

Module 1 / Partie 1 : Les fondements de l'économie

LES GRANDS COURANTS DE L'ANALYSE
ÉCONOMIQUE DEPUIS LE XVI^{ÈME} SIÈCLE :

B) ÉCONOMIE NÉOCLASSIQUE,
THÉORIE KEYNÉSIENNE, CONTRE
RÉVOLUTION NÉOCLASSIQUE

“The master-economist [...] must study the present in the light of the past for the purposes of the future.” (J.M. Keynes)

I. LES NÉOCLASSIQUES : UN CHANGEMENT DE PARADIGME

- A. Une rupture avec les Classiques sur la question de la valeur
- B. Le raisonnement marginaliste
- C. Une théorie du comportement des agents
- D. La détermination du prix d'équilibre
- E. Le marché du travail
- F. L'équilibre général

II. LA RÉVOLUTION KEYNÉSIIENNE

- A. Une approche en termes de circuit
- B. La demande au centre de l'analyse
- C. Un équilibre de sous-emploi
- D. La monnaie a un impact sur l'activité
- E. Une réhabilitation du rôle de l'État
- F. Le multiplicateur keynésien

III. LES CONTRADICTEURS DU KEYNÉSIANNISME : DES MONÉTARISTES AUX NÉOCLASSIQUES

- A. La « contre-révolution monétariste »
- B. La NEC : une radicalisation des thèses monétaristes
- C. Les effets désincitatifs de l'intervention étatique : l'école de l'offre
- D. Chômage classique ou chômage keynésien ?

1

LES NÉOCLASSIQUES : UN CHANGEMENT DE PARADIGME

Dans les années 1870, le développement du marginalisme engendre un changement de paradigme. En effet, alors qu'Adam Smith, David Ricardo et les classiques anglais expliquaient la valeur relative d'un bien par la quantité de travail nécessaire pour le produire (la valeur-travail), les marginalistes l'expliquent via l'utilité marginale. Ce changement fondamental marque le passage de l'économie classique à l'économie néoclassique. Il est accompagné par l'effacement de la théorie de la valeur au profit de la théorie de la détermination par les prix. Si, par leur attachement à démontrer la supériorité du libéralisme, les néoclassiques sont bien les héritiers des « classiques », ils s'en démarquent très nettement dès lors qu'il s'agit d'analyse économique : en rejetant les théories de la valeur et de la répartition formulées par Smith et Ricardo, ils bouleversent les fondements de l'économie politique.

LA FILIATION ENTRE CLASSIQUES ET NÉOCLASSIQUES : L'HÉRITAGE DE J.-B. SAY

C'est dans les années 1870 que naît le courant néoclassique. Cette école fonde une **nouvelle approche de l'économie : la microéconomie.**

Les trois principaux fondateurs de l'économie néoclassique sont le Français Léon Walras (1834-1910), l'Anglais William Stanley Jevons (1835-1882) et l'Autrichien Carl Menger (1840-1921). Leurs travaux seront poursuivis et approfondis par de nombreux économistes, notamment Alfred Marshall (1842-1924) et Vilfredo Pareto (1849-1923).

Ils s'inscrivent dans l'héritage des classiques par leur approche libérale de l'économie. Surtout, ils s'y rattachent par leurs emprunts à l'œuvre de J.-B. Say. La loi des débouchés, énonce que les produits s'échangent contre les produits et que l'offre crée sa propre demande. **Puisque toute production se transforme en revenus qui eux-mêmes se transforment en demande, la surproduction est impossible.** Cette théorie annonce l'équilibre général des néoclassiques.

J.-B. Say annonce aussi les néoclassiques par sa loi de la valeur ; selon lui, la valeur des marchandises ne dépend pas de la quantité de travail nécessaire pour les produire (valeur-travail), mais de leur utilité, c'est-à-dire de la satisfaction qu'elles procurent au consommateur → les néoclassiques reprennent cette **théorie subjective de la valeur.**

Les néoclassiques héritent également de la **croyance en la neutralité de la monnaie** : celle-ci n'agit pas sur les grandeurs réelles de l'économie. Les néoclassiques étudient donc une « économie d'échanges réels ».

LES NÉOCLASSIQUES : DES APPORTS ESSENTIELS AU RAISONNEMENT ÉCONOMIQUE

Tout comme les Classiques, les économistes néoclassiques professent un **attachement aux vertus du libéralisme économique**. Les lois du marché gouvernent le fonctionnement de l'économie. La préservation de l'autonomie de décision des agents économiques, le respect de règles garantissant l'accès illimité au marché, la levée des obstacles éventuels à la réalisation des échanges, doivent constituer des principes intangibles, garants d'un fonctionnement optimal de l'économie.

Leur apport essentiel vient des deux éléments nouveaux qu'ils intègrent dans le raisonnement économique : **le calcul à la marge** (on parle ainsi de « révolution marginaliste ») et **la théorie subjective de la valeur**.

Les Néoclassiques systématisent **l'hypothèse de rationalité des agents économiques**. Leur analyse s'appuie sur le comportement d'un individu rationnel hypothétique, *l'Homo œconomicus*. Cela se traduit par l'apparition de notions telles que les fonctions d'utilité, les courbes d'indifférence, la maximisation de l'utilité et du profit, les équilibres individuels et les équilibres de marché, l'élasticité de l'offre et de la demande. Elles constituent, encore à l'heure actuelle, les outils de base de l'analyse économique.

Par ses apports, l'économie que l'on qualifiera de « néoclassique » est loin de constituer un simple prolongement de l'économie « classique ».

UNE APPROCHE MICROÉCONOMIQUE, ASOCIALE ET HORS DU TEMPS

Privilégiant la formalisation mathématique, les Néoclassiques accordent une grande importance aux **raisonnements microéconomiques : toute la théorie repose sur des postulats concernant les comportements individuels, à partir desquels les phénomènes collectifs sont expliqués.** Ils conçoivent la société comme composée uniquement d'individus, contrairement aux Classiques qui envisagent des classes ou des groupes sociaux. **Le monde des néoclassiques exclut aussi l'Histoire et les institutions** (celles-ci ne servent qu'à garantir le bon fonctionnement du marché).

Le concept d'*Homo œconomicus* est à la base de la théorie : il s'agit d'une conception abstraite de l'être humain, dans laquelle l'individu, recherchant son bonheur (hédonisme) agit rationnellement, c'est-à-dire en essayant de **maximiser sa satisfaction compte tenu de ses ressources limitées.**

Avec les Néoclassiques, l'économie devient « la science des choix rationnels ». **L'économie n'est plus la science qui étudie la richesse des nations, elle étudie l'allocation des ressources** à travers une approche statique (et non dynamique). **La macroéconomie n'est que le résultat de l'agrégation des comportements microéconomiques.** De ce fait, les préoccupations des Classiques au sujet de la croissance, de la répartition du revenu ou de l'échange international sont délaissées.

« Le recours à la théorie permet de remplacer du visible compliqué par de l'invisible simple ».
(Jean Perrin, prix Nobel de physique en 1926)

1.1.

UNE RUPTURE AVEC LES CLASSIQUES SUR LA QUESTION DE LA VALEUR

La question de la valeur divise les économistes aux XVIII^e et XIX^e siècles. Les Classiques anglais s'accordent sur la valeur-travail : pour Adam Smith, ce qui fait la valeur d'un bien, c'est la quantité de travail que ce bien permet d'acheter ; pour Ricardo, c'est la quantité de travail incorporé qui définit la valeur. Partant de l'analyse des Classiques, Marx rattache également la notion de valeur à la quantité de travail.

Les Néoclassiques – et, avant eux J.-B. Say –, rejettent cette conception objective de la valeur. Le prix n'est pas fonction du coût de production mais, au contraire, il dépend de ce que l'acheteur est prêt à dépenser. Les Néoclassiques se placent donc sous l'angle de la demande et non plus sous l'angle de l'offre.

LES NÉOCLASSIQUES : UNE THÉORIE SUBJECTIVE DE LA VALEUR

Il existe plusieurs définitions de la valeur selon le courant de pensée économique. Elles se rattachent à deux conceptions principales qui donnent au mot « valeur » des sens radicalement différents, et impliquent **deux conceptions différentes de la relation entre valeur et prix** :

- **La conception objective (Smith, Ricardo) pose que tout bien a une valeur indépendante de l'observateur, qui résulte des conditions de sa production et peut être mesurée par un calcul économique** à partir des conditions et des coûts de production du bien ou du service. **Le prix est alors généralement considéré comme une mesure de cette valeur.** La conception objective a été proposée d'abord par les Physiocrates (avec comme référence la terre), puis par les classiques anglais (référence : le travail) et enfin reprise par les économistes marxistes.
- **La conception subjective définit la valeur comme l'expression de l'intérêt qu'un agent particulier porte à un bien ou à un service, qui résulte d'un processus psychologique d'évaluation. C'est une notion subjective et privée, dont la formation et l'explication relèvent de la psychologie et non de l'économie, et qui constitue une donnée externe pour le raisonnement économique. Le prix est une notion distincte, qui résulte du fonctionnement effectif des mécanismes du marché, et qui seule a un sens économique.** La conception subjective est dominante depuis l'origine de la pensée économique (Aristote, Thomas d'Aquin). On la retrouve chez les classiques français (Say).

WALRAS : DANS UNE ÉCONOMIE D'ÉCHANGES, LES MÉCANISMES QUI DÉTERMINENT LE PRIX IMPORTENT PLUS QUE CEUX QUI FONDENT LA VALEUR

« Le monde peut être considéré comme un vaste marché général, composé de divers marchés spéciaux où la richesse sociale se vend et s'achète, et il s'agit pour nous de reconnaître les lois suivant lesquelles ces ventes et ces achats tendent d'eux-mêmes à se faire. Pour cela, nous supposerons toujours un marché parfaitement organisé sous le rapport de la concurrence, comme en mécanique pure on suppose d'abord des mécaniques sans frottement ».

(L. Walras, Éléments d'économie politique pure, 1874)

Alors que l'école classique s'interrogeait sur la croissance des économies nationales, l'approche de Walras se concentre sur la question de l'échange, fondement de l'économie. Pour lui, **les prix reposent sur l'équilibre des propositions d'échange qui dépendent elles-mêmes des goûts et des quantités disponibles**, c'est-à-dire des composants de la « rareté ». Il n'existe pas de valeur en soi, mais seulement un prix, qui est le résultat objectif de la somme de préférences circonstanciées et subjectives.

CONCILIER LES THÉORIES DE LA VALEUR : LES CISEAUX DE MARSHALL

« Nous aurions autant de raison de débattre la question de savoir si c'est la lame supérieure ou la lame inférieure d'une paire de ciseaux qui découpe un morceau de papier, que celle de savoir si la valeur est déterminée par l'utilité ou le coût de production. [...]

Nous trouvons des marchandises qui se comportent à peu près strictement conformément à la loi du rendement constant, c'est-à-dire que leur coût moyen de production sera à peu près le même qu'elles soient produites par grandes ou par petites quantités. Dans ce cas, le niveau normal aux environs duquel oscillera le prix du marché sera représenté par ce coût de production défini et fixé (en monnaie). S'il arrive que la demande soit considérable, le prix du marché s'élèvera pour quelque temps au-dessus de ce niveau ; mais cela aura pour résultat une augmentation de la production et alors le prix du marché baissera ; le phénomène inverse se produira si la demande descend, pour quelque temps, au-dessous du niveau ordinaire. [...]

Ainsi nous pouvons poser en règle générale que plus sera courte la période que nous examinerons, et plus nous devons tenir compte de l'influence que la demande exerce sur la valeur ; et que, au contraire, plus cette période sera longue et plus importante sera l'influence exercée par le coût de production sur la valeur ».

(A. Marshall, Principes d'économie politique, 1890)

Selon Marshall, à très court terme c'est la demande (valeur-utilité) qui détermine le prix car la capacité productive ne peut augmenter. Mais à long terme, le prix « naturel » est déterminé par les coûts de production (valeur-travail) → pour le long terme, Marshall raisonne bien sur la valeur, mais pour le court terme, son analyse décrit le mécanisme de formation du prix.

Une conception objective : la valeur-travail

Le prix de marché doit rejoindre le prix naturel résultant de la somme des coûts, qui tous se ramènent au travail → celui-ci, parce qu'il est commun à tous les produits, explique la **valeur d'échange**.

Contrairement au travail, la valeur d'usage (propre à chacun) **ne permet pas de comparaison entre les biens** et ne permet donc pas d'expliquer le prix.

- **Smith** : « travail commandé » (quantité de travail qu'un bien permet d'acheter : valeur relative, mesurée dans l'échange). Le travail est le prix réel de toutes les marchandises ; l'argent n'est que leur prix nominal.
- **Ricardo** : « travail incorporé » (quantité de travail qui a été nécessaire à la production (y compris les machines) : valeur absolue, qui ne nécessite pas le passage par l'échange).
- **Marx** : les salaires ne représentent pas la valeur du travail (= la production) mais la location de la force de travail du salarié → la différence entre les deux constitue la plus-value.

Une conception subjective : la valeur-utilité

Les coûts n'interviennent plus ; la valeur dépend de l'**utilité marginale**, qui est décroissante. Mais, parce qu'elle est subjective, l'utilité ne permet pas la comparaison entre les biens :

- la rareté permet de comparer ;
- le consommateur classe les biens selon un ordre de préférence (Pareto : utilité ordinale) ;
- la confrontation des besoins sur le marché fixe le prix.

- **J-B. Say** : valeur d'usage (capacité d'un bien à satisfaire un besoin → la valeur est considérée sous l'angle de la demande).
- **Walras** : seule compte la valeur d'échange, fondée sur l'utilité et la rareté.
- **Marshall** (théorie symétrique de la valeur) l'utilité (court terme) et le coût (long terme) se combinent comme les lames de ciseaux pour donner le prix d'équilibre.

THÉORIES DE LA VALEUR ET LUTTE POUR LA RÉPARTITION : DES ENJEUX IDÉOLOGIQUES CONSIDÉRABLES

- Pour les classiques anglais comme pour Marx, le profit et le salaire sont tous deux issus du travail → la question de la répartition est donc centrale et la lutte pour le partage est inévitable.
- Pour les Néoclassiques, la valeur ne dépend pas du travail mais de l'utilité → la lutte autour de la répartition n'est pas fondée.

Les positions sur la théorie de la valeur ne se réduisent pas à un débat purement intellectuel et désincarné : elles sont à l'origine d'enjeux politiques majeurs car elles conduisent à des **visions diamétralement opposées de la société.**

La période où un Ricardo pouvait, du point de vue de la bourgeoisie, théoriser la concurrence entre classes sociales est définitivement révolue : derrière l'économie se profilent des enjeux politiques et les positions sont tranchées.

En rejetant la valeur-travail, les néoclassiques rejettent aussi la théorie de l'exploitation ; ils proclament que le capitalisme sert les intérêts de tous. En face, ses adversaires socialistes dénoncent le caractère exploiteur et transitoire du capitalisme ; ils affirment aussi leur volonté de préparer son renversement. La question de la valeur ne laisse aucune place à un « juste milieu » qui n'aurait pas de sens en matière de théorie économique : il ne saurait exister de théorie intermédiaire entre celle de la valeur-travail et celle des néoclassiques, entre l'affirmation de la réalité de l'exploitation ou sa négation.

1.2.

LE RAISONNEMENT MARGINALISTE

Le marginalisme désigne l'école de pensée qui a été la première à accorder un rôle essentiel au calcul à la marge dans la détermination de la valeur des biens. À l'origine de cette école, l'Anglais Stanley Jevons, l'Autrichien Carl Menger et le Français Léon Walras ont montré qu'un individu qui cherche à maximiser son utilité en concurrence parfaite choisit un panier de biens tel que le rapport entre l'utilité marginale de chaque bien et son prix soit le même pour tous les biens. Comme cette analyse porte sur la fonction d'utilité des individus, et donc sur leurs goûts, on dit d'elle qu'elle donne une « théorie subjective de la valeur » (celle-ci est donc déterminée par les goûts des individus qui composent la société) ; elle s'oppose aux théories qui mettent l'accent sur les conditions « objectives » de production (comme le fait, par exemple, la théorie de la valeur-travail).

La méthode de calcul à la marge a été par la suite étendue au cas du producteur, dont le profit de concurrence parfaite est maximal (à certaines conditions) si la productivité marginale de chaque input est égale au rapport de son prix à celui de l'output.

Je ne sais pas si j'ai bien fait
d'acheter ces chaussures...
J'en ai déjà 143 paires.

Sûr que leur utilité
marginale est de
plus en plus faible.



NB : la remarque d'Aria ne vaut que si toutes les chaussures sont identiques.

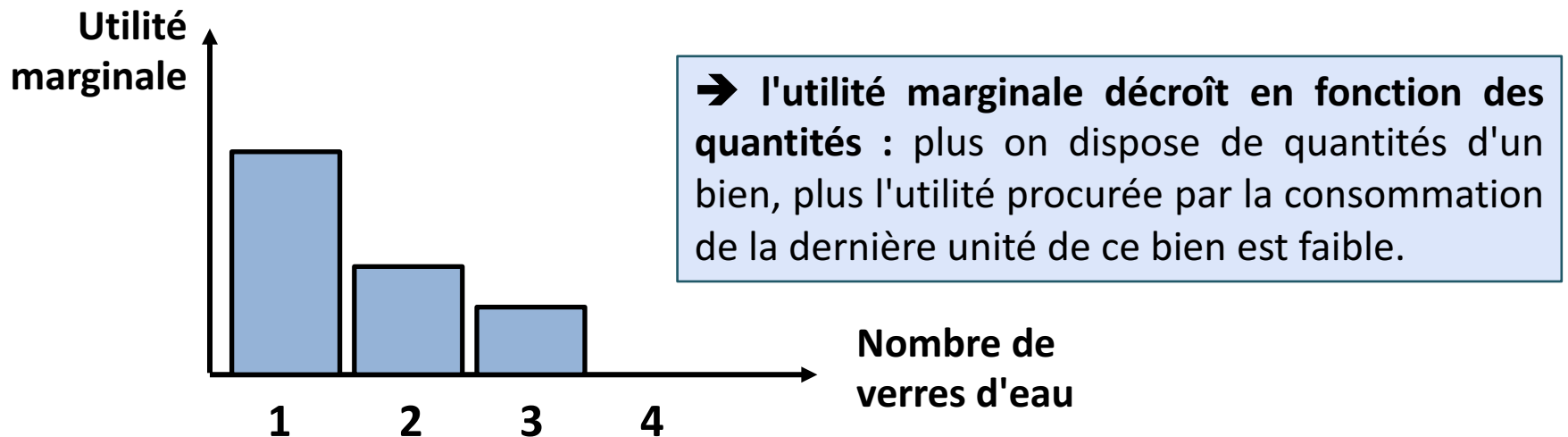
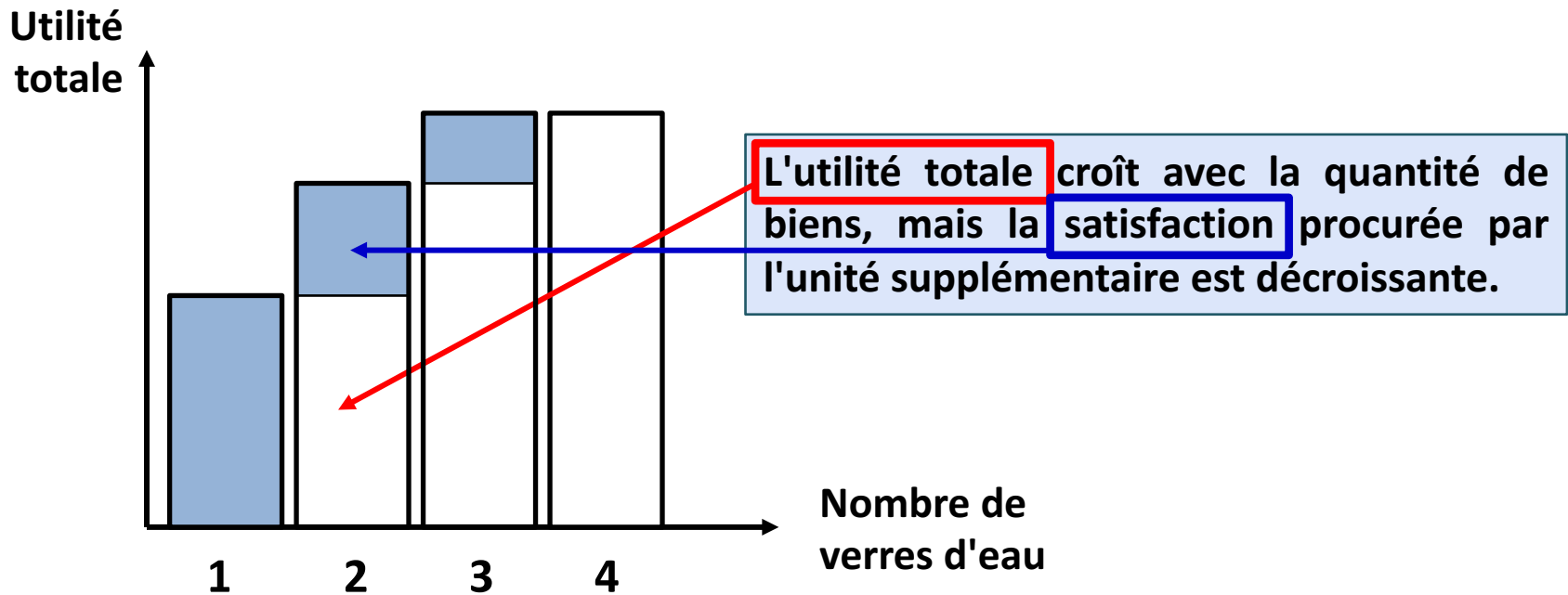
L'UTILITÉ MARGINALE DÉTERMINE LA VALEUR

Contrairement à ce qu'affirment les Classiques, pour les Néoclassiques, l'utilité n'est pas une propriété objective des choses, elle est ressentie subjectivement. Le **raisonnement à la marge** – déjà présent chez Turgot et dans l'analyse ricardienne de la rente différentielle –, est utilisé par les marginalistes pour **distinguer l'utilité totale de l'utilité marginale**, ou valeur de la dernière unité du bien désirée. La décroissance de l'utilité marginale exprime le fait que **la jouissance d'un bien diminue d'intensité à mesure que le niveau de détention de ce bien s'élève** → le supplément d'utilité décroît jusqu'à devenir nul (1^{ère} loi de Gossen, 1854). Pour C. Menger : « *l'utilité est la capacité que possède une chose de servir à la satisfaction des besoins humains [...] la valeur n'est pas inhérente aux biens, elle n'en est pas une propriété ; elle n'est pas une chose indépendante qui existe en soi. C'est un jugement que les sujets économiques portent sur l'importance des biens dont ils peuvent disposer pour maintenir leur vie et leur bien-être. Il en résulte que la valeur n'existe pas en dehors de la conscience des hommes.* »

Ce qui fait la valeur d'une marchandise, c'est la capacité qu'elle a à satisfaire un besoin : plus ce besoin est fort, plus le prix est élevé. Ce qui fait la valeur d'un bien c'est donc son utilité aux yeux du consommateur, et non l'effort de production que ce bien a nécessité.

- **L'utilité marginale donne la valeur aux biens**, et cette valeur est psychologique, en fonction de l'utilité subjective des unités concrètes successives d'un bien.
- **Le prix d'un produit n'est pas déterminé par la production, mais par le marché** : c'est le prix que quelqu'un est disposé à payer pour ce produit.

L'UTILITÉ MARGINALE EST DÉCROISSANTE



ALFRED MARSHALL S'EN VA CUEILLIR DES MÛRES

« Le cas le plus simple de balance ou équilibre entre le désir et l'effort, c'est celui qui se produit lorsqu'une personne se procure la satisfaction d'un de ses besoins au moyen de son travail direct et personnel. Lorsque, par exemple, une personne cueille des mûres pour les manger, l'action de cueillir lui procure probablement un certain plaisir pendant un moment ; et pendant quelque temps encore, le plaisir de manger est plus que suffisant pour compenser la peine qu'elle prend à cueillir ces mûres. Mais, après qu'elle en a mangé une certaine quantité, le désir d'en cueillir davantage diminue, tandis que le travail de la cueillette commence à occasionner une fatigue qui, à proprement parler, est plutôt un sentiment de monotonie qu'une véritable fatigue. Lorsque, enfin, le désir de se récréer et son éloignement pour le travail de cueillir des mûres contrebalancent le désir de manger, l'équilibre est atteint. La satisfaction que cette personne peut retirer de la cueillette de ce fruit est arrivée à son maximum : jusqu'à ce moment, en effet, chaque nouveau fruit cueilli a plus ajouté à son plaisir qu'il ne lui a ôté ; mais, à partir de ce moment, tout nouveau fruit cueilli a, au contraire, plus diminué son plaisir qu'il ne l'a augmenté. »

(A. Marshall, *Principes d'économie politique* ; 1890)

Marshall réalise une synthèse entre la théorie classique – selon laquelle la valeur dépend des coûts de production –, et celle des néoclassiques, selon laquelle c'est l'utilité : en courte période, ce sont les conditions de la demande qui influent le plus car les conditions de l'offre sont incapables de s'adapter aux fluctuations de la demande. Sur la longue durée, les conditions de l'offre deviennent déterminantes.

WALRAS : LA VALEUR D'ÉCHANGE SE MESURE PAR LE PRIX SUR LE MARCHÉ

Pour les premiers néoclassiques, il ne faut pas raisonner en termes d'utilité totale ou moyenne, mais en termes d'utilité marginale, qui est décroissante.

Progressivement, les néoclassiques vont affirmer que la valeur est déterminée par le marché. **Selon Walras, la valeur provient de la rareté qu'il définit comme l'utilité et la quantité limitée des marchandises.** Les marchandises doivent répondre à un besoin. L'économiste n'a pas à juger de ce besoin : « *qu'une substance soit recherchée par un médecin pour guérir un malade, ou par un assassin pour empoisonner sa famille, c'est une question [...] tout à fait indifférente* ».

Walras ne distingue pas valeur d'usage et valeur d'échange. Pour lui, **la seule valeur qui existe est la valeur d'échange, mais ses fondements sont l'utilité et la quantité limitée** : l'eau, quoique très utile, n'a pas ou a peu de valeur si on la trouve en quantité illimitée (elle en aura beaucoup en revanche si elle est rare, comme en plein désert) ; quant au diamant, étant en quantité limitée, il a une valeur d'échange élevée. Walras refuse de dire qu'il est peu utile, puisque **tout bien, même superflu, satisfaisant un besoin est utile.**

La valeur des marchandises est une valeur d'échange qui se mesure en conséquence par les prix. Le prix en question est celui qui est pratiqué lors de l'échange ; c'est donc le prix d'équilibre qui permet d'égaliser l'offre et la demande. L'objectif de l'économie politique pure est alors d'étudier la détermination des prix, et donc d'étudier les conditions d'échange (offre et demande).

UTILITÉ CARDINALE / UTILITÉ ORDINALE

Les précurseurs de la « révolution marginaliste » (Walras, Jevons, Menger, Gossen) conçoivent l'utilité comme la sensation de plaisir associée à la consommation d'un bien. Ils défendent l'idée qu'il existe une échelle de **mesure cardinale de l'utilité** de tout bien ou service. Ils supposent aussi que **le consommateur est capable de donner une évaluation quantifiée de l'utilité que lui procure toute combinaison de biens** : par ex. un bien A sera évalué 100, un bien B 80 et un bien C 30 (Menger).

Vilfredo Pareto ne croit pas en l'existence d'une échelle objective de la mesure de l'utilité ; il propose une formulation en termes d'**utilité ordinale** : **le consommateur est seulement capable de hiérarchiser raisonnablement les biens** ou paniers de biens en fonction de l'utilité apportée : s'il préfère le bien A au bien B et le bien B au bien C, alors A sera préféré à C. Ainsi, on pourra préférer la bière au coca, sans pour autant donner une valeur chiffrée à chacune des deux boissons.

Pour Pareto, l'ophélimité (qui désigne l'utilité) n'est pas mesurable : le consommateur sait seulement qu'un bien lui procure plus d'utilité qu'un autre bien.

L'OPTIMUM DE PARETO : LA MEILLEURE SITUATION POSSIBLE

L'optimum de Pareto (dit aussi « maximum d'ophélimité ») est un concept fondamental de l'économie où les ressources disponibles d'une économie sont utilisées de façon optimale et où **il est impossible d'arbitrer en faveur d'un acteur économique sans en dégrader la situation d'un autre**. L'optimum de Pareto se préoccupe également de savoir dans quelles conditions il est possible d'assurer le maximum de satisfaction aux individus qui composent la société.

Ce concept est souvent utilisé pour décrire des situations « idéales » d'efficacité économique et sociale préconisant l'intervention de politiques publiques de redistribution de revenus : les politiques s'inspirant du modèle d'optimalité de Pareto ont transformé ce concept, qui découle de l'acceptation d'une situation statique de concurrence pure et parfaite, en une norme politique d'efficacité économique.

Or le critère d'optimalité parétienne est ancré dans l'individualisme méthodologique : une situation optimale au sens de Pareto est nécessairement « individuellement rationnelle » car chaque agent la préfère à la situation initiale. **Ce critère ne renvoie à aucune considération de justice sociale**, car un jugement de valeur est un acte de la pensée : on ne peut le connaître qu'à partir des actes volontaires que l'on peut observer, et non *a priori*. Il est impossible d'établir des comparaisons entre les personnes, et un interventionnisme étatique qui prétend maximiser l'utilité sociale n'obéit à aucune norme objective.

L'OPTIMUM DE PARETO : UNE ILLUSTRATION

Si j'ai trop de pommes tandis que mon voisin dispose d'un excès de bois, il est envisageable de procéder à un **échange mutuellement profitable** : chacun cède quelque chose dont il n'avait pas l'utilité pour acquérir quelque chose qui lui servira. Ce mécanisme s'arrêtera lorsque toute possibilité d'échanges mutuellement avantageux aura disparu. Par exemple, si un autre de mes voisins a besoin de mes pommes, sans rien avoir à m'offrir en échange, il faudrait que je me défasse d'un bien qui m'apporte de la satisfaction, sans obtenir de contrepartie. Mon sort se détériorerait et l'opération ne se fera donc pas (sauf si le fait d'être le bienfaiteur de mon voisin m'apporte une satisfaction au moins aussi grande que celle de consommer mes pommes).

