet, cette vision économique du monde n'explique pas tout. L'économiste n'a rien à dire sur le beau, le bon et le juste, mais il est en mesure de jauger l'efficacité de divers arrangements dans les affaires humaines. L'efficacité n'est pas posée comme valeur en soi mais représente simplement une condition de la satisfaction maximale des objectifs et des valeurs individuels. Dans la perspective qui est la sienne, le livre de Friedman en donne une démonstration irrésistible.

Pierre LEMIEUX

Un autre ouvrage de Friedman, qui vise un public encore plus large, a été traduit en français sous le titre "L'anarchie, ça marche !" Belles Lettres, 1992.

5.2.— Comment l'économie conduit à la justice

LAW'S ORDER

What Economics Has to Do with Law and Why it Matters de David D. Friedman. Princeton University Press, 312 p.

Le commentaire est celui de Philippe Simonnot, article paru dans Le Monde des livres du vendredi 20 avril 2001.

L'analyse économique du droit est une discipline toute neuve dans notre pays alors qu'elle a quarante ans d'âge aux États-Unis. Le lecteur français qui n'attendrait pas la traduction française - si jamais elle vient - pour lire tout de suite le dernier livre de David Friedman serait amplement récompensé puisqu'il serait mis au fait de l'aboutissement le plus récent de l'économie du droit outre-Atlantique. Et quel aboutissement ! David FRIEDMAN réussit la gageure de faire la somme de ce qui a été écrit d'important sur la question depuis le fameux article de Ronald COASE de 1960 tout en y ajoutant une touche personnelle particulièrement pertinente.

Le sous-titre de l'ouvrage dit bien l'ambition de l'auteur. Il s'agit de savoir quels rapports l'économie doit avoir avec le droit et pourquoi cela a de l'importance. Trois objectifs sont poursuivis :

D'abord essayer de prévoir les conséquences de la loi, spécialement les conséquences qui ne sont pas prévues. Si la peine encourue pour un vol à main armée est la même que celle pour un meurtre, il peut en résulter une augmentation des meurtres puisque le voleur n'aura pas à craindre une peine supplémentaire s'il tue le ou les témoins de son cambriolage pour couvrir sa fuite.

Le deuxième objectif est de se servir de l'économie pour expliquer l'existence des lois telles qu'elles sont. Ici, David FRIEDMAN est forcément confronté à la thèse fondatrice de Richard POSNER, qui est l'auteur de l'ouvrage basique sur la question, une bible plusieurs fois rééditée. Selon cette thèse, la common law, à savoir cette partie de la loi qui est formée dans les pays anglo-saxons par les précédents créés par les juges dans leurs arrêts, tendrait à être économiquement efficiente. Nous reviendrons dans un moment sur ce que nous entendons ici par efficience.

Le troisième objectif, le plus controversé, est de dire, d'après ce qu'enseigne l'analyse économique, ce que devrait être la loi. De quel droit l'économiste s'arroge-t-il ainsi un rôle normatif ?

La réponse est dans la définition que donne Friedman de l'efficience. Après n'importe quel changement législatif, le bien-être de certaines personnes se trouve accru, tandis que celui d'autres personnes est diminué. Le changement sera dit " efficient " si la somme des gains et des pertes est supérieure à zéro. C'était ainsi que calculait Alfred MARSHALL, le plus célèbre économiste du début du XX' siècle. Il avait été surclassé par l'Italien Vilfredo PARETO. Pour ce dernier, un changement qui bénéficie à une seule personne est efficient s'il ne nuit à personne d'autre.

Ce sont là deux conceptions fort différentes. Dans un monde parétien, la redistribution opérée par l'impôt sur le revenu n'est pas " efficiente " puisqu'il y aura au moins une personne qui estimera que son bien-être est lésé par le fisc. La même redistribution est " efficiente " dans un monde marshallien si la somme des gains et des pertes est positive. L'univers marshallien est donc plus proche de notre État-providence, mais dans certaines circonstances il peut être moins sympathique, comme le montre l'historiette suivante. Une foule en colère s'apprête à lyncher trois personnes soupçonnées de meurtre. Survient le chef de la police, qui, pour calmer la foule, tue l'une des personnes en prétendant, sans aucune preuve, qu'elle est la coupable. Le résultat est efficient, puisqu'un mort vaut mieux que trois...

