

Les économistes déduisent parfaitement des conclusions correctes de leurs hypothèses. C'est l'avantage du formalisme mathématique pour lequel ils ont opté. Encore faut-il que les hypothèses soient saines. Pour les évaluer, il est impératif de distinguer :

- Les **hypothèses de base** : exemples : un revenu présent est préféré à un revenu futur ; les firmes maximisent le profit...
- Les **simplifications** : exemples : le nombre de ménages est constant, il n'y a qu'un type de travail, tous les consommateurs ont les mêmes goûts...

Ce sont les hypothèses de base qui nous intéressent. Des simplifications, on peut tolérer certains écarts par rapport à la réalité économique, car ces écarts ont une incidence limitée et clairement déterminée. Par contre, les hypothèses de base sont censées représenter les grandes caractéristiques du monde économique réel. Un manque de réalisme aurait ici des conséquences graves. J'insiste sur cette distinction, car les économistes néoclassiques tendent à considérer que tous les aspects de l'économie réelle sont susceptibles de faire l'objet de « simplifications »¹.

Les hypothèses de base ont trait à des phénomènes complexes, multidimensionnels ; elles sont des théories en soi. Il est donc difficile de les qualifier simplement de « vraies » ou « fausses », comme on pourrait le faire à propos d'un élément ponctuel d'une théorie. Le cas échéant, il est toutefois possible de révéler le manque de solidité de certaines hypothèses.

Le manque de solidité d'une hypothèse de base se manifeste par la négligence d'aspects importants de la vie économique. Bien-sûr, l'ampleur de la littérature économique est telle que tous les sujets y ont déjà été traités. Mais l'existence de quelques articles traitant de tel objet ne suffit pas à démentir que la théorie le néglige. Une contribution relative à une hypothèse de base ne s'intègre dans l'édifice de la théorie économique que si la plupart des modèles ultérieurs traitant du même objet ne s'autorisent plus à l'ignorer².

¹ Qu'on se souvienne de l'argument dont Friedman s'était servi pour disqualifier toute critique contre le réalisme des hypothèses (sous-chapitre 5.5.6) : sans hypothèses, théoriser deviendrait impossible. Cet argument simpliste ne s'accorde pas avec notre distinction entre les deux types d'hypothèses.

² Donnons un exemple : en 1972, Hayne Leland a produit un article très intéressant sur le comportement des producteurs faisant face à une demande aléatoire. Depuis sa parution, l'immense majorité de la littérature économique traitant de l'équilibre du producteur ignore ses conclusions. Cet article ne fait pas partie du corpus de la théorie économique. Il n'existe que comme satellite de ce corpus.

10.1- MICROECONOMIE

LES FIRMES

Avant de mettre en question telle ou telle hypothèses, il me faut déplorer la confusion qui entoure la conception générale de l'entreprise, des ses objectifs ainsi que de l'entrepreneur. Des éléments aussi fondamentaux devraient être clarifiés avec une vue globale, mais l'observateur a l'impression de se retrouver devant un puzzle.

La théorie est laconique au sujet des entreprises. On connaît leur but qui semble unique³ : maximiser ce qu'on appelait auparavant le profit et qui est devenu la maximisation de leur valeur conçue comme l'actualisation des cash flows futurs. On peut sans doute imputer au faible intérêt pour les questions de financement que cette valeur n'est que rarement spécifiée être celle des actionnaires ou propriétaires. Les firmes de la théorie n'ont ni âge ni histoire ; leur rapport avec l'entrepreneur n'est pas pris en considération. A priori, cela semble acceptable puisque la théorie doit se préoccuper du général, non du particulier ; mais trop d'éléments ne sont-ils pas rejetés dans le particulier simplement parce qu'ils sont plus difficiles à modéliser ? La théorie devrait expliquer comment une entreprise dont la taille est limitée par la volonté de contrôle des propriétaires peut être florissante, comment des firmes rentables de tailles diverses coexistent sur un marché. La détermination théorique de la taille est purement mécanique et fait intervenir trop peu de facteurs.

Le risque semble absent de l'environnement des entreprises. La théorie ne nous explique pas comment la firme choisira entre des investissements qui diffèrent à la fois par la rentabilité et le risque. Une fonction d'utilité mêlant profit et risque n'apparaît que trop rarement. Certains économistes transfèrent entièrement la gestion du risque des épaules de l'entrepreneur vers le marché financier. Les actionnaires sélectionneraient leur portefeuille en fonction du risque associé aux différentes entreprises ; il suffit alors aux managers d'écouter le marché, ordonnateur des prix, pour prendre les bonnes décisions. Cette conception néglige certains faits : toutes les entreprises ne sont pas cotées en bourse ; les actionnaires qui contrôlent les entreprises cotées n'ont pas la même mobilité que les simples épargnants. En outre, les managers disposent d'une information plus fournie que les actionnaires.

L'entrepreneur est aussi fantomatique que son entreprise. On sait qu'il se rémunère avec le profit résiduel, ce qui est interloquant puisque sur le long terme ce profit est censé tendre vers zéro. On peut en inférer que l'entrepreneur doit donc être le détenteur de l'un des facteurs de production, mais ce n'est nulle-part écrit noir sur blanc. La théorie s'est préoccupée du rôle de l'entrepreneur mais de son rôle uniquement. Par exemple, le mystère plane quant à savoir lequel de ses organes est l'entrepreneur d'une société par actions.

Un des grands paradoxes est que l'économie politique décrit la fonction de l'entrepreneur de telle façon qu'il pourrait être remplacé par un ordinateur : élaborer un plan de production à partir d'un système de prix. Alors qu'en société, les qualités le plus saluées sont l'initiative et l'intuition.

³ L'instinct de survie face au risque de faillite n'est même pas mentionné

LA CONCURRENCE

Les économistes définissent des *structures de marché*. Les principales sont : la concurrence parfaite, le monopole, l'oligopole et la concurrence monopolistique. Les critères pour les départager sont :

- Le nombre d'offres
- L'homogénéité ou l'hétérogénéité du produit
- L'absence ou la présence de collusion
- L'absence ou de la présence de barrières à l'entrée.

La *concurrence parfaite* capte une part prépondérante de l'attention des économistes⁴. Pourtant, dans l'économie réelle, les quatre critères ci-dessus sont rarement combinés de la façon qui y mène, ce qui fait d'elle un cas plutôt rare. Mais, comme son nom l'indique, la concurrence parfaite est érigée en une perfection théorique vers laquelle le secteur concurrentiel de l'économie est censé tendre. A ce titre, elle en est une représentation sublimée, sans quoi l'effort d'analyse qui la concerne serait disproportionné.

La concurrence parfaite, est-elle réellement la représentation simplifiée d'une vaste réalité ? Certaines de ses propriétés en font douter. Un exemple : à l'équilibre de longue période, la firme de la théorie produit au minimum de son coût moyen, en conséquence de quoi, un accroissement de la demande sur le marché ne peut être rencontré que par une variation du nombre de firmes. Est-ce là une représentation même simplifiée de l'économie réelle ?