L'optimum parétien est atteint lorsqu'il n'est plus possible d'effectuer des échanges mutuellement profitables. L'optimum ne s'intéresse pas à la répartition initiale des richesses. Si j'ai beaucoup de pommes et que mon deuxième voisin n'en a aucune, et n'a rien d'autre, c'est triste, mais c'est ainsi : il n'est pas question de procéder à des comparaisons interpersonnelles, c'est-à-dire de se demander si l'amélioration du sort de mon voisin ne serait pas plus importante que la détérioration de mon propre sort, si l'on décidait de me prendre de force la pomme que je ne veux pas céder pour la donner à mon voisin qui en a besoin. Un tel point de vue n'entre pas en considération : **la répartition des revenus et des patrimoines est une situation de fait, l'optimum vise à améliorer cette situation au bénéfice de tous et au détriment de personne, et non à faire des heureux en créant des perdants.**

1.3.

UNE THÉORIE DU COMPORTEMENT DES AGENTS

Alors que la société est, selon Adam Smith, structurée en classes « *dont les intérêts ne sont nullement les mêmes* », pour les néoclassiques, elle est peuplée d'individus souverains effectuant des choix : travailler ou se reposer, consommer ou épargner, manger du pain ou de la brioche, etc. Les choix effectués par chaque individu résultent, non d'une quelconque logique de classe, mais du souci de tirer le meilleur parti des ressources dont il dispose compte tenu des objectifs qui lui sont propres, et qui sont supposés hiérarchisés. Ce souci définit l' « *homo œconomicus* », **individu rationnel passant le plus clair de son temps à évaluer les diverses possibilités qui s'offrent à lui**, et sélectionnant infailliblement celle qui maximise son degré de satisfaction, **compte tenu des contraintes auxquelles il est soumis**.

Le marché est le lieu de rencontre de ces comportements individuels de maximisation sous contrainte.

Pour les Néoclassiques, même une ado est un *homo oeconomicus* !

Quand je fais du shopping, t'imagines pas la quantité d'équations que je résous sans même m'en rendre compte.

Normal : tu arbitres entre utilité et désutilité.



LES CHOIX RATIONNELS DE L'*HOMO ŒCONOMICUS*

Alors que la société est, selon Adam Smith, structurée en **classes** « *dont les intérêts ne sont nullement les mêmes* », pour les néoclassiques, elle est peuplée **d'individus** souverains effectuant des choix : travailler ou se reposer, consommer ou épargner, manger du pain ou de la brioche, etc.

Les choix effectués par chaque individu résultent, non d'une quelconque logique de classe, mais du souci de tirer le meilleur parti des ressources dont il dispose compte tenu des objectifs qui lui sont propres, et qui sont supposés hiérarchisés. Ce souci définit l' « ***homo œconomicus*** », **individu rationnel qui évalue les diverses possibilités s'offrant à lui et sélectionne infailliblement celle qui maximise son degré de satisfaction, compte tenu des contraintes auxquelles il est soumis.**

Le marché est le lieu de rencontre de ces comportements individuels de maximisation sous contrainte.

LA THÉORIE NÉOCLASSIQUE DU COMPORTEMENT DU CONSOMMATEUR

Dans la théorie néoclassique, les agents sont rationnels, leurs préférences peuvent être identifiées et quantifiées. **Le consommateur choisit d'après l'utilité marginale des biens** : la quantité consommée d'un bien ne dépend pas de la quantité totale qu'il peut en acheter mais de l'utilité que lui procure l'acquisition d'une **unité supplémentaire** de ce bien. Cela suppose que les produits consommés soient parfaitement divisibles et homogènes.

L'utilité marginale des biens, conformément aux conclusions du psychologue allemand Gossen (1811-1858), **est considérée comme étant toujours décroissante** : plus on dispose de quantités d'un bien, plus l'utilité procurée par la consommation de la dernière unité de ce bien est faible.

Maximiser sous contrainte ou optimiser l'utilité consiste à rechercher l'équilibre (optimum du consommateur) dans un arbitrage qui prend en compte l'utilité de la consommation d'un bien et sa désutilité (la dépense).

La théorie micro-économique du producteur repose sur des hypothèses semblables : la rationalité des chefs d'entreprise fait pendant à celle des consommateurs. Avec le raisonnement marginaliste, **les rendements de production sont supposés croissants puis décroissants** : à partir d'un certain seuil, l'accroissement de la production provoque une hausse plus que proportionnelle des coûts qu'elle engendre.

UN MODÈLE DE COMPORTEMENT OPTIMISATEUR

Les agents sont présentés comme les gestionnaires rationnels des ressources rares dont ils disposent. Ils en tirent le maximum en les échangeant au mieux sur les marchés (travail, capital, biens de consommation).

L'échange a lieu quand chacun a atteint son optimum : le client achète tant que l'utilité marginale (décroissante) est supérieure au prix, le vendeur vend tant que le coût marginal (croissant) lui est inférieur. **Les transactions se font « à l'équilibre »** (*coût marginal = utilité marginale = prix*). Au-delà, acheteur ($\text{prix} > \text{utilité}$) et vendeur ($\text{coût} > \text{prix}$) subiraient une perte. En-deçà ($\text{prix} < \text{utilité}$, $\text{prix} > \text{coût}$), ils perdraient une opportunité de gain en renonçant à échanger des unités supplémentaires. Les échanges n'ont lieu qu'à l'équilibre, **c.à.d. au point où la dernière unité rapporte au vendeur ce qu'elle lui coûte et coûte à l'acheteur ce qu'elle lui rapporte**. Augmenter l'échange d'une unité impliquerait une perte, le diminuer, un manque à gagner.

LES FACTEURS DE PRODUCTION SONT RÉMUNÉRÉS À LEUR PRODUCTIVITÉ MARGINALE

Tout agent dispose d'un capital (stock de ressources). Ce capital est humain pour les uns (salariés), financier pour les autres (capitalistes). Il permet d'offrir des services productifs dont le prix se fixe selon leur utilité-rareté. Chaque service est payé à sa productivité marginale, il n'y a donc pas exploitation mais juste rémunération. À l'équilibre, le profit est nul, l'entreprise verse à chacun l'équivalent de son apport : productivité du travail pour les travailleurs (salaires), du capital pour le prêteur ou le propriétaire (intérêts).

Cette optique nouvelle est déroutante : désormais envisagé comme le gestionnaire d'un capital, **le travailleur néoclassique ne ressemble plus du tout à celui des classiques dont le salaire était ravalé au minimum de subsistance** (loi d'airain ou théorie du salaire naturel), **il est supposé arbitrer entre loisir et consommation** pour décider du nombre d'heures de travail qu'il va offrir.

Selon la théorie du chômage volontaire, le chômeur fait un choix libre : sur son échelle de préférence, il ne sacrifie son loisir qu'en échange d'un salaire croissant (plus de consommation). Dans cette optique (travail = marchandise, salariés choisissant leur horaire), tant que des heures de travail sont offertes sur le marché du travail, le taux de salaire baisse et les firmes embauchent ; l'équilibre est atteint quand il n'en reste aucune → celui qui ne travaille pas est donc un « chômeur volontaire ».

DUPUIT, PRÉCURSEUR DES NÉOCLASSIQUES (1844)

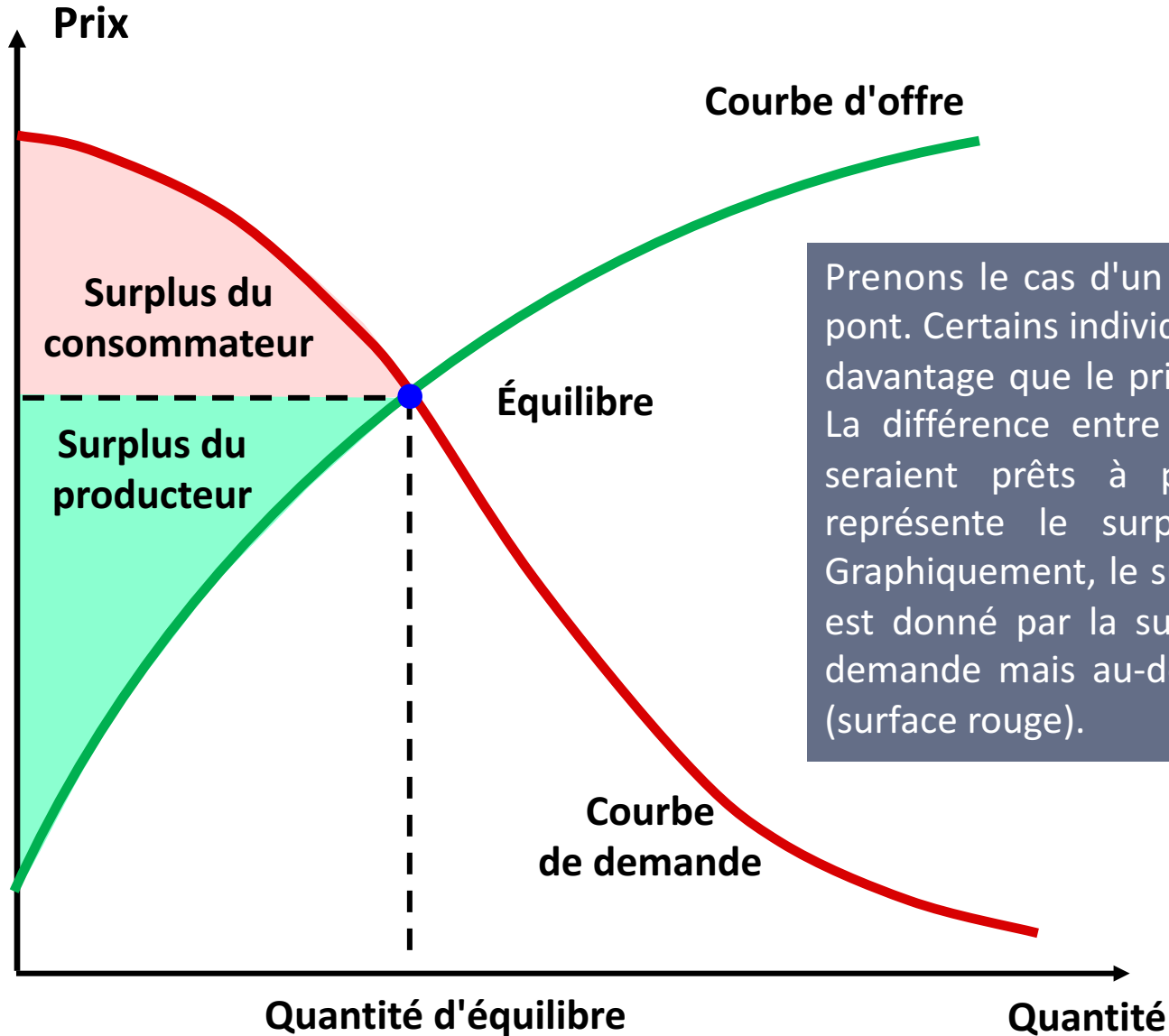
Jules Dupuit prône l'État-minimum des ultralibéraux, et il montre que l'intervention croissante de l'État implique des recettes fiscales croissantes. Or, à partir d'un certain taux de pression fiscale, les recettes diminuent jusqu'à devenir nulles. Avec plus d'un siècle d'avance, **Dupuit énonce et représente en 1844 la courbe que l'on attribue hâtivement à Laffer en 1974.**

Par ailleurs, **Dupuit énonce la théorie du surplus du consommateur** – ou utilité relative – et sa mesure par la différence entre l'utilité absolue et le prix d'achat.

Dupuit reconnaît que **l'utilité d'un bien est variable d'un individu à un autre** : « *chaque individu attache lui-même une utilité différente au même objet suivant la quantité qu'il peut consommer [...] L'économie politique doit prendre pour mesure de l'utilité d'un objet le sacrifice maximum que chaque consommateur serait disposé à faire pour se le procurer* ».

Dupuit établit ainsi une relation entre l'utilité et la demande : le prix d'un service se trouve expliqué par l'utilité que lui attribue l'acheteur → **le prix révèle l'utilité.**

LE SURPLUS DU CONSOMMATEUR (DUPUIT, 1844)



Prenons le cas d'un péage pour traverser un pont. Certains individus seraient prêts à payer davantage que le prix pour traverser le pont. La différence entre le prix maximum qu'ils seraient prêts à payer et le prix payé représente le surplus du consommateur. Graphiquement, le surplus du consommateur est donné par la surface sous la courbe de demande mais au-dessus du prix d'équilibre (surface rouge).

LE SURPLUS DU PRODUCTEUR

Quand le prix baisse, toutes choses égales par ailleurs, le surplus du consommateur augmente.

En introduisant l'offre de produit on peut faire apparaître de la même manière un surplus du producteur.

Si l'offreur accepte de vendre une unité au prix p_1 c'est qu'à ce prix il couvre le coût de cette unité. Dans les conditions habituelles de production, chaque unité coûte un peu plus à produire que la précédente, le coût marginal est croissant quand la quantité produite augmente. Si l'offreur vend toute sa marchandise au prix p_1 toutes les unités – sauf la dernière – sont vendues à un prix plus élevé que celui qu'il était prêt à accepter. Lorsque le prix baisse, toutes choses égales par ailleurs, le surplus du producteur diminue.

1.4.

LA DÉTERMINATION DU PRIX D'ÉQUILIBRE

Dans le modèle néoclassique, en concurrence pure et parfaite, on suppose que sur le marché, les consommateurs et les producteurs sont « preneurs de prix » (*price takers*). Ces deux agents économiques sont caractérisés par des comportements de maximisation sous contrainte. **Le consommateur cherche à maximiser son utilité.** Les goûts et les ressources sont différents chez les consommateurs, ce qui les conduit à échanger. **Le producteur est caractérisé par une fonction de production dont les rendements marginaux sont décroissants.** Son objectif est maximiser son profit.

Les différents prix possibles sont connus de tous et servent de base à la détermination des quantités offertes et demandées par les agents. Un « commissaire-priseur » fictif centralise les offres et les demandes établies sur la base de ces prix. Par un processus de tâtonnement walrasien, **un prix d'équilibre permet d'égaliser les quantités offertes et demandées.** La loi de l'offre et la demande est ainsi démontrée grâce à la fiction du commissaire-priseur. Une fois le prix d'équilibre déterminé, les échanges peuvent avoir lieu.

Cet équilibre est stable, mais peut changer si un événement affecte l'une des deux courbes. Cet équilibre est également optimal. L'allocation des ressources est efficiente et la quantité échangée maximise le surplus des consommateurs et le surplus des producteurs.

Quand je mange
100 grammes
de chocolat, je
prends 500
grammes.

Wooooow ! Tu as
une forte élasticité
au chocolat...



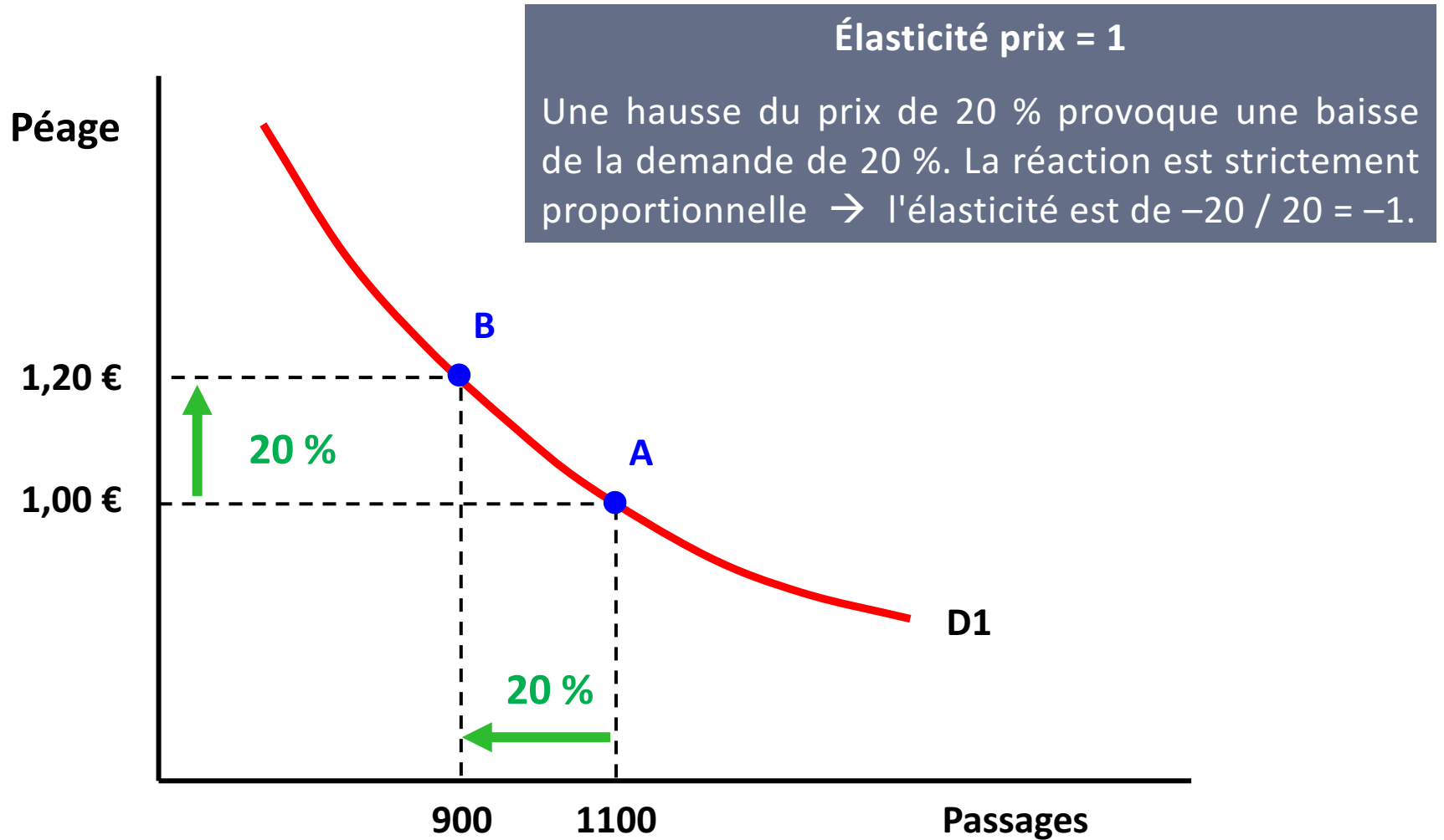
L'ÉLASTICITÉ-PRIX DE LA DEMANDE

Alfred Marshall donne la formule de l'élasticité de la demande en la présentant comme **un rapport entre le pourcentage de la variation des quantités demandées et le pourcentage de la variation des prix** qui en est la cause :

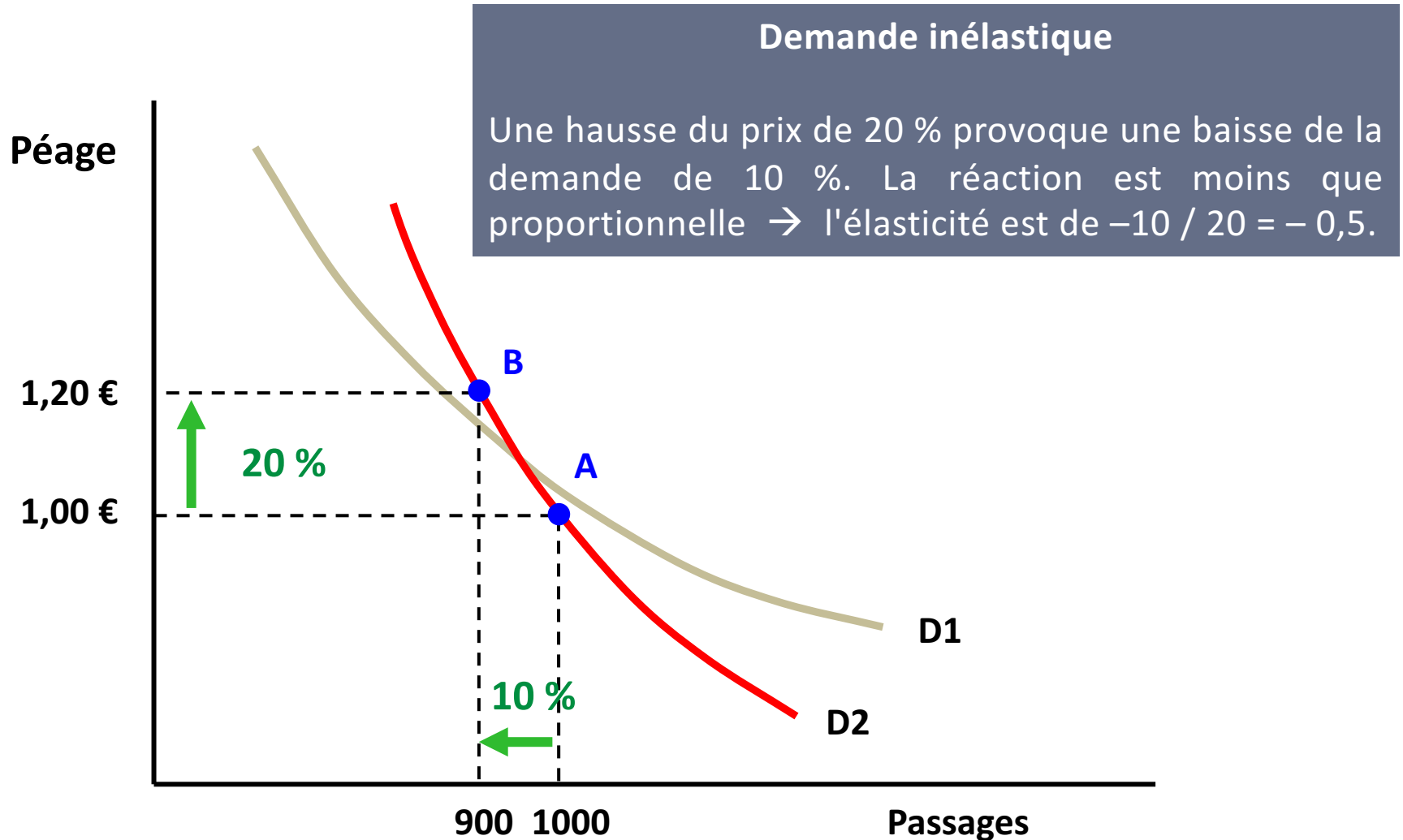
« Si une chute de 1 % du prix entraîne un accroissement de 2 % de la quantité demandée, on dira que l'élasticité de la demande est de 2. »

Une élasticité nulle indique que la demande (ou l'offre) est rigide.

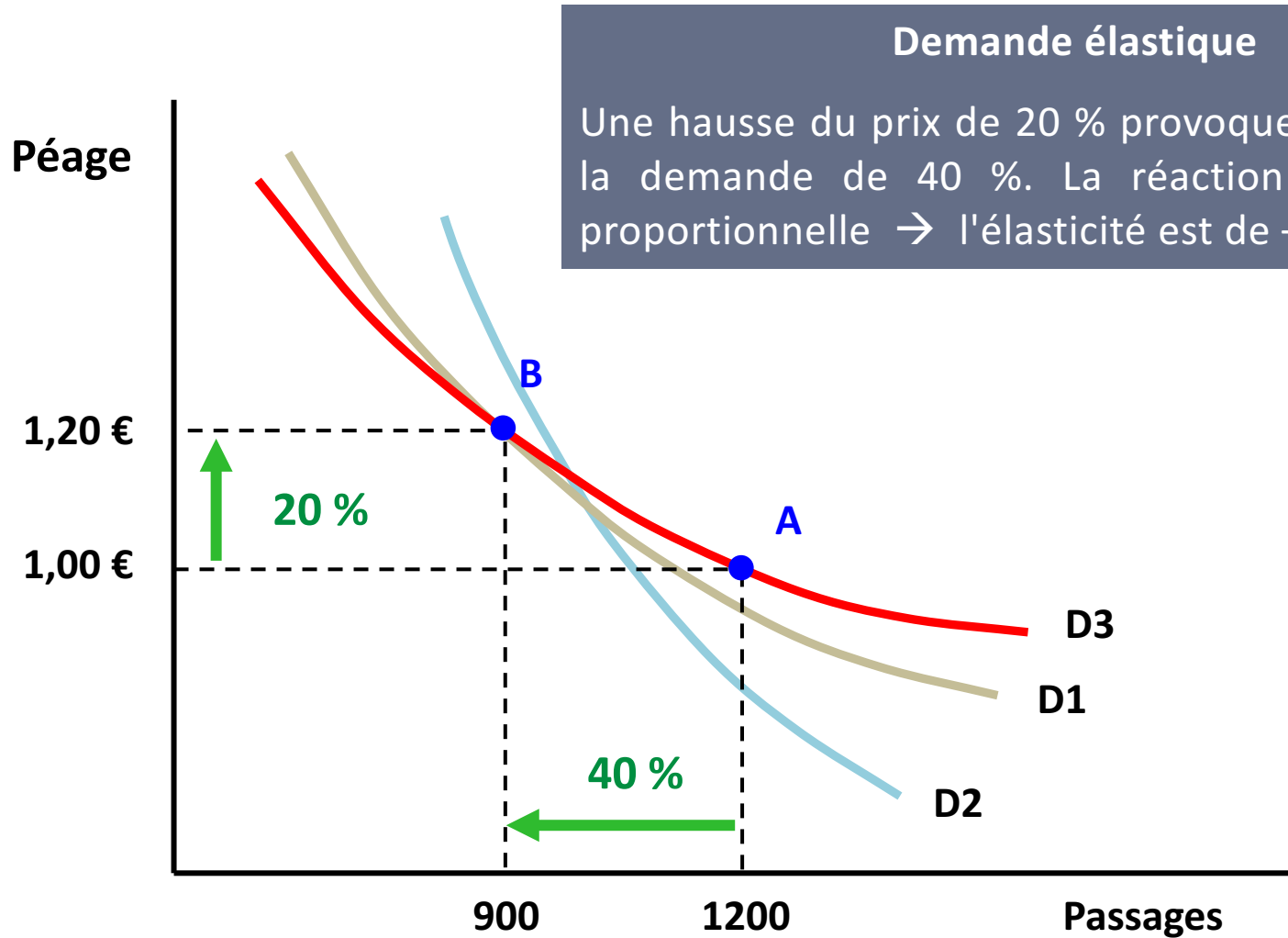
LES DIFFÉRENTES FORMES D'ÉLASTICITÉ (1)



LES DIFFÉRENTES FORMES D'ÉLASTICITÉ (2)



LES DIFFÉRENTES FORMES D'ÉLASTICITÉ (3)



BÖHM-BAWERK : LE TEMPS EST UN FACTEUR DE PRODUCTION

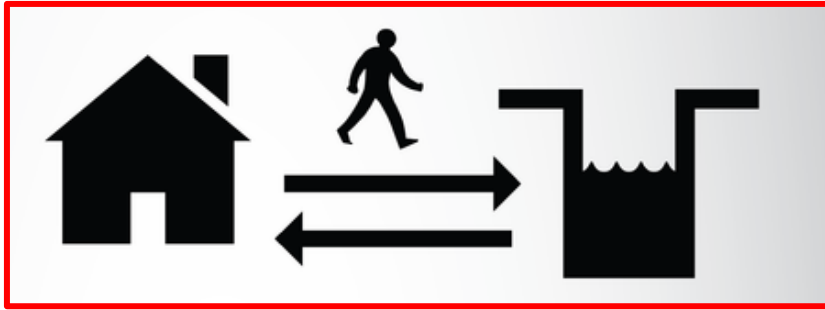
Pour l'économiste autrichien Böhm-Bawerk, la production capitaliste est celle dans laquelle on obtient un supplément de production en employant du travail de façon « détournée », c'est-à-dire en fabriquant d'abord des instruments de production et, ensuite seulement, à l'aide des instruments fabriqués, des biens consommables. **Le supplément de produit est d'autant plus important que l'allongement du « détour de production » est grand.**

Ce « détour de production » explique **l'intérêt du capital** par lequel on obtient qu'une consommation immédiate (préférence des consommateurs pour les biens présents) se transforme en une consommation future d'une plus grande quantité de biens.

- L'intérêt du capital est rendu **possible** par le fait que **le détour de production augmente la productivité du travail.**
- L'intérêt du capital est nécessaire par le fait que **le consommateur préfère une consommation immédiate à la promesse d'une consommation future.**

Böhm-Bawerk explique que les biens coûtent non seulement du travail mais aussi du temps
→ le temps est un facteur de production.

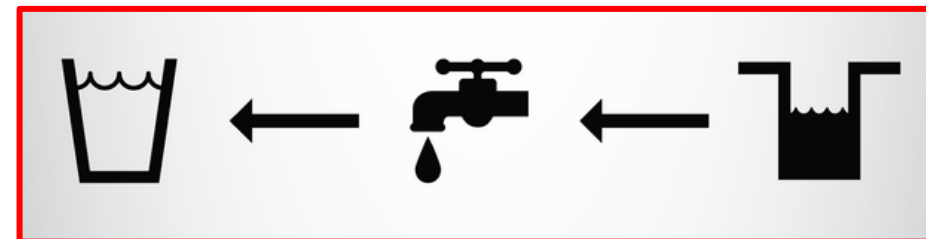
BÖHM-BAWERK : LE DÉTOUR DE PRODUCTION



Ou bien l'homme va chaque fois à la source pour boire au creux de sa main. C'est le moyen le plus direct et le plus immédiat. Mais il est incommode car il suppose à chaque fois un trajet. Et aussi insuffisant, car le procédé ne fournit qu'une faible quantité d'eau et ne permet pas de la conserver.



Ou bien notre homme fabrique un seau dans lequel il porte en une seule fois une plus grande quantité d'eau, qui peut être conservée en vue de multiples usages. Mais pour arriver à ce résultat, il a fallu trouver un moyen « détourné » : se procurer une hache, abattre un arbre pour se procurer du bois, tailler le bois et fabriquer un seau... Et il doit quand même aller régulièrement au puits.



Ou bien notre homme consacre encore plus de temps à fabriquer des canalisations. Le détour est plus long, mais à terme l'eau arrive directement chez lui. Le « retour sur investissement » (argent et/ou temps dépensés) est concret et appréciable.

BÖHM-BAWERK : DÉTOUR DE PRODUCTION ET TAUX D'INTÉRÊT

Pour Böhm-Bawerk, la **valeur du capital** – qui est un bien indirect –, **ne provient pas de ses éléments constitutifs accumulés dans le passé**. Cette valeur est liée à celle, dans le futur, des biens de consommation qu'il pourra produire. Le volume des biens de consommation qui sera obtenu sera d'autant plus important que le détour de production, autrement dit l'investissement, sera long.