On donnerait une fausse idée du livre de Friedman si l'on s'en tenait à ces considérations théoriques. L'ouvrage, en effet, fourmille d'études de cas, parfois déjà rencontrées dans d'autres ouvrages et quelque peu rabâchées, mais le plus souvent surprenantes, captivantes, amusantes, et traitées avec humour. Si j'ai acheté une maison hantée, puis-je me retourner contre l'ancien propriétaire alors même que ni moi ni le juge ne craignons les fantômes ? Deux chasseurs en tuent un troisième par accident, l'un en l'atteignant au cœur, l'autre à la tête : lequel est responsable de sa mort ? Ai-je intérêt à me promener avec une voiture cabossée pour faire croire

aux autres automobilistes que je suis un chauffard dangereux ? Puis-je être condamné pour avoir tenté d'assassiner mon rival en torturant une poupée de cire, selon ce que m'indique certain rite vaudou ? Si une bouteille de gaz explose, qui doit être responsable : le vendeur ou l'acheteur ? En quoi les tribus primitives étaient tout à fait rationnelles en ne définissant pas de droits de propriété pour leur terrain de chasse ? Comment se fait-il que Shakespeare et tant d'autres génies se soient si bien passés de tout droit de propriété intellectuelle ? Pourquoi y a-t-il aujourd'hui tant de divorces ? et tant de naissances hors mariage ? Est-ce que les riches devraient payer des amendes plus élevées du fait même que pouvant se payer de meilleurs avocats, ils ont moins de risques d'être condamnés ? Comment se fait-il que le travail forcé sur les galères ait été inventé à la fin du Moyen Âge ? Que se passerait-il si le juge était omniscient ? Et s'il ne savait rien, pas même la loi ? Doit-on autoriser les analyses génétiques, et les compagnies d'assurances peuvent-elles en faire une condition de leurs contrats ? Friedman résout chacun de ces puzzles avec le seul usage des outils de l'économiste, et une dextérité qui tient du prodige.

On aura le droit d'être surpris par les résultats d'une telle aventure intellectuelle. Après tout, ce que nous demandons au droit ou à la loi, n'est-ce pas d'abord et avant tout la justice, et est-ce que cela ne devrait pas suffire comme guide pour le législateur ? Mais qu'est-ce qui est juste ? À cette question Friedman répond dès les premières pages de son livre : " À mesure que nous développerons l'analyse économique de la loi nous observerons une correspondance surprenante entre justice et efficacité. Dans beaucoup de cas, des principes que nous tenons pour justes correspondent de très près aux règles que nous découvrons comme efficaces. "

Quand on est le fils de Milton Friedman, Prix Nobel d'économie célèbre dans le monde entier, le plus difficile est de se faire un prénom. Avec ce livre, voilà qui est fait.

6.— La " nouvelle économie institutionnelle " d'Olivier WILLIAMSON

La " nouvelle économie institutionnelle ", sous des apparences de simplicité, marque une vraie rupture avec l'économie orthodoxe.

Cette école dont Olivier WILLIAMSON est le chef de file, n'est pas facile à expliquer. Interdisciplinaire par nature puisqu'elle réunit " l'étude des organisations " et la " microéconomie appliquée " (le management pour le dire en bon français), elle constitue en fait une rupture par rapport à l'économie néoclassique traditionnelle.

COÛT. Les économistes néoclassiques considèrent traditionnellement que les transactions, base du marché, ont un coût nul, comme si le temps nécessaire à leur préparation et à leur suivi n'existait pas. Pour eux le prix est le seul signal donné à l'entreprise pour ajuster sa production. Au contraire, pour les " néo-institutionnalistes ", les transactions ont un coût, dont on doit tenir compte pour tous les calculs et les choix économiques, sous peine de gâchis ou d'inefficacité.

