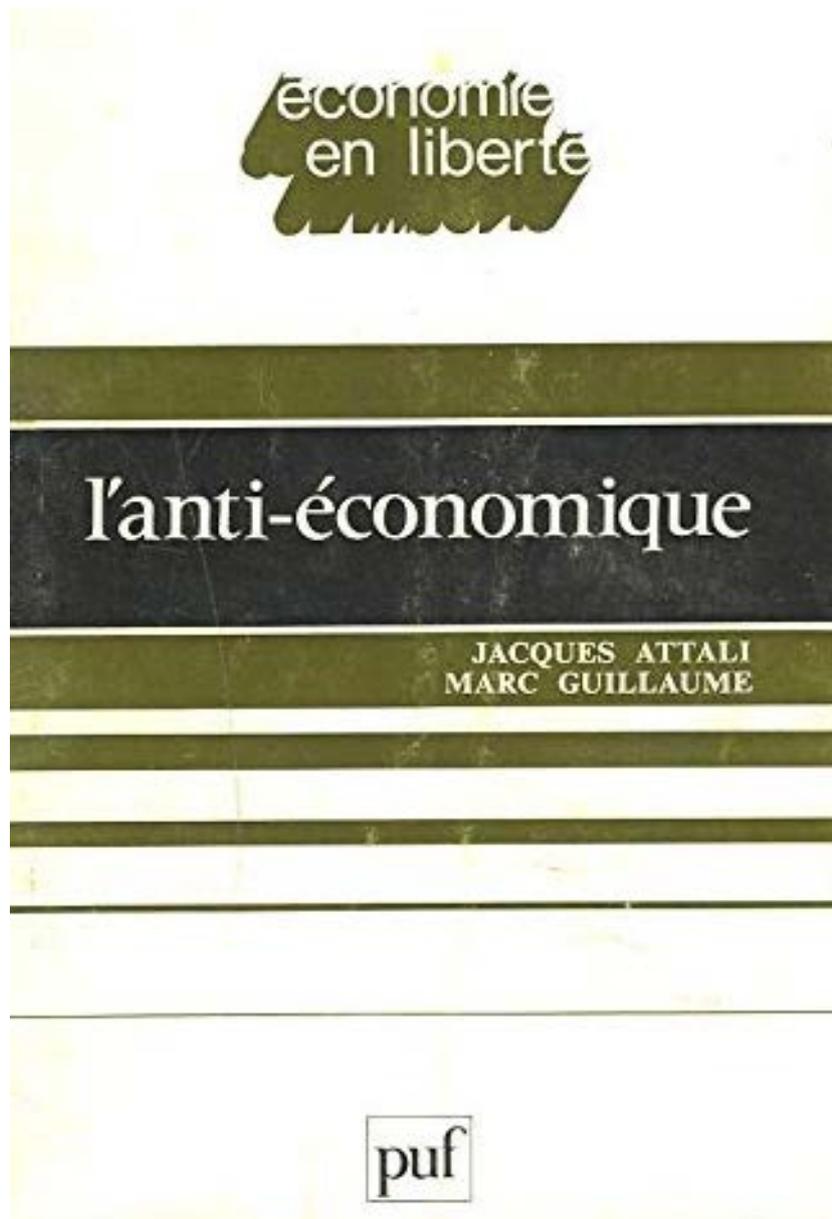


Jacques Attali - Marc Guillaume

# L'anti-économique

DESSINS DE MAJA



Presses Universitaires de France  
1974

# Sommaire

Couverture

Présentation

Page de titre

Avant-propos de l'édition « Quadrige »

Pourquoi l'anti-économique ?

Critique de la forme des ouvrages, tristes et figés

Critique de l'enseignement actuel de l'économie

comment fonctionne l'économique ?

*L'embaras des définitions*

*La faiblesse des analyses*

*Un système mythologique intensément politique*

INCONSCIENCE ET BONNE CONSCIENCE DES ÉCONOMISTES

LA RÉFLEXION ÉCONOMIQUE SE DIFFUSE ET S'IMPOSE

COMME UN EMBOITEMENT DE MYTHOLOGIES

ÉCONOMIE POLITIQUE CONTRE SCIENCES ÉCONOMIQUES

ÉCONOMIE DU POUVOIR ET POUVOIR DE L'ÉCONOMIE

*Le mouvement économique radical américain*

*L'économie radicale européenne : un changement de thèmes et de*

*méthodes*

la microéconomie une autre planète

*L'économie de l'entreprise : une théorie au second degré*

*L'entreprise marginaliste*

*La théorie de l'équilibre général : une boîte vide*

LES HYPOTHÈSES DU MODÈLE

DEUX CAS PARTICULIERS : OPTIMUM DE DISTRIBUTION ET

OPTIMUM DE PRODUCTION

*1/Optimum de distribution*

*2/Optimum de production*

*La portée de la théorie de l'équilibre général*

UN IRRÉALISME CROISSANT

UNE NORME AMBIGUË

*Microéconomie et systèmes de planification socialiste*

LA SIMULATION DU MARCHÉ

LA PLANIFICATION AUTORITAIRE

LA FINALITÉ D'UN SYSTÈME ÉCONOMIQUE PEUT-ELLE ÊTRE  
EXPLICITÉE ?

*La réalité des interdépendances dans une économie capitaliste*

LES FONCTIONS DE RÉGULATION D'ALLOCATION, DE

DISTRIBUTION ET DE TUTÉLARISATION

LA TUTÉLARISATION CROISSANTE DES ÉCONOMIES

DÉVELOPPÉES

la macroéconomie pour quoi faire ?

*Nécessité et servitudes de l'agrégation*

*Les ménages en miettes*

LE TRAVAILLEUR UNIDIMENSIONNEL

LE CONTRIBUABLE PASSIF

LE CONSOMMATEUR « AGRÉGÉ »

L'ÉPARGNANT EN SOLDE

*La machine productive*

LES FONCTIONS DE PRODUCTION

L'INVESTISSEMENT : L'INTÉRÊT DE QUI ?

*Les schématisations de la distribution des revenus*

LES REVENUS DES MÉNAGES : UN EMPIRISME ACONFLICTUEL

LE PROFIT DES ENTREPRISES

*Les insaisissables variables monétaires et financières*

*Les échanges extérieurs : un empirisme sans frontières*

PRÉVOIR LE COMMERCE EXTÉRIEUR D'UN PAYS

PRÉVOIR LE COMMERCE MONDIAL

PRÉVOIR L'IMPRÉVISIBLE

*Les machines de la macroéconomie*

DE LA MACROÉCONOMIE QUALITATIVE A LA

MACROÉCONOMÉTRIE

## MODÈLES DE L'ÉCONOMIE ET ÉCONOMIES MODÈLES

théorie critique de la croissance économique

*Les définitions incertaines de la croissance et du développement*

*Les théories de la croissance : de l'analyse marxiste au réductionisme des modèles de croissance*

L'ANALYSE MARXISTE

LE RÉDUCTIONISME DES MODÈLES DE CROISSANCE

KEYNÉSIENS ET NÉO-CLASSIQUES

*Le procès actuel de la croissance*

L'INCERTITUDE ET LE « CHOC DU FUTUR »

LA DESTRUCTION DE LA NATURE

LA POLLUTION DU TEMPS

LA CONCENTRATION DES POUVOIRS

LA FRUSTRATION

LA SITUATION DE DÉPENDANCE DES PAYS PAUVRES

L'ÉCHÉANCE DÉMOGRAPHIQUE

*Les fausses pistes*

LA SCIENCE RÉSOUDRA TOUS LES PROBLÈMES

LE DÉVELOPPEMENT DES ÉQUIPEMENTS COLLECTIFS

ARRÊTER LA CROISSANCE

UNE AUTRE CROISSANCE : LA STRATÉGIE CHINOISE

*Pour une croissance consciente*

consommation et exploitation des désirs

*La théorie du consommateur « rationnel » : un minimum d'hypothèses...*

*un minimum de résultats*

*La consommation comme un système de signes*

CONSOMMATION, STATUT SOCIAL ÉVASION ET POÉSIE

LA CONSOMMATION DÉMASQUÉE

*Le renouvellement des objets et le cycle du désir*

consommations et organisations collectives

*Biens collectifs*

UNE DÉFINITION DIFFICILE

ANALYSE ÉCONOMIQUE DES BIENS COLLECTIFS UNE THÉORIE

BELLE MAIS INUTILE

LES DIFFICULTÉS FONDAMENTALES DE L'ALLOCATION DES

BIENS PUBLICS

*Les décisions publiques : l'analyste et le décideur*

LA PROBLÉMATIQUE GÉNÉRALE DE LA R.C.B.