A mon avis, la concurrence parfaite est représentative d'un type de marchés très spécifique : les marchés organisés, tels ceux de certaines matières premières. Les autres situations s'en écartent. Idéalement, l'appellation « concurrence parfaite » devrait même être remplacée par celle de « marchés organisés ». En fait, ce qui est « parfait » dans cette structure de marché, ce n'est pas l'ardeur compétitive des firmes protagonistes mais l'adaptation aux besoins de la modélisation économique. La concurrence parfaite est « modélogénique ».

En fait, un type de structure de marché est ignoré des économistes. Celle où un petit nombre d'entreprises se livrent à une concurrence acharnée. Elle est certainement plus courante que la concurrence dite parfaite. Comme nous l'avons vu au sous-chapitre 5.5.4, dans le cadre de la *controverse marginaliste*, Harrod regrettait que cette structure n'était même pas nommée ; il proposait l'appellation « libre concurrence avec marché imparfait ». Dans les pages qui suivent, je l'appellerai « concurrence oligopolistique ». Les producteurs à la demande non horizontale sont suspicieusement regardés comme au moins partiellement protégés de la concurrence. Pourtant, on connaît des situations où des milliers d'artisans boulangers appliquent les tarifs préconisés par leur association professionnelle et vendent le pain plus cher que des grandes surfaces sensiblement moins nombreuses mais au comportement plus compétitif.

⁴ L'équilibre général d'Arrow-Debreu qui sert de socle à la microéconomie moderne postule la concurrence parfaite. La grande majorité des modèles macroéconomiques posent également cette hypothèse.

Le piédestal de la concurrence parfaite s'accorde avec la prééminence du premier critère, le nombre d'offreurs. Que des facteurs aussi importants que la liberté d'accès ou la pratique de la collusion ne soient pas discriminants heurte le sens commun. Leur tort aux yeux des économistes est d'être moins mesurables⁵.

Quel est l'objet ou quels sont les objets de la concurrence ? Selon Chamberlin, les firmes manient trois paramètres pour se faire une place sur le marché :

- le prix,
- la qualité du produit,
- les dépenses promotionnelles⁶

Toujours comme suite de la préférence des économistes pour le quantifiable, la première de ces formes de concurrence est infiniment plus étudiée que les deux autres. Mais elle l'est par le petit bout de la lorgnette. Le prix comporte deux éléments : le coût de production et la marge bénéficiaire. La concurrence peut porter sur chacun de ces deux éléments. Tout observateur sensé admettra que la concurrence sur les coûts est l'une des caractéristiques essentielles de l'économie réelle. La place que lui réserve la théorie économique est anecdotique. Comme si la concurrence sur les prix était avant tout une concurrence sur les marges. Mais la malléabilité des marges par la concurrence est forcément limitée⁷ : elles doivent fournir un profit suffisant pour satisfaire les marchés boursiers. Un fossé sépare la concurrence réelle et l'image qu'en donnent les ouvrages de microéconomie.

Les formes de concurrences portant sur les coûts, sur la qualité des produits et sur la préférence de marque sont une course à la performance. Il s'agit d'être plus productif que les concurrents, d'offrir de meilleurs produits ou de se créer une image plus attirante. Elles offrent aux entreprises l'opportunité de se distinguer alors que la concurrence sur les marges est uniformisante.

L'EQUILIBRE DU PRODUCTEUR

Le monde de l'entreprise comporte certainement plus de *faiseurs de prix* que de *preneurs de prix*. Peu d'entrepreneurs se reconnaîtront dans la description walrassienne : l'homme à l'écoute des prix criés par le commissaire priseur et qui sait exactement combien produire à chaque prix. L'entreprise réelle recherche la combinaison prix-quantité idéale et cette quête est complexe, car interviennent de multiples paramètres. Une relation lie généralement la qualité du produit d'une part avec le coût et le prix d'autre part. Ces variables sont au centre d'un choix. Le rapport qualité-prix n'étant pas quantifiable, il intéresse peu les économistes. Autre choix, les dépenses R&D influent sur le rapport entre la qualité et le coût. Les dépenses de marketing importent également, tout comme la publicité gratuite qu'offre un volume de ventes élevé. La fixation du prix ne peut s'expliquer qu'au vu de tous ces paramètres.

⁵ « Mesurables » n'est pas le terme le plus exact. L'utilité n'est pas mesurable non plus ; elle est pourtant omniprésente dans l'économie. Les économistes apprécient les concepts qui sont des quantités ou sonnent comme telles, afin d'en faire des variables dans leurs équations.

⁶ Les deux dernières formes sont parfois regroupées sous l'appellation « nonprice competition ».

⁷ Je considère ici la malléabilité volontaire, reflétant les décisions stratégiques de l'entreprise.

Dans l'équilibre général d'Arrow-Debreu, l'ensemble des firmes comprend aussi celles qui n'existent pas encore ; de même l'ensemble des produits comporte ceux qui restent à créer. Globaliser les produits existants et futurs est une négation de la concurrence, car la mise sur le marché de nouveaux produits est justement l'un de ses objets fondamentaux ; c'est l'occasion par excellence de faire mieux que ses concurrents ; les nouveaux produits ne sont pas un fruit qu'on cueille mais un arbre qu'on plante.

Revenons à l'idée selon laquelle le plan de production peut être décidé sur base de la seule connaissance du vecteur des prix présents et futurs. Si l'on se réfère à des idées émises par Muth et Radner (cf. supra), l'anticipation des prix futurs pourrait même se limiter au décodage des prix présents et passés. La toute-puissance du système de prix anime le modèle de Lucas ; tout ne serait qu'harmonie sans l'inaptitude potentielle du producteur à distinguer si le prix a varié à cause de l'inflation ou d'un déplacement de la demande. Dans le même ordre d'idées, Hayek écrit que "production is generally guided not by any knowledge of the actual size of the total demand, but by the price to be obtained in the market (... The entrepreneur) is not in the least concerned with the amount by which, in a given case, the total amount demanded will alter; he only looks at the price he can expect to get after the change in question has taken place"⁸.

Peu d'entrepreneurs se reconnaîtront dans cette description. Ils tentent au contraire de s'informer à toutes les sources possibles à propos de tous les aspects de leur commerce : fiscalité, technologie, politique publique, goûts du public, actions des concurrents, évolution conjoncturelle... Les grandes entreprises et les associations professionnelles disposent souvent d'un bureau d'étude ; l'information commerciale est devenue l'objet d'un commerce où opèrent des firmes spécialisées. Reconstituer le puzzle du futur à partir de toutes ces pièces d'information est un jeu où certains entrepreneurs se révèlent plus inspirés que d'autres. L'affirmation de Lucas (cf. supra) selon laquelle les entrepreneurs se soucient peu de l'évolution conjoncturelle et ont du mal à se repérer dans le cycle paraît erronée. C'est l'une des lacunes de la microéconomie de se croire dispensée d'analyser l'effet du cycle conjoncturel sur le comportement des agents. Les économistes se sont préoccupés d'assurer les MICROFONDATIONS de la macroéconomie mais ont oublié les MACROFONDATIONS de la microéconomie, comme si le contexte dans lequel opèrent les agents n'influçait pas leurs actions.