L'exemple classique, explique Oliver WILLIAMSON est celui du choix, posé à l'entreprise, entre fabriquer elle-même ou acheter à l'extérieur un produit ou un service dont elle a besoin. Contrairement à ce qu'enseigne la théorie néoclassique, le marché n'est pas toujours le plus efficace : si le produit en question est tellement spécifique qu'il va créer des liens de dépendance entre l'entreprise et son sous-traitant, le recours au marché engendre des coûts de transaction excessifs : pour conclure un contrat, se protéger des risques de défaillance ou de tromperie, etc. À l'inverse, la production interne risque de secréter une bureaucratie qui, elle aussi, grèvera indûment les coûts si le produit nécessaire est standard, interchangeable et fourni par le marché à moindre prix.

Pragmatique d'abord, l'économie institutionnelle, dont Oliver Williamson est le théoricien, se refuse à trancher entre les deux formules. "Il n'y a pas de système à coût nul" dit-il. Le " bon choix " dépend d'abord de la nature des actifs, de leur " spécificité " — localisation, caractéristiques techniques —, et aussi de l'environnement de l'entreprise législation, taille du pays, organisation du travail. (AA confère la paradigme OLI de DUNING)

Il y a des cas simples : on n'imagine pas d'installer un laminoir très loin des hauts fourneaux ; une chaîne automobile est forcément " dédiée " à une seule entreprise. Il y en a de plus

complexes : l'électricité, dont les actifs sont peu mobiles et très spécialisés mais qui peut sous certaines conditions bénéficier de la concurrence - et donc du marché -, les chemins fer, les services d'autobus dans une ville, etc. A priori rien de bouleversant dans tout ça. Du bon sens, oui. De la théorie ? C'est moins évident. Au bout d'un moment passé avec l'honorable professeur, on se sent dans la peau d'un M. Jourdain qui fait, depuis toujours, de la " nouvelle économie institutionnelle " sans le savoir. Grave erreur. Car, sous des apparences de simplicité, la nouvelle théorie va beaucoup plus qu'on ne le croit de prime abord.

CONTRACTUELLES. S'il a l'air d'aligner les " vérités d'évidence ", c'est qu'Oliver Williamson récuse à la fois l'idéologie, les mathématiques et la pure abstraction. Par nature " apolitique ", l'économie institutionnelle — et c'est là un de ses apports majeurs à la pensée économique — renvoie dos à dos les tenants du libéralisme et ceux du socialisme centralisé. Le " tout marché " (donc la concurrence à tout prix, la privatisation et la déréglementation) n'est pas toujours le système le plus efficace, si on tient compte des coûts de transaction. La centralisation — la " hiérarchie " pour parler en néo-institutionnaliste —, la réglementation et le secteur public non plus. Les relations contractuelles, système hybride des deux précédents, sont parfois plus adaptées.

Mais là aussi, tout dépend des cas précis, des lieux et de l'époque. Exemple : la passation des marchés publics. Le recours systématique aux appels d'offres, faisant jouer la seule concurrence n'est pas toujours le meilleur système. En effet, au fil du temps, les relations contractuelles entre deux organismes se transforment, l'habitude de travailler ensemble, la confiance réciproque, les relations personnelles, réduisent les coûts des transactions - qui se traduisent très concrètement en salaires de cadres et en honoraires d'avocats, d'huissiers ou de notaires. Pour un donneur d'ordres, le choix d'un fournisseur déjà connu peut donc être plus rentable que l'appel systématique (voire dogmatique) au marché et le changement incessant de fournisseur. **Conclusion : il ne sert rien, explique patiemment Olivier WILLIAMSON, de vouloir déterminer a priori et en général quel est le meilleur système - marché, hiérarchie ou contrat -, mais il faut comprendre comment se font les choix des entrepreneurs ou des gouvernements, bref " où vont les transactions et pourquoi ".**

7.— La théorie du capital humain avec Gary BECKER (ÉUA, 1930)

Nobel d'économie en 1992.