Mais passer son temps à la production de ces biens indirects, c'est renoncer momentanément à la production de biens destinés à la satisfaction immédiate des besoins. Or « *les biens présents ont, en général, une valeur subjective plus grande que les biens futurs du même genre et de même quantité* ».

Il s'ensuit que **l'intérêt du capital est le prix de la préférence pour le présent**. Il est alors possible de démontrer que l'allongement du détour est une fonction du taux d'intérêt. **Plus le taux d'intérêt est bas, plus le détour de production peut être allongé.**

Le capital (qui est un stock) constitue le détour de production ; l'investissement (qui est un flux) fait seulement varier la longueur du détour de production.

BÖHM-BAWERK : LE TAUX D'INTÉRÊT EST LE PRIX DU TEMPS

Böhm-Bawerk cherche à expliquer la nature du capital et donc la détermination de sa rémunération, le taux d'intérêt. Pour lui, alors que la terre et le travail sont des facteurs « originels », le capital est un « produit intermédiaire de la nature et du travail » fabriqué à partir de ces facteurs originels. Le capital accroît la productivité des facteurs originels parce qu'il permet d'adopter des méthodes de production « détournées ». Mais cet accroissement de la productivité se fait à taux décroissant.

Böhm-Bawerk reprend l'idée selon laquelle l'épargne finance l'investissement : dans cette optique, c'est le taux d'intérêt qui motive l'épargne. **Le taux d'intérêt est justifié par la préférence des individus pour les biens présents par rapport aux biens futurs** : on n'accepte de reporter sa consommation qu'à la condition de percevoir un intérêt qui est une promesse d'une consommation future dont le volume sera plus important.

1.5.

LE MARCHÉ DU TRAVAIL

Pour les néoclassiques, le fonctionnement du marché du travail obéit aux principes d'équilibre sur le marché, dans une logique de comportement d'optimisation sous contrainte.

Le taux de salaire est déterminé par la rencontre de l'offre et de la demande de travail. Dans cette hypothèse où le prix du travail est parfaitement flexible, le chômage involontaire est impossible.

J'hésite entre
chercher un job et
regarder *Game of
Thrones*.

Je connais déjà
la réponse...

Arbitre entre ta
paresse et ton
envie de nouvelles
chaussures.



LE MARCHÉ DU TRAVAIL NÉOCLASSIQUE : OFFRE ET DEMANDE DE TRAVAIL SONT LIÉES AU NIVEAU DU SALAIRE RÉEL

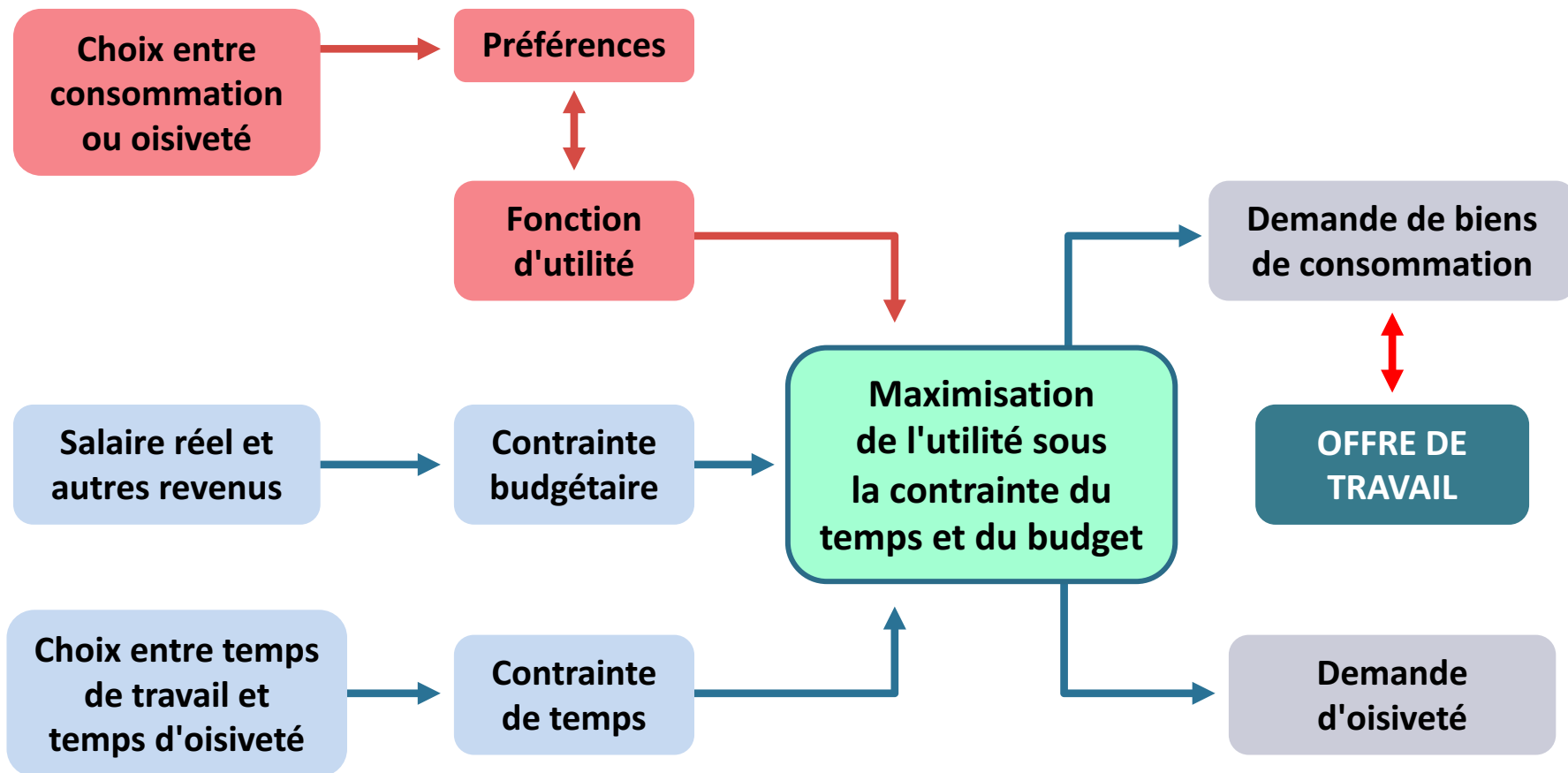
Le fonctionnement théorique du marché du travail dans l'analyse néoclassique postule que le principe d'économicité fonde les comportements. **Les agents économiques se comportent rationnellement en cherchant la solution qui leur procure l'avantage le plus grand compte tenu des contraintes qu'ils subissent.**

Ainsi, des producteurs et des consommateurs semblables (ce qui permet de raisonner sur le comportement d'un agent représentatif) et libres, entrent en relation par l'échange, parce qu'ils souhaitent améliorer autant qu'il est possible de le faire, leur situation personnelle (**principe de l'optimisation sous contrainte**). Lorsque cette position est atteinte et que les agents ne souhaitent plus s'en éloigner, on dit que l'économie a atteint un état d'équilibre.

La détermination de l'offre de travail se fait suivant la méthode d'analyse des choix du consommateur (→ les deux biens entre lesquels le consommateur doit choisir sont le revenu réel, qui permet de consommer tous les biens et services, et le temps de loisir).

L'offre et la demande de travail sont confrontées sur le marché du travail parce qu'elles sont liées l'une à l'autre au niveau du salaire réel. Si le prix du travail est parfaitement flexible, le chômage involontaire est impossible : les chômeurs sont ceux qui exigent un taux de salaire supérieur au taux de salaire d'équilibre, ce sont des « chômeurs volontaires » qui ne se plient pas aux exigences du marché.

MAXIMISATION DE L'UTILITÉ ET MARCHÉ DU TRAVAIL



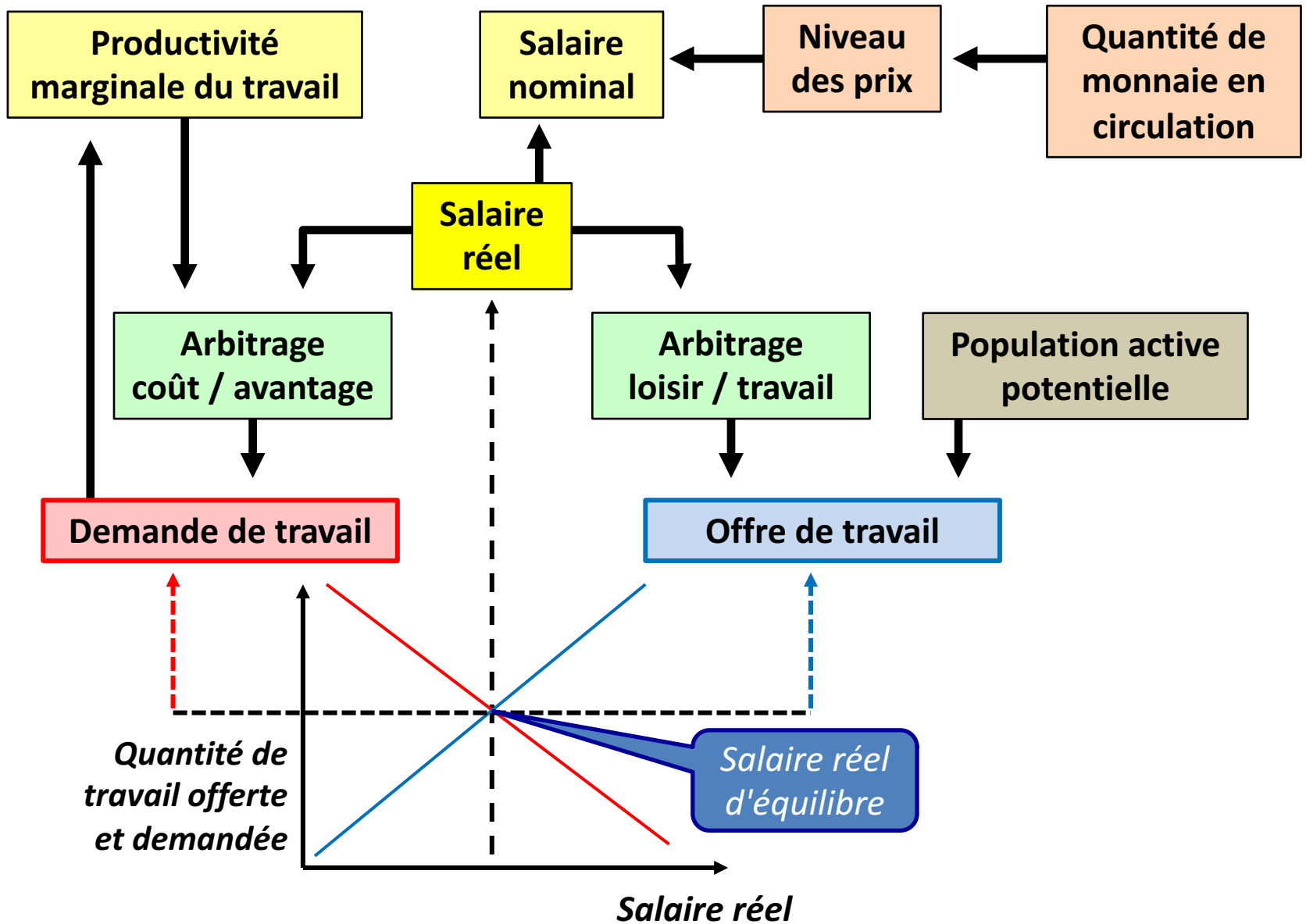
La conception néoclassique ignore les rapports de forces entre classes sociales, qui sont pourtant importants dans la détermination des salaires (rigides selon Keynes).

La vision des individus comme « libres » de vendre ou non leur travail est aussi critiquable : c'est oublier l'obligation des individus de travailler pour vivre.

LA DEMANDE DE TRAVAIL EST UNE FONCTION DÉCROISSANTE DU SALAIRE RÉEL

- L'offre de travail résulte d'un arbitrage fait par le travailleur entre le travail et les loisirs. Le travailleur confronte le coût de l'effort et le salaire réel (le gain qu'on peut en escompter) : **les salariés choisissent de travailler tant que le pouvoir d'achat de leur rémunération est supérieur à la valeur monétaire de l'effort que leur demande le travail** (calcul coûts/avantages). Ainsi, toutes choses égales par ailleurs, **une augmentation du salaire rend le travail plus avantageux financièrement ou, ce qui revient au même, une augmentation du salaire rend le loisir plus coûteux** : ne pas travailler c'est renoncer à une somme plus importante.
- La demande de travail provient des entreprises qui embauchent de la main d'œuvre en comparant ce que la valeur que le travailleur va apporter en plus, au coût supplémentaire lié à son embauche. Tant que le salarié rapporte plus qu'il ne coûte, il est avantageux de l'employer. Les économistes disent que **l'employeur compare la productivité marginale du travail et le salaire réel qu'il faut payer** pour bénéficier de cette contribution du salarié. Tant que la productivité marginale du travail est supérieure au salaire réel, l'employeur peut élever son profit en augmentant la quantité de travail qu'il utilise (donc sa demande de travail). La demande de travail augmente, toutes choses égales par ailleurs, lorsque le salaire réel diminue → **la demande de travail est une fonction décroissante du salaire réel.**

LE MARCHÉ DU TRAVAIL EN ÉCONOMIE NÉOCLASSIQUE



1.6.

L'ÉQUILIBRE GÉNÉRAL

L'analyse du comportement individuel des agents économiques fonde une construction théorique qui conduit à l'équilibre sur tous les marchés. Léon Walras formule la théorie de l'équilibre général vers lequel doit tendre une économie dégagée de toute contrainte.

L'ÉQUILIBRE GÉNÉRAL (WALRAS)

En concurrence pure et parfaite, aucun agent ne peut modifier le système de prix (grand nombre d'agents, liberté d'entrée et sortie des marchés, homogénéité des biens, information parfaite, mobilité parfaite des facteurs). Sur chaque marché, chaque individu prend le prix comme donné, qu'il soit offreur ou demandeur. L'équilibre est réalisé sur un marché quand il n'existe aucune force susceptible de faire modifier le prix qui résulte de la confrontation de l'offre et la demande et l'équilibre se définit par l'absence d'offre ou de demande excédentaires.

L'équilibre général est l'état de l'économie où tous les marchés sont simultanément en équilibre ; il prend en compte l'ensemble des interdépendances qui résultent de choix des individus en fonction des prix. Les demandes et les offres formulées par les agents économiques pour chaque prix lancé ne sont que des intentions d'achat et de vente (offre notionnelle ou demande notionnelle).

Walras présente une démonstration formalisée dans le cadre néoclassique de la loi de Say qui assure l'impossibilité de crises de surproduction générale. Tout comme la loi de Say, elle repose sur une analyse statique et sur la neutralité de la monnaie.

UN PRIX D'ÉQUILIBRE SUR CHAQUE MARCHÉ

Pour centraliser les offres et les demandes, un « commissaire-priseur » (fictif) annonce les prix pour assurer une information à tous les participants au marché. Le commissaire-priseur augmente le prix du bien pour lequel les quantités demandées sont supérieures aux quantités offertes. Symétriquement, il diminue le prix du bien pour lequel les quantités demandées sont inférieures aux quantités offertes. **Un processus par tâtonnements successifs fait converger vers l'équilibre.** Ainsi le commissaire-priseur joue le rôle de la « main invisible » dans le système d'Adam Smith.

En concurrence pure et parfaite, **l'équilibre général résulte :**

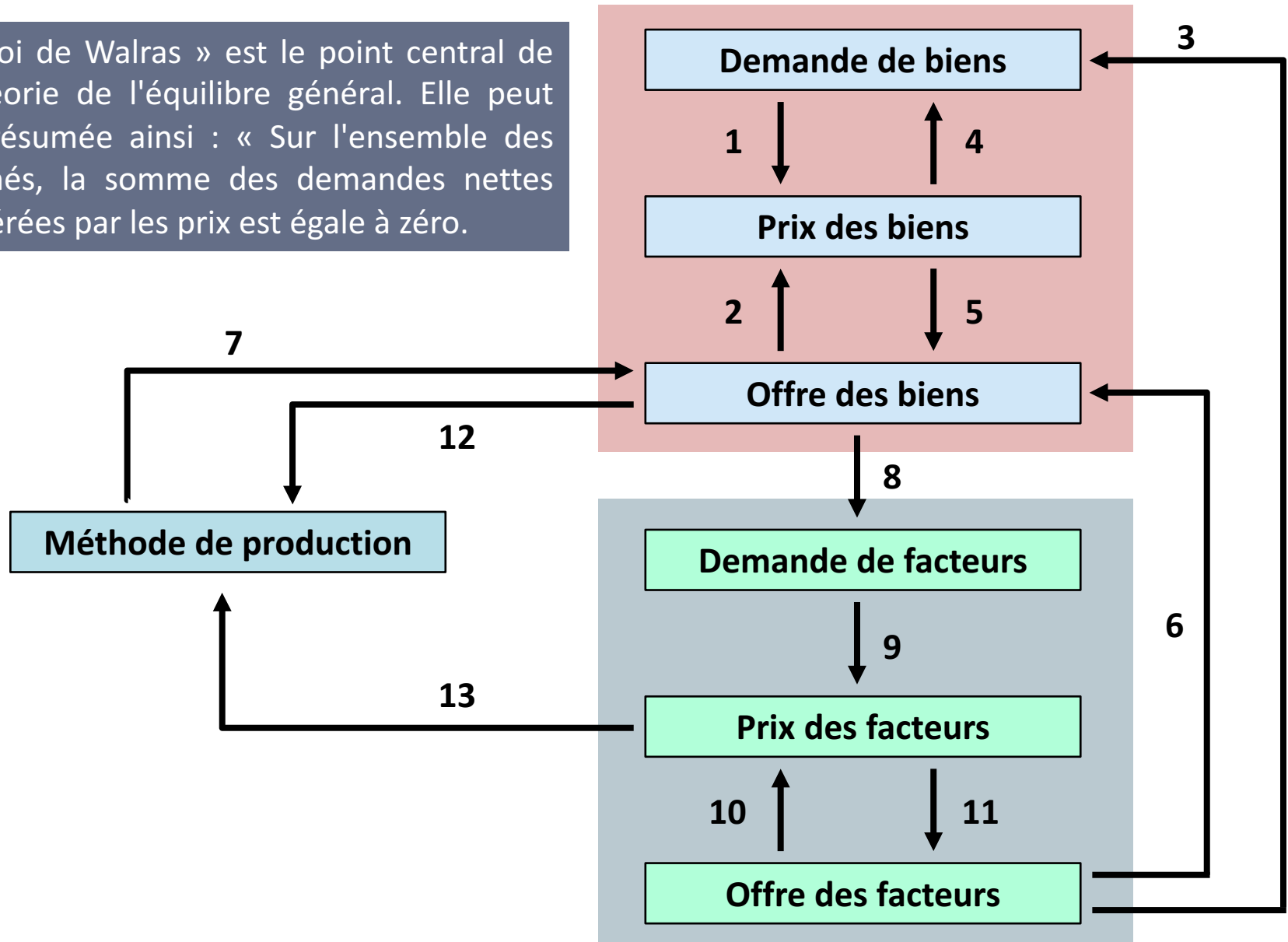
- **de la confrontation de l'offre et de la demande sur chaque marché** (ce qui conduit à un prix d'équilibre sur chaque marché) ;
- **des comportements des agents** qui arbitrent entre les marchés en fonction de leurs préférences (consommateurs) et de leur volonté de maximisation du profit (producteurs).

En montrant la possibilité d'un équilibre général issu du fonctionnement de marchés parfaits et dont les prix reflètent l'utilité marginale des acteurs, Walras a jeté les bases de l'analyse orthodoxe.

Le fonctionnement de la Bourse est parfois présenté comme un modèle de CPP : la confrontation de l'offre et de la demande de titres détermine immédiatement le cours des actions sur le marché.

INTERDÉPENDANCE GÉNÉRALE ET SIMULTANÉITÉ DES ÉQUILIBRES

La « loi de Walras » est le point central de la théorie de l'équilibre général. Elle peut être résumée ainsi : « Sur l'ensemble des marchés, la somme des demandes nettes pondérées par les prix est égale à zéro. »



LA CONCURRENCE PURE ET PARFAITE PERMET L'ALLOCATION OPTIMALE DES RESSOURCES (OPTIMUM DE PARETO)

Sous les conditions de la concurrence pure et parfaite, la flexibilité des prix permet d'équilibrer tous les marchés à la fois (un commissaire-priseur imaginaire interdit les transactions avant la fixation du prix, chaque marché réagit sur les autres jusqu'à ajustement : ni surproduction, ni chômage, ni épargne oisive). Walras démontre qu'il existe une solution, appelée équilibre général, au système d'équations car, le prix de la monnaie étant donné (l'étalon des échanges vaut un), il existe une équation de plus que d'inconnues. Selon cette reformulation de la loi de Say : toute crise de débouchés est impossible, pas de chômage involontaire. **La concurrence pure et parfaite permet l'allocation optimale des ressources, ou optimum de Pareto**, « *situation dans laquelle on ne peut améliorer la condition d'un individu sans porter atteinte à celle d'au moins un autre* ».

Kenneth J. Arrow et Gérard Debreu (1959) montrent que la question est plus complexe que ne le pensait Walras : l'équilibre existe bien, mais ses conditions sont si restrictives qu'elles rendent le modèle irréaliste. Par exemple, chacun doit être doté d'une « dotation de survie », c'est-à-dire d'un revenu lui permettant de refuser de travailler si le taux de salaire ne convient pas.

Toutefois, **le cadre de la concurrence pure et parfaite demeure la référence de la grande majorité des économistes**, décrivant les lois naturelles d'un monde idéal, sans friction ni rigidité, pour en déduire une norme : **le marché libre permet de nous rapprocher de l'optimum.**

LES NÉOCLASSIQUES ET LES CRISES ÉCONOMIQUES

Fidèles à la « loi des débouchés », **les économistes néoclassiques s'intéressent peu aux crises et au chômage**. Ils pensent que si l'État n'intervient pas et qu'on laisse libre cours au marché, le chômage ne peut être que passager et le plein-emploi est assuré. **Le chômage ne persiste qu'à cause de l'intervention de l'État et des syndicats qui empêchent de baisser les salaires**, nuisant à la concurrence sur le marché du travail.

S'appuyant sur la loi de Say, les Néoclassiques pensent que les crises de surproduction sont impossibles : à une offre globale correspond forcément une demande globale. Cette conception sera remise en question lors de la grande crise des années 1930.

Avec les Néoclassiques, l'économie change radicalement sa façon d'appréhender les problèmes.

- Approche microéconomique
- *Homo oeconomicus*
- Raisonnement marginaliste
- Valeur-utilité
- Mécanismes de détermination du prix plutôt que de la valeur
- Rôle central du marché
- Équilibre général

2

LA RÉVOLUTION KEYNÉSIIENNE

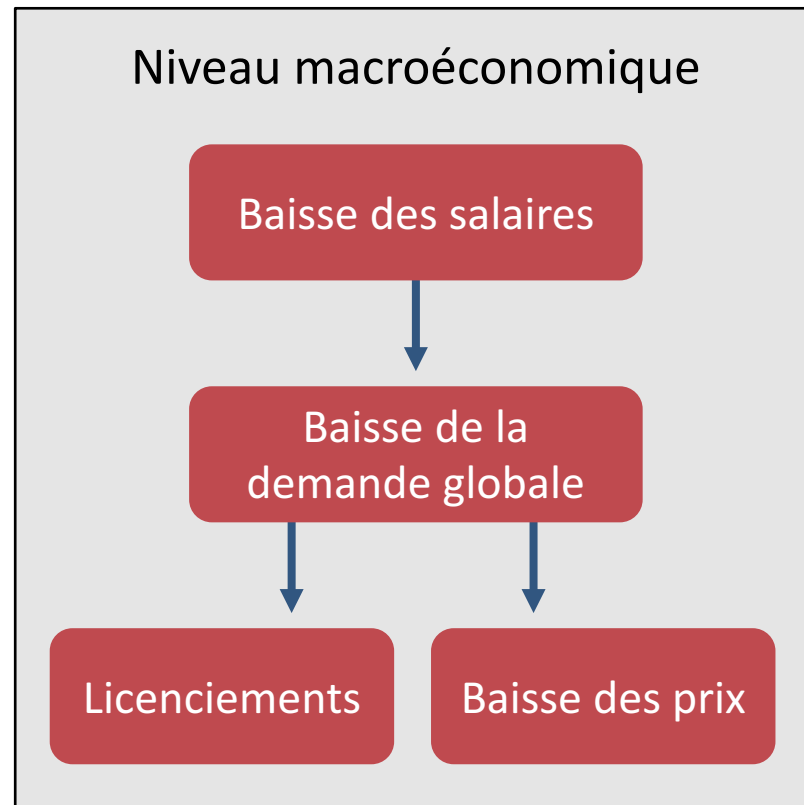
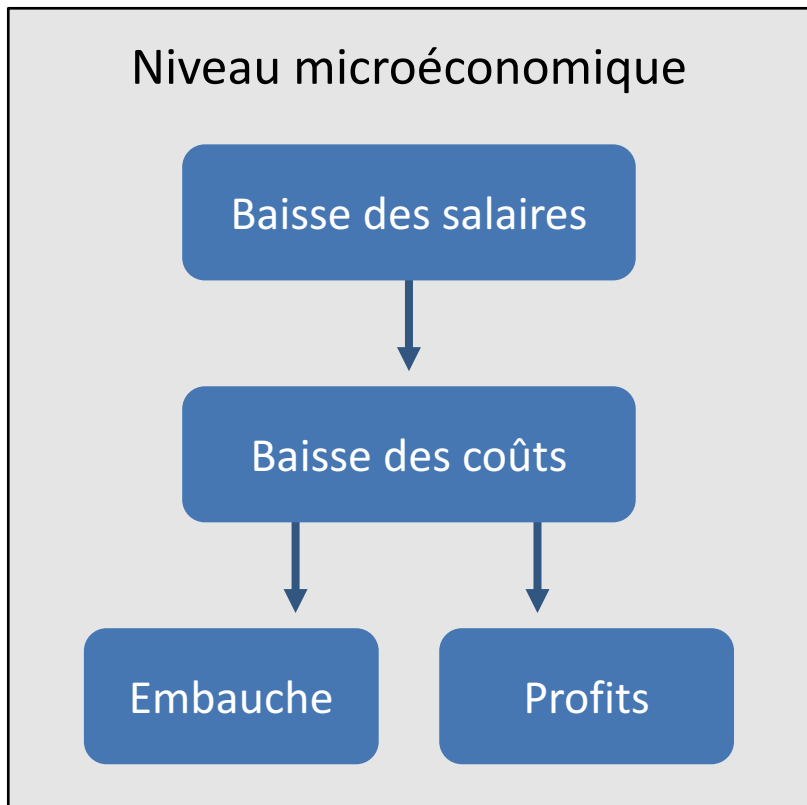
« À long terme, nous serons tous morts. Les économistes ne se fatiguent pas beaucoup et ils ne servent pas à grand-chose si tout ce qu'ils peuvent dire lorsqu'il y a une période orageuse, c'est que la mer sera calme lorsque la tempête sera passée. »

2.1.

UNE APPROCHE MACROÉCONOMIQUE EN TERMES DE CIRCUIT

Si les néoclassiques ont développé une approche micro-économique, Keynes met en avant l'idée selon laquelle ce qui est vrai au niveau individuel ne l'est pas forcément au niveau global. Ainsi, un entrepreneur peut diminuer les salaires pour réduire ses coûts de production et accroître son profit. Mais si tous les entrepreneurs font la même chose, la baisse des salaires entraînera une baisse de la consommation, puis de la production et enfin des profits. Il faut donc raisonner sur les agrégats macro-économiques et représenter les échanges en termes de circuit économique.

KEYNES : LE RAISONNEMENT MICROÉCONOMIQUE NE PEUT PAS ÊTRE TRANSPOSÉ À L'ÉCHELLE MACROÉCONOMIQUE



Selon l'approche néoclassique, il suffirait d'agréger les comportements individuels pour obtenir une vision globale de l'économie. En partant des agrégats comptables, Keynes conteste cette conception. Ainsi, pour lui, la demande repose sur les anticipations ; or l'avenir est caractérisé par l'incertitude → chez Keynes, la demande est liée à la confiance dans l'économie, notion qui dépasse les individus car elle se forme de manière collective.

LES POSTULATS NÉOCLASSIQUES REMIS EN CAUSE PAR LA CRISE DES ANNÉES 1930

La crise durable qui s'installe durant les années 1930 conduit Keynes à réfuter nombre de postulats néoclassiques et à réintroduire l'approche macroéconomique. **L'économie keynésienne est une économie monétaire de production dans laquelle l'ajustement se fait par les quantités** (et non par les prix) **et non une économie d'échanges**. Keynes ne croit pas au marché autorégulateur, il souligne l'insuffisance de la demande et légitime l'intervention publique.

La publication de la *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* (1936) marque le début de la « révolution keynésienne » qui va définir le nouveau paradigme des économies développées de 1945 aux années 1970.

Alors que les théories économiques nouvelles étaient toujours apparues comme des dépassements de théories existantes, la *Théorie générale* s'oppose frontalement aux thèses classiques et néoclassiques. L'incapacité de leurs partisans à prévoir et à apporter des solutions à la crise des années 1930 explique largement le succès de la « révolution keynésienne ».

LA « RÉVOLUTION KEYNÉSIIENNE »

Le keynésianisme s'articule autour de six principaux traits dont trois concernent le fonctionnement de l'économie et trois les politiques économiques.

Les **trois principes sur le fonctionnement de l'économie** sont :

1. la demande agrégée est erratique ;
2. les inflexions de la demande ont une plus grande influence sur la production et l'emploi que sur les prix ;
3. les prix et spécialement les salaires réagissent lentement (rigidité) au changement de l'offre et de la demande.

À partir de là, les keynésiens avancent **trois principes de politique économique** :

1. le niveau usuel de l'emploi n'est pas idéal car il est sujet à la fois aux caprices de la demande et à des ajustements des prix trop lents ;
2. d'où, pour certains keynésiens, la nécessité de politiques de stabilisation et,
3. de façon encore moins unanime qu'au point précédent, les keynésiens préfèrent les politiques visant à soutenir l'emploi à celles visant à lutter contre l'inflation.

2.2.

LA DEMANDE AU CENTRE DE L'ANALYSE

Les économistes classiques abordent le fonctionnement de l'économie à partir de l'offre. À l'inverse, Keynes met en avant le fait que la demande est le moteur de l'activité dans la mesure où le niveau de la production est déterminé par les anticipations de demande. Il renverse également l'ordre de la séquence épargne-investissement.