ÉQUIPEMENTS COLLECTIFS ET RATIONALISATION DES CHOIX

BUDGÉTAIRES

*Un renversement de perspective*

ÉQUIPEMENTS COLLECTIFS ET QUALITÉ DE LA VIE

ÉQUIPEMENTS COLLECTIFS ET SYSTÈME DE DÉCISIONS

*La croissance des organisations*

LA DISPARITION DES SOCIÉTÉS SYMBOLIQUES

UNE SOCIÉTÉ UNIDIMENSIONNELLE ET IMAGINAIRE

LES NOUVELLES CONTRADICTIONS

ORGANISATIONS ET SÉRIALITÉ

UNE SOLUTION : L'AUTOGESTION ?

économie de la nature et de l'environnement

*Les effets externes : d'une histoire d'abeilles à une histoire mondiale*

POLLUTION ET NUISANCE

*L'approche monétaire : de la drogue pour des drogués*

LES AVATARS DU MARCHÉ

NIVEAU « OPTIMAL » ET CONSENTEMENT A PAYER

LA MONNAIE : POUR QUEL ENVIRONNEMENT ?

INTERNALISATION MONÉTAIRE OU IDÉOLOGIQUE ?

*L'approche normative : l'illusion scientifique*

*Vers une théorie politique de la nature*

ÉCONOMIE DE LA NATURE ET EXPLOITATION DU TIERS

MONDE

ÉCONOMIE DE LA NATURE ET PROPRIÉTÉ DES MOYENS DE

PRODUCTION

ÉCONOMIE DE LA NATURE ET PROCESSUS DE DÉCISION

inégalités injustice et exploitation

*Définition et mesure de l'inégalité*

RAPPORT DU REVENU MOYEN DES 10 % LES PLUS RICHES AU  
REVENU MOYEN DES 10 % LES PLUS PAUVRES

*L'analyse fonctionnelle : rémunération du capital et du travail*

LA LÉGITIMATION DU PROFIT

LES MARCHANDISES PAR LES MARCHANDISES

L'ANALYSE DE L'EXPLOITATION

VALEUR ET PRIX, PROFIT ET PLUS-VALUE

*La distribution individuelle*

INÉGALITÉ ET ANALYSE INDIVIDUELLE

L'INTUITION PARÉTIENNE ET L'ESCROQUERIE DE LA  
CROISSANCE

LE CAPITAL HUMAIN

DISCRIMINATION ET CLASSES SOCIALES

INÉGALITÉS ET CONDITIONS DE TRAVAIL

*Faut-il réduire les inégalités ?*

ÉCONOMISME ET ÉGALITÉ DES CHANCES

INÉGALITÉ ET LÉGITIMITÉ

économie de l'utopie

*Pourquoi l'utopie ?*

LE PROGRÈS PROVISOIRE

SOCIÉTÉ UNIDIMENSIONNELLE ET MUTILATION DU RÊVE

CRISE ET UTOPIE : HASARD OU NÉCESSITÉ ?

L'ÉCONOMIE INUTILE ?

*Les avatars de l'utopie*

L'HISTOIRE DÉCEVANTE DE L'UTOPIE

LA SCIENCE ÉCONOMIQUE COMME UTOPIE

L'UTOPIE DE LA SCIENCE ÉCONOMIQUE

*Une théorie économique de l'utopie*

AUTOGESTION UTOPIQUE OU CAPITALISME DES

TRAVAILLEURS

REPRODUCTION ET SUBVERSION

Notes

Copyright d'origine

Achévé de numériser

UN nouveau monde économique apparaît progressivement et un autre regard sur ce monde fait vaciller les anciennes, certitudes libérales, keynésiennes ou marxistes. C'est à cet ébranlement que ce livre a pu contribuer en montrant qu'on ne peut pas comprendre le fonctionnement de l'économie sans une réflexion sur l'*ordre économique*, entendu comme *culture* dominante des sociétés développées, sans un détour par l'histoire et l'anthropologie, qui oblige à déceler l'anti-économie — ce qui ne relève plus de l'utilité et des intérêts mais des passions humaines — au sein de l'économie.

MARC GUILLAUME

## Avant-propos de l'édition « Quadrige »

On peut lire *L'anti-économique* aussi bien comme un livre d'initiation à une discipline devenue indispensable pour la compréhension du monde contemporain, que — et c'est la raison de son titre — comme une première approche critique de cette discipline. Il apporte également un témoignage sur l'état des sensibilités au moment où les pays occidentaux, à l'orée d'une crise profonde et durable, s'interrogeaient encore sur les enjeux et les risques de la croissance.

*Livre d'initiation* parce qu'il explique les principaux mécanismes des économies développées, ceux du marché, de la consommation, de la croissance et de la répartition des revenus, de l'intervention de l'Etat, etc. Cette explication permet de présenter succinctement les concepts fondamentaux de la science économique d'aujourd'hui et les méthodes habituellement utilisées en microéconomie et en macroéconomie. A ce titre, le livre s'adresse aux jeunes étudiants qui abordent cette discipline et aussi à ceux qui s'engagent dans des disciplines voisines et veulent maîtriser les principales notions économiques.

*Livre de contestation* parce qu'il se distingue des manuels ordinaires pour deux raisons complémentaires.

D'abord parce qu'il ne s'adresse pas seulement aux étudiants et aux futurs spécialistes. Nous sommes partis d'une idée simple : l'économie nous concerne tous. Elle nous concerne dans la vie quotidienne, comme travailleur, consommateur, usager des services publics, citoyen. Les règles du jeu économique doivent donc être rendues accessibles à tous. Trop souvent ces règles, parce qu'elles sont masquées par une présentation technique, échappent au citoyen ordinaire. L'objectif premier de notre livre est ainsi de montrer que, si l'on n'entre pas dans les débats des spécialistes, les grandes questions de l'économie actuelle peuvent être formulées en termes simples.

Mais, en outre, cette formulation simple met en évidence, dès ce stade d'initiation, les limites et les déformations idéologiques de ce que l'on appelle maintenant la science économique (et non plus l'économie

politique). Notre critique à l'égard de cette « science » est fondée sur une distinction entre deux niveaux de l'analyse économique.

A un premier niveau, la science économique est un ensemble d'instruments utiles aux organisations (entreprises, administrations, Etats) pour mieux gérer leur fonctionnement et leur développement. En tant qu'instrument de gestion, l'analyse économique présente certaines insuffisances mais elle est fondée sur des objectifs précis, clairement explicités et sa démarche d'ensemble est légitime.

Mais à un second niveau cette analyse se présente comme une vision et même une théorie de la société. Lesquelles sont directement issues des instruments de gestion, du point de vue et des objectifs des organisations. Il en résulte que cette théorisation, si elle est séduisante par sa cohérence, n'est plus légitime. Elle représente les activités humaines comme soumises au seul critère de l'efficacité et de l'utilité, elle s'isole des enseignements de l'histoire, de l'ethnologie et des autres sciences sociales. L'économiste construit un monde fictif, qui attribue aux mécanismes économiques le statut de fatalités scientifiques et permet ainsi de faire passer des arbitrages politiques comme des choix techniques rationnels. Encore faut-il ajouter que nous sommes parfois complices de ces fictions : il arrive que nous acceptions d'y croire car dans un monde matérialiste qui semble échapper à notre emprise, elles nous consolent en nous promettant sinon le bonheur du moins le progrès matériel.