Gary BECKER est connu pour avoir remodelé le champ de la pensée économique libérale en l'élargissant à l'ensemble des comportements humains. Ainsi, il s'intéresse aux sciences sociales définies au sens large, étant convaincu **que la théorie économique offre sous sa forme néoclassique les meilleurs outils d'analyse pour l'étude des relations sociales.** L'idée qui guide tous les travaux de Becker est que la théorie économique peut être appliquée avec profit à une large gamme de problèmes humains.

Ses multiples travaux sur les fondements des comportements humains reposent principalement sur deux théories fondamentales :

la théorie du capital humain et la nouvelle théorie du consommateur.

La théorie de la concurrence pure et parfaite considère le consommateur comme un individu qui compare des prix pour effectuer ses choix. Becker le présente comme un être qui produit des satisfactions dont il est lui-même le consommateur. Ainsi, il n'achète pas un bien pour lui-même, mais pour les services qu'il lui rend. L'utilité ne vient donc pas directement des biens et des services achetés sur le marché mais elle est le résultat de comportements du consommateur qui choisit et qui produit lui-même ses propres satisfactions. N'importe quel acte individuel est alors comme un acte économique soumis à la contrainte budgétaire et temporelle. En effet, au-delà du budget monétaire, l'individu est limité par le temps dont il dispose pour assouvir ses besoins. La valeur du temps, ressource rare, correspond dès lors au revenu sacrifié par unité de temps consommé : c'est le " coût d'opportunité ".

La grande innovation de Becker dans le domaine de la théorie du consommateur est de considérer

le ménage comme une institution économique comme les autres. Ses préférences sont définies à partir de biens intermédiaires, c'est-à-dire de biens destinés à produire des services désirés. Alors, comme pour l'entreprise, il 'agit d'analyser les mécanismes qui déterminent le comportement des ménages, ce que la théorie du capital humain se propose de faire.

L'idée de base, développée dans " Human capital " en 1964, est que l'on peut considérer, du point de vue de l'individu, l'éducation et la formation professionnelle comme un investissement. La valeur de celui-ci est égale au coût monétaire direct de l'éducation auquel s'ajoute la valeur des gains non perçus pendant le temps de l'éducation. Celle-ci est un investissement avantageux pour l'individu si la valeur actualisée nette des coûts est inférieure aux avantages qu'elle procure (salaires notamment). Cela le conduit à distinguer l'éducation générale et la formation spécifique de l'individu qui peut améliorer sa productivité. De ce point de vue, les firmes, conscientes de leur intérêt à investir en capital humain ne le feront cependant que si cette formation est conforme aux intérêts de la firme. Une formation spécifique qui se traduit par une augmentation de la productivité du salarié sur son lieu de travail permet à l'entreprise de récupérer, et au-delà, son investissement en formation. Au contraire, l'employeur n'est pas incité à procurer une formation générale qui risque de ne pas dégager d'efficacité (surtout si elle est fournie par l'État ?). Cette analyse permet à Becker de considérer les inégalités de salaires comme le reflet de différences d'investissement en capital humain. De même, il pense que l'individu effectue des arbitrages permanents entre le revenu futur qu'il peut espérer en contrepartie de son effort d'investissement et la satisfaction immédiate du temps libre qu'il aura consacré ni à son travail, ni à sa formation.

Ainsi, Gary Becker considère que les différences de salaires selon le niveau de diplôme s'expliquent par des différences de productivité, elles-mêmes liées aux différences de formation et d'investissement en capital humain.

Ces différentes théories ont peu à peu permis à Gary BECKER de développer une analyse plus poussée des interactions sociales. Il a commencé à théoriser les relations entre individus hors du contexte du marché, et en particulier, au sein de la famille. En remarquant que, dans les autres sciences sociales, la famille est une institution de première importance pour comprendre le fonctionnement de la société, il œuvre pour que l'analyse économique la prenne en compte et il a écrit " A treatise on the family ". Ainsi, Becker voit dans la décision d'avoir des enfants une demande de biens durables et dans le mariage, une institution économique au sein de laquelle les conjoints essaient de maximiser leur utilité en se spécialisant dans les tâches pour lesquelles leur productivité est plus élevée que celle de leur conjoint. Le contrat de mariage est perçu comme un contrat par lequel la femme s'engage à mettre au monde et à élever des enfants en échange de protection et d'assurance. Le divorce, à l'instar du mariage, est traité comme une décision qui dépend principalement du revenu de chaque conjoint à l'intérieur et à l'extérieur du mariage. L'augmentation du taux de divortialité est ainsi expliquée par l'augmentation du salaire des femmes sur le marché du travail et le versement d'allocation aux mères célibataires.