PARCE QU'ELLE REPOSE SUR LES ANTICIPATIONS ET LA CONFIANCE, LA DEMANDE EST UNE NOTION MACRO-ÉCONOMIQUE

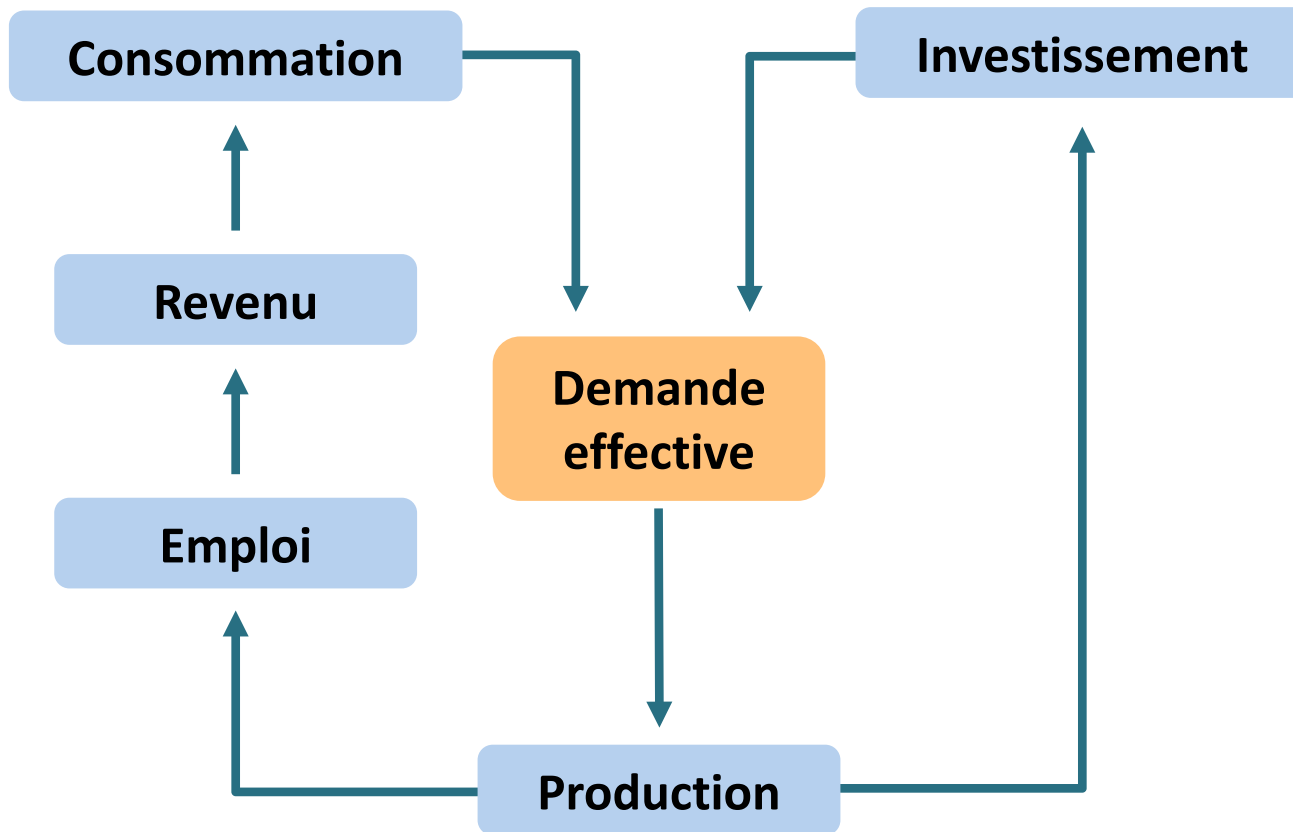
La demande agrégée des néoclassiques permet de représenter la demande au niveau global, supra-individuel. Mais ce point de vue reste microéconomique, puisque, selon l'approche néoclassique, il suffit d'agréger les comportements individuels pour obtenir une vision globale de l'économie.

Keynes développe une vision de la demande très différente, en partant non pas des individus, mais des agrégats comptables. Pour Keynes, la demande est la somme de la consommation et de l'investissement des ménages, des entreprises et des administrations publiques. **Cette demande est fortement liée aux anticipations des agents économiques.** Il définit ainsi la **demande effective** comme la demande anticipée par les chefs d'entreprise. Or, chez Keynes, l'avenir est, par nature, caractérisé par l'incertitude, ce qui implique que l'on ne sait rien de ce qu'il sera. Pour prendre leurs décisions (embauches, investissement, production, etc.) **les chefs d'entreprise se basent sur leurs anticipations et donc sur la demande effective.**

La demande prend donc une importance particulière dans l'analyse de Keynes. Elle est reliée à la confiance en économie, notion qui dépasse les individus car elle se forme de manière collective et influence chaque agent.

➔ **La demande, chez Keynes, est une notion macroéconomique, non basée sur des fondements microéconomiques.**

LA DEMANDE EFFECTIVE AU CŒUR DE L'ANALYSE KEYNÉSIENNE



La demande effective est au départ de l'analyse. L'analyse keynésienne accorde une place essentielle aux anticipations, qui relèvent de la macroéconomie et non des comportements individuels. Si les anticipations sont pessimistes, l'économie se trouve en équilibre de sous-emploi


2.3.

UN ÉQUILIBRE DE SOUS-EMPLOI

Dans l'approche classique et néoclassique, les marchés s'autorégulent grâce à des prix parfaitement flexibles. Cet équilibre est nécessairement un équilibre de plein-emploi : le marché du travail est un marché comme un autre, demande et offre de travail s'équilibrent autour du taux de salaire réel.

Pour Keynes, le travail n'est pas une marchandise comme une autre. C'est le niveau de production anticipé (donc la demande effective) qui détermine la décision d'embaucher. L'équilibre de marché est donc, le plus souvent, un équilibre de sous-emploi.

Keynes rejette la conception néoclassique du marché du travail

A photograph of two men in a conversation. The man on the left is older, with a beard, wearing a dark suit jacket over a light blue shirt. He is holding a red and white striped tie. The man on the right is younger, wearing a light blue striped shirt and dark trousers. He is gesturing with his hands as if speaking. The background is a blurred outdoor setting with trees and a railing.

Les travailleurs qui exigent une rémunération supérieure au salaire d'équilibre sont des chômeurs volontaires.

Mais non ! Le niveau de l'emploi est corrélé à la demande. Il faut arrêter avec l'intégrisme de marché et revenir aux variables macro-économiques.

KEYNES RÉFUTE LES CONCEPTIONS DU MARCHÉ DU TRAVAIL AUTORÉGULATEUR

Keynes s'oppose aux conceptions classiques et néoclassiques, en particulier pour ce qui est du marché du travail.

Dans l'approche classique, niveau d'emploi et niveau de salaire sont indépendants : le premier résulte du libre fonctionnement du marché « où toute offre crée sa propre demande », tandis que le second dépend du prix de la nourriture et de la démographie.

Pour les Néoclassiques, c'est le salaire réel qui détermine le niveau d'emploi en influant à la fois sur l'offre et la demande : les salariés comparent la désutilité d'un emploi avec le salaire qu'il procure, ce qui ouvre la voie au « chômage volontaire » (lequel est impossible avec le « salaire de subsistance » des Classiques). Le salaire réel joue également sur la demande de travail : l'employeur compare le coût de l'emploi avec la productivité marginale du travailleur.

Keynes rejette les deux conceptions du marché du travail autorégulateur : **la baisse des salaires nominaux conduit à la déflation et donc au sous-emploi. L'ajustement par les prix (salaires nominaux) n'assure pas l'ajustement des quantités sur le marché du travail.** Il rejette l'idée selon laquelle il faut rendre plus flexibles les salaires nominaux : c'est leur hausse qui est souhaitable, même si elle provoque la hausse des prix car celle-ci entraînera une baisse des salaires réels, avantageuse pour les employeurs.

(...) la théorie classique a coutume de fonder sur une prétendue fluidité des salaires nominaux l'aptitude supposée du système économique à s'ajuster de lui-même, et lorsque les salaires nominaux sont rigides, d'imputer à cette rigidité le défaut d'ajustement. »

LA THÉORIE KEYNÉSIIENNE DU CHÔMAGE

Dans la théorie keynésienne, **le chômage n'est pas dû au dysfonctionnement du marché du travail**, ainsi que le prétendent les néoclassiques. En effet, selon les keynésiens, les salariés ne peuvent offrir un travail en fonction d'un salaire réel puisqu'ils ne maîtrisent pas les prix des biens et des services.

Le sous-emploi correspond à une situation du marché du travail avec du chômage quand l'offre est supérieure à la demande de travail.

Keynes relie sous-emploi et demande (sur le marché des biens et des services) : **le chômage s'explique par l'insuffisance de l'investissement et de la consommation (demande effective)**. Cette explication du chômage constitue le fondement théorique des politiques de lutte contre le chômage.

KEYNES

Au sein du système économique, Keynes identifie des variables indépendantes et des variables dépendantes.

➤ Les variables indépendantes sont :

- 1) Les facteurs psychologiques (propension marginale à consommer, efficacité marginale du capital, préférence pour la liquidité) ;
- 2) Le salaire tel qu'il est déterminé dans les conventions employeurs-salariés ;
- 3) La quantité de monnaie déterminée par l'action de la banque centrale.

➤ Ces différents facteurs déterminent des variables dépendantes :

- 1) le volume de l'emploi ;
- 2) le revenu national mesuré en unités de salaire.

Ainsi, les agents seraient incités à augmenter le montant de l'investissement jusqu'au niveau où l'efficacité marginale du capital atteint une valeur proche du taux d'intérêt, le sous-emploi correspond à une situation du marché du travail avec du chômage quand l'offre est supérieure à la demande de travail.

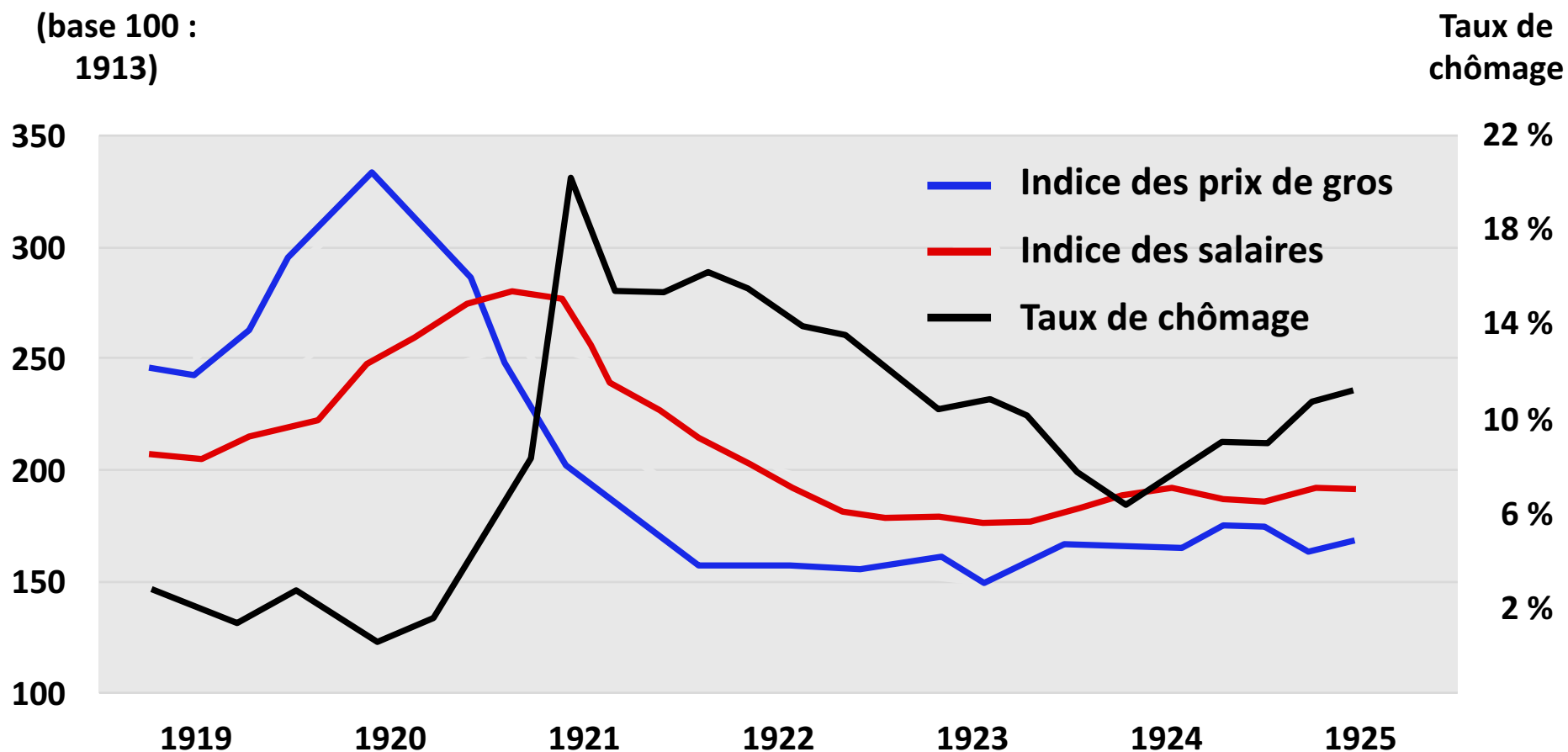
Keynes relie sous-emploi et demande (sur le marché des biens et des services) : **le chômage s'explique par l'insuffisance de l'investissement et de la consommation (demande effective)**. Cette explication du chômage constitue le fondement théorique des politiques de lutte contre le chômage.

L'ASSURANCE-CHÔMAGE, CAUSE DU CHÔMAGE PERMANENT ?

Keynes explique notamment la rigidité des salaires dans un contexte de chômage élevé et de baisse des prix, par l'existence de l'assurance-chômage (la « *dole* » instaurée en Angleterre en 1911). Dès 1925, Jacques Rueff constate en Angleterre « *une relation permanente entre le nombre de chômeurs et le rapport du niveau des salaires au niveau général des prix* ». Il en déduit que « *la cause immédiate du chômage généralisé consiste dans le défaut d'adaptation des salaires au niveau général des prix.* »

- Rueff pense qu'il est possible de lever ces rigidités salariales (exogènes) en changeant la réglementation.
- À l'inverse, Keynes considère que le degré de flexibilité salariale n'est pas une variable de la politique économique, mais qu'il relève d'un équilibre de nature contractuelle au sein de la société.

L'ANGLETERRE DES ANNÉES 1920 : DES SALAIRES RIGIDES MALGRÉ LA POUSSÉE DU CHÔMAGE ET LA BAISSÉ DES PRIX



Keynes ne contredit pas les observations de Rueff quant à l'existence de rigidités salariales sur le marché du travail en Angleterre, mais il considère qu'elles relèvent d'une forme de pacte social et non de la politique économique. Il en déduit aussi que le marché du travail néoclassique est une fiction puisqu'il ne fonctionne pas comme un marché.


2.4.

LA MONNAIE A UNE IMPACT SUR L'ACTIVITÉ

Keynes décrit une « économie monétaire de production » en montrant que les phénomènes monétaires ont un impact sur l'activité économique.

La préférence pour la liquidité conduit les agents à thésauriser une partie de leur épargne. La thésaurisation remet en question la loi des débouchés puisque tous les revenus distribués ne se transforment pas en demande. L'offre et la demande de monnaie – et donc le taux d'intérêt – exercent alors une influence sur l'activité économique.

Wilson Keynes rejette la loi des débouchés

A photograph of two men in a conversation on a balcony. The man on the left is older, with grey hair and a beard, wearing a dark suit jacket over a light blue shirt. He is holding a red and white striped tie. The man on the right is younger, with dark hair, wearing a light blue striped shirt and dark trousers. He is gesturing with his hands as if speaking. The background shows a balcony railing and green foliage.

Bon sang Wilson,
l'investissement est
toujours égal à l'épargne.

Mais non ! Tous les revenus
distribués ne se transforment pas
en demande ; la monnaie peut être
demandée pour elle-même.

KEYNES : LA MONNAIE EST ACTIVE

Dans la théorie quantitativiste, la monnaie est un « voile », elle n'influence pas les variables réelles (emploi, demande, investissement...) mais seulement les prix. *A contrario*, Keynes considère que la monnaie joue un rôle :

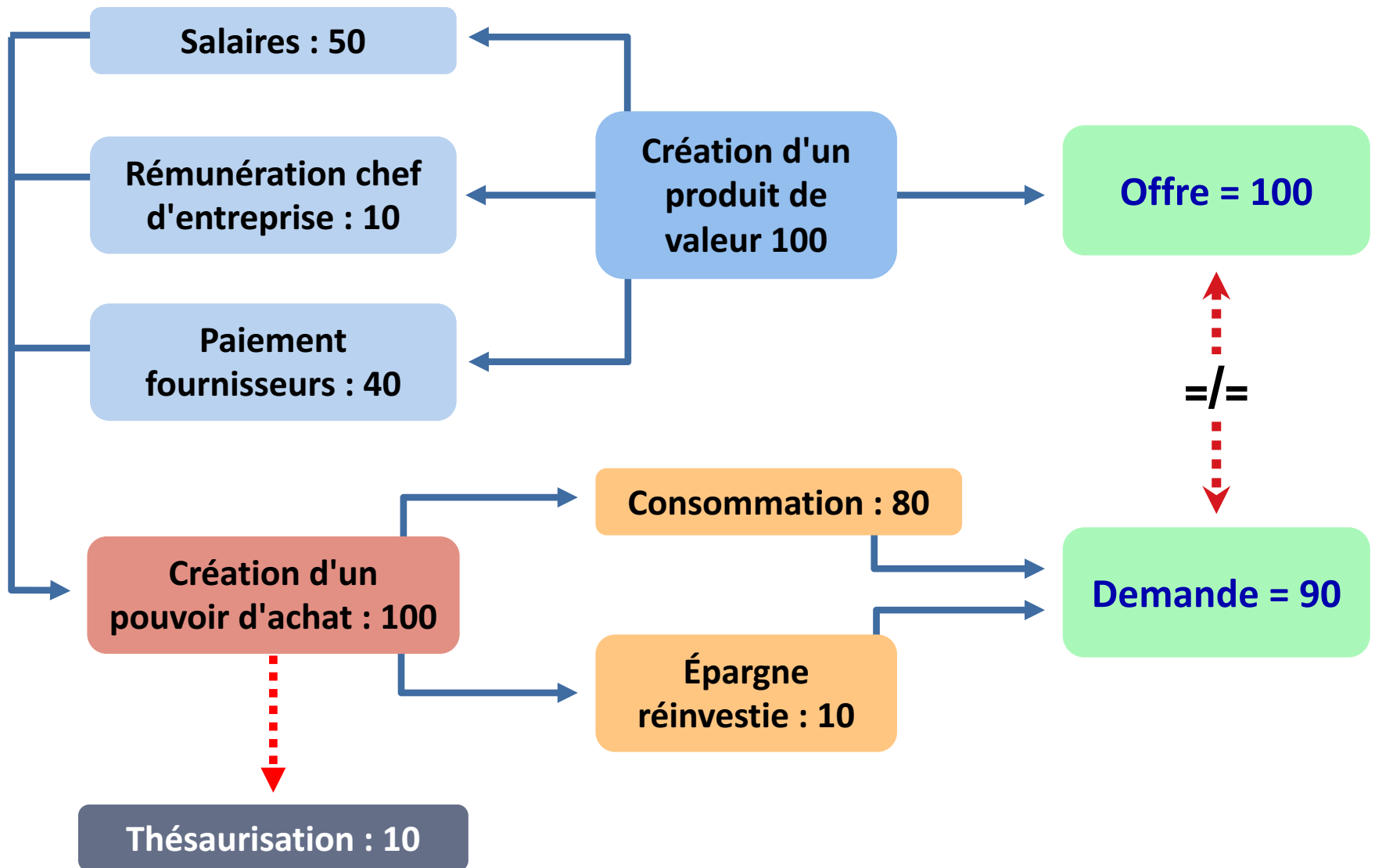
- par l'inflation, elle permet d'alléger la dette (qui s'alourdit en cas de déflation) ;
- les agents préfèrent le présent au futur, donc la liquidité aux créances ;
- l'abondance de monnaie diminue le taux d'intérêt et favorise l'investissement ;
- l'inflation n'est pas un phénomène monétaire, elle est due à un excès de demande, une hausse des coûts, la lutte pour le partage de la richesse...

Pour Keynes, il existe trois motifs pour conserver de la monnaie :

- le motif de transaction ;
- le motif de précaution ;
- le motif de spéculation.

➔ La monnaie n'est pas neutre, elle n'est pas qu'un intermédiaire aux échanges. Elle peut être conservée pour elle-même.

LA THÉSAURISATION : UNE TRAPPE À LIQUIDITÉS



COMMENT SE DÉTERMINE LE TAUX D'INTÉRÊT ?

À cette question, Keynes répond que le taux d'intérêt est « ce qu'on peut obtenir en abandonnant pour une période déterminée la libre disposition d'une somme de monnaie en échange d'une créance (...) **c'est la récompense pour la non-thésaurisation.** »

Taux d'intérêt



Selon Keynes, le taux d'intérêt est le prix qui « rend compatible le désir global de thésauriser avec la quantité de monnaie mise à sa disposition ».

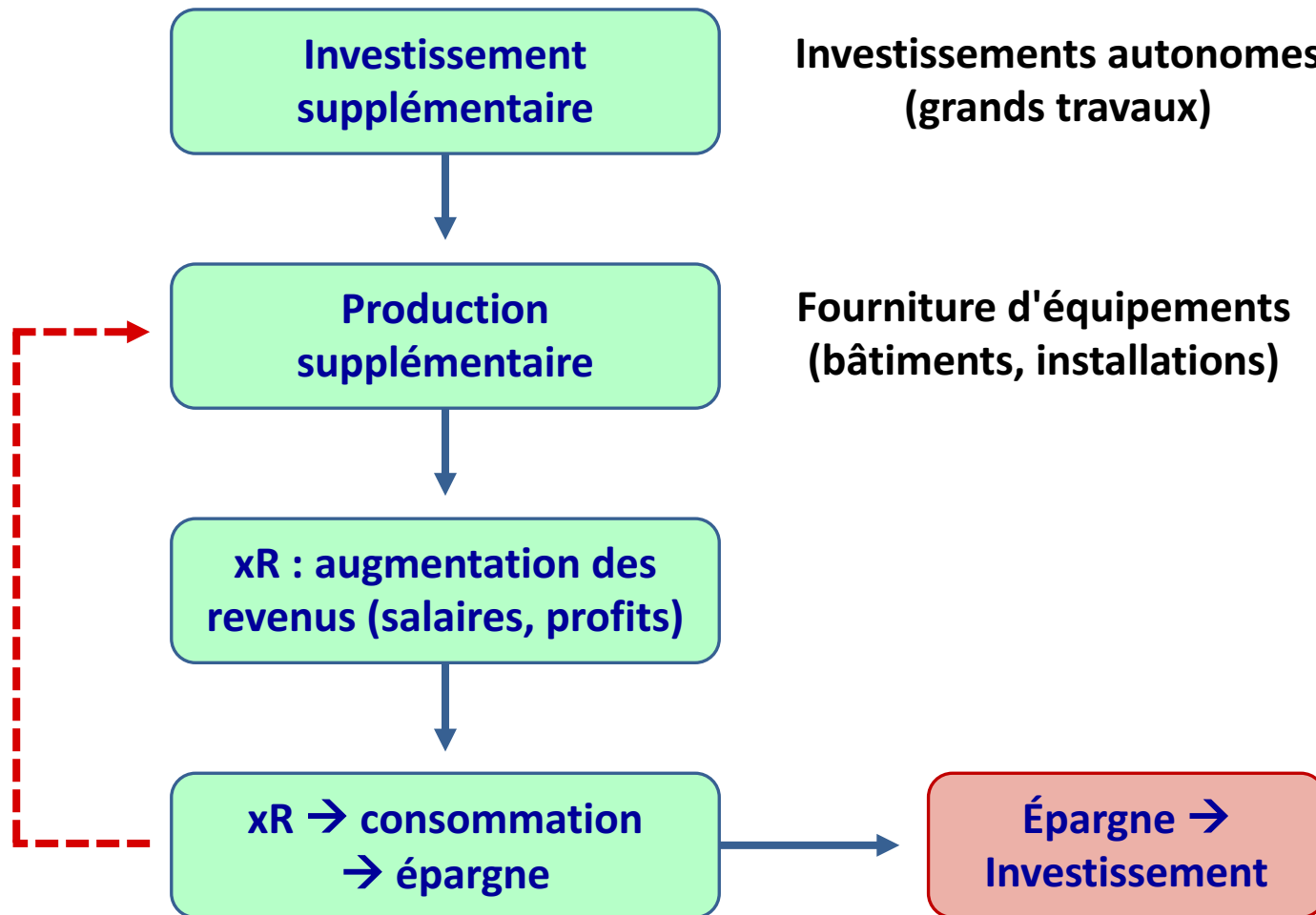
2.5.

UNE RÉHABILITATION DU RÔLE DE L'ÉTAT

Face aux insuffisances de la demande (crises de surproduction), Keynes estime que l'État doit intervenir pour relancer l'économie par des politiques budgétaires (recours au déficit passager) et monétaires expansionnistes (création de monnaie supplémentaire). Il insiste sur l'investissement public qui exerce un effet multiplicateur.

Il préconise les politiques redistributives au nom de l'efficacité économique, en effet, selon la « loi psychologique fondamentale », ce sont les catégories sociales modestes qui ont la plus forte propension à consommer.

LE MÉCANISME DU MULTIPLICATEUR D'INVESTISSEMENT



En plaçant l'investissement au début du circuit économique, Keynes légitime le recours au financement par l'emprunt (crédit bancaire) et les politiques monétaires expansionnistes (logique du diviseur de crédit).

LE MULTIPLICATEUR : L'INVESTISSEMENT ADDITIONNEL PRODUIT UN EFFET DÉMULTIPLIÉ SUR LE NIVEAU DE LA PRODUCTION ET DE L'EMPLOI

Le « multiplicateur keynésien » est également appelé « multiplicateur d'investissement ». La théorie du multiplicateur établit qu'un investissement additionnel produit un effet démultiplié sur le niveau de la production et de l'emploi.

Un investissement constitue une demande adressée aux producteurs de biens d'équipement : ils augmentent leur activité et distribuent des revenus supplémentaires aux salariés ou aux actionnaires. Une partie de ces revenus est consommée et l'autre épargnée. Grâce à la partie consommée, les producteurs de biens de consommation augmentent leur production puis distribuent des revenus supplémentaires aux salariés et actionnaires, revenus dont une part vient augmenter la demande, etc. C'est un cercle vertueux. L'investissement initial a ainsi permis une augmentation de la production supérieure à l'investissement initial.

THÉORÈME D'HAAVELMO : LE MULTIPLICATEUR JOUE AUSSI AVEC UN BUDGET À L'ÉQUILIBRE

Le multiplicateur est un mécanisme essentiel de l'analyse keynésienne qui vise à démontrer que l'économie est fondamentalement instable et a besoin d'une régulation conjoncturelle de l'État. **Le keynésien Haavelmo montre que, même en maintenant un budget équilibré par plus d'impôts ciblant les catégories aisées, une augmentation de la dépense publique se traduit par un accroissement de la richesse nationale.**

Le théorème d'Haavelmo repose cependant sur des hypothèses strictes qui en limitent la portée :

- le niveau d'investissement est supposé constant, ce qui rejette tout effet d'éviction et revient à supposer que l'épargne des ménages n'a aucun effet économique positif sur la production, et notamment pas sur l'investissement ;
- le modèle ne prend pas en compte l'effet négatif d'une hausse d'impôt sur le travail fourni par les agents et donc sur la production ;
- l'hypothèse d'une propension marginale à consommer constante ignore la possibilité que les nouvelles activités de l'État puissent contenir la fourniture directe de biens et services, rendant une partie de l'ancienne consommation des ménages inutile (il n'est ni besoin ni possible de s'acheter un logement, si on vous fournit une HLM... en échange de vos impôts) ;
- l'hypothèse de l'économie fermée est souvent caduque aujourd'hui (tout particulièrement pour un « petit » pays), et l'augmentation des dépenses publiques se traduit empiriquement le plus souvent par une hausse importante des importations.


UN EXEMPLE DE MULTIPLICATEUR D'INVESTISSEMENT

On peut démontrer, dans un cadre de réflexion keynésien que :
variation de la production = k X variation de l'investissement où $k = 1/(1-c)$ et c = propension marginale à consommer.

Exemple : pour une propension marginale à consommer égale à 0,8 (soit 80 %) un investissement additionnel de 1 000 000 € va générer une augmentation de la production de 5 000 000 €. En effet $k = 1/(1 - 0,8)$ est égal à 5 ce qui signifie que la production va être multipliée par 5 par rapport à l'investissement.

Le multiplicateur d'investissement a longtemps été considéré comme la justification théorique des politiques de relances menées par l'État. Cette théorie suggère que le moyen d'intervention publique le plus efficace consiste en l'investissement public financé par l'emprunt → la politique monétaire (expansionniste) accompagne la politique budgétaire.

Le désaccord sur les comportements de consommation



Le comportement du consommateur est rationnel : la demande dépend de l'utilité marginale qui est décroissante.

House ! La propension marginale à consommer, c'est la loi psychologique fondamentale !