Grâce au coût unitaire croissant (à partir d'un certain niveau de production), les courbes de recette marginale et de coût marginal se rejoignent, ce qui permet de déterminer un optimum de la firme, tant à court terme qu'à long terme. Pourtant, les coûts croissants sont loin de faire l'unanimité et les études empiriques ne tendent pas à les confirmer. En *concurrence oligopolistique*, la courbe de demande de la firme est décroissante ; un équilibre existera donc bien, même si le coût unitaire est constant ou légèrement décroissant. Mais cet équilibre, vient-il vraiment de l'intersection entre la recette marginale et le coût marginal ?

Dans la théorie orthodoxe, en égalisant recette marginale et coût marginal, les firmes obtiennent normalement un profit net ; celui-ci attire de nouveaux arrivants. La demande de chaque firme s'en trouve progressivement réduite jusqu'à ce que ce profit disparaisse. En voulant maximiser le profit à court terme, les entreprises ont fait

⁸ Hayek [143] p. 33

disparaître le profit à long terme et ont vu fondre leur part de marché et leur taille. Il est peu probable que des firmes gérées par des managers rationnels se comportent de la sorte. Comme expliqué au sous-chapitre 5.5.4, Harrod avait parfaitement résolu ce problème. Les firmes savent le prix qu'elles peuvent demander sans stimuler l'accroissement de l'offre. En l'absence de collusion et de barrières à l'entrée, ce prix ne peut évidemment pas comporter de surprofits importants.

Puisque la marge bénéficiaire ne doit assurer que la rémunération normale du capital comprise dans le coût, il est parfaitement rationnel pour une entreprise de produire au-delà de l'égalisation de la recette marginale avec le coût marginal. Obtenir un profit supérieur reste possible ; la clé est d'être plus performant que les concurrents : avoir un rapport qualité-coût supérieur permet de gagner soit sur la quantité soit sur la marge.

L'erreur des marginalistes est de croire que l'entreprise maximise son profit à long terme en maximisant son profit instantané à tout moment. L'intuition des full costers fut de comprendre que les profits aux différents instants ne sont pas des variables indépendantes et que la maximisation du profit à long terme, forcément le véritable objectif de la firme, doit comporter une règle propre. Malheureusement, les full costers ont exprimé leur intuition maladroitement en discréditant la maximisation du profit. Trop heureux de l'erreur de leurs adversaires, les marginalistes en ont profité pour clore la controverse prématurément.

CAPITAL, INTERET, EPARGNE ET PREFERENCE TEMPORELLE

La théorie fisherienne demeure le fond de la pensée néoclassique en cette matière. Elle a été intégrée dans l'équilibre général néo-walrassien. La préférence temporelle y joue un rôle fondamental.

Avant d'aborder la théorie de l'intérêt, examinons plus en détail la maximisation de l'utilité intertemporelle du consommateur. Dans plusieurs modèles analysés tout au long du présent ouvrage apparaissent des variantes de l'équation générique (présentée ici en temps discret) :

$$V_t = \sum_{k=0}^{T-t} \beta^k \cdot u(C_{t+k}) \quad \text{où } \beta = \left(\frac{1}{1 + \rho} \right) \quad (10.1)$$

L'utilité intertemporelle au temps t notée V_t est la somme des utilités instantanées u de la consommation aux différentes époques $t+k$, actualisées au taux de préférence temporelle ρ . L'initiateur de cette équation n'est autre que Samuelson (1937), s'inspirant de Rae, Böhm Bawerk et Fisher. Mais Samuelson, sceptique à l'égard de sa créature, ne revendique pour elle ni valeur normative, ni valeur descriptive. Cette réticence n'a pas empêché l'économie politique moderne d'en faire l'un de ses piliers.

Les dernières décennies du XXe siècle virent une importante littérature analyser le bien-fondé de l'escompte des satisfactions futures, aux niveaux tant de l'individu que du gouvernement appelé à ménager les intérêts discordants de la génération présente et des générations à venir. Cette réflexion recouvre un double questionnement : est-il rationnel et est-il éthiquement défendable ? Le débat fut occupé par les philosophes plus que par les économistes.

Pour répondre adéquatement à la question, il faut sérier deux aspects apparemment semblables mais indépendants :

- la *préférence temporelle pure* (le terme β de 10.1) par laquelle une satisfaction aujourd'hui est préférable à la même satisfaction dans le futur ;
- le fait que divers facteurs tendent à réduire l'utilité instantanée u qu'une consommation C produira dans le futur par rapport à la même consommation présentement.

Mais l'effet de dévalorisation de la consommation future est identique et cumulable.

Un argument avancé en faveur de la préférence temporelle pure est que l'être humain n'a pas une personnalité continue. Il est au cours des phases de sa vie une succession de personnalités différentes. Que la personnalité présente ne se soucie que modérément du sort de ses « successeurs » n'a rien d'irrationnel.

En faveur du déclin de l'utilité instantanée future, il est argué notamment qu'avec la croissance économique, les sujets anticipent généralement une hausse du revenu futur, donc de leur consommation dont l'utilité marginale est ainsi appelée à décroître. Cet argument me paraît peu pertinent ; comme l'a montré Duesenberry, l'individu s'attache surtout au rapport entre sa consommation et celle du reste de la société ; en moyenne, ce rapport ne varie forcément pas ; l'utilité marginale de la consommation ne subit donc pas de biais systématique de ce type.

L'incertitude est un autre argument souvent invoqué. L'individu se préoccupe moins de ses intérêts futurs, car il ne sait pas s'il sera encore en vie, ni quel seront son état de santé, ses goûts etc.

En dépit de tous les arguments exprimés dans le cadre de ce débat et antérieurement, Trostel et Taylor arrivent en 2001 à cette conclusion partagée par d'autres auteurs : « Despite the almost universal assumption of time preference in models of intertemporal choice, an adequate explanation of why people discount the future has not been provided »⁹.

En l'absence d'une préférence systématique pour la consommation présente, la prime au report de la consommation serait rendue inutile. Il faudrait alors rechercher l'explication de l'intérêt dans d'autres types de considérations. Déterminer la forme préférée de la répartition temporelle de la consommation s'avère donc critique pour l'ensemble de la problématique.