Ses travaux sont novateurs et leur apport a été essentiel dans de très nombreux domaines tels que le capital humain, l'analyse économique de la famille, l'allocation du temps, mais aussi la discrimination entre les individus ou encore le crime et la peine. Son analyse emprunte beaucoup à l'individualisme méthodologique, elle veut compléter l'homo oeconomicus pour le rendre et plus compréhensible. Son analyse constitue une véritable révolution intellectuelle remettant en cause nos modes actuels d'appréhension des phénomènes sociaux.

Article de Denis CLERC, in Alternatives Économiques de mars 1993.

Avec la théorie du capital humain, Gary Becker, Prix Nobel d'Économie 1992, analyse l'apport de la formation à la croissance. Il propose une analyse économique " rationnelle " des choix individuels en matière d'éducation. Cette théorie, d'inspiration libérale, conduit à s'interroger sur la fonction du système scolaire.

Les jurés suédois du Prix Nobel d'économie ont choisi en 1992 Gary BECKER qui s'est rendu célèbre par ses travaux sur le capital humain. La paternité de cette approche revient plutôt à un autre américain, Théodore W. SCHULTZ, également professeur à l'Université de Chicago et également Prix Nobel (1974), qui a notamment publié deux articles sur ce sujet : l'un dans l'American Economic Review de mars 1961, " Investment in Human Capital ", l'autre, la même année, dans un livre collectif, sous le titre " Education and Economic Growth ". Le point de départ de cette analyse

réside dans le fameux constat d'Edward DENISON qui, en analysant la croissance des États-Unis, aboutit à la conclusion que l'augmentation des quantités de travail et de capital (équipement productif) mis en oeuvre ne pouvait expliquer, au mieux, que la moitié de la croissance réalisée. Un constat gênant, puisque s'il se confirmait, il était susceptible d'aboutir à une remise en cause de toute l'analyse néoclassique de la croissance économique.

Cette analyse repose en effet sur l'hypothèse que la croissance provient de facteurs de production (du travail, du capital, de l'énergie). La croissance économique résulte donc de l'augmentation corrélative de l'apport d'un ou de plusieurs des facteurs primordiaux ; pour les néoclassiques, la croissance est donc une transformation de facteurs, pas une création de richesses.

Tout le monde se mit donc à vérifier fébrilement les calculs de Denison. Lorsqu'ils furent reconnus exacts, on chercha le facteur résiduel, c'est-à-dire le facteur qualitatif susceptible d'expliquer l'écart constaté entre l'apport de facteurs de production et le résultat en termes de production. Par quel mécanisme une augmentation de, par exemple, 5 % des premiers pouvait-elle entraîner une hausse de 10 % du second ? Les économistes n'étant jamais à court d'idées explicatives, certains avancèrent l'organisation (vieille référence à Taylor et à Ford), d'autres l'intensification du travail, d'autres l'efficacité ou l'inefficacité de la politique économique, d'autres encore le progrès technique, c'est-à-dire le savoir humain incorporé dans des équipements plus performants. Et SCHULTZ proposa la formation. Grâce à la formation, dit-il, vous transformerez le pire des fondeurs de gueuse de fonte (un des travailleurs dont Taylor disait qu'il n'était pas plus intelligent qu'un boeuf) en un ouvrier efficace, capable d'analyser une situation, d'anticiper une panne et d'intervenir pour l'empêcher. Bref quelqu'un qui, en utilisant sa matière grise plutôt que sa force physique, réalise des gains de productivité. La formation est analogue à un équipement dans lequel on incorpore du progrès technique. Être capable de bien réagir au bon moment, d'analyser une situation et de proposer une réponse adéquate, permet de tirer un meilleur parti de l'équipement productif. La formation contribue à constituer du capital humain, tout comme le progrès technique contribue à constituer du capital technique.