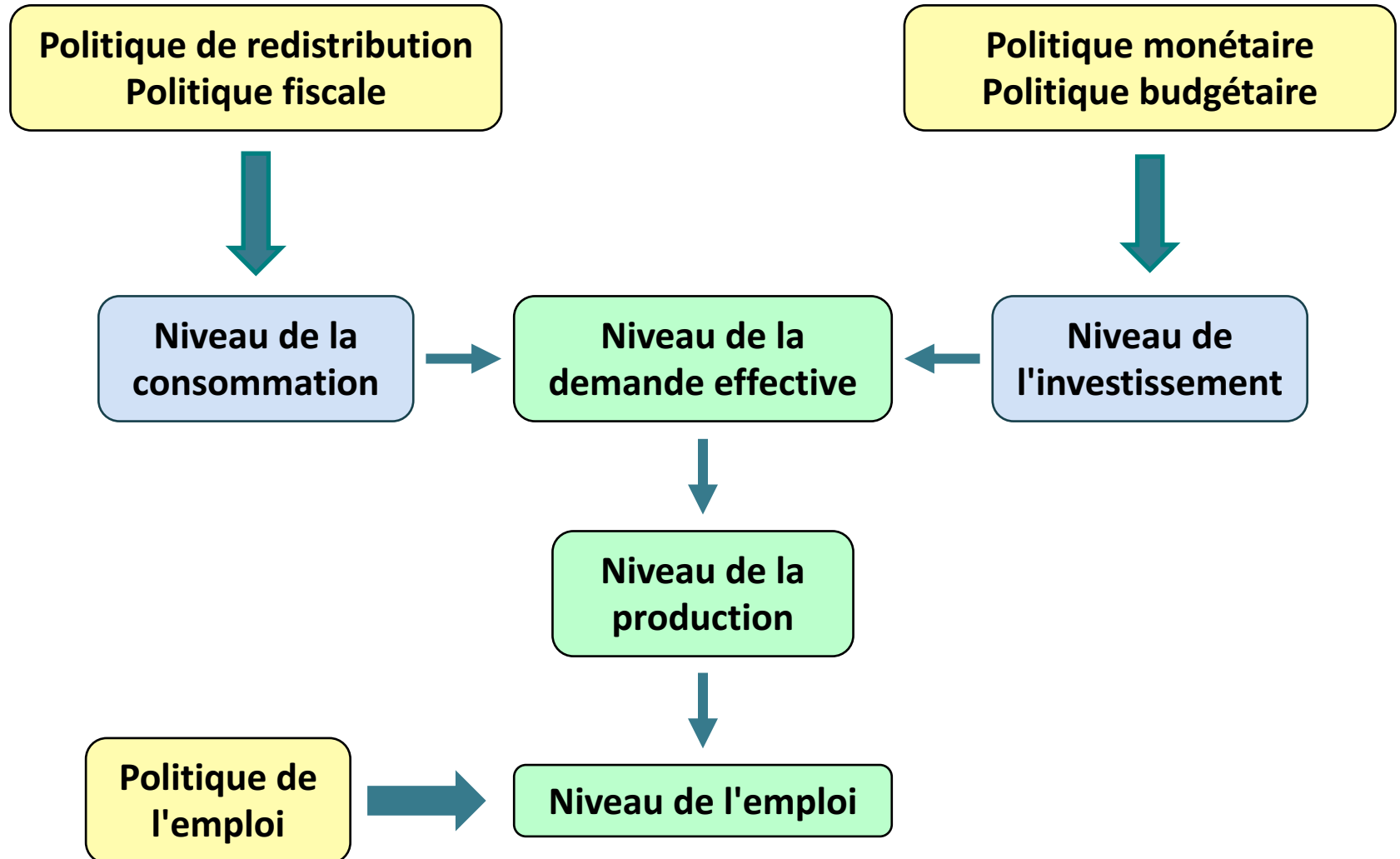
LA « LOI PSYCHOLOGIQUE FONDAMENTALE »

« En moyenne et la plupart du temps, les hommes tendent à accroître leur consommation à mesure que leur revenu croît, mais non d'une quantité aussi grande que l'accroissement du revenu ».

Cela signifie qu'une proportion de plus en plus importante du revenu est épargnée à mesure que le revenu réel croît. Cette loi de Keynes est fondamentale car *« la stabilité du système repose essentiellement sur la prédominance pratique de cette loi »*.

Toutefois, **les travaux de Simon Kuznets ne la confirment pas sur la longue période** où Keynes s'est engagé sans précaution, en extrapolant et en généralisant ce qui peut sembler acceptable pour la courte période.

L'INTERVENTION DE L'ÉTAT STIMULE LA DEMANDE EFFECTIVE

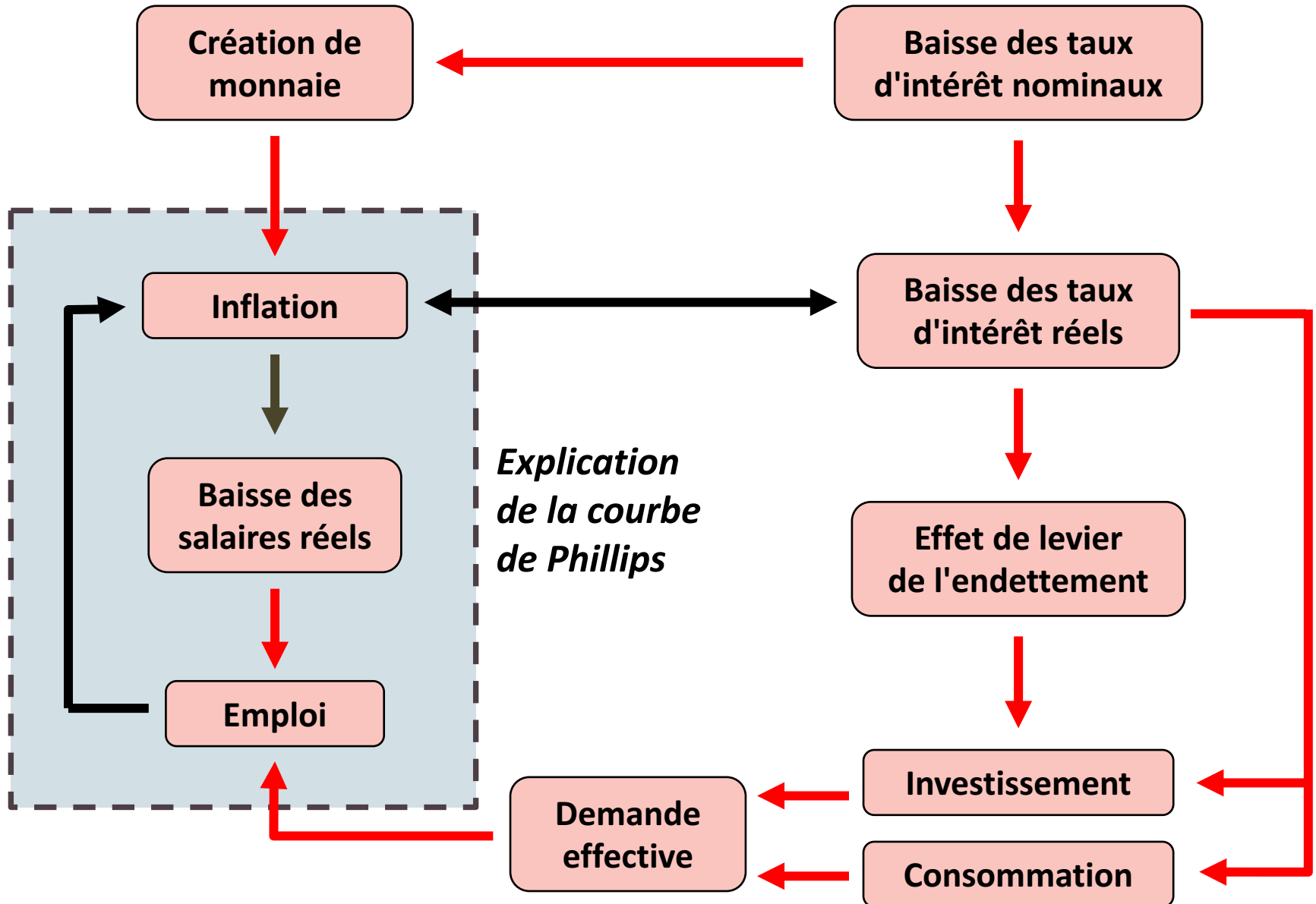


LES POLITIQUES MONÉTAIRES KEYNÉSIENNES

- **Intervention sur les taux d'intérêt : la banque centrale baisse ses taux directeurs** (le taux auquel les banques se refinancent auprès d'elle), ce qui tend à faire baisser les taux d'intérêt.
- **Création de monnaie** (via la modification des canaux de transmission de la politique monétaire : modification des mesures prudentielles, cautionnement public des prêts, prêts subventionnés).
- **Intervention sur les marchés monétaires** (vente et achats de titres) : politique « d'open market ».
- **Financement de la dette publique** (achat de titres de la dette publique des États membres).

Durant les 30 glorieuses, les taux d'intérêt sont stables et faibles, et l'octroi du crédit souple. Dans les années 1980, les taux d'intérêt deviennent plus élevés, et surtout, très instables. Les politiques monétaires keynésiennes visant à procurer des liquidités à l'économie se payent par l'inflation. Cela est jugé acceptable tant que semble vérifiée la relation de Phillips (relation inverse entre inflation et chômage). Mais il en va autrement dans les années 70, lorsque les politiques anti-chômage deviennent de moins en moins efficaces, mais contribuent à alimenter l'inflation.

LES POLITIQUES MONÉTAIRES EXPANSIONNISTES



LIMITES DES POLITIQUES MONÉTAIRES KEYNÉSIENNES

- Depuis 1975, les politiques monétaires expansionnistes génèrent de l'inflation sans permettre de résorber le chômage (stagflation).
- Il est difficile de faire baisser l'inflation (effet de cliquet).
- L'inflation pose des problèmes de compétitivité en économie ouverte.
- L'inflation crée des problèmes de change en économie ouverte.

La relation de Phillips n'est plus vérifiée :

- selon les monétaristes, elle n'est plus vérifiée **à moyen terme**, en raison du rattrapage de l'inflation par les salaires nominaux ;
- pour les nouveaux néoclassiques, elle n'est pas vérifiée **à court terme non plus**, en raison de l'anticipation de l'inflation par les salaires nominaux.

L'inflation réduit la fonction de signal des prix : une hausse des prix n'est plus interprétée comme un excès de la demande sur l'offre. Pour les héritiers des néoclassiques, c'est un facteur de perturbation des marchés.

Le gouvernement ne maîtrise plus les taux d'intérêt, qui sont de plus en plus dépendants des marchés, notamment en économie ouverte.

2.6.

LE MULTIPLICATEUR KEYNÉSIEEN

Les économies de marché peuvent rester durablement dans des situations de déséquilibre du marché du travail. Keynes révolutionne les finances publiques en affirmant que l'État doit, si les circonstances l'exigent, faire exactement l'inverse de ce que font les agents économiques.

L'objectif visé n'est donc plus l'équilibre budgétaire mais l'établissement d'une croissance équilibrée génératrice de plein emploi grâce à l'effet du multiplicateur.

LES POLITIQUES BUDGÉTAIRES KEYNÉSIENNES

D'après Keynes, l'action sur les taux d'intérêt ne suffit pas. Il faut envisager une dose de « **socialisation de l'investissement** ». Concrètement, cela signifie que l'État réalise des investissements (par exemple dans les infrastructures, les lycées, etc.).

Plusieurs **possibilités de financement de ces dépenses publiques** sont envisageables, avec des effets différents sur le niveau d'activité :

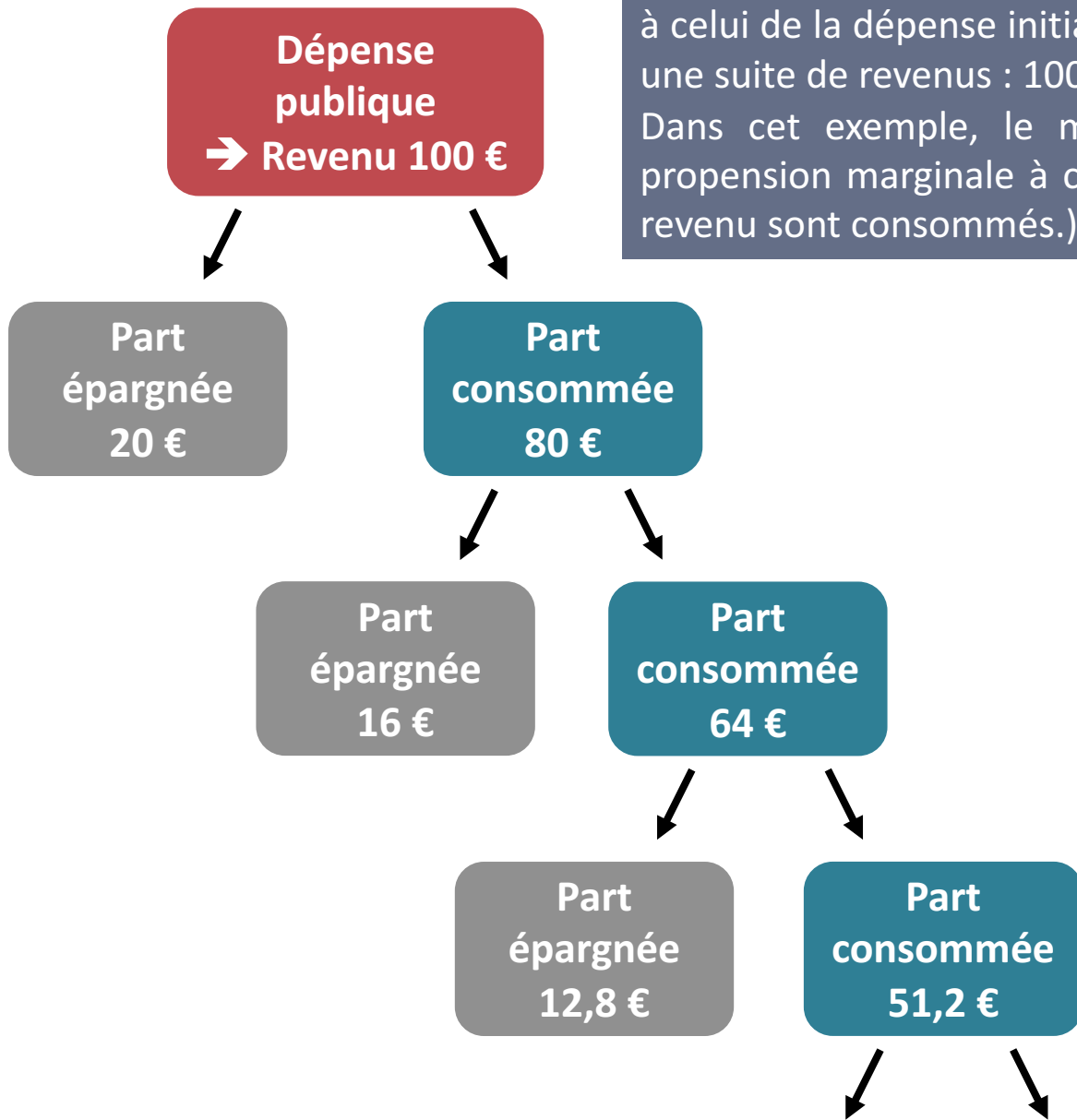
- dépenses augmentant plus vite que les recettes (déficit budgétaire) → multiplicateur d'investissement.
- dépenses constantes et baisse d'impôts (politique fiscale) → effet inférieur au multiplicateur d'investissement.
- dépenses avec budget équilibré (augmentation du budget) → pas d'effet multiplicateur.

L'instrument le plus efficace de la politique budgétaire est donc l'investissement supplémentaire d'État, financé par le déficit.

MULTIPLICATEUR ET PROPENSION MARGINALE À CONSOMMER

Il existe plusieurs multiplicateurs, celui de dépense publique permet d'illustrer l'impact de la relance. Supposons que le gouvernement augmente le revenu de sa population en lui distribuant des chèques ou des allocations, soit 100 euros individuellement. Le revenu des agents économiques augmente, on suppose leur propension marginale à consommer constante et égale à 0,8. Ces agents consomment donc 80 euros. Par exemple, Mr J dépense ces 80 euros pour acheter un bouquet de fleurs à 80 euros à sa compagne. Le fleuriste, disposant de 80 euros supplémentaires, en dépensera 64 ($80 \times 0,8$) dans un magasin de musique, et ainsi de suite. Une suite de revenus est ainsi générée : $100 + 80 + 64 + 51,2 + \dots$, série géométrique de raison strictement comprise entre 0 et 1 qui converge donc vers $1 / (1 - c)$. Le multiplicateur est noté k et vaut : $k = 1 / (1 - c) = 1 / 0,2 = 5$ dans cet exemple. Le multiplicateur de dépenses publiques, k , est de 5, car la propension marginale à consommer est de 0,8.

Toute nouvelle dépense suscite une chaîne de dépenses qui se traduit par un accroissement du revenu, supérieur à celui de la dépense initiale. La dépense publique génère une suite de revenus : $100 + 80 + 64 + 51,2 + \dots$
Dans cet exemple, le multiplicateur est de 5, car la propension marginale à consommer est de 0,8 (80 % du revenu sont consommés.)



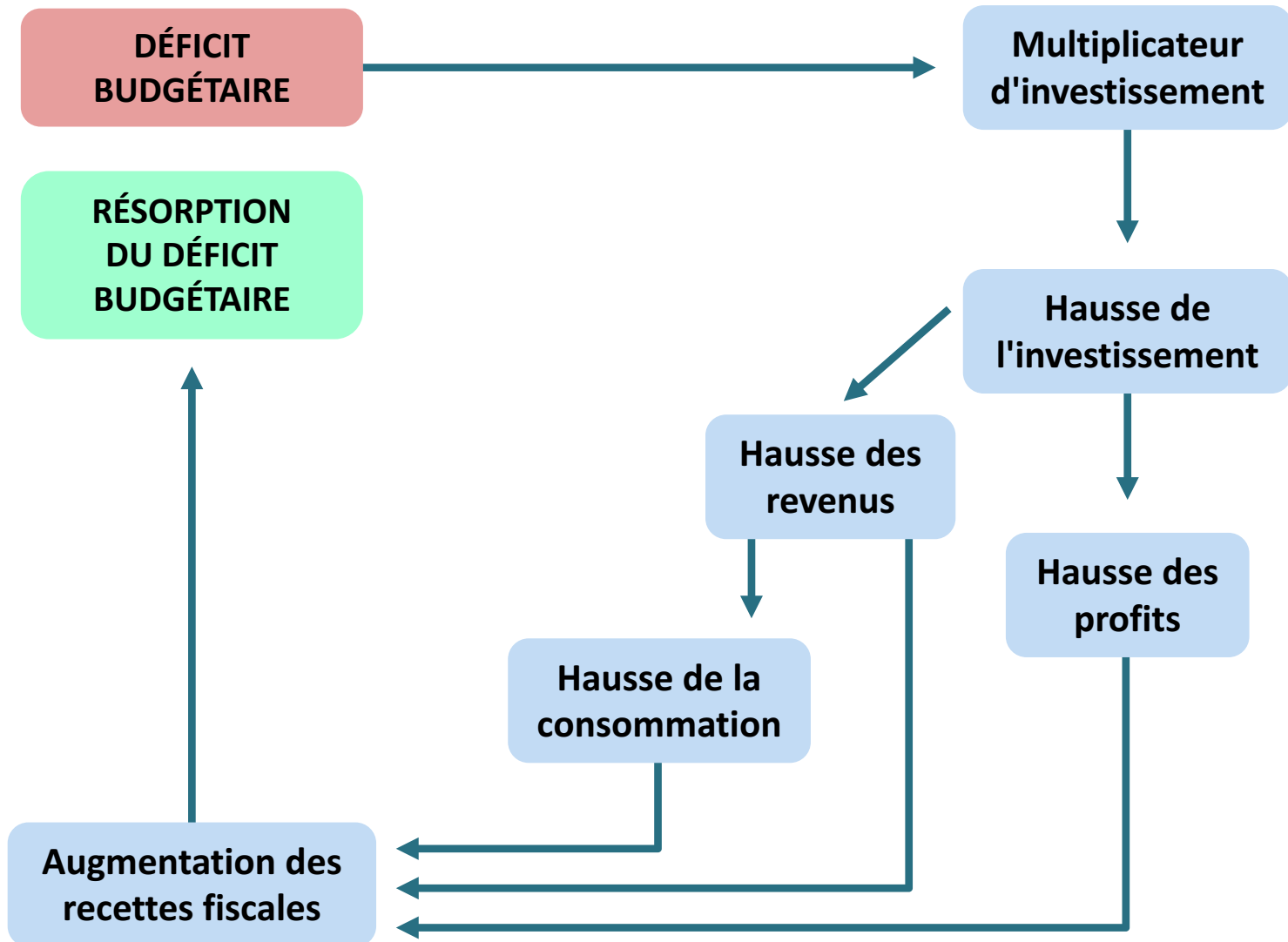
Le déficit budgétaire permet la relance de l'activité

Les politiques de relance par le déficit provoquent l'inflation mais sont inefficaces contre le chômage.

Mais non ! Grâce au multiplicateur, elles ont un effet sur la croissance et l'emploi.



KEYNES : LA JUSTIFICATION DU DÉFICIT BUDGÉTAIRE



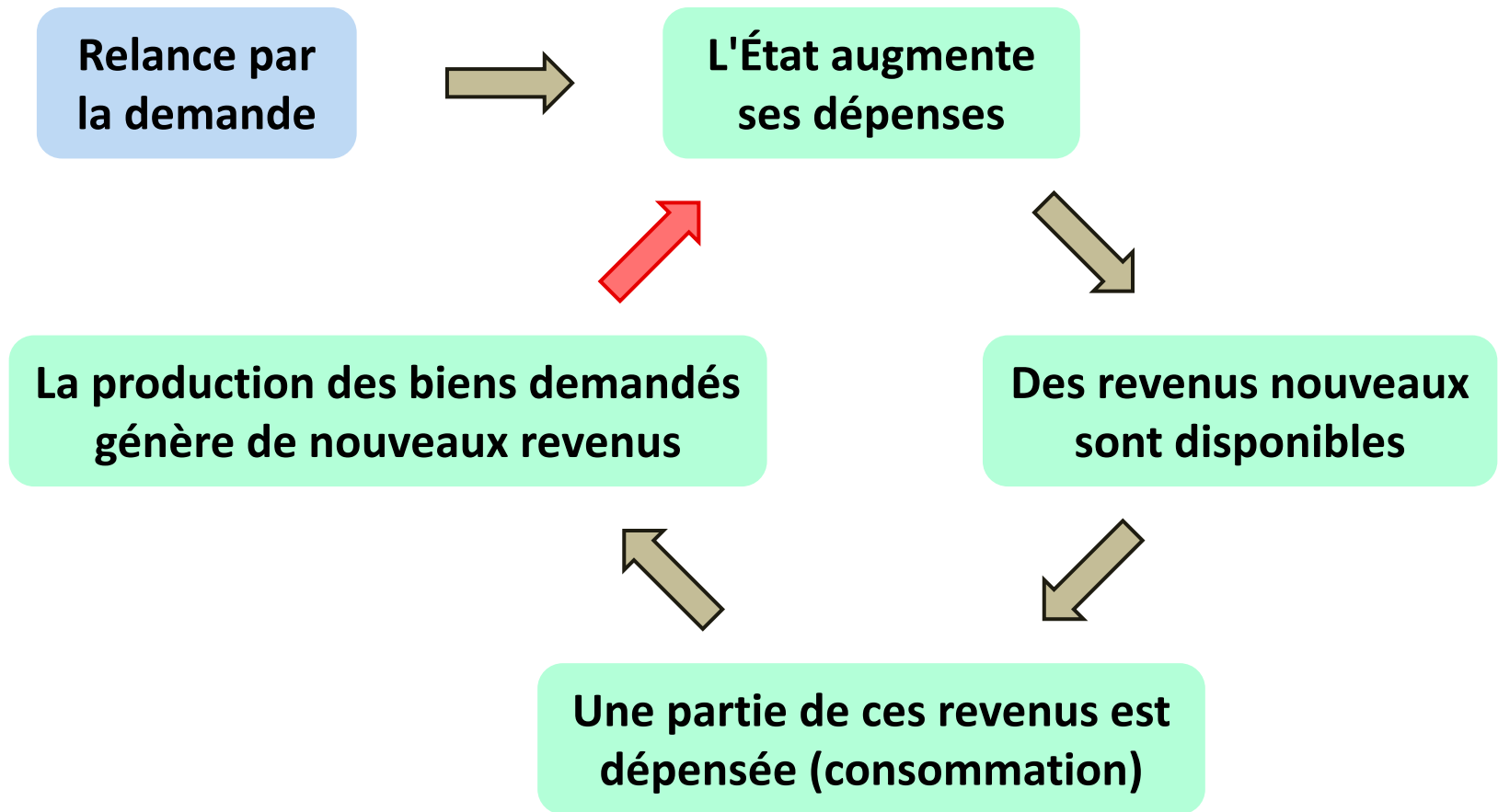
LIMITES DU MULTIPLICATEUR KEYNÉSIEEN

Plusieurs objections ont été formulées contre le principe du multiplicateur :

- **exportation de la relance** : une partie de la hausse de la demande se porte sur des biens importés, ce qui a un impact négatif sur la balance commerciale et réduit l'effet multiplicateur en économie ouverte.
- **effet d'éviction** : la demande ajoutée peut venir en substitution, plutôt qu'en complément, de la demande normale ; on essaye de l'éviter en concentrant l'effort sur des biens spécifiques (routes, grandes infrastructures, ...), mais les ressources mobilisées par la demande nouvelle (notamment en capital et main d'œuvre rare) sont retranchées à l'offre actuelle, ce qui la renchérit (hausse du taux d'intérêt).
- **importance de la confiance accordée** : si les agents économiques ne croient pas à la politique menée, ils vont anticiper son échec et agir en conséquence, c'est-à-dire épargner, réduire leur demande, exporter leur capital, etc.

Ainsi l'effet pourrait être positif à court terme, mais ensuite s'estomper rapidement voire devenir négatif sur le moyen terme. Des écoles de la pensée économique (école de l'offre, école monétariste, école autrichienne...) estiment que même l'effet à court terme est négatif. Une intervention supplémentaire de la sphère publique dans l'économie perturbe les acteurs et décourage la prise de risque et l'investissement privé. On peut toutefois objecter que les politiques de relance fondées sur la logique du multiplicateur ont justement vocation à pallier l'absence d'investissement privé en période de crise, l'effet d'éviction ne joue donc pas.

LE RÔLE DU MULTIPLICATEUR



LIMITES DES POLITIQUES BUDGÉTAIRES KEYNÉSIENNES

- **Les politiques de relance sont moins efficaces en économie ouverte** car elles génèrent une fuite à l'étranger sous forme d'importations.
- La dette publique peut devenir incontrôlable (effet boule de neige), surtout si l'inflation baisse et si les taux d'intérêt sont élevés. On parle de dette publique « insoutenable » si les recettes de l'État, qui dépendent du taux de croissance du PIB, évoluent moins vite que le service de la dette, qui dépend lui du taux d'intérêt.
- Le financement des déficits de l'État peut conduire à une hausse des taux d'intérêt.
- Le financement des déficits de l'État peut absorber toute l'épargne disponible, ne laissant rien aux entreprises privées : « effet d'éviction » (détournement de l'épargne du secteur privé vers le marché des capitaux).
- Si les agents économiques anticipent les remboursements futurs du déficit courant, ils épargnent dès aujourd'hui en prévision des impôts qui pèseront sur eux demain. La baisse de consommation qui en résulte contrebalance les investissements effectués par l'État (« équivalence ricardienne » dite aussi « théorème Ricardo-Barro »).

Dans l'ensemble, c'est l'ouverture internationale et l'importance prise par les mécanismes de marché qui expliquent la baisse d'efficacité des politiques keynésiennes.

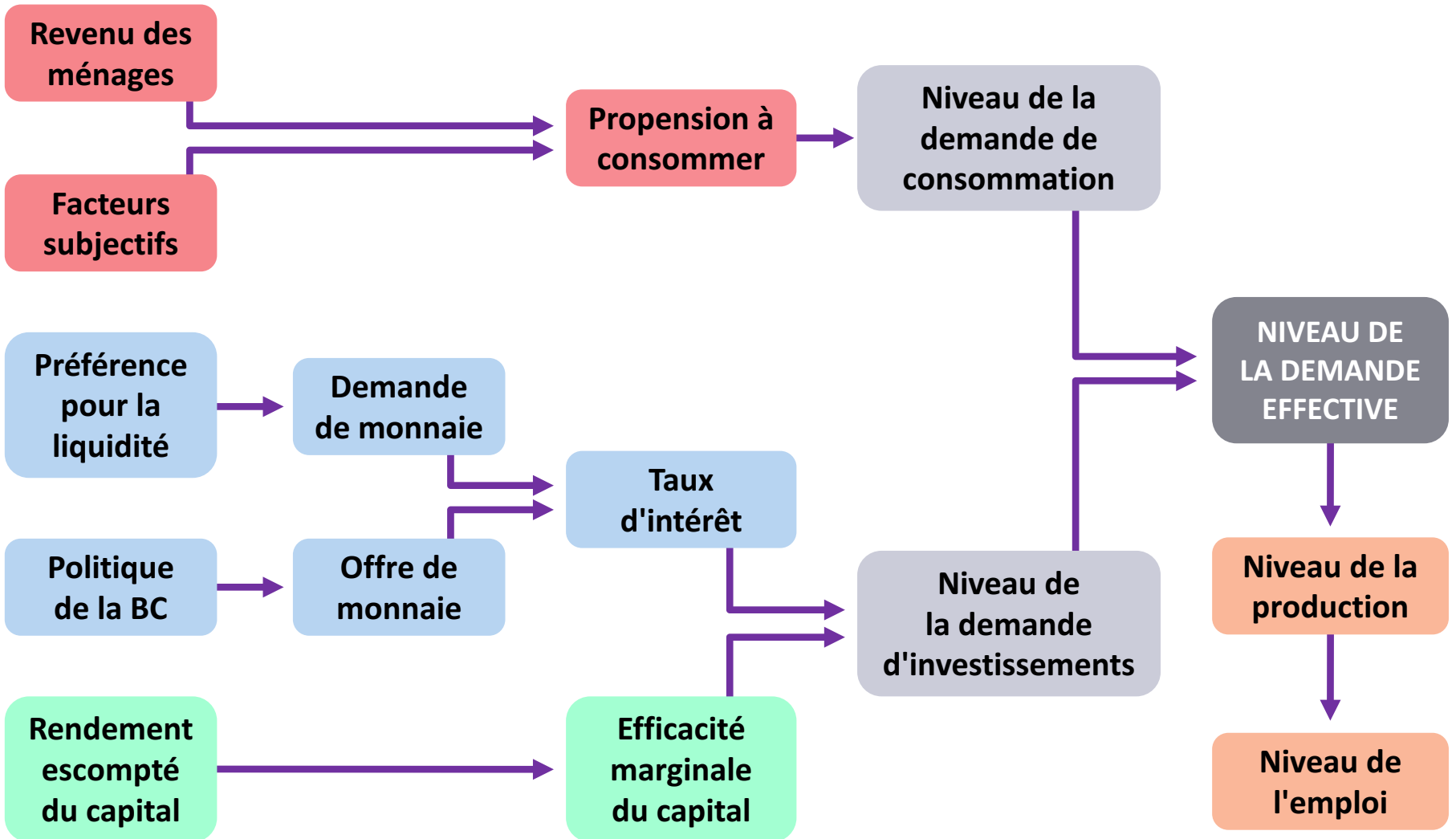
MULTIPLICATEURS BUDGÉTAIRES : LE *MEA CULPA* DU FMI

Selon le principe du multiplicateur budgétaire, l'augmentation de la dépense publique dans un pays a pour conséquence une augmentation plus que proportionnelle de la production dans ce même pays. À l'inverse, ce principe du multiplicateur keynésien explique que **des restrictions budgétaires se traduisent par une contraction plus que proportionnelle de la production nationale (PIB)**.