*Livre témoignage* enfin car, lorsque nous écrivions ce livre en 1973, le statut et le contenu de la science économique faisaient l'objet d'une contestation croissante. Quelques mois plus tard c'était l'économie mondiale qui entrait dans une crise manifeste et, paradoxalement, cette contestation s'atténuait. Pourtant la crise, dans ses causes profondes tout au moins, a largement confirmé notre diagnostic et les multiples critiques adressées à l'ordre économique depuis la fin des années soixante.

Le paradoxe n'est qu'apparent : pendant la crise, l'urgence et la gravité de certaines questions se sont accentuées, de nouvelles difficultés ont surgi, et surtout le drame social que représente un chômage massif a modifié les priorités. Les sociétés industrielles ne pouvant plus s'en remettre à la croissance pour assurer leur cohésion ont cherché dans la crise les impératifs d'une nouvelle mobilisation. On s'interroge moins sur les finalités de la croissance quand celle-ci disparaît, sur le caractère aliénant du travail industriel quand il devient rare, on oublie les méfaits de la société de consommation quand on n' imagine plus d'autre futur que celui de la reprise économique. Bref, la crise économique a donné un

sursis à l'idéologie économique et mis une sourdine à bien des questions.

Pourtant toutes ces questions subsistent et il faudra bien les traiter pour achever de sortir de la crise, inventer de nouvelles organisations du travail afin de mieux le partager, reconstruire un nouvel ordre économique mondial.

Au-delà d'une critique radicale d'un ordre économique qui doit nécessairement se transformer, notre livre a amorcé ce questionnement. Quinze ans après sa publication, la plupart de nos analyses restent d'actualité. Deux d'entre elles nous semblent plus particulièrement mériter d'être soulignées aujourd'hui.

Quand nous attirions l'attention sur les dégradations que le développement économique impose à l'environnement et sur l'urgence d'une réflexion écologique, nous avons suscité beaucoup de scepticisme et de railleries. Les années qui ont suivi nous ont malheureusement donné raison mais nous pouvons néanmoins espérer que les idées lancées au début des années soixante-dix ont accéléré le changement des sensibilités dans ce domaine et débouché sur des engagements politiques.

L'autre conviction présentée dans ce livre et que nous avons par la suite mieux explicitée dans plusieurs ouvrages était la nécessité de rejeter aussi bien une économie livrée aux seules forces du marché et du profit qu'un nouveau développement des pouvoirs étatiques centraux.

Certains économistes ont pensé au contraire que la sortie de crise impliquait un retour au libéralisme. Plusieurs pays ont tenté des expériences dans ce sens et la doctrine libérale a retrouvé une influence nouvelle. Pourtant les résultats de l'application sans contrôle des principes libéraux se sont révélés décevants. Selon nous, l'opposition entre libéralisme et dirigisme est trop simpliste (le libéralisme n'est-il pas, d'une certaine manière, une invention de l'Etat ?). Tous les pays sont en fait voués à l'économie mixte et le degré d'intervention de l'Etat n'a pas de signification en soi. Ce qui importe c'est que les administrations et les entreprises laissent aux hommes l'autonomie, l'initiative, la responsabilité suffisantes pour qu'ils puissent s'engager pleinement dans la compétition économique mondiale, puisque cette compétition est la règle du jeu aujourd'hui. Et pour qu'ils puissent aussi, progressivement, changer les règles de cette compétition. Car elle est devenue une sorte de guerre économique permanente qui ne constitue pas une finalité en soi et qui ne fait qu'aggraver la misère du Tiers Monde. Il faudra bien aussi que les structures économiques s'adaptent aux développements des sociétés postindustrielles, tournées plus vers l'information, la communication, la création que vers la production et la consommation de masse.

Un nouveau monde économique apparaîtrait progressivement et un autre regard sur ce monde fait vaciller les anciennes certitudes libérales, keynésiennes ou marxistes. C'est à cet ébranlement que ce livre a pu contribuer en montrant qu'on ne peut pas comprendre le fonctionnement de l'économie sans une réflexion sur l'*ordre économique*, entendu comme *culture* dominante des sociétés développées, sans un détour par l'histoire et l'anthropologie, qui oblige à déceler l'antiéconomie — ce qui ne relève plus de l'utilité et des intérêts mais des passions humaines — au sein de l'économie.

## Pourquoi l'anti-économique ?

*Pourquoi sacrifier encore à la mode qui veut qu'en France aujourd'hui on ne puisse se définir que contre ? Contre la culture, la science, la littérature, la psychiatrie...*

*Parce que la science économique est engagée aujourd'hui dans un processus de réorientation dont beaucoup d'hommes ont pris conscience mais que la majorité des économistes, surtout ceux qui se disent « professionnels », refusent encore d'admettre. En particulier, les manuels classiques continuent à décrire imperturbablement les mêmes théories académiques agrémentées parfois, pour se mettre au goût du jour, de quelques développements nouveaux traitant marginalement et superficiellement les questions à la mode. En formant les futures générations d'économistes, de cadres, d'enseignants, ils contribuent à reproduire des représentations économiques dépassées ; c'est pourquoi ce livre est d'abord une critique de la forme et du fond de l'enseignement traditionnel de la science économique.*

### Critique de la forme des ouvrages, tristes et figés

*Leur présentation ennuyeuse veut signifier qu'on y parle sérieusement, qu'on y énonce une vérité scientifique solennelle et ennemie de la facilité. Ce livre au contraire se veut gai, simple (il est loin de l'être encore assez), court et en devenir. Il faut le prendre comme une version provisoire et un programme de travail. Il reflète la formation et la pratique de ses auteurs, comme leurs déformations et leurs lacunes. Au lecteur de conserver tout le sens critique qu'il abandonne trop volontiers devant un manuel et de découvrir les exagérations et les erreurs de nos analyses. De découvrir aussi que, malgré une collaboration très étroite ayant abouti à entremêler profondément leurs réflexions, il subsiste des ruptures de ton et même des divergences de vues entre les deux auteurs. Celles-ci rappellent que toute analyse sociale est profondément politique, et que, malgré nos efforts, nous ne sommes pas toujours parvenus à expliciter tous les jugements de*

valeur sous-jacents à nos analyses.

## Critique de l'enseignement actuel de l'économie

*Celui-ci ne décrit trop souvent qu'une partie de la science économique et la présente comme une science séparable des autres sciences humaines, à la façon dont les sciences physiques sont, à un certain niveau, séparables entre elles. Or, tout ce livre tend à le montrer, aucune partition de cette nature n'est possible en sciences humaines. Cet enseignement devient ainsi un discours étroitement compartimenté, dogmatique et exerçant, par son développement formel, une illusoire fascination ; une pseudo-science, apologie du statu quo, occultant les conflits et les transformant en « problèmes » dont elle cherche et trouve, par construction, les « solutions ».*

*A ces constructions de plus en plus irréalistes et prétentieuses, à ces catéchismes du dix-neuvième siècle, il faut opposer la réalité des contradictions mouvantes dans toutes les sociétés qu'elles soient capitalistes ou socialistes : l'aggravation des conditions de la vie dans les villes, la persistance des inégalités dans la répartition des richesses et des pouvoirs, les gaspillages et l'aliénation provoqués par une société de consommation massive et de développement des organisations, les destructions du patrimoine naturel. Beaucoup d'économistes prennent mal en compte ces réalités quotidiennes dans leurs analyses et aux difficiles exigences d'une réorientation radicale de leurs préoccupations et de leurs méthodes préfèrent l'ésotérisme de raffinements qui maintiennent artificiellement en vie des théories dépassées. C'est pourtant à cette réalité que l'analyse économique doit se confronter et ce livre voudrait y préparer, même s'il ne peut aujourd'hui s'appuyer que sur des résultats fragiles.*