Cette idée nous paraît évidente, d'ailleurs, on la trouve déjà sous la plume d'Adam Smith qui, dans le chapitre 10 de " La richesse des nations ", écrit que celui qui a été éduqué fournira un travail " *qui pourra lui rembourser le coût de sa formation avec au moins les profits ordinaires d'un capital de même valeur* ". Même Karl Marx, en estimant que la " *valeur marchande d'une force de travail complexe est un multiple de la valeur marchande d'une force de travail simple* " a contribué à populariser l'idée que la formation entraîne une plus grande efficacité et, partant, un meilleur salaire. C'est aujourd'hui une évidence : **le niveau de salaire est fonction du niveau de formation, et le chômage frappe moins les travailleurs qualifiés que les autres.**

Gary BECKER va cependant plus loin que ces truismes de bon sens. Pour lui, la formation accroît la productivité de la personne : par conséquent, plus on se forme, plus le revenu que l'on en tirera ultérieurement sera élevé. Mais les élèves sont inégalement doués. Pour certains, la formation nécessitera beaucoup de temps, ce qui en limite l'intérêt : les gains ultérieurs cumulés ne compensent pas la dépense de formation (en incluant dans cette dernière la renonciation à un revenu d'activité durant la période de formation). Ceux-ci ne poursuivront donc pas leurs études. Au contraire, les plus doués apprennent vite, ils n'échouent pas et poursuivent donc plus loin leurs études. Les premiers investissent peu en éducation, puisque la rentabilité qu'ils peuvent en tirer est insuffisante. Les seconds investissent beaucoup, puisque c'est rentable. Poursuivre ou non ses études est donc strictement une question de rationalité individuelle : chacun investit jusqu'au point où l'investissement cesse d'être rentable.

Certes, Gary BECKER n'est pas naïf, il sait bien que la décision de poursuivre ou non des études, de choisir une filière courte ou longue, technique ou générale, est largement fonction du milieu social. Il refuse d'y voir, comme l'avance Pierre BOURDIEU, le produit d'un héritage culturel, la formation scolaire valorisant les savoirs ou les comportements issus du cercle familial des milieux favorisés, ce qui donnerait aux enfants issus de ces milieux une longueur d'avance et ferait ainsi de l'école un lieu de reproduction sociale. Simplement, pour BECKER, le jeune issu d'un milieu populaire sait qu'il aura plus de difficultés : conditions matérielles moins favorables, moindre soutien du cercle familial, etc. Dans ces conditions, le risque d'échouer est plus important, ce qui dissuade les jeunes issus des milieux populaires : il ne serait pas rationnel pour eux d'entamer des études longues, à moins que leur supériorité intellectuelle soit telle qu'elle compense ces handicaps sociaux. Un peu comme le fait, d'un point de vue sociologique, Raymond BOUDON en France (in " L'inégalité des chances ", Hachette, collection. Pluriel, 1985)

Gary BECKER ne nie pas l'influence du contexte social, il estime seulement que cette influence n'empêche pas un calcul rationnel de la part de l'individu. C'est ce calcul rationnel qui produit les inégalités d'accès à l'école, non le fait que l'école véhicule telle idéologie ou valorise tel savoir. L'école est neutre et les calculs des agents s'adaptent aux données sociales. Dans la plus pure tradition néoclassique, seuls des facteurs individuels sont pris en compte et chaque individu s'efforce rationnellement de maximiser ses gains.