En 2013, le Fonds monétaire international (FMI) a reconnu avoir largement sous-estimé les coefficients multiplicateurs budgétaires. Autrement dit, l'institution a **mal évalué les conséquences des politiques d'austérité sur la croissance**, notamment sur celle des pays européens.

La valeur du coefficient évolue en fonction de plusieurs données. **Lorsque le coefficient est fort, en période de crise notamment, une politique d'austérité n'a que peu de chance de réduire les déficits et la dette, car elle contribue à ralentir encore plus l'activité économique, ce qui diminue les recettes de l'État** (prélèvements obligatoires), et *in fine* on peut avoir la double peine : la récession ET les déficits publics. C'est ce qui se produit depuis deux ans dans plusieurs pays européens.

LE SCHÉMA MACROÉCONOMIQUE KEYNÉSIEEN



La représentation macroéconomique d'un circuit dans lequel : 1) la monnaie est endogène (→ rôle du taux d'intérêt), 2) la décision d'investissement repose sur les anticipations est en totale rupture avec les conceptions néoclassiques centrées sur les mécanismes de marchés.

L'ANALYSE KEYNÉSIENNE EN RÉSUMÉ

Keynes remet en cause le caractère autorégulateur du marché. Pour lui, les résultats obtenus au niveau microéconomique ne sont pas nécessairement vrais au niveau macroéconomique. La **demande anticipée** par les entreprises détermine le niveau de la production nationale et donc de l'emploi.

L'investissement joue un rôle essentiel par le jeu du **multiplicateur d'investissement**. Si l'on suppose la propension marginale à consommer donnée (raisonnement à court terme), c'est l'investissement qui détermine le niveau de production d'équilibre. L'investissement est une composante de la demande sujette à des variations importantes. Keynes insiste sur « l'état de la confiance » qui peut modifier brutalement l'estimation des taux de profit escomptés et donc le niveau des investissements.

Par ailleurs, **en cas de sous-emploi, la rigidité du taux de salaire ne permet pas la résorption du chômage**. Les économies de marché peuvent donc rester durablement dans des situations de déséquilibre du marché du travail. **En cas de crise, la contraction du revenu national rend les entreprises pessimistes**. Elles réduisent leur niveau de production et d'emploi. Le chômage progresse et **les anticipations de la demande deviennent encore plus pessimistes**. L'investissement se contracte sous l'effet des anticipations. Il en résulte un chômage involontaire et une baisse des salaires qui dépriment la demande, ce qui aggrave la crise (déflation).

Les prix ne permettent pas l'ajustement des grandeurs macroéconomiques, ni sur le marché du travail ni sur les marchés des biens de consommation (la consommation dépend du revenu national et non des prix pour Keynes).

LES POINTS ESSENTIELS DE L'ANALYSE KEYNÉSIIENNE

Avec la *Théorie générale*, Keynes définit un nouveau paradigme :

- **Microéconomie et macroéconomie** ne sont pas incompatibles mais elles **ne dépendent pas l'une de l'autre** ; seule la seconde approche permet d'appréhender les phénomènes au niveau d'une économie nationale.
- **L'investissement ne dépend pas des conditions de financement mais des anticipations** des entreprises sur leurs débouchés.
- Une partie de l'épargne étant thésaurisée, **la propension marginale à consommer justifie la redistribution.**
- **Les prix ne permettent pas l'ajustement des grandeurs macroéconomiques.** Leur rigidité peut engendrer un équilibre qui n'égalise pas l'offre et la demande → sur le marché du travail, les ajustements se font aussi par les quantités et non par les salaires, rigides eux aussi : c'est l'équilibre de sous-emploi (→ chômage involontaire).
- **Préférence pour la liquidité** ; la monnaie est active, le taux d'intérêt est une conséquence du fonctionnement monétaire de l'économie.
- L'action de l'Etat est légitimée par le **multiplicateur d'investissement** qui permet de redynamiser l'activité.
- La politique monétaire (expansionniste, diviseur de crédit) doit accompagner la politique budgétaire (déficit) dans les relances de l'économie.

3

LES CONTRADICTEURS DU KEYNÉSIANISME : DES MONÉTARISTES AUX NOUVEAUX CLASSIQUES

LA CONTRE-RÉVOLUTION NÉOCLASSIQUE

L'apparition de la stagflation dans les années 1970 scelle l'échec des politiques d'inspiration keynésienne : la panne de la croissance s'accompagne non seulement d'une progression du chômage, mais, de façon déconcertante, elle se double d'un niveau d'inflation élevé. Les économistes libéraux entament alors une critique sévère du keynésianisme.

La « contre-révolution » néoclassique regroupe des auteurs dont les angles d'attaque diffèrent. On peut néanmoins distinguer **trois grands courants de pensée** :

- **les monétaristes** procèdent à une critique essentiellement interne et reprennent à leur compte certaines hypothèses du modèle keynésien, pour mieux le dépasser et le contredire. Milton Friedman annonce la possibilité théorique de la stagflation (coexistence de chômage et d'inflation) avant que celle-ci ne survienne, ce qui assure son audience. Le monétarisme aboutit à la conclusion selon laquelle les politiques de régulation de la conjoncture sont inefficaces à long terme, même si elles peuvent avoir des effets transitoires sur l'activité économique ;
- **la « nouvelle école classique »** part à la recherche des fondements microéconomiques de la macroéconomie pour invalider les thèses keynésiennes : elle s'appuie sur l'hypothèse des anticipations rationnelles pour contester toute efficacité aux politiques économiques de régulation de la conjoncture. Le message de la « contre-révolution » se radicalise : les politiques conjoncturelles s'avèrent inefficaces, que ce soit à court ou à long terme ;
- les tenants de **l'école de l'offre** mobilisent les enseignements de la microéconomie pour **mettre en évidence les effets désincitatifs de l'intervention étatique.**

3.1.

LA « CONTRE-RÉVOLUTION » MONÉTARISTE

Dans les années 1950-1960, sous l'impulsion de Milton Friedman, se développe le courant monétariste, nommé aussi « école de Chicago ». En s'appuyant sur une nouvelle fonction de consommation, en développant les notions de « chômage naturel » et « d'anticipations adaptatives », en revisitant la théorie quantitative de la monnaie, Friedman va montrer que la relance n'a aucun effet réel à long terme, même si elle peut affecter transitoirement et de manière incertaine l'activité.

« L'inflation est toujours et partout un phénomène monétaire dans le sens où elle est, et peut être, simplement provoquée par une augmentation plus rapide de la quantité de monnaie que du niveau du produit. »

(Milton Friedman)

FRIEDMAN : LA RUPTURE AVEC LE PARADIGME KEYNÉSIEEN

- Dans la perspective keynésienne, la consommation dépend du niveau de revenu courant, ce qui rend les ménages très sensibles à une variation, même temporaire, du revenu. Milton Friedman conteste cette approche, en montrant que **la consommation dépend du « revenu permanent »**.
- Alors que les keynésiens insistent sur l'influence de la monnaie sur l'activité réelle (au travers du taux d'intérêt), Friedman – parfois qualifié de « néo-quantitativiste » – revisite la théorie de la monnaie neutre. S'il admet qu'à court terme la monnaie puisse exercer des effets réels, il estime qu'à long terme, toute variation de la masse monétaire se traduit par une hausse équivalente du niveau général des prix. **La fonction friedmanienne de demande de monnaie est très stable, dans la mesure où elle dépend du revenu permanent : les perturbations monétaires ne peuvent donc provenir que de l'offre de monnaie, supposée exogène (c'est-à-dire entièrement déterminée par les autorités monétaires).**
- **Friedman introduit la notion de « taux de chômage naturel »**, défini comme « le taux qui découlerait du système walrasien d'équilibre général si les caractéristiques structurelles effectives des marchés des biens et du travail y étaient intégrées, notamment les imperfections du marché, la variabilité aléatoire des offres et des demandes, le coût de collecte de l'information sur les emplois vacants, les coûts de mobilité, etc. ». Ce taux de chômage naturel est supposé stable et unique pour un pays donné : **le taux de chômage effectif gravite autour du taux de chômage naturel**. Friedman envisage le chômage naturel comme un **phénomène essentiellement structurel** (inadéquations entre offres et demandes d'emploi) et frictionnel (comportement de recherche d'emploi) ; cette hypothèse s'inscrit en rupture avec la vision keynésienne, fondée sur la possibilité d'un chômage conjoncturel.

MONNAIE : LES MONÉTARISTES CONTRE LES KEYNÉSIENS

	Keynésiens	Monétaristes
Consommation	Dépend du revenu courant → instable	Dépend du revenu permanent → stable
Demande de monnaie	La vitesse de circulation de la monnaie est fonction de la préférence pour la liquidité → instable	Liée au revenu permanent → stable
Offre de monnaie	La création monétaire stimule la demande effective	Ses variations sont à l'origine des fluctuations économiques

La caractéristique principale de la reformulation de la TQM par Friedman est sa présentation à partir de la demande de monnaie. Celle-ci est une fonction relativement stable, **peu élastique au taux d'intérêt**. L'offre de monnaie étant beaucoup plus volatile que la demande, **les changements de la valeur de la monnaie sont fondamentalement déterminés par l'offre de monnaie** → Friedman milite pour un strict contrôle de l'émission monétaire par la BC.

L'OFFRE DE MONNAIE EST RESPONSABLE DES FLUCTUATIONS ÉCONOMIQUES

Les monétaristes mettent l'accent sur le rôle de la monnaie en tant que facteur d'explication des théories économiques. La pensée monétariste se constitue autour de la reformulation de la théorie quantitative de la monnaie (on parle de néo-quantitativisme).

La vitesse de circulation est considérée comme relativement stable (les habitudes de dépenses à court terme ne changent pas), contrairement à Keynes qui pense que la vitesse de circulation de la monnaie est fonction de la préférence pour la liquidité.

La demande de monnaie est une des fonctions les plus stables de la macroéconomie, alors que Keynes la considérait comme très instable ; en effet, **pour les monétaristes, la demande de monnaie ne dépend pas du motif de spéculation mais uniquement du motif de transaction.** Il en découle que **c'est l'offre de monnaie, exogène donc dépendante des décisions prises par les banques centrales, qui est responsable de la variation du niveau général des prix et donc responsable des fluctuations économiques.**

→ C'est sur cet argument que repose l'idée selon laquelle **l'inflation est partout et toujours un phénomène monétaire : la hausse des prix ne peut se manifester que lorsque les banques centrales ont créé de la monnaie.** Ni les syndicats, ni les émirs du pétrole, ni les décideurs budgétaires ni les commerçants ne peuvent être tenus pour responsables de l'inflation.

LES FLUCTUATIONS ÉCONOMIQUES PASSÉES EXPLIQUÉES PAR LES VARIATIONS DE LA MASSE MONÉTAIRE

Cette réhabilitation de la relation entre variations monétaires et variations des prix s'appuie sur des **vérifications empiriques** menées notamment par M. Friedman et A. Schwartz (1963), qui testent les liens entre cycles économiques et variations de la masse monétaire entre 1870 et 1960. Ils démontrent que **les fluctuations de la croissance monétaire ont précédé les pics et les creux de tous les cycles américains depuis la Guerre de Sécession** ; précisément, la croissance monétaire précède d'environ six mois les pics et d'environ un trimestre les creux, les délais variant cependant d'un cycle à l'autre. De nombreuses études empiriques ont globalement validé cette approche avec différentes définitions de la monnaie (base monétaire, M2...), plusieurs définitions de la mesure de l'inflation, plusieurs pays, plusieurs périodes...

Pour Milton Friedman, les deux plus grandes catastrophes économiques du XX^e siècle (la grande dépression des années 1930 et la forte inflation des années 1970) auraient été évitées si la FED avait suivi la prescription d'une croissance modérée et stable de la masse monétaire. Ainsi, **pour la Grande dépression, la variation de la masse monétaire fut selon Friedman une cause majeure de la récession** (baisse d'un tiers du stock de monnaie) sous l'effet des décisions de la Réserve fédérale ; et le regain n'est pas dû aux dépenses du *New Deal* et aux mesures protectionnistes mais à la dévaluation du dollar.

➔ **M. Friedman préconise les changes flottants à l'extérieur et un contrôle quantitatif rigide de la monnaie à l'intérieur**, car les dérives déflationniste (années 1930) ou inflationniste (années 1970) engendrent les crises.

POUR LES MONÉTARISTES IL N'Y A PAS D'ARBITRAGE DURABLE ENTRE INFLATION ET CHÔMAGE

Cette réflexion sur l'inflation remet en question la relation de Phillips qui exprimait une relation inverse entre inflation et chômage. Phillips a écrit son article pour un monde dans lequel chacun anticipe une stabilité des prix nominaux et dans lequel cette anticipation reste inchangée quoi qu'il arrive aux prix et aux salaires réels, ce que Friedman réfute. **Les agents économiques font des anticipations adaptatives**, ils ne sont pas « myopes », contrairement à l'idée d'illusion monétaire keynésienne. **Ces anticipations entravent la possibilité de manipuler les taux d'intérêt pour faire baisser le chômage ou pour stimuler la demande effective** ; ainsi, les salariés anticipant l'inflation à long terme liée à de telles politiques demandent une hausse des salaires nominaux (provoquant l'inflation), ce qui décourage la demande de travail des entreprises. Par conséquent, la courbe de Phillips est à moyen terme une courbe verticale : **il n'y a pas d'arbitrage durable entre inflation et chômage.**

RAPPEL : LA RELATION DE PHILLIPS

La relation inverse entre le taux de chômage et le rythme de variation des salaires constitue la courbe de Phillips (1958), du nom de l'économiste qui a le premier établi l'existence et la stabilité de cette relation sur longue période au Royaume-Uni. De nombreux travaux ont confirmé l'existence de cette relation pour la plupart des pays industriels.

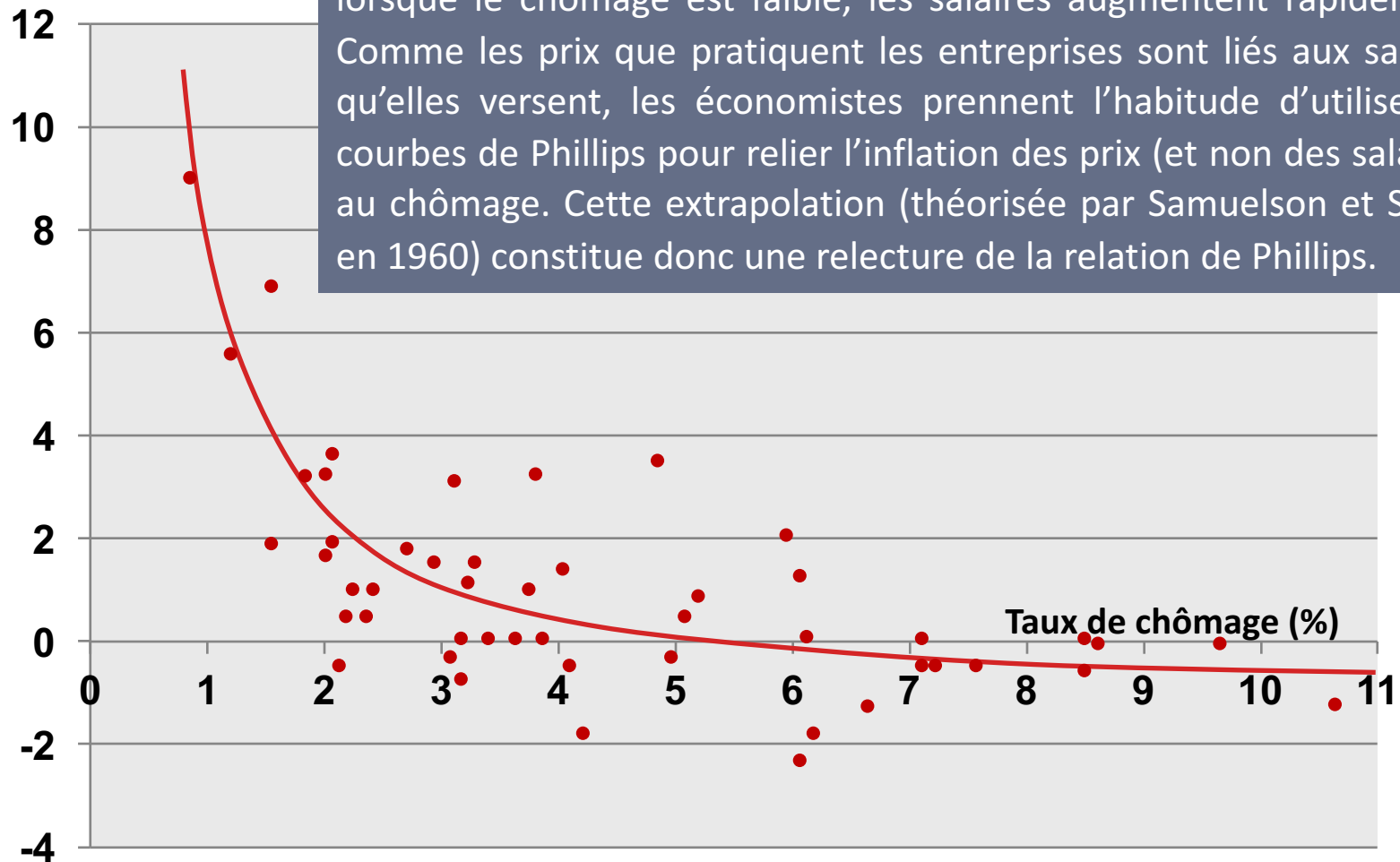
Phillips montre notamment que la variation des salaires n'est pas constante selon les niveaux de chômage :

- lorsque le taux de chômage est élevé, les salaires sont relativement rigides à la baisse (par exemple parce qu'il existe un salaire minimum) ;
- en revanche, lorsque le taux de chômage est faible, les salaires sont fortement flexibles à la hausse.

Très vite, la « courbe de Phillips » est présentée sous la forme d'une relation inflation-chômage. En effet, toute variation des salaires supérieure à l'augmentation de la productivité du travail augmente les coûts unitaires de production. Les entreprises ont tendance à reporter cette hausse sur les prix, d'autant qu'elle intervient dans un contexte de pression de la demande. Inversement, une progression plus faible des salaires détend la pression sur les coûts et les prix. Dès lors, on peut en théorie transformer la courbe de Phillips en une relation inverse entre l'inflation et le chômage.

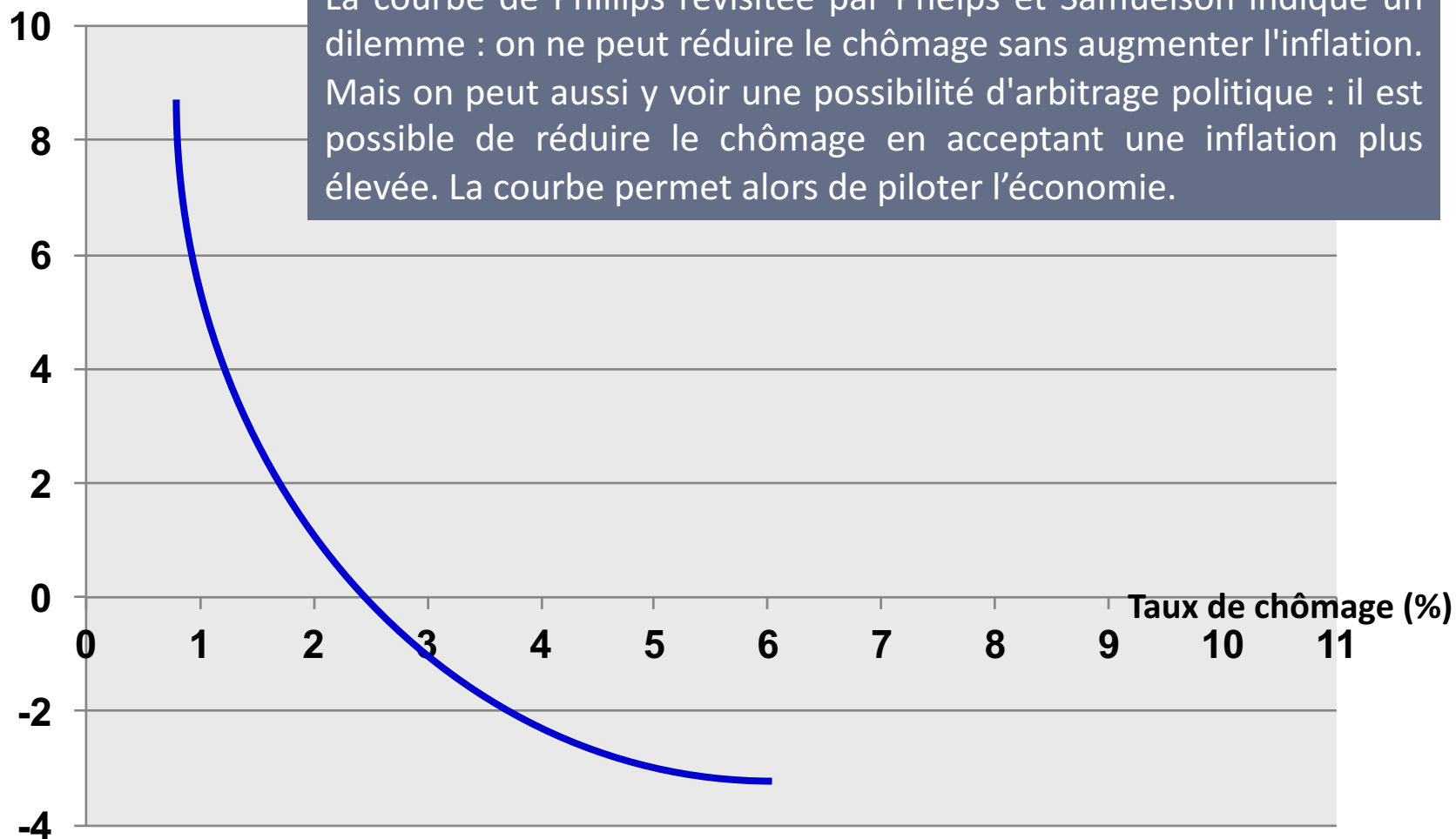
LA VRAIE COURBE DE PHILLIPS (1958) : LA RELATION CHÔMAGE / SALAIRES

Taux de croissance
des salaires (%)



LA COURBE DE PHILLIPS RÉINTERPRÉTÉE : LA RELATION INVERSE ENTRE CHÔMAGE ET INFLATION

Taux de variation
des prix (%)



La courbe de Phillips revisitée par Phelps et Samuelson indique un dilemme : on ne peut réduire le chômage sans augmenter l'inflation. Mais on peut aussi y voir une possibilité d'arbitrage politique : il est possible de réduire le chômage en acceptant une inflation plus élevée. La courbe permet alors de piloter l'économie.

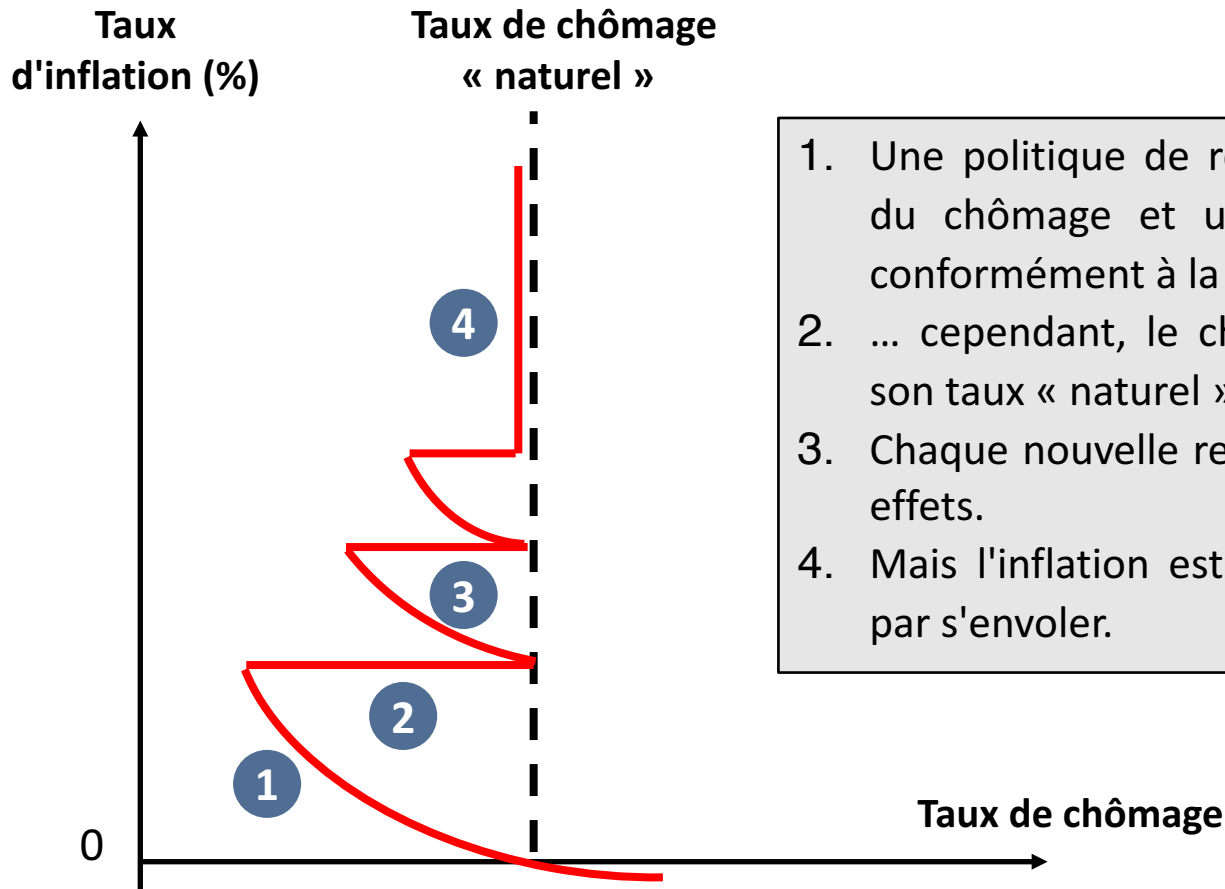
FRIEDMAN : LE « CHÔMAGE NATUREL » RÉSULTE DES IMPERFECTIONS QUI PERTURBENT LE MARCHÉ DU TRAVAIL

La montée du **chômage structurel** conforte en partie la théorie monétariste du chômage développée dans les années 1960 par Milton Friedman. Selon lui, il existe un taux de « **chômage naturel** » qui résulte de toutes les imperfections qui empêchent le marché du travail de fonctionner comme une bourse toujours en équilibre : imperfections de l'information, réglementations, syndicats, etc.

Le taux de chômage naturel inclut le « chômage volontaire », de mobilité, le « chômage classique » dû au coût du travail trop élevé et le chômage habituellement qualifié de structurel. **Il exclut le chômage conjoncturel lié à l'insuffisance de la demande et de l'activité** qui, selon Friedman, n'existe pas.

➔ **Si le taux de chômage est ainsi une donnée stable de l'économie et indépendante du niveau d'activité, les politiques de relance ne peuvent pas durablement le réduire en deçà de son niveau naturel ; elles ne peuvent que relancer l'inflation sans réellement abaisser le chômage.**

L'INTERPRÉTATION DE LA COURBE DE PHILLIPS PAR M. FRIEDMAN



1. Une politique de relance provoque un recul du chômage et une hausse de l'inflation, conformément à la courbe de Phillips...
2. ... cependant, le chômage revient buter sur son taux « naturel ».
3. Chaque nouvelle relance produira les mêmes effets.
4. Mais l'inflation est cumulative... et elle finit par s'envoler.

→ Pour Friedman, la lutte contre le chômage est inefficace à long terme, il faut axer la politique économique sur la maîtrise de l'inflation par la croissance modérée, à un rythme stable, de la masse monétaire.

THÉORIE DES ANTICIPATIONS ADAPTATIVES (M. FRIEDMAN)

Le principe général consiste à prévoir la valeur future d'une variable (par ex. : l'inflation) à partir de sa valeur présente et de l'erreur de prévision faite à la période passée. C'est la prise en compte de cette erreur (affectée d'un coefficient compris entre 0 et 1), qui est à l'origine du terme « adaptatif ». Ainsi, cette règle revient à établir des prévisions à partir d'une somme pondérée des valeurs passées de la variable, les coefficients de pondération décroissant de façon exponentielle au fur et à mesure que le passé s'éloigne.

Milton Friedman introduit donc le principe suivant lequel **l'expérience va conduire les agents économiques à anticiper la hausse des prix**. Cette prise en compte réduira l'impact à court terme de la hausse des quantités de monnaie sur la production et induira des effets inflationnistes.

Il en résulte que **la hausse des quantités de monnaie n'est pas le bon moyen de stimuler la croissance économique**.

➔ Pour Friedman, **le seul moyen de maintenir l'effet positif de l'abondance monétaire est de progressivement réduire le taux d'augmentation de la masse monétaire pour le rapprocher de celui de l'augmentation de la production**.

3.2.

LA « NOUVELLE ÉCONOMIE CLASSIQUE » (NEC) : UNE RADICALISATION DES THÈSES MONÉTARISTES

Si la nouvelle économie classique (Lucas, Barro, Sargent, Wallace) reprend à son compte les hypothèses du monétarisme (prix flexibles, économie à l'équilibre, chômage naturel, neutralité à long terme de la monnaie), elle n'en constitue pas moins une radicalisation des thèses développées par Friedman. En effet, la NEC a pour ambition de montrer que :

- la monnaie est neutre, même à court terme, renouant ainsi avec la vision dichotomique stricte des auteurs classiques ;
- les politiques économiques conjoncturelles restent sans effets sur l'activité réelle, dès lors qu'elles sont anticipées par les agents ;
- les fluctuations cycliques sont la réponse optimale de l'économie à des chocs exogènes, ce qui ôte toute légitimité à l'intervention étatique. C'est en particulier la thèse développée par l'école des cycles réels (Plosser, Kydland, Prescott) ; ces auteurs aboutissent à une conclusion originale (mais peu réaliste) quant à l'évolution de l'emploi : les fluctuations du taux de chômage sont la réponse optimale des salariés à un choc exogène (changement technologique, etc.), ce qui revient à dire que tout chômage – même massif –, est volontaire.