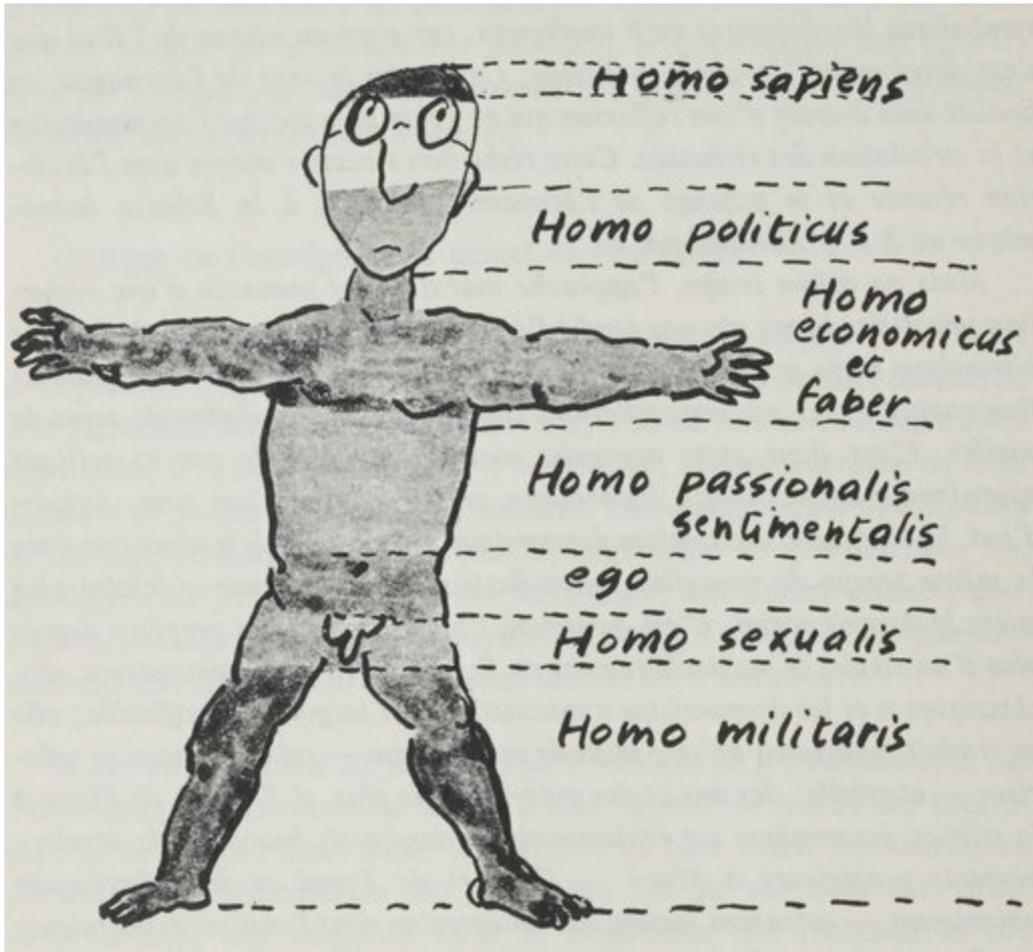
*Notre fil conducteur justifie le titre d'Anti-Economique, et sur deux fronts.*

*L'économie dans son sens originel était à la fois une pratique (l'administration d'une maison, d'un foyer domestique, d'un domaine) et une morale, art de vivre en harmonie dans la cellule sociale, en harmonie avec ses proches et avec la nature. On ne prend plus la peine aujourd'hui d'examiner toute la richesse de ce sens originel et en particulier la nature symbolique des échanges qu'il impliquait, car c'est au niveau de l'Etat que s'est développée l'économie politique. Ce faisant le sens de*

*l'économie, sa finalité sont écartés d'une réflexion qui ne porte plus que sur l'accumulation et la circulation des richesses. Cette réduction s'accuse encore avec l'évolution récente et le passage de l'économie politique à la Science économique ou à l' « Economique ».*

*Mais en même temps, l'approche marxiste est menacée d'une réduction parallèle. Marx n'a pas étudié l'économie du dix-neuvième siècle pour elle-même mais parce qu'il pensait que le développement de la production capitaliste et ses contradictions commandaient l'évolution de toute la société. C'est dans cette approche sociologique globale que sa critique approfondie de la théorie économique classique prend son sens. Aujourd'hui, la critique d'une analyse économique qui s'est rétrécie alors que dans le même temps de nouvelles contradictions sont apparues n'éclaire plus guère le devenir social. C'est pourquoi, l'opposition qui se perpétue depuis plus d'un siècle, et particulièrement en France entre les économistes « néo-classiques » et les économistes « marxistes » est largement artificielle ; elle ne traduit finalement qu'une attitude narcissique — critiquer pour se valoriser — et stérile, des uns et des autres. Et de plus, si l'apport de Marx à la science économique est évidemment fondamental, beaucoup de développements postérieurs à Marx — l'apport de Freud et des ethnologues notamment — attendent encore leur intégration dans l'analyse économique.*

*Surtout, les conflits entre l' « orthodoxie » et les différentes « hérésies économiques » détournent l'attention de tout un ensemble de choses qui semblent aller de soi et ne sont pas remises en cause dans les représentations des économistes, ce qui contribue à freiner leur émergence dans le champ social. C'est pourquoi ce livre ne propose pas une nouvelle « hérésie cohérente » ; son intention, à la fois plus modeste et plus ambitieuse, est de prouver que la routine n'est pas, en économie, une fatalité.*



## comment fonctionne l'économique ?

« Pendant de nombreuses années. j'ai travaillé comme professeur d'économie théorique. J'aimerais croire que j'ai gagné ma vie honnêtement ; mais, souvent, j'ai des doutes. »

(Joan ROBINSON, *Teaching Economics.*)

Et d'abord, dans son état actuel, s'agit-il vraiment d'une science et quel est son champ ?

A première vue, l'Economie est constituée tant dans les pays socialistes que capitalistes d'un ensemble hétérogène de techniques, de méthodes, de modèles et de paradigmes. Ces approches peuvent être de bons instruments. Mais au service de quoi ? Quel champ scientifique constituent-elles exactement ?

### *L'embaras des définitions*

Dès les définitions apparaissent les ambiguïtés. La plupart des économistes occidentaux définissent encore la science économique par l'étude du « comportement humain comme une relation entre des fins et des moyens rares qui ont des usages mutuellement exclusifs » (L. Robbins). Définition formelle très large qui n'exclut ni l'espace, ni le temps ni les aptitudes individuelles. Selon une définition aussi abstraite tous les comportements sont économiques, que ce soit la stratégie militaire ou la relation d'une mère à son bébé.

En fait, il faut cerner, en termes réels, un champ particulier, celui de la production, des échanges et de la consommation des biens et services et des conséquences que ces mécanismes ont sur les relations des hommes entre eux et avec la nature. Mais il ne suffit pas de restreindre ainsi le champ d'application de la science économique ; il faut aussi, pour que cette définition devienne opératoire, que la structure sociale dans son ensemble et en particulier ses finalités soient explicitées. C'est bien d'ailleurs sur un tel domaine que la définition formelle s'applique. Mais cela est seulement *implicite* et l'illusion de l'« universalité » de l'approche

économique est ainsi entretenue.

Pour éviter un tel « abus de pouvoir » de la science économique, il faut la définir *explicitement comme l'étude des mécanismes de production, d'échange et de consommation dans une structure sociale donnée et des interdépendances entre ces mécanismes et cette structure.*

Ainsi limitée et replacée dans une perspective historique, la science économique, non seulement ne peut prétendre atteindre des résultats universels, mais encore ne peut fournir, au mieux, qu'une explication partielle des phénomènes. Elle ne peut pas, par exemple, devenir une « science de la production » tant que les rapports de production lui échappent. Elle est une approche, parmi d'autres, qui n'est intéressante que dans la mesure où elle est combinée avec les autres : si l'on définit ainsi le champ de l'analyse économique, la nécessité de la pluridisciplinarité s'impose tout naturellement.