Évidemment, bien des critiques ont été adressées à cette thèse. Certains ont fait valoir que l'école avait moins pour fonction d'apprendre que de sélectionner. Si les employeurs préfèrent les candidats plus instruits, ce n'est pas parce que l'école les a rendus plus productifs, mais parce qu'elle a opéré un tri et que ceux qui restent ont forcément plus de probabilité d'être les meilleurs. Comme l'exprime Lester THUROW, " *L'enseignement n'a pas pour fonction de donner*

des compétences à l'individu et, partant, d'accroître la productivité du travail et d'élever le niveau du salaire, mais plutôt de certifier qu'il est apte à suivre une formation et de lui conférer un certain statut ". L'école est un filtre, en même temps qu'un repère social.

Chez BECKER, l'école apporte un " plus ". Pour les théoriciens du filtre, elle sert seulement à classer. On retrouve là une thèse utilisée à d'autres occasions pour expliquer le fonctionnement du marché du travail qui marginalise certains candidats, parce qu'ils ne présentent pas les bonnes caractéristiques extérieures. L'employeur ne sait jamais si le candidat qui sollicite un poste fera l'affaire. Il en est donc réduit à limiter l'incertitude par l'observation de certains critères visibles : la sélection peut ainsi s'appuyer sur des recommandations extérieures, sur des liens de parenté, sur le comportement ou sur le parcours antérieur. Et c'est là que l'école intervient : la notoriété de la formation, la longueur et la qualité du parcours scolaire ou la présence éventuelle d'anciens sont autant de facteurs qui servent à réduire l'incertitude, donc à guider le choix final.

Les tenants de cette thèse trouvent dans la dévalorisation des diplômes un argument supplémentaire : lorsque 2 % d'une classe d'âge parvient au bac, ce dernier revêt une signification sociale importante. Mais lorsque 60 % d'une classe d'âge atteint ce niveau (les chiffres actuels), le bac ne veut plus rien dire. Question de niveau qui se serait dévalorisé ? Non, répondent Christian BAUDELOT et Roger ESTABLET pour lequel " le niveau monte ". Pour eux, bien au contraire : le bac apporte au moins autant qu'autrefois en termes de capital humain. Comment expliquer alors que la croissance ralentisse et que la rémunération relative des bacheliers tende à se dégrader ? Parce que la fonction de l'école n'est pas d'apprendre, mais de filtrer. Une formation de masse ne remplit plus cette fonction : elle tend donc à se dévaloriser. Et l'on voit renaître des formes moins apparentes de classement : tous les bacs ne se valent pas, toutes les langues étrangères non plus. Le but de l'école n'est pas de former, mais de sélectionner.

Dans une version un peu plus modérée, Michaël BLAUG tente une synthèse : l'école habitue au raisonnement et donne le goût de l'effort, si bien que, même si elle n'apprend rien, elle est utile. La preuve, d'ailleurs : la proportion élevée de jeunes qui font carrière dans des voies étrangères à celles auxquelles leur formation les destinait. Dans une perspective un peu semblable, mais plus politique, Samuel BOWLES et Herbert GINTIS soulignent le rôle d'apprentissage du conformisme, de l'obéissance et de la hiérarchie que permet la scolarisation. Il s'agit moins de faire des têtes bien pleines que des têtes bien faites, c'est-à-dire dociles et obéissantes.

Mais c'est sans doute **la théorie de la segmentation du marché du travail** avancée par un certain nombre d'auteurs américains, comme Michaël PIORE, B. HARRISON ou D. GORDON, et relayée en France par les économistes de la régulation, qui a le plus ébranlé l'approche du capital humain. Cette théorie souligne que le marché du travail est, en réalité, fractionné en sous-ensembles plus ou moins imperméables. Certains ont la chance d'intégrer d'entrée de jeu un emploi au sein d'une entreprise ou d'un groupe qui leur ouvrira les portes d'une carrière. D'autres, au contraire, sont condamnés aux petits boulots et au chômage récurrent. Plus le temps passe, moins ils ont de probabilité de s'insérer durablement. Leur expérience antérieure les signale comme instables, incompetents ou inefficaces : elle jette un doute sur leurs qualités personnelles et l'employeur potentiel leur préférera un autre candidat. La meilleure approche, en français, de ce courant est développée dans l'excellent livre de Jean-Jacques PAUL, " La relation formation-emploi : un défi pour l'économie ", édition Economica, 1989.