AU FONDEMENT DE LA NEC : LES ANTICIPATIONS RATIONNELLES

La nouvelle école classique substitue à l'hypothèse d'anticipations adaptatives celle d'anticipations rationnelles, introduite par J. Muth dès 1961 et reprise par Lucas en 1972.

Les agents forment des anticipations rationnelles, dès lors qu'ils tirent parti de toute l'information disponible (et non plus seulement des informations passées) pour établir leurs prévisions ; en conséquence, les agents ne font pas d'erreurs systématiques de prévision, comme dans le cas d'anticipations adaptatives.

Pour tirer parti de toute l'information disponible, les agents doivent disposer d'un même schéma interprétatif ; la nouvelle école classique suppose qu'ils connaissent le « bon » modèle de l'économie, en l'occurrence le modèle néoclassique (économie à l'équilibre, prix flexibles, etc.) : ils savent par exemple qu'un accroissement de la masse monétaire doit se traduire par une hausse équivalente du niveau général des prix.

NB : on peut souligner le caractère auto-réalisateur des anticipations rationnelles : si les agents croient à la théorie quantitative, cette dernière sera validée par leur comportement.

L'INEFFICACITÉ DES POLITIQUES CONJONCTURELLES

À la suite de Friedman, les nouveaux classiques (et en particulier Sargent et Wallace, 1975) reconsidèrent la question de l'arbitrage inflation/chômage en s'appuyant sur les anticipations rationnelles des agents. Si un gouvernement annonce une relance monétaire de l'économie, les agents comprennent aussitôt que cette politique se traduira par une hausse du niveau général des prix ; leurs salaires, qui sont parfaitement indexés, s'ajustent aussitôt à l'inflation anticipée.

→ **il n'existe pas d'arbitrage entre inflation et chômage, même à court terme.** La politique monétaire n'exerce aucune influence sur le niveau du produit. Seule une inflation « surprise », c'est-à-dire non anticipée par les agents, permettrait de réduire transitoirement le taux de chômage en dessous de son niveau naturel.

THÉORÈME RICARDO-BARRO : LES ANTICIPATIONS DES MÉNAGES NEUTRALISENT LA RELANCE PAR LE DÉFICIT BUDGÉTAIRE

Dans un article de 1974, **Robert Barro** reconsidère la politique de relance budgétaire, en intégrant les anticipations rationnelles des agents. **Il montre qu'une politique de déficit budgétaire financée par l'emprunt reste sans effets sur l'activité économique**, dans la mesure où les agents ne sont pas victimes d'une « illusion fiscale » : ils anticipent parfaitement la hausse future des impôts, destinée à rembourser l'emprunt initial ; en prévision de ces prélèvements futurs, **les ménages constituent alors immédiatement une épargne d'un montant équivalent à l'endettement public et mettent en échec la politique de relance.**

Les ménages sont supposés faire des anticipations parfaites et intègrent dans leur contrainte budgétaire intertemporelle les impôts futurs.

Le raisonnement de Barro peut être prolongé à un cadre intergénérationnel : les agents savent que l'emprunt public ne constitue pas une richesse nette et qu'il se traduira demain par des impôts supplémentaires pour leurs descendants ; en conséquence, ils épargnent davantage aujourd'hui pour léguer un héritage augmenté du montant des impôts futurs.

Le théorème Ricardo-Barro est aussi appelé « théorème d'équivalence ».

THÉORÈME RICARDO-BARRO : UNE PORTÉE LIMITÉE

Le théorème Ricardo-Barro soulève plusieurs critiques :

- au niveau empirique, les données aboutissent généralement à la conclusion selon laquelle les contribuables n'anticipent pas pleinement les prélèvements futurs liés aux déficits budgétaires : ils profiteraient donc de la relance pour consommer davantage, selon un principe « d'illusion fiscale » ;
- le comportement ricardien peut dépendre du niveau de déficit budgétaire : pour de faibles ratios dette/PIB, les agents se comporteraient plutôt en keynésiens ; en revanche, pour de forts ratios dette/PIB, ils anticiperaient des prélèvements futurs et seraient « quasi-ricardiens » ;
- l'hypothèse d'un comportement dynastique n'est pas plus fondée qu'une attitude non-solidaire vis-à-vis des générations futures ;
- si le taux de croissance de l'économie est supérieur au taux d'intérêt, l'État n'a pas besoin de lever des impôts demain pour financer le service de la dette. Dans ces conditions, les agents considèrent la dépense publique comme un effet de richesse et ne diminuent pas leur consommation aujourd'hui.


3.3.

LES EFFETS DÉSINCITATIFS DE L'INTERVENTION ÉTATIQUE : L'ÉCOLE DE L'OFFRE

Au début des années 80, les tenants de « l'école de l'offre » connaissent une audience marquée, en particulier dans les milieux politiques américains ; leur thèse principale consiste à dénoncer les effets désincitatifs de l'intervention étatique sur l'offre de facteurs et sur la croissance économique.

Les économistes de l'offre reprochent aux monétaristes de concentrer toute leur réflexion sur l'offre de monnaie, alors qu'il vaut mieux, selon eux, s'occuper des processus de production, de productivité et d'innovation afin de privilégier les politiques d'offre.

De leur point de vue, le problème fondamental n'est pas celui de l'inflation, mais une stagnation de la productivité, causée en partie par un système fiscal qui détruit l'initiative, provoque des distorsions dans les prix relatifs et donc dans les décisions d'allocation des ressources.

A photograph of two men in business attire standing on a balcony. The man on the left is wearing a dark suit jacket over a light blue shirt and has a name tag that reads 'PHILIPPE LANTIER'. The man on the right is wearing a light blue striped shirt and dark trousers. They are engaged in a conversation. Two yellow speech bubbles are overlaid on the image, containing text in French.

La croissance ne peut se faire
que si on facilite l'investissement.
Il faut considérer l'économie du
côté de l'offre.

Mais non ! C'est la demande
qui tire la croissance. Il faut
soutenir la consommation.

L'OFFRE PLUTÔT QUE LA DEMANDE

L'économie de l'offre (*supply side economics*) se développe d'abord aux États-Unis, dans les années 1970. Ce courant critique fortement les politiques conjoncturelles de relance de la demande, en partant du principe que c'est l'offre qui est première et qui impulse tout le circuit économique. Elle trouve son inspiration dans les travaux de David Ricardo et surtout de Jean-Baptiste Say.

Puisque l'offre crée sa propre demande, c'est l'offre qu'il s'agit de stimuler pour accélérer la croissance. L'économie de l'offre met l'accent sur le rôle des incitations : il faut inciter les agents économiques à produire, à travailler, à épargner. C'est à cette condition que la croissance sera la plus élevée. Afin d'inciter les agents économiques à adopter des comportements économiques supposés vertueux, **il faut diminuer les taxes qui pèsent sur leur activité et qui sont source d'effets désincitatifs** importants.

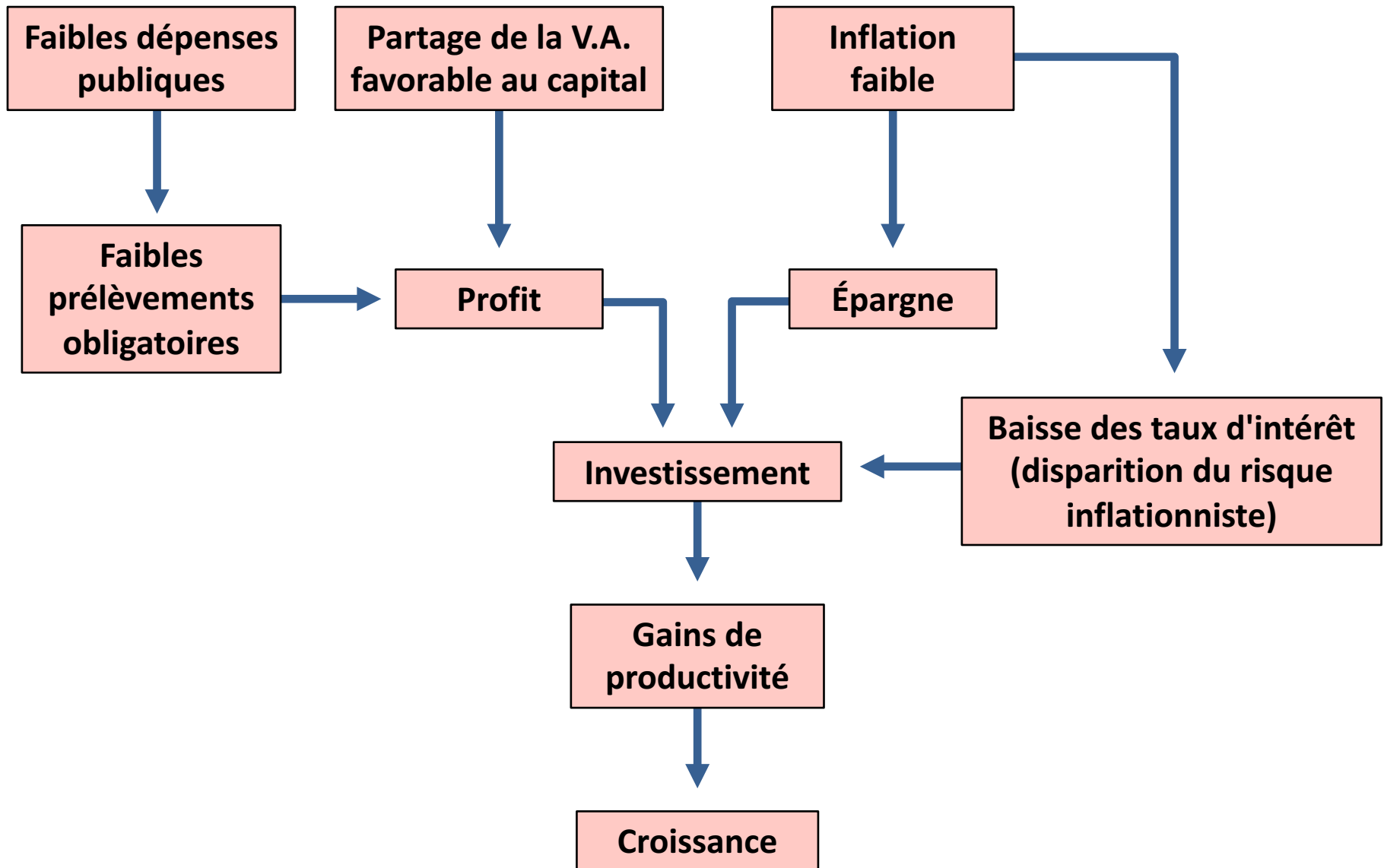
L'école de l'offre influencera beaucoup la politique économique menée par Ronald Reagan aux États-Unis ou par Margaret Thatcher en Grande-Bretagne. Son principal représentant est Arthur Laffer, surtout connu pour la fameuse « courbe de Laffer ».

L'ÉCONOMIE DE L'OFFRE : LE RETOUR DU MARCHÉ

Avec la crise de stagflation qui s'installe dans les années 1970, l'inefficacité croissante des politiques keynésiennes conduit à une remise en cause menée par les économistes libéraux. Largement inspirée par l'économie néoclassique, leur approche se positionne résolument du côté de l'offre et préconise la lutte contre l'inflation et le retour de la compétitivité, dans une logique qui privilégie le marché. Dans cette perspective, ils dénoncent le principe de l'intervention publique qui, selon eux, perturbe l'efficacité des marchés dans l'allocation des ressources.

D'inspiration nettement libérale, l'« **économie de l'offre** » soutient que la **faiblesse de la croissance économique réside dans les freins ou obstacles que rencontrent les acteurs économiques** : prélèvements excessifs (cotisations sociales et impôts), salaires insuffisamment soumis à la concurrence du marché, régulation excessive des marchés... Pour les partisans de cette école, **les producteurs sont étranglés par des surcoûts qui empêchent l'initiative privée de produire ses effets dynamiques**, tandis que les travailleurs sont démotivés au travail du fait de l'existence de prélèvements fiscaux jugés confiscatoires.

L'ÉCONOMIE DE L'OFFRE : PRINCIPES GÉNÉRAUX

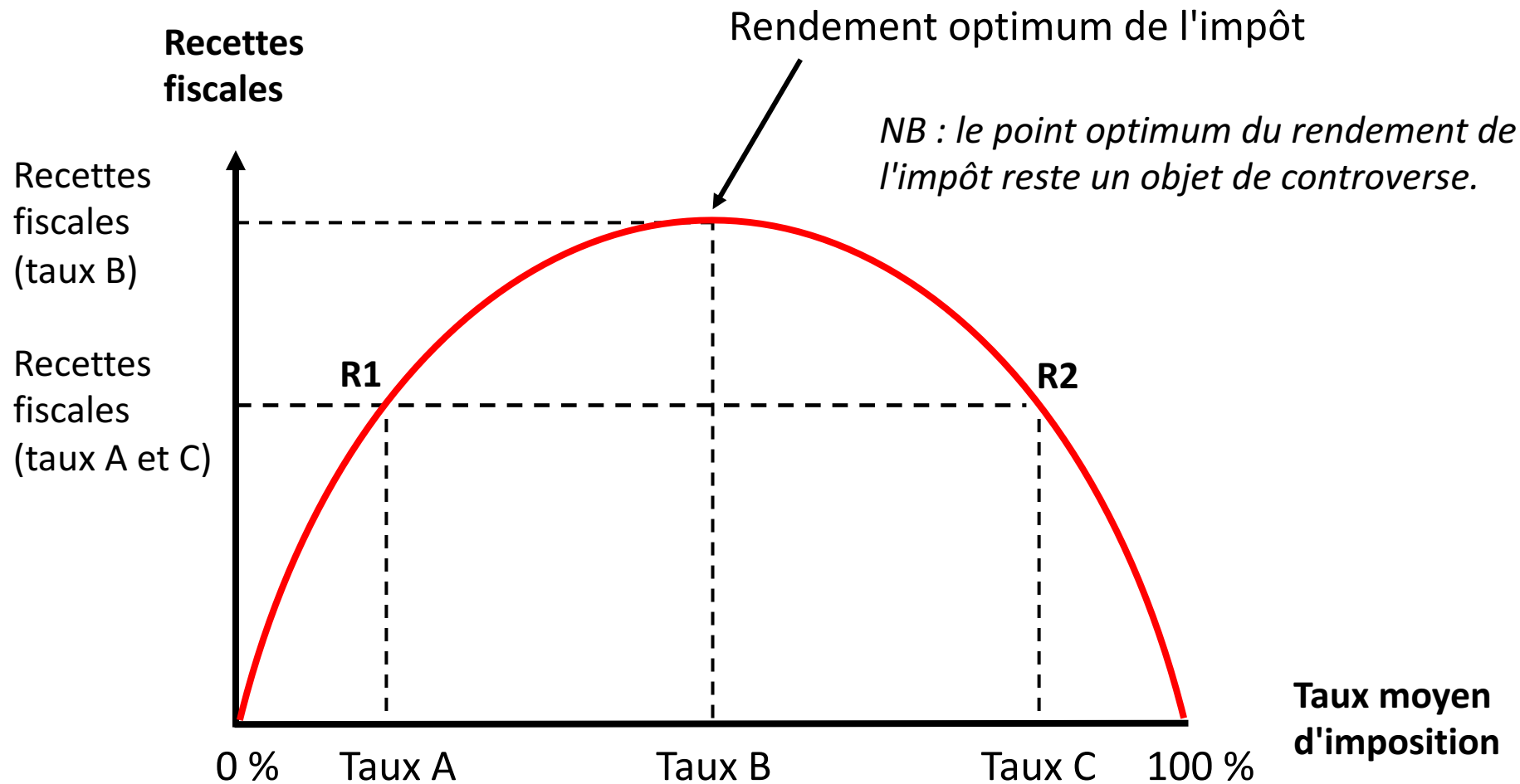


LAFFER : « TROP D'IMPÔT TUE L'IMPÔT »

Dans *The economics of the tax revolt* (1979), **Arthur Laffer** met en évidence les **effets désincitatifs d'une fiscalité trop lourde**, en montrant qu'une augmentation des taux d'imposition peut entraîner une baisse des recettes fiscales.

La « courbe de Laffer » montre que toute augmentation du taux d'imposition entraîne un surcroît de recettes jusqu'à un **point optimum** au-delà duquel le niveau des recettes devient une fonction décroissante du taux d'imposition : à l'extrême, les recettes fiscales deviennent nulles.

LA COURBE DE LAFFER (1979)



R1 = R2 → un même niveau de recettes fiscales peut donc renvoyer à deux taux d'imposition différents. Laffer préconise donc de réduire la pression fiscale. Une telle politique a été mise en œuvre par l'administration Reagan durant les années 1980.

LAFFER : L'EFFET SUBSTITUTION L'EMPORTE SUR L'EFFET REVENU

Laffer s'appuie sur les enseignements de la microéconomie traditionnelle : **une augmentation du taux d'imposition sur les revenus du travail** a pour effet de réduire le salaire net, ce qui **exerce deux effets sur l'offre de travail** :

- **un effet substitution** : l'agent est incité à diminuer son temps de travail et à augmenter son temps de loisir, puisque le coût d'opportunité du loisir a diminué ;
- **un effet revenu** : l'agent est incité à travailler plus pour retrouver le salaire dont il disposait avant l'augmentation des impôts.

L'impact final d'une hausse du taux d'imposition sur l'offre de travail va donc dépendre de l'ampleur de ces deux effets. Selon Laffer, **pour des taux élevés, l'effet substitution l'emporterait sur l'effet revenu.**

L'effet substitution joue également sur l'arbitrage entre travail déclaré et travail au noir : lorsque le taux d'imposition augmente, l'agent a tendance à recourir de plus en plus à l'économie souterraine. De même, l'effet substitution peut porter sur l'arbitrage entre économie marchande et économie domestique : une hausse du taux d'imposition incite à cultiver son potager, plutôt qu'à travailler pour acheter des légumes au marché !

Ce qui vaut pour l'offre de travail vaut également pour l'offre de capital : si l'épargne est fortement taxée, les individus sont incités à consommer aujourd'hui, au détriment de l'accumulation de capital, laquelle conditionne les recettes fiscales futures.

LES EFFETS DÉSINCITATIFS DE L'IMPÔT SUR LE TRAVAIL ET L'ÉPARGNE

En leur temps, A. Smith et J.-B. Say ont dénoncé les effets désincitatifs d'une pression fiscale excessive. En 1844, le Français Jules Dupuit montre que les recettes fiscales commencent par augmenter avec le taux d'imposition, avant d'atteindre un maximum au-delà duquel elles diminuent, jusqu'à être nulles quand le taux d'imposition atteint 100 %.

La « courbe de Laffer » reprend cette idée simple : **les impôts incitent à réduire les efforts des contribuables**. Selon Laffer, lorsque le taux d'imposition augmente, le montant des rentrées fiscales augmente, mais de moins en moins fortement, jusqu'à atteindre un sommet, suite auquel toute augmentation du taux d'imposition se traduit par une baisse des recettes. **La baisse du rendement de l'impôt s'explique par la modification des comportements des agents**. D'une part, **la hausse du taux d'imposition provoque des effets désincitatifs sur le travail et l'épargne**, ce qui entraîne une baisse du volume de la production. **Cette baisse du volume de production a pour effet de diminuer mécaniquement la base d'imposition**. À partir d'un certain taux, la hausse de ce dernier ne compense plus le rétrécissement de la base d'imposition.

D'autre part, la hausse du taux d'imposition suscite des **comportements d'évasion et de fraude fiscales** à l'origine de pertes de rentrées fiscales pour l'État. Un niveau élevé de pression fiscale pénalise donc l'effort et l'investissement des acteurs les plus performants et peut alors constituer un frein à la croissance.

Les économistes de l'école de l'offre estiment que l'on est dans la partie décroissante de la courbe, donc que l'on est au-delà du taux d'imposition optimal, ce qui suggérerait que l'on puisse à la fois diminuer le taux d'imposition et augmenter les recettes fiscales.

LA COURBE DE LAFFER : QUELLES VÉRIFICATIONS EMPIRIQUES ?

Les données ne permettent pas réellement de confirmer l'existence de cette courbe. Si l'on insiste régulièrement sur les « délocalisations » ayant pour objectif d'échapper à l'impôt, leur chiffre et leur évolution sont sujets à caution. **Les politiques de baisse des prélèvements obligatoires aux États-Unis dans les années 1980 ne semblent pas non plus confirmer l'existence de la courbe de Laffer.** La baisse des taux d'imposition devait entraîner une expansion de l'activité et une augmentation des recettes fiscales, à même de résorber le déficit dû à la diminution des impôts. Pourtant, **la baisse d'impôt s'est accompagnée d'un important déficit budgétaire. Thomas Piketty ne conclut pas non plus à l'existence d'effets désincitatifs de l'impôt.** Il a montré que les baisses consenties en France entre 1986 et 1996 n'avaient eu aucun effet sur la croissance, mais seulement sur l'ampleur du déficit.

Le succès de la courbe de Laffer est largement dû à son apparente simplicité. On ne connaît pas la forme exacte de la courbe, on ne connaît pas non plus le taux d'imposition optimal, donc rien ne nous assure que l'on a bien dépassé ce taux. Ses fondements théoriques sont par conséquent très contestables. Par exemple, si le taux d'imposition augmente, je peux au contraire vouloir travailler davantage pour maintenir mon revenu ; autrement dit, **rien ne prouve que l'effet substitution l'emporte sur l'effet revenu.** Ce modèle dit « CJL » s'inscrit dans le cadre de l'économie de l'offre, la demande ne joue aucun rôle et **on passe sous silence les effets de demande, c'est-à-dire l'effet revenu de la politique fiscale.** La question des éventuelles « limites » de la pression fiscale demeure une question tout autant politique qu'économique.

Dans *Richesse et Pauvreté* (1981) **George F. Gilder** analyse les racines de la croissance économique en examinant les problèmes passés, comme l'inflation, la récession. Il fait valoir la supériorité morale du capitalisme sur les systèmes alternatifs : « *Le capitalisme commence par donner* » alors que le « socialisme » du *New Deal* a créé l'aléa moral. C'est le travail, la famille et la foi qui ont créé la richesse.

Gilder rappelle que **c'est l'entrepreneur qui crée le marché et non l'inverse**. Il renverse le point de vue d'Adam Smith pour qui l'étendue de la division du travail est déterminée par l'extension du marché. **Pour Gilder, c'est la créativité des entrepreneurs qui détermine l'étendue du marché.**

Dans son ouvrage, Gilder renoue avec une vision défendue en son temps par Malthus : les prestations sociales telles que l'assurance-chômage auraient un effet désincitatif sur l'offre de travail, en diminuant le coût d'opportunité du loisir : la société créerait en quelque sorte les pauvres qu'elle entretient. **Gilder considère que les politiques sociales constituent l'obstacle principal**, non seulement à la croissance économique, mais aussi à la survie de la civilisation, menacée par les rêves de croissance zéro et les revendications écologistes.

GILDER : LE MONOPOLE EST LIÉ À L'ÉCONOMIE D'INNOVATION

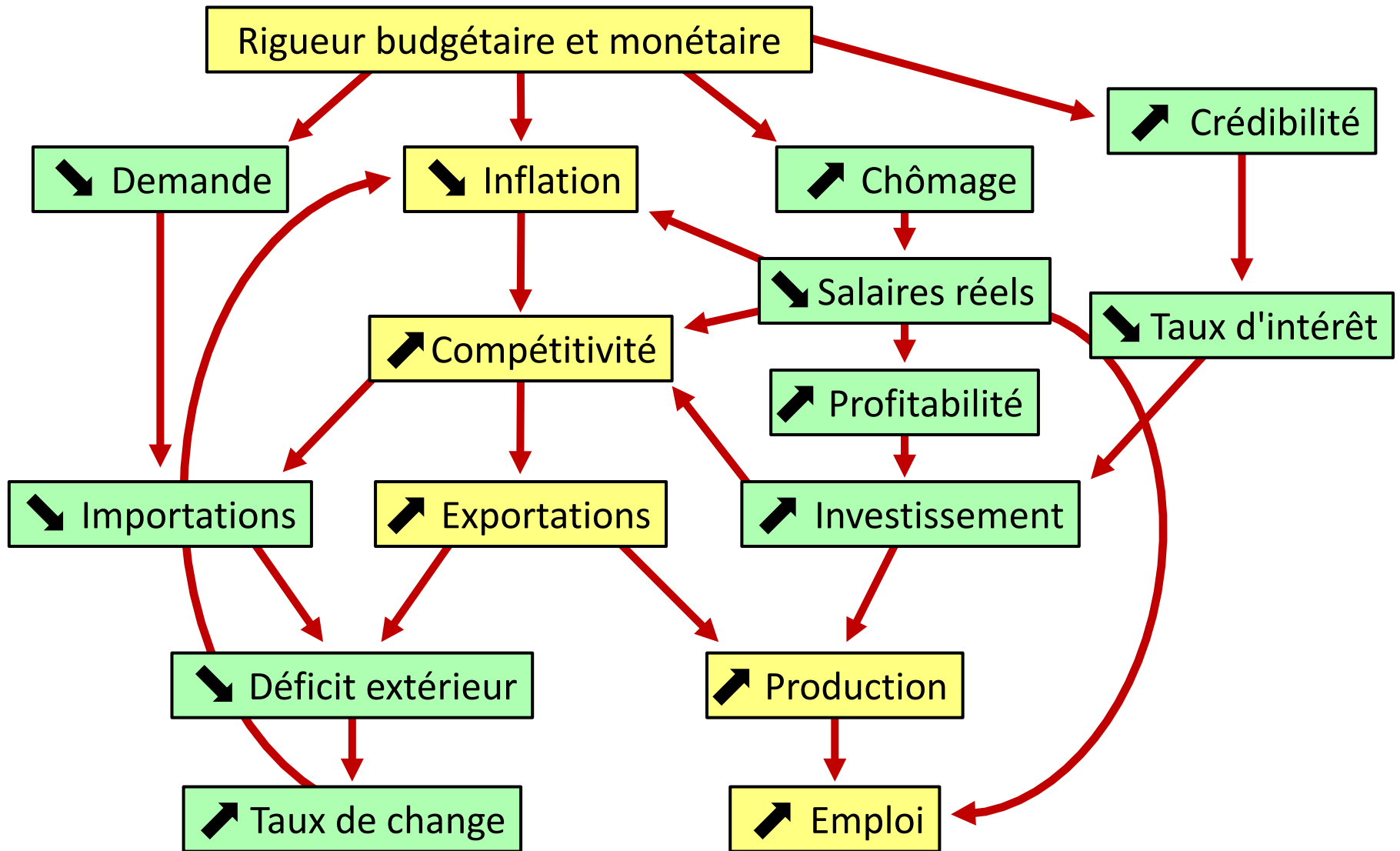
Gilder montre que les monopoles sont nécessaires dans une économie qui repose sur la dynamique de l'innovation :

« La concurrence parfaite néglige l'essentiel du comportement d'offre, c'est-à-dire l'acquisition et la manipulation de l'information qui est l'activité principale des entrepreneurs réels. Hommes libres et entreprises créatrices sont écartés au profit d'un mécanisme élémentaire. [...] Les monopoles ne sont pas éternels. À moins que les gouvernements ne les renforcent, ils restent sous la menace d'éventuels concurrents ou substituts, sur le marché intérieur ou à l'étranger. À la question du nombre d'entreprises nécessaires à la concurrence, Laffer répond : une seule. Le monopole ne subsiste aussi longtemps que le prix demeure assez faible pour exclure tous les autres.

Plus une économie est inventive et dynamique, plus elle compte de monopoles. L'idéal de la concurrence parfaite comme l'idéal d'une économie sans hiérarchie de puissances économiques aboutit à une économie sans innovations. Dans un système qui se développe, les monopoles prolifèrent : de nouvelles industries surgissent et prospèrent jusqu'à ce que de nouveaux concurrents, bénéficiant des privilèges de l'imitation, se présentent et les rattrapent. [...] **Dans tout système économique, la source vive de la création et de l'initiative est l'investisseur individuel.** Les économies ne croissent pas d'elles-mêmes ni grâce aux pouvoirs publics. La croissance est le fruit des actions d'hommes désireux de prendre des risques, de transformer leurs idées en monopoles, ces monopoles en industries. »

(G. Gilder, *Wealth and Poverty*, 1981)

LA DÉSINFLATION COMPÉTITIVE : MÉCANISMES ET LIMITES



NB. Si tous les pays adoptent une politique de désinflation compétitive, la compétitivité n'augmente pas malgré la réduction de l'activité et l'augmentation du chômage. Le seul bénéfice sera alors la désinflation.

LES RÉFORMES HARTZ EN ALLEMAGNE

Avec les **réformes Hartz** (2003-2005), l'Allemagne a bénéficié d'une amélioration de sa compétitivité qui a stimulé son commerce extérieur. Les **réformes du marché du travail** adoptées sous le mandat du chancelier Schröder (SPD) ont pour but de renforcer la lutte contre le « chômage volontaire » et d'améliorer le retour en activité des bénéficiaires d'allocations. Ces réformes – controversées – visent à adapter le droit du travail et la fiscalité à la nouvelle donne économique dans le secteur des services (assouplissement des licenciements, libéralisation du travail atypique – introduction de l'intérim quasi-inexistant en Allemagne, développement des « mini-jobs » – mise à plat du régime d'assurance-chômage, refonte du régime d'assurance social).

➔ Pour les uns, ces réformes expliquent le regain de compétitivité de l'Allemagne. Pour les autres, elles fragilisent le modèle social allemand, pour un bénéfice économique modeste.


Les réformes qui augmentent la précarité et libéralisent le marché du travail sont plus faciles à mettre en œuvre dans un contexte de croissance soutenue que dans une période de croissance faible.

3.4. CHÔMAGE CLASSIQUE OU CHÔMAGE KEYNÉSIEEN ?

L'envolée du chômage qui s'amorce durant la période de stagflation remet l'approche néoclassique du chômage au centre des débats. S'il existe un taux de chômage naturel, alors la lutte pour le plein emploi est non seulement vaine, mais elle est également néfaste puisqu'elle amplifie les phénomènes inflationnistes.