Lorsque les économistes partent à l'assaut de nouveaux domaines, urbanisme, loisirs, santé, etc., sans changer leurs méthodes, leurs représentations sont formelles, a-historiques, coupées de la réalité sociale et donc dérisoires. Sur ces nouveaux territoires que le formalisme économique tente d'envahir on voit aisément les biais de telles représentations, mais dans les domaines traditionnels nous y sommes déjà trop habitués pour les voir clairement, bien qu'ils soient tout aussi importants.

### *La faiblesse des analyses*

*« Toute pensée qui ne témoigne pas d'une conscience de la fausseté radicale des conditions de vie régnantes est une pensée en défaut. Faire abstraction de ces conditions omniprésentes n'est pas seulement immoral : c'est faux. »*

(H. MARCUSE.)

L'analyse économique repose encore aujourd'hui sur les deux propositions majeures d'Adam Smith : il est possible d'accroître les productions matérielles par la division du travail *et* par une exploitation sans fin de la nature<sup>1</sup>. L'efficience et la croissance de la production constituent encore l'objet essentiel des théories. C'est pourquoi, après s'être développées pendant deux siècles sur ces bases, elles peuvent difficilement assurer une reconversion radicale et des phénomènes majeurs de notre temps restent sans explication : l'inflation, les mécanismes de

répartition des revenus et des pouvoirs, l'interdépendance des phénomènes sociaux, politiques et économiques. Peu d'instruments d'action ont été apportés pour résoudre les problèmes les plus urgents : la pauvreté, la pollution, la destruction irréversible de la nature, les mauvaises conditions de travail, la dépendance du Tiers Monde.

La pauvreté et la fragilité de l'analyse économique sont aussi sensibles à l'Est qu'à l'Ouest ; dans les deux camps la société industrielle développe ses nuisances et ses aliénations sans qu'aucune analyse ni pratique économique n'en améliore le cours. L'analyse classique admet implicitement que la relation de l'homme aux objets et à la nature est *indépendante* de la société et de la culture. Cela lui permet en particulier de poser la notion de *besoin* (à l'origine de la consommation) comme indépendante du mode et des rapports de production. Cette hypothèse est radicalement fautive et l'analyse marxiste n'a pas tiré toutes les conséquences de cette erreur. Il n'existe pas de relation naturelle, universelle de l'homme à ses objets, car ces relations ont une signification symbolique conditionnée par tous les phénomènes culturels et les conditionnant. Or cette hypothèse fautive a des conséquences très importantes puisque, à partir d'elle, la consommation et sa croissance vont de soi : quand les économistes classiques considèrent les besoins comme des données qu'ils laissent en dehors de leurs analyses, alors qu'ils dépendent de toute l'organisation sociale et en particulier de l'organisation économique, ils s'enferment dans une analyse qui ne peut être que superficielle. La critique de cette hypothèse, que l'on développera plus loin, suffit donc pour démonter l'essentiel de la théorie économique actuelle.

D'où vient alors l'audience de la théorie économique ? Pourquoi affirme-t-on parfois qu'elle est l'une des premières sciences humaines à mériter réellement ce nom ? Comment expliquer la complaisance certaine avec laquelle les hommes politiques s'appuient, ou font semblant de s'appuyer, sur ses résultats et ses analyses ?

### *Un système mythologique intensément politique*

« Rien ne ressemble plus à la pensée mythique que l'idéologie politique. Dans nos sociétés contemporaines peut-être celle-ci a-t-elle remplacé celle-là. »

(C. LÉVI-STRAUSS, *Anthropologie structurale*).

C'est en cherchant à appliquer cette réflexion au champ économique que nous pouvons mettre en évidence le statut et les fonctions politiques de la science économique actuelle.

Sous les développements les plus formalisés de l'analyse économique se cache en effet une fonction politique obscurcie et ambiguë. Ces formalisations jouent un rôle central, dans la science économique actuelle ; elles ne sont que *mythologies*, c'est-à-dire *subjectivité masquée* par l'objectivité qu'elles suggèrent.

Il en résulte que toute la théorie économique, dont on a vu sur quelles bases elle s'est développée depuis deux siècles, tend à se transformer (globalement, car il existe aussi bon nombre d'analyses critiques) en légitimation du rapport des forces existant dans la société, du *statu quo*. A juste titre l'économiste américain Galbraith dénonce le rôle activement conservateur joué par la science économique. Mais de ce rôle les économistes eux-mêmes ne sont guère conscients.

## INCONSCIENCE ET BONNE CONSCIENCE DES ÉCONOMISTES

Les illusions que beaucoup d'économistes entretiennent sur le statut de leur science proviennent du mécanisme de développement des théories économiques ; on peut repérer dans ce développement un effort constant pour faire apparaître la théorie économique comme débarrassée de tout jugement de valeur et sous la forme d'une déduction logique fournissant des critères incontestables à partir d'une nécessité universelle des faits ; s'il y a bien tentative de camouflage des jugements de valeur sous le mythe de l'universalité, cette tentative est difficile à mettre en évidence car elle est en général inconsciente ; la bonne foi est de règle chez tous les économistes ; la volonté de donner à la théorie économique un statut scientifique et de profiter de toute la force de ce statut est en effet incompatible avec la moindre compromission consciente.

Pour déceler ces manipulations dont les manipulateurs sont eux-mêmes les victimes, il faut donc dépasser les schémas trop intuitifs de certains critiques qui sentent cette réalité essentielle plus qu'ils ne l'expliquent ; ils ne peuvent pas avoir beaucoup d'impact sur les théoriciens qu'ils visent et ne contribuent pas beaucoup à une réorientation de notre discipline, car ils n'expliquent pas, de façon suffisamment analytique, les mécanismes du fourvoiement des théories économiques actuelles ; ne sont pas suffisantes non plus les dénonciations globales des sociologues ; lorsque A. Touraine affirme que notre société est une société de l'aliénation « parce qu'elle

séduit, manipule et intègre » et parle de « manipulation culturelle » on est tenté d'appliquer ces affirmations à la production d'idées par les économistes ; mais comment rendre convaincante cette extension à la science économique ?

A notre sens les manipulations qu'exercent à leur insu les économistes s'expliquent essentiellement par la nature mythologique du discours qu'ils tiennent ; cette explication n'est pas très simple, mais elle est fondamentale. Il faut entendre par discours mythologique un discours *multivoque* (ayant plusieurs sens), et par conséquent fondé sur la logique de l'*alibi*.

Schématiquement, un tel discours est un système à *deux composantes* : la première a un sens pauvre mais précis, la seconde un sens vague et large. Donnons-en un exemple, tiré de *Mythologies* de Roland Barthes (« Romans et enfants ») : dans un article du magazine *Elle* (il y a une quinzaine d'années) consacré aux romancières françaises on annonce : « Jacqueline Lenoir (deux filles, un roman) ; Marina Grey (un fils, un roman) ; etc. » Le premier système est une information (vraie) sans plus, le second est une certaine représentation bourgeoise de la femme romancière (si elle s'émancipe en écrivant, elle n'en *reste* pas moins femme et mère de famille...) ; mais cette représentation n'est qu'insinuée car elle peut se retrancher derrière l'information vraie : telle est la *logique de l'alibi*. De la même manière certaines théories économiques strictement interprétées ont peu de portée ; mais leurs interprétations, abusivement élargies, confortent implicitement une certaine vision du monde selon un mécanisme que nous allons essayer de préciser.

## LA RÉFLEXION ÉCONOMIQUE SE DIFFUSE ET S'IMPOSE COMME UN EMBOITEMENT DE MYTHOLOGIES

Au centre, on trouve le noyau théorique le plus abstrait, le plus formalisé, concernant les spécialistes et non directement applicable. Il est constitué d'un ensemble d'hypothèses cohérentes (une syntaxe) proposé comme représentation d'un domaine donné. C'est déjà un système à deux composantes : une syntaxe et un système d'interprétation qui donne à la syntaxe sa signification.