Les théories que nous avons étudiées au chapitre 9.5 mettent en avant le souhait de lisser la consommation, d'en faire l'élément constant par opposition à l'épargne qui est l'élément résiduel. Ceci ne suffit pas à exclure une préférence pour un trend croissant ou décroissant sur la vie. Les expériences « psychologiques » révèlent que les sujets mis face à cette alternative préfèrent généralement un trend croissant à un trend décroissant¹⁰, ce qui n'est pas étonnant. Il me semble en outre que terminer sa vie dans

⁹ Trostel & Taylor [367] p. 379. Dans cet article, les auteurs proposent une « nouvelle » justification de l'escompte. Ils évacuent toute *préférence temporelle pure*, mais considèrent qu'en vieillissant, l'individu voit baisser sa capacité de profiter de la consommation, ce qui abaisse l'utilité instantanée future. L'anticipation de ce déclin l'amène à escompter le futur.

¹⁰ Cf. Frederick & al [96] p. 363

le dénuement est pour l'homme moyen une perspective effrayante et qu'il est motivé à prendre les dispositions nécessaires pour l'éviter.

Knight, un des rares économistes sceptiques à l'égard de la préférence pour le présent, pose correctement la problématique : « If a man were given his entire income for a year in a lump-sum payment on January first, how would he distribute its expenditure through the year? (...) A zero-time preference obviously means a uniform distribution in time (...) As to the facts of human nature, it is safe to assume that different individuals would give the most varied forms of distribution. »¹¹. L'individu se construit une image de l'évolution de ses besoins au cours de sa vie, fonction de sa situation familiale, de sa santé, de ses projets personnels et professionnels... Il tentera de faire adhérer sa courbe de consommation à cette courbe de besoins tout en respectant sa contrainte budgétaire¹². Cette tendance pourrait être appelée « préférence pour une consommation équilibrée » ; elle semble plus plausible que la préférence pour le présent.

Une facette de la conception néoclassique connexe au principe de l'impaticence consiste à ne voir en l'épargne qu'une consommation différée. Fisher argumente que seule la consommation apporte la jouissance et que l'épargne n'a donc aucune justification si la consommation n'est pas au bout du chemin. En est-il vraiment ainsi ? Des grands économistes comme Pigou ont reconnu le désir de posséder comme motif à l'épargne. Il arrive que des auteurs concèdent cette motivation aux très riches, mais elle semble généralement déniée aux autres classes sociales. Admettons que les très pauvres ne sont pas tentés par l'épargne, car elle mettrait leur vie en danger. Mais les membres de la classe moyenne semblent trouver une satisfaction à posséder un capital. L'économie politique, peut-elle réellement répondre de façon scientifique à ces questions : comment les différentes catégories sociales épargneraient-elles en l'absence d'intérêt ? Et si l'intérêt devait être un agent motivant indispensable, quelle gêne servirait-il à compenser : l'impaticence, le simple sentiment d'être séparé de son argent, la peur de le perdre¹³ ? A moins que gagner de l'intérêt ne devienne un but en soi ?

Chez Fisher, les écarts entre le taux de préférence pour le présent et le taux d'intérêt génèrent des mouvements de capitaux qui tendent à ramener le taux d'intérêt vers le taux d'impaticence. Mais les études empiriques semblent indiquer une élasticité très faible de l'épargne par rapport au taux d'intérêt. Keynes avait d'ailleurs intégré ce trait dans sa Théorie Générale. Dans ces conditions, il est douteux que le taux d'intérêt puisse être guidé par la préférence pour le présent, même dans l'hypothèse implausible où celle-ci est avérée.

¹¹ Knight [189] § 2.4.51. Dès 1921, il écrivait : « The assumption of a general preference in human nature for present over future goods is so commonly and so confidently made that some courage is required to call in question the foundations of the entire body of doctrine on the subject ; yet it must be done ».

¹² Cette contrainte est d'ailleurs souvent définie erronément dans les modèles, car elle néglige la réticence et les obstacles à l'emprunt.

¹³ L'expression « le risque zéro n'existe pas » est entrée dans le langage courant pour une multitude de questions non économiques. En économie, le terme « actifs sans risque » intervient couramment. Est-on sûr que certains placements ne rapportent pas une prime de risque ? Que cette prime de risque n'englobe pas toute la rémunération du capital ?

Marx avait élaboré le concept de *plus-value* pour montrer que tout l'intérêt provient de l'exploitation du travail. Nous avons vu au sous-chapitre 2.4.1 que ce concept inobservable est impropre à l'analyse scientifique. Böhm Bawerk vînt avec le concept de *préférence pour le présent*, tout aussi inobservable et lui aussi plus adapté à la spéculation qu'à l'analyse scientifique. La vérité est qu'au XXIème siècle, l'économie politique est incapable d'expliquer l'intérêt.

L'ÉQUILIBRE ET LE FACTEUR TEMPS

Considérons une économie de marché assez semblable à nos économies réelles. Admettons que si on pouvait en écrire les équations, elles aboutiraient à l'existence d'un équilibre général. En analyse statique, il serait parfaitement raisonnable de présumer que l'état de cette économie correspond à son équilibre général, sauf à supposer qu'il est mathématiquement démontré que cet équilibre est instable, une hypothèse que nous écartons. L'analyse dynamique prend en compte une multitude de chocs qui affectent cette économie, ce qui a pour effet de faire diverger son état et son équilibre. De ces chocs, écartons les désordres monétaires et le cycle conjoncturel, de façon à ne retenir que les chocs microéconomiques. Inévitablement, sur une majorité des marchés de cette économie, la demande excédentaire restera positive ou négative, parfois faiblement, parfois plus fort selon la brutalité des chocs. Le déséquilibre est donc la situation habituelle de toute économie et il serait présomptueux de prétendre que ces demandes excédentaires sont généralement de faible proportion. Si les agents étaient effectivement des *homo economicus* tels que les décrit l'économie politique, la dépression nerveuse les guetterait. Heureusement, les agents réels n'ont généralement qu'une idée assez vague de ce qu'est leur optimum ; de plus, le facteur temps tempère leur perception du déséquilibre : ce qu'ils n'ont pu acheter ou vendre aujourd'hui alimente l'espoir de transactions futures.

L'économie néoclassique a inventé deux processus qui doivent mener cette économie inmanquablement à l'équilibre : le *tâtonnement* de Walras et le *re-contrat* d'Edgeworth. Totalement irréalistes, il est peu probable que l'un ou l'autre soient le reflet imagé de forces plus obscures à l'œuvre dans l'économie réelle. Toutes deux ont le tort de négliger le facteur temps. Sauf sur les marchés financiers et les autres marchés organisés, les réajustements menant à l'équilibre prennent au mieux quelques mois, au pire de nombreuses années lorsque des investissements importants sont nécessaires. Certains croient balayer cette critique en considérant que c'est la normalité qu'une économie court toujours derrière l'équilibre sans jamais l'atteindre. L'équilibre resterait malgré tout le moteur du fonctionnement. Mais ladite critique se place à un niveau plus fondamental que le simple écoulement du temps. Deux facteurs, l'insertion de l'économie dans son contexte socio-politique et le dynamique propre à l'économie (le progrès) la soumettent à une succession de stimuli qui altèrent son équilibre à un rythme effréné. Il y a une disproportion entre les deux échelles de temps : celle des modifications de l'équilibre et celle du retour vers l'équilibre.