Les deux marchés principaux --celui " à carrière " et celui " à galère "-- ne sont certes pas totalement hermétiques, mais démarrer sur l'un plutôt que sur l'autre peut entraîner des conséquences la vie durant. En d'autres termes, l'offre d'emplois joue un rôle au moins aussi important que la formation pour déterminer les gains d'une personne. Le poids des firmes peut l'emporter sur celui des demandeurs d'emplois. Le collectif (ou le structurel) prime sur l'individuel (ou le rationnel). Sur un marché du travail tendu, " on prend ce qu'on trouve " et la trajectoire professionnelle de l'individu s'ensuit. Les choix personnels sont toujours perturbés ou modifiés par des déterminants collectifs. L'individuel se pétrit dans le collectif : nouvelle illustration de la vieille thèse de BOURDIEU, liberté personnelle et déterminisme social. Que la thèse du capital humain puisse aider à comprendre certains choix individuels, c'est sans doute vrai. Ainsi, Louis LÉVY-GARBOUA, dans la lignée de Gary BECKER, a proposé une explication de la décision de poursuivre ou non des études supérieures. Deux facteurs sont pris en compte : le supplément de revenus futurs tirés de la formation (le marché des élites) et le mode de vie étudiant (la qualité de la vie). Si le premier avantage s'atténue, les attraits du second peuvent compenser et inciter l'étudiant à le rester : simplement, il étudiera moins (ou choisira des filières plus faciles) et profitera davantage de la vie étudiante et de sa qualité. Mais cette théorie du capital humain n'est pas pour autant la clé de compréhension de la réussite ou de l'inégalité des revenus dans une société complexe, où les mécanismes sociaux jouent un rôle au moins aussi important que les calculs individuels.

8.— L'école du " public choice "

Voir mon cours sur le bien-être.

9.— La mise en pratique du libéralisme

Avec l'arrivée de Margaret THATCHER **en Grande-Bretagne** en 1979 et de Ronald REAGAN **aux États-Unis** en 1980, le libéralisme est finalement devenu une doctrine d'État - au moins dans le monde anglo-saxon. Reagan et Thatcher ont brisé le pouvoir des syndicats, privatisé et déréglementé. Le reste de l'Europe n'a que partiellement participé à cette révolution. Cela est d'autant plus dur pour l'Allemagne, la France et d'autres pays qui doivent aujourd'hui affronter le dynamisme que cette révolution a initié ailleurs.

Les réactions face à ce développement sont véhémentes : les Allemands proclament la fin du travail et se plaignent que la politique ait dû rendre tout pouvoir à l'économie. Les intellectuels français s'opposent à la *pensée unique*, c'est-à-dire la manière de penser uniformément l'économie. Les *révolutionnaires libéraux* eux aussi manquent d'assurance. L'hebdomadaire britannique *The Economist*, pionnier du libéralisme, a ainsi publié un article au titre déconcertant : " L'échec mystérieux de l'économie " . Son hypothèse principale est qu'aujourd'hui **les hommes politiques font ce que les économistes ont toujours demandé, mais qu'ils ne le font pas pour de bonnes raisons**. Ils ne privatisent pas pour améliorer le niveau de vie des citoyens, mais pour augmenter leurs recettes.

Olaf SIEVERT, Président de la banque centrale du Land de Saxe et qui avait à l'époque contribué à la victoire des monétaristes dans le comité d'experts, se plaint aujourd'hui que la macroéconomie soit " *à bout de forces* ". Bien qu'on se soit débarrassé de la macroéconomie pour de bonnes raisons, on n'a pas su remplir le vide ainsi créé. Et cela face à quatre millions de chômeurs. Le capitalisme est devenu plus dynamique grâce au laissez-faire, mais il est aussi à la racine d'un profond malaise : l'État ne privatise pas seulement ses entreprises, mais aussi de plus en plus les risques de ses citoyens, tels le chômage ou la maladie. Ces derniers doivent affronter les changements sans protection. La révolution du libéralisme pourrait-elle être trop exigeante à l'égard des citoyens ?