On peut distinguer ensuite, et en simplifiant beaucoup, deux autres niveaux de discours : celui des praticiens de l'économie, dont le rôle est notamment de « préparer » la prise de décision ; et enfin celui de la rationalisation de la décision où interviennent parfois les mêmes praticiens et aussi les journalistes ; c'est le niveau où la décision apparaît acceptable,

naturelle sinon inévitable au grand public ; on peut mettre en évidence cet emboîtement de mythologies sur l'exemple de la planification française. Au niveau le plus abstrait, ayant un statut élevé de « scientificité », « la théorie économique » sert de caution. (On trouve un bel exemple de ce type de caution dans le rapport sur les options du V<sup>e</sup> Plan (p. 124) où il est fait mention de la théorie d'Arrow des biens contingents et des marchés à terme généralisés, extension la plus élaborée, à cette époque-là, de la théorie de l'équilibre général.) Au niveau des praticiens qui ont construit, pour le VI<sup>e</sup> Plan, le modèle physico-financier (FIFI) les théories abstraites ne jouent plus qu'un rôle discret ; le relais est assuré par des techniques économétriques ayant un faible fondement théorique et par les contraintes de cohérence imposées par le cadre de la comptabilité nationale ; enfin, au niveau le plus populaire les mythologies les plus simples sont les plus efficaces : FIFI est un oracle, l'ordinateur (autre mythe de la société technocratique) fait des calculs (le nombre d'équations sert de caution à leur sérieux) et si les résultats sont décevants, eh bien, « FIFI devra refaire ses calculs ! », comme écrivait la grande presse à ce moment-là.

On comprend aisément comment les mythologies simples se diffusent largement ; elles ne se différencient guère des mythologies proprement politiques. Comme elles, elles s'appuient sur un ensemble de valeurs sociales : justice, paix, liberté, égalité, progrès, ordre, etc. Ces valeurs sont incohérentes dans leur ensemble car leur réalisation dans une société, à un moment donné, n'est pas simultanément possible. Mais elles constituent une sorte de boîte à outils dans laquelle les groupes de pression viennent choisir, suivant leurs besoins, pour obtenir en le rationalisant l'arbitrage qu'ils souhaitent. Par rapport à ces valeurs générales, les grands mythes économiques, la croissance, l'industrialisation, l'efficacité ont une intentionnalité beaucoup plus précise, qui atteste leur rôle historique plus éphémère ; à la différence du système des valeurs sociales qui était surdéterminé et stable, celui-ci est hiérarchisé et évolue constamment. On peut y distinguer des mythes majeurs et des mythes mineurs ; dans un premier temps, qui peut durer, s'installe le mythe majeur dont la fonction rationalisante d'une situation historique donnée est claire. C'est, par exemple, le mythe de la croissance depuis la seconde guerre mondiale ; il triomphe d'abord dans tous les discours en caricaturant la réalité : les inconvénients de la croissance ne sont pas perçus ; sa mesure, qui joue un rôle essentiel pour conforter le mythe, reste schématique.

La caricature amène cependant, assez souvent, une réaction ; mais cette réaction ne s'intègre pas au mythe majeur pour le nuancer, l'équilibrer et finalement le faire disparaître en tant que mythe ; elle prend, elle aussi, la

forme d'un mythe, ici celui de la dénonciation de la société de consommation. Si la situation objective le permet, la critique chasse le mythe précédent et devient à son tour un mythe majeur. Si la situation est incertaine les deux mythes peuvent coexister un temps, mais le mythe majeur évolue en faisant les concessions indispensables, c'est le phénomène de la *récupération*, tandis que le mythe mineur perd de sa virulence ; la contre-attaque peut aller jusqu'à la satire du mythe mineur, dénoncé (facilement) comme mythe, comme l'illustre, dans notre exemple, la publication du livre de J. Saint-Geours, *Vive la société de consommation*. Mais en général on observe une contre-attaque rhétorique plus subtile, que R. Barthes appelle la vaccine, et qui consiste à reconnaître volontiers les outrances, les défauts, les schématisations du mythe majeur puis, *tout compte fait*, à sauver l'essentiel du mythe ; dans cet enchaînement les erreurs reconnues sont en fait marginales et servent à détourner l'attention d'une critique radicale qui emporterait complètement le mythe : on montrera par exemple que telle est la fonction réelle de la fausse dénonciation de la croissance.

L'influence du discours économique ne repose pas seulement sur les mécanismes de large diffusion qui, répétons-le, ne se différencient guère de ceux qui règlent la diffusion de toute mythologie. L'ensemble du discours économique se diffuse et s'impose sur le mode d'un fonctionnement en alibis multiples : la signification du discours du Plan par exemple, et du modèle FIFI en particulier, peut être saisie à plusieurs niveaux et elle s'adapte, du modèle théorique aux connotations floues et séduisantes du discours politique, à plusieurs catégories d'observateurs : c'est l'ambiguïté même du discours économique qui assure son audience la plus large ; pour préciser ce fonctionnement, il faut tenir compte du rôle des décideurs et des groupes de pression qui interviennent plus ou moins directement dans les décisions et du rôle des économistes praticiens et théoriciens. Ces derniers, en produisant le modèle théorique initial dont l'essentiel du discours économique découle ensuite, ont une responsabilité évidente dans le processus.

## ÉCONOMIE POLITIQUE CONTRE SCIENCES ÉCONOMIQUES

Les spécialistes d'une discipline constituent un sous-système social dont le fonctionnement explique les lacunes et le surdéveloppement de leur discipline ; à la tête de ce sous-système se trouvent des collèges de pairs, sociétés savantes internationales de quelques spécialistes, qui contrôlent

les critères de qualité des travaux, organisent leur hiérarchie et apprécient en particulier la solution de « jeux » définis à l'avance. Ce fonctionnement de la recherche ne conduit guère à poser des problèmes neufs mais plutôt à résoudre des problèmes anciens même s'ils sont devenus conventionnels. Des catégories distinctes apparaissent qui provoquent le cloisonnement artificiel d'étroites spécialités ; comme en outre la science économique n'est pas une science *expérimentale* (on ne peut pas reproduire d'*expériences* car les conditions changent<sup>2</sup>), la confrontation avec le réel est trop lâche pour limiter la prolifération de ces jeux de l'esprit, comme en témoigne l'exemple des modèles de croissance (p. 105). Ce développement conventionnel de la recherche est à l'origine de formalisations mathématiques qui dégénèrent parfois en surdéveloppements syntaxiques, trop souvent pris comme critères de réussite académique et de la « valeur » d'une théorie. Les développements actuels de la théorie de l'équilibre général (p. 35) illustrent bien ce surdéveloppement formel au détriment de la réflexion sur l'adéquation de la théorie à son objet. Le formalisme facilite aussi la communication à l'intérieur de la communauté des spécialistes et maintient une certaine cohésion de cette communauté, en dépit du cloisonnement des spécialités ; cette cohésion peut même conduire à l'illusion qu'à un certain niveau d'abstraction formelle les divergences de jugements de valeur s'atténuent ou même disparaissent ; la science élimine la dimension politique : *l'économie politique est ainsi devenue la science économique.*

De plus la rigueur et la complexité à l'intérieur d'un formalisme permettent un alibi idéal car il est difficile à un non-initié de se faire une idée exacte de son utilité et de son réalisme : « car devant l'évidence de l'inutilité de tel ou tel modèle, le doute subsiste pour beaucoup qui s'étonnent que l'on ait pu tant parler de choses qui seraient tout à fait inutiles et se demandent si la signification plus profonde ne leur a pas échappé » (J. Austruy).

Ainsi protégés des représentations courantes et des questions des non-spécialistes, les modèles formels peuvent se développer indépendamment de l'apparition de nouveaux problèmes réels.