L'une des lois battues en brèche par cette difficulté est celle qui égalise la rémunération des facteurs avec leur productivité marginale. Faisons abstraction des causes statiques qui entravent cette égalité, comme les fonctions de production non homogènes, le salaire d'efficiencia... Clark et après lui Pigou et d'autres insistèrent sur ce qu'il faut entendre par une unité supplémentaire de capital : non pas ajouter un outil identique en plus mais réorganiser le capital à partir d'outils plus performants et plus

coûteux (cf. supra). Les chocs technologiques, la variation du taux d'épargne, l'évolution démographique impliquent des réajustements tels que la substitution entre les facteurs ou des déplacements de main d'œuvre, sans lesquels l'égalisation entre la rémunération et la productivité marginale n'aura pas lieu. Mais ces réajustements nécessitent des années. Un temps de latence est ainsi offert aux facteurs de production pendant lequel règne une certaine indétermination des rémunérations et où triomphent les rapports de force. Lorsque l'ampleur des délais atteint un certain seuil, l'égalité entre la rémunération et la productivité marginale cesse d'être une description pertinente de la réalité.

10.2- MACROECONOMIE

LES MICROFONDATIONS

Un leitmotiv des macroéconomistes modernes est de fonder la macroéconomie sur un socle microéconomique, c'est-à-dire qu'ils récusent toute thèse dont on ne pourrait garantir la cohérence avec la doctrine microéconomique. Tout naturellement, ils se tournent vers la microéconomie néoclassique orthodoxe. Nous avons vu au chapitre précédent que la solidité de cette théorie est discutable. Il n'est donc pas certain que la macroéconomie soit bénéficiaire de ces fondations qu'on veut lui assurer.

Si les macroéconomistes avaient daigné s'inspirer de la microéconomie non orthodoxe, ils se serait épargné beaucoup d'efforts pour analyser la *rigidité des prix*. Si on considère les entreprises comme des *faiseurs de prix* déterminant en situation d'incertitude un rapport qualité-prix et un rapport qualité-coût optimaux, la rigidité des prix devient une évidence ainsi que son corolaire, la réaction-quantité aux variations de la demande. Si les entreprises sont convaincues de l'optimalité de cette attitude, le déséquilibre entre l'offre et la demande sera persistant.

LES MODELES MACROECONOMIQUES

Les hypothèses rencontrées le plus fréquemment sont :

- Fonction de production de Cobb-Douglas à rendements d'échelle constants. Même si à première vue, l'hypothèse des coûts constants paraît raisonnable dans le cadre de l'économie globale, elle est généralement posée sans argumentation. De plus, la déduction de l'épuisement du produit, est-elle valide si la production ne manifeste des rendements d'échelle constants qu'en moyenne ?
- Concurrence parfaite sur les marchés des facteurs et les marchés des produits.
- Un produit unique sert à la fois pour la consommation et l'investissement. La *controverse du capital* avait pourtant relevé que l'abandon de cette hypothèse pouvait réserver des surprises. Le capital agrégé continue à être mesuré en unités de ce produit unique, comme si la controverse n'avait pas eu lieu¹⁴.
- L'équilibre du marché du travail détermine non pas le nombre d'emplois, mais le nombre d'heures travaillées par chaque salarié. Il n'y a donc pas de chômeurs mais des heures chômées¹⁵.
- Soit l'incertitude est absente, soit les agents connaissent les distributions probabilistes des variables et tentent de maximiser ou minimiser l'espérance mathématique de l'une d'elles.

Chacune de ces hypothèses et bien d'autres encore amènent un biais. Quand tous ces biais sont combinés, le résultat est exponentiellement biaisé, d'autant plus que tous vont dans le même sens : celui qui convient le mieux à l'équilibre.

¹⁴ La microéconomie néowalrassienne a désagrégé le capital ce qui l'immunise partiellement de la critique cambridgienne, mais les macroéconomistes sont restés fidèles aux fonctions agrégées.

¹⁵ On devrait même dire simplement : des heures non consacrées au travail, puisque certaines théories en font le résultat d'un choix.

POURQUOI Y A-T-IL DU CHOMAGE ?

Le caractère statique des arguments échangés dans le débat entre les monétaristes et les keynésiens est surprenant. Déjà la Théorie générale accorde trop peu d'importance aux facteurs dynamiques, comme l'avait souligné Leontief. Le débat entre les néo-keynésiens et les monétaristes est resté dans la même veine. Pour l'observateur, il est évident qu'il y a du chômage (non frictionnel) parce qu'il y a un cycle conjoncturel. Mais le cycle conjoncturel a été étudié comme un objet particulier, un peu déconnecté. La réputation de Hicks lui vient plus du très statique modèle IS-LM que de son modèle du multiplicateur-accélérateur, infiniment plus éclairant.

Si l'économie réelle était statique, il est probable que le plein emploi prévaudrait. En dernier ressort, c'est l'emploi qui rapporte le profit tant convoité. Pour que l'économie s'en écarte durablement, elle doit combiner ces deux facteurs :

- il faut que le déséquilibre soit possible. L'analyse statique montre où est la faille.
- Il faut qu'opèrent l'un ou l'autre processus cumulatifs auto-alimentés. Ceux-ci ne se conçoivent que dans le cadre d'une analyse dynamique.

Le caractère cumulatif du processus dynamique permet au déséquilibre de toujours garder une longueur d'avance sur les tendances au rééquilibrage¹⁶. Le déséquilibre change de sens sans que les forces d'équilibre aient pu stabiliser l'économie. Les théoriciens du cycle ont déployé des trésors d'imagination pour générer des oscillations non amorties et non explosives. Les oscillations sont un phénomène bien connu des physiciens et certains économistes s'en sont inspiré. Il n'est toutefois pas certain que ce soit la manière idéale d'appréhender le cycle économique. Peut-être faut-il simplement rechercher dans chacune des quatre phases les germes de la suivante.

LA MONNAIE

L'attachement à une conception purement exogène de la monnaie a de quoi étonner. On la trouve aussi bien chez certains keynésiens, dont Keynes, que chez les monétaristes. La monnaie naît du crédit ; la demande de crédit, tant des entreprises que des particuliers, varie avec le niveau d'activité économique. Bien-sûr, en manipulant les taux d'intérêt, l'autorité monétaire peut influencer le volume du crédit et donc celui de la monnaie. La création de monnaie endogène subit une modulation exogène. Dans ce cas, la baisse du taux d'intérêt n'est pas une conséquence de l'élargissement monétaire mais une condition nécessaire à sa survenance. L'*open market policy* permet aux banques commerciales d'adapter leurs moyens à la demande des emprunteurs ; en achetant les titres à bon prix ou en les vendant à bas prix, la banque centrale peut les influencer dans un sens ou dans l'autre. Mais la variation finale de la masse monétaire dépendra de l'élasticité-intérêt de la demande de crédit¹⁷. Le domaine de la monnaie

¹⁶ Si la macroéconomie fait abstraction du cycle, elle ne pourra jamais comprendre la persistance d'un déséquilibre.