Pourtant, la réalité semble plus complexe que les approches théoriques ne le suggèrent : les phases de chômage classique et de chômage keynésien peuvent alterner et les deux types de chômage peuvent même se combiner.

Deux conceptions opposées du chômage

A photograph of two men in a conversation. The man on the left is older, with a beard, wearing a dark suit jacket over a light blue shirt. The man on the right is younger, wearing a light blue striped shirt. They are standing outdoors with trees in the background. Two yellow speech bubbles are overlaid on the image, containing text in French.

Les chômeurs volontaires refusent le salaire d'équilibre établi sur le marché du travail. Mais si ce salaire diminue, la demande de travail augmentera.

Mais non ! Le niveau de l'emploi dépend de la demande effective. Si le taux de salaire baisse, les anticipations de demande seront pessimistes et la demande de travail diminuera.

THÈSE NÉOCLASSIQUE : L'INTERVENTION PUBLIQUE AUGMENTE LE CHÔMAGE VOLONTAIRE EN INTERDISANT LA DÉCOUVERTE DU SALAIRE D'ÉQUILIBRE

Dans la **thèse néoclassique** (développée par Pigou), le travail est une marchandise, le **chômage est volontaire** (retrait de certains chômeurs qui jugent le salaire trop bas sur le marché du travail), la flexibilité du taux de salaire assure l'autorégulation.

Pour les Néoclassiques, une baisse des salaires perçus par les salariés est nécessaire pour obtenir le plein emploi, ainsi par ajustements on arrive à l'équilibre. Les offreurs et les demandeurs de travail ne sont pas victimes de l'illusion monétaire : ils connaissent le niveau d'inflation, ils font leur choix en fonction du salaire réel.

Le travailleur qui formule l'offre de travail arbitre entre travail et loisirs : plus le salaire est faible, plus il renonce au travail, d'où un chômage volontaire.

La demande de travail émise par les entreprises dépend de l'arbitrage entre productivité marginale et coût du travail. On embauche ceux qui ont une productivité marginale supérieure au coût du travail, donc **une baisse du salaire va rendre employables des personnes qui jusque-là avaient une productivité marginale trop faible.**

L'intervention publique augmente le chômage volontaire en interdisant la découverte du salaire d'équilibre.

Jacques Rueff a souligné la corrélation entre le chômage britannique et le taux de du salaire réel durant les années 1920 : rigidifié par les conventions collectives, le salaire nominal n'a pas suivi la baisse des prix, pas plus que l'allocation chômage dont le montant est resté stable, mais dont la valeur réelle a augmenté, ce qui a eu un effet désincitatif sur le retour à l'emploi.

THÈSE KEYNÉSIIENNE : LE MARCHÉ DU TRAVAIL EST UNE FICTION, L'EMPLOI DÉPEND DE LA DEMANDE EFFECTIVE

Dans la **thèse keynésienne**, le marché du travail est une fiction, le chômage est involontaire, ce sont les quantités qui assurent une hétérorégulation. **L'emploi dépend de la demande effective et non du taux de salaire.** Les variations du prix aggravent les déséquilibres. **Quand le salaire baisse, l'offre de travail se maintient** (peu d'hommes peuvent se passer de travailler). **Quand il monte, l'offre augmente peu** : la majorité de ceux qui peuvent et veulent travailler sont déjà sur le marché → **les variations ne provoquent pas d'ajustements.**

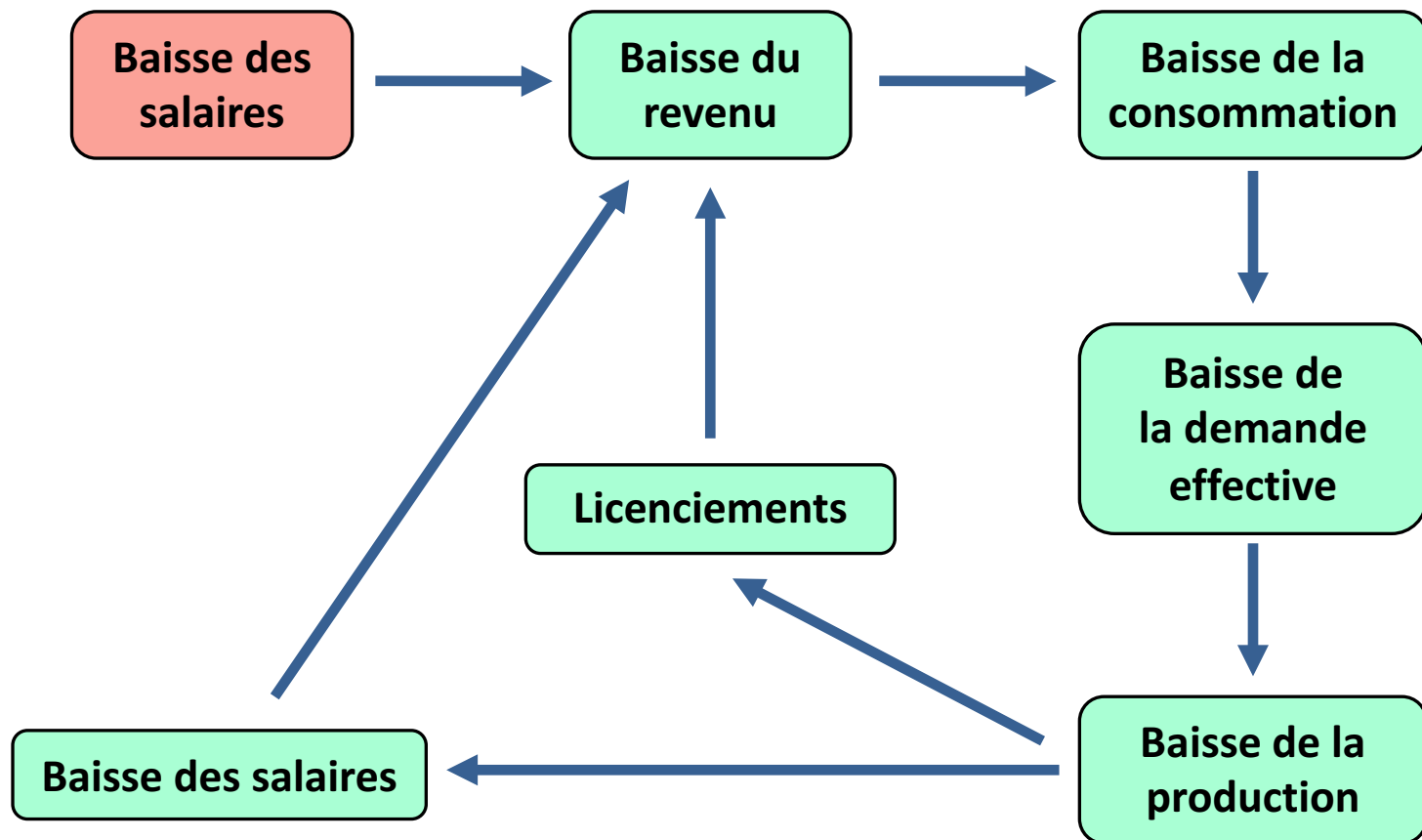
De plus, **le travail n'est pas une « marchandise » au sens des néoclassiques : la demande de travail est déterminée par un autre marché, celui des biens et services** où se forment les débouchés, ce qui supposerait que la demande de B & S varie en sens inverse du taux de salaire. Or c'est le contraire : les salaires déterminent la consommation, quand ils baissent, on anticipe une baisse des débouchés et la demande de travail... baisse !

Pour Keynes, l'élasticité de l'offre de travail / taux de salaire est nulle. L'emploi peut augmenter sans que le salaire soit affecté. C'est seulement à l'approche du plein emploi (pénurie de main d'œuvre) que le salaire augmente. (NB : Keynes raisonne sur le salaire nominal et non réel).

La principale variable est le niveau d'activité anticipé par les entrepreneurs, le chômage est conjoncturel, il faut réguler non par le prix (salaire) mais par la demande (consommation, investissement).

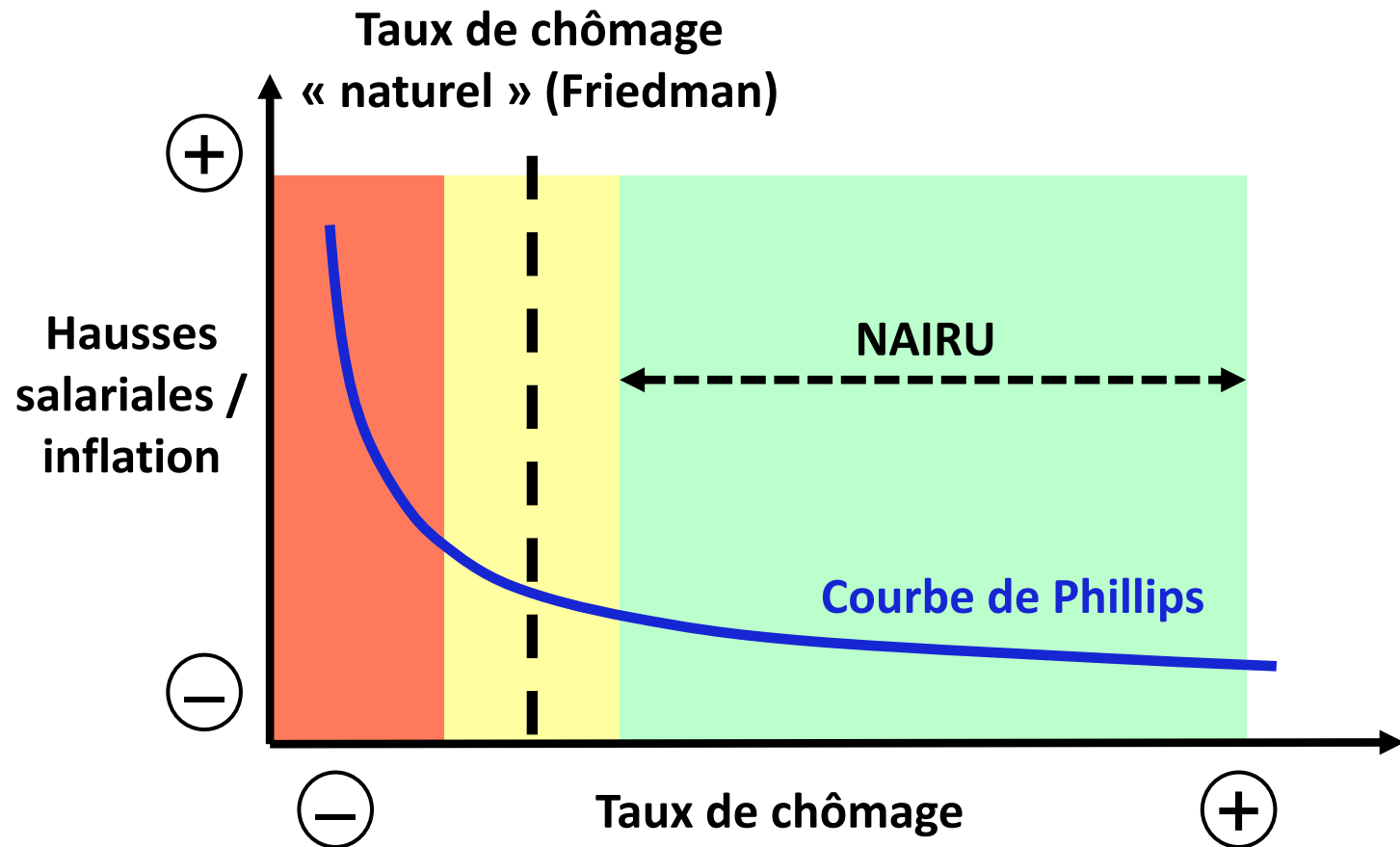
Des années 1930 aux années 1970, la thèse du chômage conjoncturel est validée et les politiques de *stop and go* sont efficaces face au chômage, mais elle est infirmée après 1975 → il existe une composante structurelle du chômage (salaire, dysfonctionnements du marché), c'est-à-dire un chômage permanent.

CRITIQUE KEYNÉSIENNE DE LA THÉORIE NÉOCLASSIQUE



Pour les Néoclassiques, la baisse des salaires sur le marché du travail provoque une augmentation de la demande de travail émanant des entreprises, donc une diminution du chômage. *A contrario*, Keynes y voit l'origine d'une baisse de la demande effective, qui a un impact négatif sur l'emploi.

COURBE DE PHILLIPS, NRU ET NAIRU



À la différence du taux de chômage « naturel », le NAIRU (*Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment* = taux de chômage qui n'accélère pas l'inflation) ne laisse pas supposer qu'il existe un taux de chômage immuable et qui serait socialement optimal. Le NAIRU est le taux de chômage qui, pour des anticipations données de l'inflation des prix, n'exerce de pression ni à la hausse ni à la baisse sur l'inflation salariale.

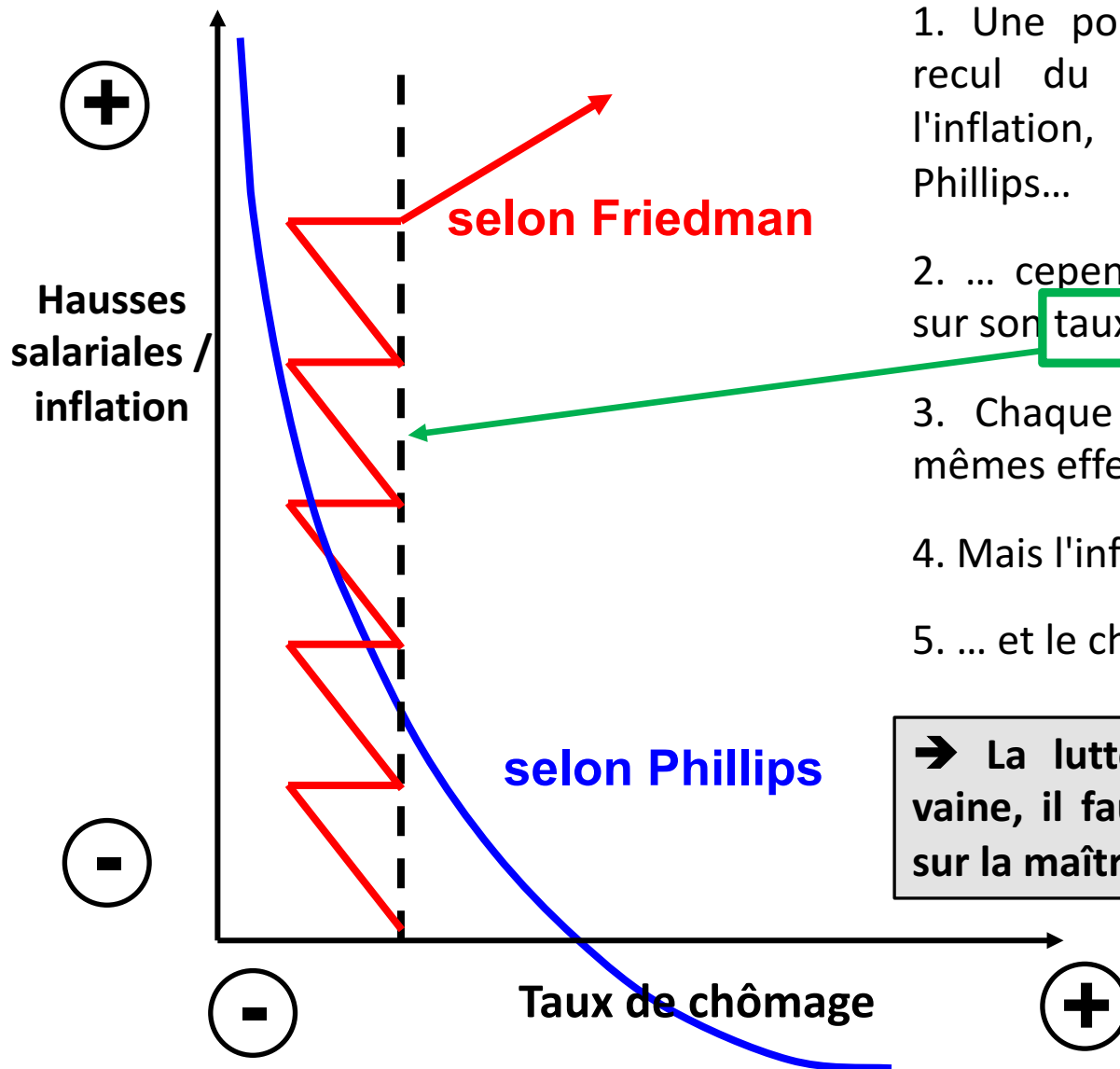
CHÔMAGE : LE NAIRU, UN OUTIL CONTROVERSÉ

Le NAIRU ne signifie pas qu'il est impossible de faire baisser le taux de chômage ; il ne fait qu'indiquer le **niveau structurel du taux de chômage qui découle du cadre fiscal, législatif et réglementaire d'un pays**. Par conséquent, les organisations internationales recommandent aux pays ayant un NAIRU élevé de réaliser des réformes structurelles afin de réduire durablement leur chômage structurel.

Pour la France en 2014, l'OCDE estimait le NAIRU à environ 9,2 %. Cela ne signifie pas que l'OCDE conseillait à la France de maintenir le chômage à au moins 9,2 % sous peine de créer de l'inflation, mais que, selon l'OCDE, le cadre structurel du marché du travail en France impliquait inévitablement un fort chômage, ou une accélération de l'inflation.

À la fin des années 1990, la doctrine du NAIRU se révèle parfaitement inopérante lorsque la politique monétaire d'Alan Greenspan permet au chômage de tomber en dessous de plusieurs barrières NAIRU successives pour atteindre finalement 4 %.

LA COURBE DE PHILLIPS REMISE EN QUESTION PAR M. FRIEDMAN



1. Une politique de relance provoque un recul du chômage et une hausse de l'inflation, conformément à la courbe de Phillips...

2. ... cependant, le chômage revient buter sur son taux « naturel ».

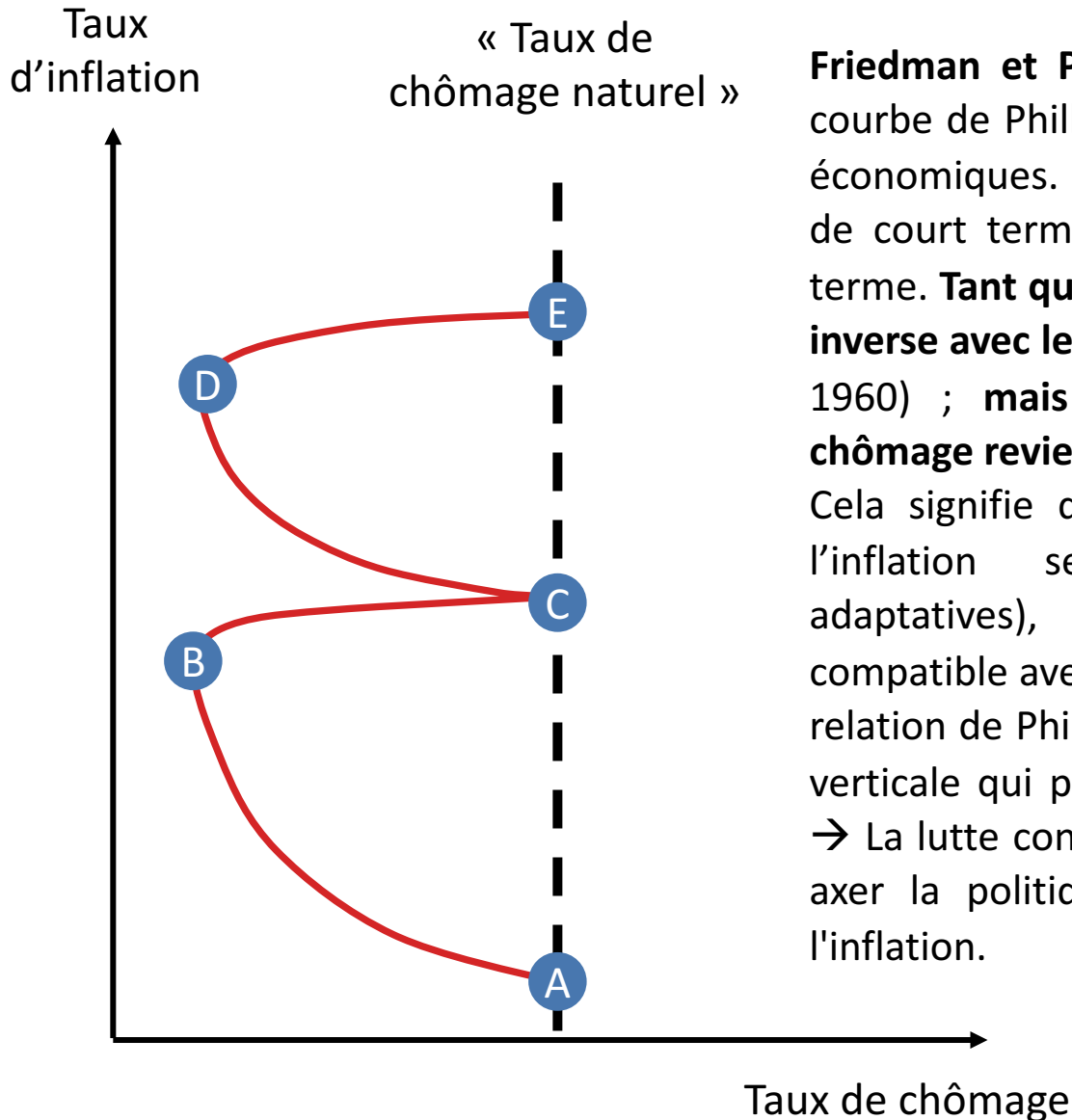
3. Chaque nouvelle relance produira les mêmes effets.

4. Mais l'inflation est cumulative...

5. ... et le chômage finit par s'envoler.

→ La lutte contre le chômage est donc vaine, il faut axer la politique économique sur la maîtrise de l'inflation.

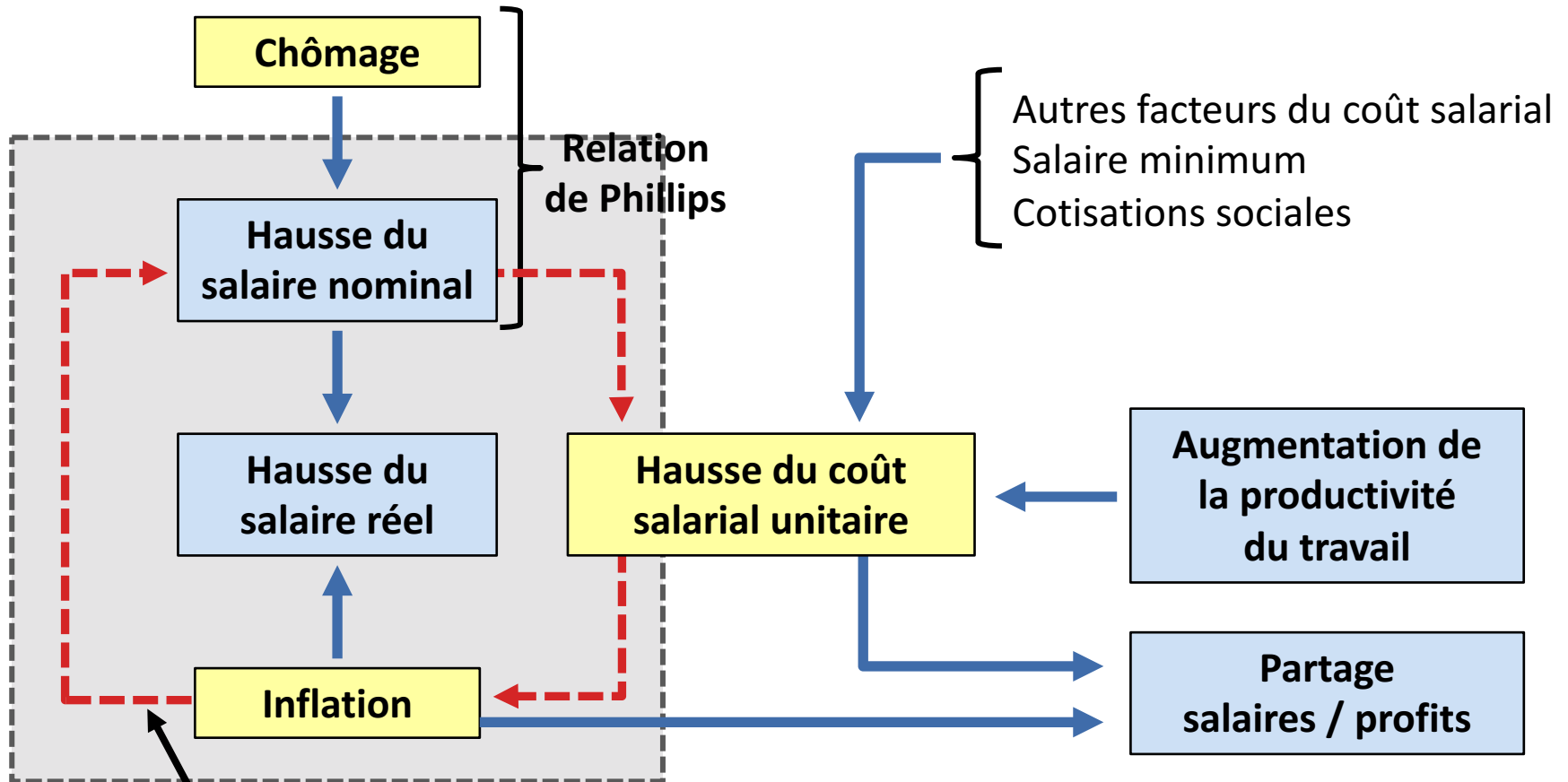
LA COURBE DE PHILLIPS CONTESTÉE



Friedman et Phelps (1960) remettent en cause la courbe de Phillips comme fondement des politiques économiques. Ils distinguent une courbe de Phillips de court terme et une courbe de Phillips de long terme. **Tant que l'inflation est constante, sa relation inverse avec le chômage est vérifiée** (cas des années 1960) ; **mais si le taux d'inflation change, le chômage revient sur son « taux naturel ».**

Cela signifie qu'une fois que les anticipations de l'inflation se sont ajustées (anticipations adaptatives), le taux naturel de chômage est compatible avec n'importe quel taux d'inflation → la relation de Phillips de long terme devient une droite verticale qui passe par le taux naturel de chômage → La lutte contre le chômage est donc vaine, il faut axer la politique économique sur la maîtrise de l'inflation.

EMPLOI ET INFLATION CHEZ LES ÉCONOMISTES LIBÉRAUX



Une boucle se forme : la hausse du salaire nominal augmente le coût du travail, ce qui nourrit l'inflation en obligeant à revaloriser les salaires, etc.

CHÔMAGE « KEYNÉSIEEN » / CHÔMAGE « CLASSIQUE »

Il peut y avoir deux types de chômage :

- le chômage dit « keynésien », qui résulte de l'insuffisance de la demande de biens et services ;
 - le chômage dit « classique », qui résulte de l'insuffisance de l'offre de biens et services, de manière équivalente du niveau trop élevé des coûts de production.
- Si l'économie se situe en équilibre de chômage « keynésien », une hausse du salaire réel réduit le chômage, augmente la production, en accroissant la demande des ménages.
- Si l'économie se situe en équilibre de chômage « classique », une hausse du salaire réel accroît le chômage et réduit la production en réduisant l'offre de biens et services.

La réalité peut être plus complexe que la théorie :

- une hausse du salaire réel accroît assez rapidement la demande ;
- une baisse du salaire réel soutient l'offre de biens et services après un délai long de plusieurs années ;
- l'offre dépend positivement de la profitabilité, qui décroît avec le salaire réel, mais plus précisément de l'écart entre salaire réel et productivité du travail.

THÉORIE DU DÉSÉQUILIBRE : CHÔMAGE KEYNÉSIE ET CHÔMAGE CLASSIQUE PEUVENT COEXISTER

	Offre > Demande sur le marché des biens	Offre < Demande sur le marché des biens
O > D sur le marché du travail	Chômage keynésien	Chômage classique
O < D sur le marché du travail	Surproduction et pénurie de main d'œuvre (économie socialiste)	Inflation contenue

L'existence d'un chômage involontaire n'invalide pas l'analyse néoclassique du marché du travail. Le chômage des années 1970 est plutôt un chômage « classique », celui des années 1930 était keynésien. Les politiques à mettre en œuvre sont toutefois délicates : un chômage keynésien peut s'expliquer par une demande insuffisante à l'exportation, mais, dans ce cas, des coûts de production trop élevés peuvent expliquer le chômage. Inversement une demande de travail insuffisante explique le chômage classique, mais cela peut venir en amont d'un investissement insuffisant...

FRANCE / ALLEMAGNE : L'ÉVOLUTION DE LA NATURE DU CHÔMAGE

En France :

- jusqu'en 2003, le salaire réel est positivement lié à l'activité et à l'emploi (chômage keynésien) ;
- depuis 2004, malgré la croissance du salaire réel plus forte que celle de la productivité, l'emploi ralentit et le chômage se met sur une tendance de croissance positive (chômage classique).

En Allemagne, on observe deux périodes :

- de 2002 à 2007, la faiblesse des hausses du salaire réel conduit après 3 ans de délai au redémarrage du PIB, de l'emploi, à la baisse du chômage (chômage classique) ;
- depuis 2008, le salaire réel est positivement corrélé à l'activité et à l'emploi (chômage keynésien).

Conclusion

Les contradicteurs de Keynes ont connu depuis l'expérience de stagflation des années 70 une audience importante, autant dans les milieux académiques que dans la mise en œuvre de la politique économique. Est-ce à dire pour autant qu'ils aient jeté le discrédit sur les thèses keynésiennes ? Loin s'en faut et ce pour au moins deux raisons :

- la « contre-révolution néoclassique » procède à une critique essentiellement externe des thèses keynésiennes ; **en supposant que l'économie est déjà à l'équilibre, que le chômage se trouve à son niveau « naturel », les détracteurs de Keynes évacuent d'emblée la question du sous-emploi et de ses origines ;**
- certains « outils » de la contre-révolution sont aujourd'hui repris par la « nouvelle macroéconomie keynésienne » pour être retournés contre leurs initiateurs. Ainsi, les keynésiens, partis à leur tour à la recherche des fondements microéconomiques de la macroéconomie, ont montré que **le « taux de chômage naturel » pouvait être instable et relever d'une approche en termes de chômage involontaire** : paradoxalement, en forgeant un concept pour lutter contre les conclusions keynésiennes, Friedman a défini un programme de recherche repris à leur compte par les keynésiens.