## ÉCONOMIE DU POUVOIR ET POUVOIR DE L'ÉCONOMIE

*« La rationalité technologique ne met pas en cause la légitimité de la domination, elle la défend plutôt, et l'horizon instrumentaliste de la raison s'ouvre sur une société rationnellement totalitaire. »*

(H. MARCUSE.)

En revanche, ils ne se développent pas indépendamment de l'idéologie dominante. Le succès et la large diffusion de certaines théories sont assurés par les interprétations, voire les confusions, qu'elles permettent. Lorsque les interprétations d'une théorie très abstraite sont conformes aux arbitrages rendus ou aux tendances de groupes importants dans la société, ces arbitrages confortent la théorie. On voit ainsi comment sont liés *économistes théoriciens d'une part et économistes praticiens et détenteurs du pouvoir de décision d'autre part*. Le statut scientifique de la formalisation théorique s'étend aux interprétations que peuvent en déduire praticiens et décideurs<sup>3</sup> ; *c'est le mythe de la « scientificité »* des décisions économiques. Mais, en retour, l'utilisation, même déformée et abusive, des théories les plus abstraites suggère qu'elles ne constituent pas un jeu gratuit et conventionnel. C'est le mythe de la valeur explicative et normative de ces théories. Ainsi deux sous-systèmes sociaux sont liés, leur fonction sociale ne peut être comprise qu'en les réunissant car séparément, et en apparence tout les sépare, on ne peut comprendre leur influence et leur pouvoir réels. Ils reproduisent au niveau social la logique de l'alibi qui fait que la science et l'idéologie dominante sont, à un moment donné, si profondément imbriquées.

Les économistes ne sont donc pas seuls et consciemment responsables de ce qu'il faut bien appeler un blocage scientifique, un asservissement de leur discours. C'est le résultat de phénomènes politiques complexes qui jouent avec une acuité exceptionnelle pour l'analyse économique. Celle-ci sert directement aux hommes qui ont le pouvoir de décision ; elle est intensément politique, utilisée et déformée pour aider, rationaliser des décisions, justifier ou cacher des intérêts ; les hommes qui ont le pouvoir économique et politique (les « technocrates ») ont besoin de « technographes » pseudo-théoriciens pour transformer *les conflits qu'ils doivent arbitrer en problèmes à résoudre*.

C'est pourquoi beaucoup de développements récents de la science économique n'apparaissent même plus comme des recherches. D'ailleurs il ne s'agit plus de chercher mais de trouver. En se développant ainsi la science économique ne cherche ni ne trouve, elle *cache*. Elle défend un territoire pour le représenter à sa manière : conservatrice, impérialiste, réductionniste. L'homme y apparaît comme un système *clos*, *doté d'une « nature » universelle*, sans relation avec son environnement social et naturel. Elle s'empare d'un homme partiel, commode pour ses modèles, mais qui trahit l'essentiel de la réalité. Délaissant les problèmes urgents auxquels sont confrontés les hommes, elle se tourne plutôt vers les problèmes que se *posent* les économistes. Elle devient ainsi la science des

*économistes*, reproduisant un processus de professionnalisation souvent dénoncé (par Illich notamment : l'enseignement devient la chose des enseignants, la médecine celle des médecins, etc.). L'économiste américain Dorfman écrit significativement : « Nous ne pouvons aveuglément attribuer à un modèle théorique les propriétés du monde réel ; c'est le modèle que nous étudions, non le monde. »

C'est à partir de ce constat que peut s'expliquer la démarche critique des prochains chapitres ; avant d'en présenter les grandes lignes il importe cependant d'indiquer d'abord en quoi elle se rapproche et en quoi elle se distingue du mouvement pour une réorientation radicale de la science économique aux Etats-Unis, dont l'ampleur semble aujourd'hui considérable.

### *Le mouvement économique radical américain*

La remise en cause radicale des développements de la science économique aux Etats-Unis s'inscrit dans les multiples courants de contestation de l'ordre établi ; elle s'inspire à la fois de l'anarchisme libertaire, de divers courants marxistes et même du mouvement hippie. Malgré sa diversité et ses ambiguïtés, ce courant constitue maintenant une véritable école de pensée et propose une démarche de plus en plus cohérente ; si l'on excepte les célèbres précurseurs du début du siècle (tel Veblen) ou de l'entre-deux-guerres (Baran, Sweezy), iconoclastes isolés et qui n'ont eu que peu d'influence sur l'orientation des recherches, le mouvement radical de réflexion économique est né à la fin de 1968 avec la création par quelques étudiants et professeurs de l'Union of Radical Political Economy (U.R.P.E.) dont le siège est fixé à l'Université de Michigan<sup>4</sup>.

Un an après, en décembre 1969, la revue socialiste américaine *Monthly Review* publiait un manifeste dans lequel les radicaux définissaient leurs principales critiques des axes de la science économique américaine et leur propre méthode de travail. Nul, à ce moment encore, ne prenait véritablement au sérieux ce petit groupe de jeunes gens hirsutes qui chahutaient régulièrement les assemblées de la toute-puissante American Economic Association où on continuait à débattre sur les mêmes thèmes depuis les années quarante.

Depuis les radicaux se sont organisés et leur puissance s'est accrue : l'U.R.P.E. regroupe 1 500 membres. Ce succès rapide peut s'expliquer par la convergence de plusieurs phénomènes : d'une part, la remise en cause

par de nombreux milieux, hippies révolutionnaires ou simplement libéraux, des finalités de la croissance économique, des vertus du capitalisme, et donc des orientations de la science économique classique, néo-classique, keynésienne et marxiste ; d'autre part, la simultanéité, profondément vécue dans les campus, de la guerre au Vietnam, du problème racial et de la montée de la Chine, cristallisant les diverses oppositions à l'*american way of life* ; enfin, la disparition, avec les frères Kennedy et Martin Luther King, de leaders capables de diriger la jeunesse vers des courants réformistes ; jeunes étudiants et jeunes professeurs, profondément révoltés par le décalage entre les théories sécurisantes qu'on leur enseigne et la réalité chaotique et inégalitaire de leur pays, cherchent une nouvelle réponse en se tournant qui vers l'anarchisme, qui vers l'utopisme, qui vers un marxisme nouvellement découvert. Il est encore impossible aujourd'hui de définir les traits généraux des théoriciens économiques de la New Left ; ils se définissent d'abord contre le système capitaliste, considéré comme responsable de tous les problèmes de la société américaine. Zweig écrit : « Les hommes à travers le monde se battent pour la liberté, contre l'oppression par les racistes, les dominations des impérialistes, contre les besoins créés par la rareté et la société de consommation, contre le soit-disant intérêt général ; l'agression est le problème, la solution est la libération. » Les radicaux dénoncent tous les problèmes que la science économique officielle refuse d'étudier : les monopoles, l'inégalité, la pollution, le système politique américain (« une démocratie fasciste », écrit Fusfeld). Pour eux, si la lutte des classes est le moteur essentiel de l'histoire, le centralisme bureaucratique des régimes socialistes est tout aussi condamnable que l'injustice capitaliste (Gintis écrit : « Un camp a abandonné Adam Smith, l'autre a abandonné Marx » ; Shermann parle de « l'échec de la médiocrité bureaucratique »). Ils n'envisagent les solutions qu'en termes d'autogestion et de systèmes décentralisés, dont la théorie reste à faire. C'est à cela que doivent travailler les sciences humaines. Or, pour eux, la science économique ne remplit plus cette mission. « Magasin de boîtes vides », la science économique se complaît dans des débats secondaires, soit proprement formels, soit concrets mais alors parfaitement secondaires comme, par exemple, les discussions sur les rôles respectifs des politiques budgétaire et fiscale. Plus grave encore, elle est ethnocentrique en ce qu'elle érige le mode de pensée et le système de valeurs de la société industrielle créée par l'homme blanc en norme universelle.

Pour Zweig, le rôle des radicaux est donc de créer « une science économique qui soit une partie de la solution et non pas une partie du

problème ».