¹⁷ Il est frappant de voir que les très amples variations de la *base monétaire* dans la zone Euro depuis la crise de 2008 se sont traduites en variations des *réserves bancaires*, avec une *masse monétaire* croissant sagement.

purement exogène se limite au crédit direct de la banque centrale aux pouvoirs publics. Cette forme de crédit est décriée et en perte de vitesse.

Que la création monétaire soit endogène ou exogène n'est pas anodin du point de vue de l'équilibre macroéconomique. Par exemple, ce qu'on a appelé l'*effet Keynes* (cf. 5.1.1) n'opère que si la monnaie est exogène.

La théorie nous explique que lorsqu'il dispose d'une encaisse accrue, le consommateur augmente sa demande de biens, poussant leurs prix à la hausse. Mais cette hypothèse est mal posée, car elle ne raconte pas l'histoire à partir du début. D'où vient cet élargissement monétaire ? Dans l'« Optimum Quantity of Money »¹⁸, Friedman imagine un hélicoptère larguant des billets de banque. Voyons quelques causes potentielles plus réalistes :

- *les purs transferts d'actif monétaire entre les agents, entreprises ou particuliers*. Ils ne nous concernent pas puisque la hausse de l'encaisse de l'un est compensée par la baisse de celle de l'autre.
- *L'épargne par thésaurisation* permet à un agent d'augmenter son encaisse, mais alors il s'agit d'un choix, pas d'un fait exogène et il serait absurde d'en déduire un accroissement de la demande de biens.
- Reste la cause la plus naturelle de l'élargissement monétaire, *l'accroissement du revenu nominal*. Mais dans ce cas, la demande accrue de biens découle de la hausse du revenu, pas de celle de l'encaisse ; cette dernière ne fait que suivre le revenu.

La hausse du revenu nominal reflète soit celle de la production soit celle des prix. Comme l'avait déjà remarqué Tooke il y a deux siècles, ces deux phénomènes opèrent souvent en amont de la monnaie.

LES ANTICIPATIONS RATIONNELLES

Le principe des *anticipations rationnelles* est des plus convaincants. Les agents ne se contentent certainement pas d'extrapoler le passé lorsqu'ils tentent de prévoir les évolutions futures. Ils tentent, au contraire, de rassembler le maximum d'informations et sont parfaitement capables de les interpréter correctement.

Il est toutefois un phénomène qui échappe aux anticipations rationnelles : la spéculation. Y interviennent des éléments de la psychologie de groupe. L'optimisme et le pessimisme sont communicatifs et les humeurs communiquées se renforcent mutuellement. C'est beaucoup demander aux anticipations rationnelles de prévoir le moment exact où se produira le retournement d'une spirale de prix. Et chaque intervenant veut éviter d'être le premier à subir les effets du retournement de la courbe du prix. Ainsi adviennent les *bulles spéculatives*. C'est sur les marchés spéculatifs que les anticipations rationnelles ont le plus de chances d'être battues en brèche. Les bulles spéculatives ne sont pas une exception anodine ; on les constate régulièrement avant un retournement conjoncturel.

Sur les autres marchés et tout particulièrement le marché du travail, les anticipations rationnelles me semblent la règle.

¹⁸ Friedman [102] p. 4.

N'est-ce pas étonnant qu'il ait fallu attendre les *nouveaux classiques* pour qu'apparaisse cette hypothèse raisonnable ? Ils n'en sont pas peu fiers et semblent l'avoir sacralisée. Pourtant, elle ne joue qu'un rôle tout-à-fait accessoire dans leur théorie. Très justement, Muth écrit : « I should like to suggest that expectations, since they are informed predictions of future events, are essentially the same as the predictions of the relevant economic theory ». Le tout est de savoir quelle est la théorie adéquate. Pour les nouveaux classiques, pas de doutes : c'est la théorie classique, avec notamment l'*équation des échanges* fisherienne.

Considérons un salarié rationnel qui croit que la théorie keynésienne est correcte. Supposons qu'il assiste à un accroissement de la masse monétaire décidé par l'autorité qui veut relancer une économie fatiguée. Comme Keynes, il sait que ce ΔM va se répartir en un ΔT et un ΔP selon une proportion qui est fonction du taux de sous-emploi. Il prendra soin de se prémunir contre le ΔP ¹⁹. Les précautions des agents voulant assurer l'intégrité de leur revenu réel n'absorberont qu'une part de la monnaie nouvellement créée ; le solde servira à accroître la demande et le revenu réels.

CAPITAL, INVESTISSEMENT ET PROGRES TECHNIQUE

Le capital est un fluide homogène qui coule dans la tuyauterie économique. L'objet des théories de l'investissement est de déterminer l'ajout de fluide nécessaire pour que celui-ci atteigne sa quantité optimale.

Dans l'économie réelle, l'hétérogénéité du capital est essentielle. Le plus souvent, un équipement arrivé en fin de vie est remplacé partiellement ou totalement par un équipement aux caractéristiques différentes, normalement plus performant ; l'investissement d'extension et celui de remplacement se confondent. Dire à quel taux la quantité de capital a augmenté au cours de l'opération est impossible. Si la firme atteint son objectif, le capital sera devenu qualitativement plus optimal. Mais qu'en est-il quantitativement ?

La variable la plus importante économiquement est la CAPACITE PRODUCTIVE du capital installé²⁰. Elle combine les aspects quantitatif et qualitatif du capital. Elle manque toutefois d'une unité de mesure adéquate tout autant que la quantité et la qualité du capital. La seule variable quantifiable dont on dispose est la VALEUR du capital²¹. Pas plus que sa quantité physique, elle n'est représentative de la capacité productive. Sur la longue période, l'augmentation de la valeur installée (hors inflation) sous-estime l'augmentation de la capacité productive puisque celle-ci réduit le coût de production unitaire des nouveaux équipements. Ce domaine de la science économique est en proie à un problème de quantification fondamental. Les modèles économétriques sont obligés de quantifier physiquement le capital à partir de statistiques relatives à sa valeur. Ne serait-il dès lors pas plus honnête de la part de la théorie de travailler avec des valeurs ?

¹⁹ Dans beaucoup de cas, sa rationalité ne sera même pas nécessaire, car le contrat de travail ou la convention collective prévoient l'indexation automatique.

²⁰ On suppose que le capital installé est le résultat de l'optimisation de la combinaison du capital avec la main d'œuvre.

²¹ Pour autant qu'on ait choisi une méthode de valorisation.

C'est tout à l'honneur de Solow d'avoir introduit le concept de *progrès technique incorporé* et l'approche *vintage* dans la théorie de la croissance et du progrès technique. Mais il n'est pas allé au bout de sa logique, car il s'obstine à distinguer les parts respectives de la croissance qui sont dues au progrès technique et à l'accumulation. Considérons un investissement qui incorpore un progrès technique ; la croissance qui s'ensuit ne peut être imputable ni au progrès technique ou à l'accumulation exclusivement, ni divisée en deux parts distinctes. L'accumulation n'est pas indépendante du progrès technique ; celui-ci élargit les opportunités d'investir. Rien n'indique qu'autant de capital serait investi si le progrès technique était inférieur. Il me paraît douteux que la seule substitution entre le travail et le capital à technologie égale puisse soutenir un niveau d'investissement comme celui qui a caractérisé les économies industrielles ces dernières décennies. De ce point de vue, on peut se demander si les théories de l'investissement étudiées au chapitre 9.6 ne traitent pas d'un aspect très secondaire de l'économie réelle.

10.3- CONCLUSION GENERALE

L'énumération de faiblesses de l'économie politique dans les chapitres 10.1 et 10.2 n'est certainement pas exhaustive. Elle noircit toutefois le tableau à l'excès précisément parce qu'il s'agit d'une liste de points faibles.

Je suis bien conscient qu'à chacune des déficiences mentionnées ci-dessus peuvent être opposées des objections et sans doute des contre-objections à ces objections et ainsi de suite. C'est précisément la raison pour laquelle j'envisage l'économie politique comme une discipline de type philosophique plutôt que scientifique. Il est vrai que la science se construit aussi avec des débats ; mais toute discussion scientifique doit déboucher sur une conclusion ; c'est ce qui justifie l'existence du débat. Certaines oppositions entre économistes me semblent avoir un caractère irréductible. Les controverses entre keynésiens et anti-keynésiens, entre néoclassiques et néo-ricardiens ou entre marginalistes et antimarginalistes, diffèrent-elles par leur nature de la dispute perpétuelle entre empiristes et rationalistes ?

Au cours du vingtième siècle, la philosophie des sciences s'est énormément développée. Des philosophes comme Popper, Kuhn, Lakatos et bien d'autres ont réfléchi sur ce qu'est la science, sur ce qui permet à une théorie scientifique ou à un savoir de prétendre à la validité. L'unanimité ne règne pas plus dans ce domaine qu'en économie politique. Envisageons la question : « l'économie politique est-elle une science ? » ; et la question connexe : « la théorie économique dominante, satisfait-elle aux critères de validité du savoir scientifique ? ». L'ampleur de ces questionnements et de la production philosophique existante à exploiter pour y répondre est telle que la présente conclusion se trouverait bien étroite. C'est un deuxième volume qu'il faudrait écrire et je serais bien incapable d'en être l'auteur.

L'ambition de cette conclusion se limitera donc à ceci : je relèverai quelques difficultés de l'économie politique qui semblent épargnées aux sciences dites exactes et en conséquence desquelles ses « lois » me semblent mériter un statut proche de celui des doctrines philosophiques²². Ces critiques méthodologiques ne sont évidemment pas originales, tant le sujet a déjà été débattu.

Le problème fondamental est comment valider ou invalider des lois dont les objets n'ont pas d'existence matérielle et ne peuvent donc pas être observées directement ou faire l'objet d'expériences en laboratoire. Prenons l'exemple du chômage : on peut certes observer la manifestation concrète du phénomène, en ce sens qu'on sait que des personnes sont chômeuses. Il s'agit alors d'une observation subjective totalement différente de l'observation d'une étoile au télescope ou d'une cellule au microscope. Pour observer le chômage en tant que tel, il doit être conceptualisé ; son observation sera alors elle aussi conceptuelle et non directe, avec tous les risques de biais que cela engendre. L'économie politique tente de contourner cette difficulté en ayant un maximum de ses objets qui sont des grandeurs ; on parlera plus du taux de chômage que du chômage. Si la grandeur est mesurable, les mesures peuvent effectivement servir de base au processus de validation. A ce que la mesure d'une grandeur économique apporte une validation fiable, deux types de difficultés font obstacle :

²² Loin de moi l'idée que la philosophie est inférieure à la science. Elles sont complémentaires. La science explique et la philosophie éclaire.

1. Les mesures empiriques se trouvent dans les statistiques. Celles-ci jouent donc un rôle fondamental en économétrie. Mais les statistiques reflètent le monde réel avec toutes ses interactions. Le résultat des forces économiques y est mêlé avec les éléments de politique intérieure, de politique internationale, les éléments culturels, les détournements de flux par les frontières, les luttes sociales, la fiscalité... Pour valider des théorèmes qui isolent certaines variables, on se réfère à des statistiques ou tout est mêlé.
2. L'économie politique manipule nombre de grandeurs non mesurables et pas des moindres : l'utilité, l'escompte du temps sont des exemples notables. Dans le même registre, l'offre et la demande sont des courbes dont on ne peut observer qu'un seul point à la fois ; les observations successives sont généralement insuffisantes et n'excluent pas les interférences parasites. La réalité est qu'en microéconomie, peu de mesures peuvent être réalisées.

Les statistiques brutes étant trop biaisées, les économistes ont l'habitude de les retravailler pour neutraliser certains biais qu'ils entrevoient. Premier écueil, l'analyste doit être capable et désireux de percevoir tous les biais importants, dont certains sont bien cachés. Deuxième écueil, le risque existe de remplacer un biais par un autre.

L'économétrie regorge de régressions, de calculs de corrélation et de covariance. J'avoue avoir été très impressionné par le travail statistique notamment dans le débat entre partisans et opposants de la théorie du *cycle réel*. Mais impressionner ne suffit pas pour convaincre. Les régressions offrent trop de liberté à l'analyste pour assurer que son équation est la seule possible :

- Le choix du type de fonction, a priori très vaste, même si ce sont souvent les mêmes qui reviennent.
- Le choix des variables, parfois fort nombreuses
- Les délais. Telle variable sera comptée n périodes en retard en vertu du délai d'adaptation présumé ou même en avance si on estime qu'elle est suffisamment anticipée. Parfois une variable et ses déclinaisons retardées apparaissent ensemble dans une même équation.

Le travail empirique devient presque aussi abstrait que le travail théorique et il a ses propres hypothèses. En principe, cela se justifie, mais ces validations ne sont plus que semi-empiriques et perdent donc une part de leur crédibilité.

Les concepts qui ne sont pas observables directement peuvent être appréhendés indirectement par des expériences « psychologiques », des interviews d'acteurs ou par l'introspection. Par exemple, l'expérimentateur intéressé par l'effet de l'incertitude sur le comportement posera à un panel de cobayes des questions du type : « préférez-vous 100 euros avec certitude ou un choix aléatoire entre 60 euros à 50% et 150 euros à 50% ». Mais si la personne questionnée n'est pas amenée à ressentir psychiquement le sentiment d'incertitude quant à sa situation, peut-on déduire des conclusions fiables de sa réponse ? L'introspection, quant à elle, est généralement méprisée par les économistes. Peut-être à tort. L'introspection, aurait-elle laissé dire que le taux d'épargne s'élève lorsque le taux d'intérêt augmente ?

Le plus souvent, la théorie ne se contente pas de constater une corrélation entre deux variables, elle établit une relation causale entre elles. L'une est placée au rang de cause, l'autre à celui d'effet. La corrélation statistique est impuissante à établir cette distinction. Vu l'importance des anticipations en économie, la chronologie des changements ne peut même pas être un critère déterminant. La subjectivité de l'analyste intervient nécessairement.

Dans les questions de causalité, le problème le plus grave est celui des déterminations cachées, lorsque la cause est une variable extérieure au modèle. Imaginons un modèle analysant la corrélation avérée entre deux variables X et Y et concluant sur base d'arguments rationnels que X est causal. Il se peut que X et Y sont tous deux l'effet d'une troisième variable Z . Le modèle aura mal interprété la corrélation entre X et Y . Un exemple déjà évoqué illustre ce type de méprise : les économistes considèrent généralement les variations de l'encaisse comme une cause des variations de la demande de biens, mais peut-être les variations de l'encaisse et celles de la demande de biens découlent-elles toutes deux des variations du revenu nominal.

Outre le caractère causal d'une variable par rapport à une autre, les économistes s'interrogent parfois sur un type de cause qui mériterait un C majuscule : la cause d'un phénomène important, tel que l'intérêt, l'entreprise... Comme nous l'avons vu (chapitre 9.8), Alchian et Desmetz voient en la lutte contre le shirking la cause originelle de l'entreprise. Leur causalité semble signifier une condition à la fois nécessaire et suffisante. Pour juger leur explication, il faudrait procéder à l'exercice mental d'imaginer une société en tous points identique à la nôtre sauf qu'elle ne connaîtrait pas la mentalité de tire-au-flanc. Y existerait-il des entreprises ? Une réponse absolument sûre est évidemment impossible. Mais le bon sens fait douter que ce monde ignorerait les entreprises. Pour des phénomènes sociaux aussi fondamentaux, il existe probablement une multitude de conditions SUFFISANTES et peut-être aucune condition NECESSAIRE significative. Des causes diverses opèrent, les unes de nature sociale, les autres de nature économique. Comme chacune est suffisante, ses partisans ont l'illusion de détenir la vérité. Nous avons terminé le chapitre 10.1 en constatant l'impuissance de l'économie politique face au phénomène de l'intérêt. Cette impuissance s'explique par la déconnexion de l'économie politique des sciences sociales et de l'histoire. Trop d'abstraction tue la connaissance. L'observation de la société découvre de multiples causes SUFFISANTES à l'intérêt. Mais les économistes s'échinent à trouver LA cause à la fois nécessaire et suffisante, qui, peut-être, n'existe tout simplement pas.

Revenons encore aux hypothèses. Leur rôle est stratégique, car d'elles dépend la démontrabilité de telle ou telle idée. Friedman n'admettait pas qu'elles pussent être critiquées sur leur réalisme (cf. 5.5.6). Selon lui, l'unique critère de validité de la théorie est la confirmation empirique. Les considérations qui précèdent font douter que ce critère suffise. La critique du caractère réaliste des hypothèses me semble un acte d'hygiène scientifique. Le choix des hypothèses dépend de la subjectivité de l'analyste. Une voie qui s'offre à lui consiste à choisir des hypothèses qui mènent inmanquablement à la thèse. On retrouve cette attitude chez les *nouveaux classiques*, comme l'admet candidement l'un d'eux : "Rational expectations models, however, contain an additional element that has little to do with the formation of expectations : the assumption of equilibrium. In other words, supply is assumed to equal demand in

all markets at all times”²³. Cette hypothèse est sous-jacente dans tous leurs modèles et porte littéralement leurs conclusions.

Fréquemment, l'économiste choisit l'une ou l'autre hypothèses en fonction des besoins mathématiques de la démonstration. Cette démarche est acceptable si l'hypothèse ainsi posée ne bouleverse pas la mécanique du modèle, Une hypothèse comme la durée de vie infinie des agents semble innocente en apparence. Pourtant, il est évident qu'un individu éternel n'aurait pas les mêmes comportements qu'un humain, essentiellement en matière d'utilité intertemporelle. L'individu éternel ne peut pas optimiser ses choix sans escompter le futur : son cas ne peut évidemment pas être généralisé aux mortels. L'infini a des propriétés mathématiques intéressantes qui séduisent les mathématiciens et donc également certains économistes. Dans l'économie réelle, il est dénué de toute signification.

*

Par rapport à ses rivales existantes ou potentielles, l'orthodoxie néoclassique jouit d'un avantage énorme. De par le monde, des dizaines de milliers d'économistes travaillent à l'enrichir et la consolider, parfois ou souvent dans le cadre de programmes de recherche structurés et organisés. Ils sont parfaitement entraînés à l'usage d'un appareil mathématique avancé. Après un siècle et demi, il en résulte une construction impressionnante. Mais paradoxalement, il s'agit d'une construction en hauteur sur une assise relativement restreinte. Considérant les traitements mathématiques sophistiqués d'hypothèses souvent discutables, Paul Davidson ironise : « For Keynes as for post keynesians, the guiding motto is 'it is better to be roughly right than precisely wrong!' »²⁴. Je cite cette sentence parce que mes lectures m'ont laissé exactement la même impression : le contraste entre le perfectionnement mathématique et le simplisme de certaines hypothèses, comme si l'apparence scientifique comptait plus que le fond. L'apparence scientifique exerce une réelle force de séduction. Auréolée du prestige des mathématiques, l'économie « mainstream » a plus ou moins fait le vide autour d'elle.

*

Le scepticisme affiché dans cette conclusion ne signifie pas que l'économie politique s'est rendue antipathique à mes yeux. Au contraire, sa découverte fut une aventure intellectuelle passionnante. Dès le départ, j'étais plus à la recherche d'idées stimulantes que d'une vérité révélée ; c'est effectivement ce que j'ai trouvé et j'en sais gré aux économistes que j'ai lus. J'écrivais plus haut : la science explique, la philosophie éclaire. Ce sont les débats qui se sont révélés le plus éclairant. Mais pas plus qu'une bonne connaissance des théories philosophiques n'apporte la compréhension du sens de la vie, bien connaître l'économie politique ne permet de comprendre le fonctionnement de l'économie réelle.

²³ Holland [158] p. 5

²⁴ Davidson [66] p. 574. Le commentaire de Knight, pourtant néoclassique, va dans le même sens : « The mathematical economists have commonly been mathematicians first and economists afterward, disposed to oversimplify the data and underestimate the divergence between their premises and the facts of life » [190] p. 589.