Dans cette critique, ils sont d'ailleurs rejoints par les plus grands noms du monde économique américain. Galbraith écrivait récemment : « Les modèles économiques servent fréquemment à détourner l'attention des questions socialement fort pressantes qui ont des implications alarmantes pour l'action politique... Ce n'est pas une science mais un système de croyance. » Sweezy, prophète du mouvement, avait depuis longtemps enterré la scolastique officielle : « Une prétendue science ayant comme point de départ une conception erronée ou insuffisante de la réalité ne peut pas produire des résultats importants, si raffinées que soient ses méthodes. » Le plan de travail est ainsi, pour les radicaux américains, très clair. La théorie ne doit pas séparer l'analyse de la réalité, mais se confronter aux problèmes d'injustice et d'inégalité sous toutes leurs formes, qu'il s'agisse de la pauvreté, du délabrement urbain, des déséquilibres naturels, de la concentration du pouvoir industriel et politique, du sous-développement. Cette problématique a beaucoup contribué au renouveau des recherches économiques aux Etats-Unis et de nombreuses publications attestent la vitalité de ce courant de pensée.

Le *Journal de l'U.R.P.E.* complète la *Monthly Review*, de Baran et Sweezy. Souvent, ses articles sont le premier élément d'une discussion collective qui débouche ensuite sur un ouvrage, ou une campagne d'opinion, et même, comme on le dira plus loin, sur une plate-forme politique ou une collaboration avec des économistes plus traditionnels.

Parmi les nombreux livres déjà parus, on peut retenir :

- *A Radical Guide to Economic Reality*, d'August Black, violent pamphlet anarchiste, étonnante transposition des thèses friedmaniennes dans l'univers radical ;
- *Radical Political Economy*, de Howard Sherman, présentation comparée du système capitaliste et du système socialiste dans une vision « marxiste humaniste » et qui constitue le premier manuel marxiste écrit par un économiste américain ;
- *The Capitalist System* (Edwards, Reich, Weisskopf), manuel radical à l'usage des étudiants où les textes originaux des signataires du livre voisinent avec les « grands ancêtres » tels Marx, Fromm, et même Galbraith, définitivement annexé. Les chapitres essentiels du livre s'intitulent : « Inégalité », « Aliénation », « Racisme », « Sexisme », « Irrationalité », « Impérialisme ». On est évidemment loin, par exemple, de l'*Economique* de Samuelson, qui forme des générations d'étudiants du monde entier.

D'autre part, ces jeunes professeurs expérimentent de nouvelles méthodes pédagogiques, emmenant leurs étudiants dans les usines et les ghettos, refusant la notation, et participant à la renaissance d'une vie communautaire sur les campus.

Le courant radical n'est pas resté refermé sur lui-même. Il s'est efforcé de convaincre et de contaminer tous ceux qui voulaient bien l'entendre. Ainsi, nombre de jeunes radicaux faisaient partie avec E. Kuh, Tobin et Galbraith de l'équipe du démocrate Mac Govern. Ils ont inspiré tous les principaux projets de réforme fiscale de la plate-forme du sénateur du Dakota. En février 1972, trois des radicaux les plus en vue (Shermann, Bluestone et Dowd) ont été conviés à exposer leurs vues devant le très officiel Joint Economic Committee du Congrès. Une bourse de 13 000 \$ a été accordée par le ministère du Travail à trois membres de l'U.R.P.E. pour étudier la transformation de la personnalité à l'école et au travail. A la réunion de décembre 1972 de l'American Economic Association, un groupe de travail était explicitement consacré à l'analyse radicale de l'histoire économique des Etats-Unis. Loin de former un nouveau clan, fermé sur lui-même, ces économistes veulent convaincre leurs collègues et réorienter la recherche économique américaine.

Il ne faut pas s'étonner des réactions (violentes ou raisonnées, négatives ou récupératrices) que leurs travaux ont suscitées. En 1970, avait été préparée par 17 économistes, à la demande du Congrès, une synthèse de la recherche économique. Dans ce livre, supervisé par C. Keyser et Robert Solow, on ne trouvait rien sur l'environnement. Ce fut l'occasion d'une des premières confrontations publiques entre les radicaux (Gurley) et les classiques (Solow). Les fleurets n'étaient pas mouchetés : « La science économique radicale, disait Solow, telle qu'elle est pratiquée, contient plus et non pas moins de phraséologie que la science économique traditionnelle... Si nous avons négligé la science économique radicale, c'est parce qu'elle est négligeable. » « La science économique actuelle n'est qu'une boîte vide » répondait Gurley.

Mais les plus éminents économistes classiques ne se sont en général pas rangés dans le camp de l'opposition violente et considèrent le radicalisme théorique comme un facteur important de l'évolution de la pensée aux Etats-Unis. Pour M. Friedmann, « les radicaux sont utiles parce qu'ils détruisent le mythe selon lequel la solution de tous les problèmes est dans l'accroissement des dépenses publiques ». Pour Samuelson, « il serait inexcusable de ne pas leur apporter l'attention, l'intérêt et la réponse que leurs qualités et leur sérieux méritent ». Galbraith prophétisait dès septembre 1970 : « La science économique sera discutailleuse,

politiquement en péril et, pour un long moment peut-être, intellectuellement inélégante dans ses modèles, mais elle sera en compensation pertinente face aux conflits les plus immédiats et les plus formidables de la société industrielle. »

Peu à peu les axes de recherche se modifient : W. Heller étudie les conflits raciaux, Galbraith l'économie sociale, Ackoff enseigne les applications de l'analyse de système aux problèmes sociaux et bien d'autres encore abordent des thèmes nouveaux. Plus encore, l'attitude des économistes se modifie à l'égard des problèmes concrets. De nombreux groupements d'économistes se sont formés pour conseiller gratuitement les Etats, les sénateurs, les municipalités et même le public sur leurs choix en matière de fiscalité, de politique d'environnement, etc. On peut citer : Public Interest Economic Center, Council of Municipal Performance, Taxation with representation, etc., où se retrouvent toutes les tendances.

Aujourd'hui, le radicalisme théorique, émergeant du radicalisme désespéré des ghettos et de la guerre, est écartelé entre la tentation réformiste, l'aspiration révolutionnaire (« la révolution sans rime ni raison, juste pour voir ») et la recherche socialiste. Il est possible qu'avec la fin de la guerre au Vietnam le mouvement perde de sa vigueur. Mais trop de critiques ont maintenant porté pour que les bases de l'économie traditionnelle ne soient pas très ébranlées et que le travail de reconstruction ébauché aujourd'hui ne se poursuive pas.

### *L'économie radicale européenne : un changement de thèmes et de méthodes*

*« Nous n'avons point tant besoin de théories que d'expérience, laquelle est la source de toute théorie. »*

(R.D. LAING.)

En même temps, se développent en Europe des mouvements divers en faveur d'une mise en cause radicale de la science économique traditionnelle. En dépit de leur diversité, ils se distinguent du mouvement américain au moins sur deux points :

— Les transformations de l'environnement naturel et social sont limitées en Europe par le poids de traditions culturelles profondément enracinées et les excès de la société industrielle ne sont pas perçus de la même façon qu'aux Etats-Unis.

— Il existe en Europe un courant marxiste fortement développé et

structuré. Par son dogmatisme, il n'a pas toujours favorisé l'évolution de la science économique traditionnelle ; en empêchant tout dialogue, il a souvent figé cette évolution et s'est figé lui-même en se cantonnant dans des positions défensives, critiques et tactiques. Cependant, la méthode marxiste fournit à la critique de l'économie politique traditionnelle un socle méthodologique solide. L'économie radicale européenne n'a pas à refaire tout le chemin théorique qu'empruntent aujourd'hui les économistes américains.

C'est en tenant compte de ces deux spécificités de la contestation européenne que ce livre veut contribuer, au niveau de l'enseignement le plus ouvert possible, à accélérer l'évolution. Et cela en révélant plus particulièrement, derrière les formalismes mystificateurs, les conflits de notre société. Tâche difficile et qui ne peut être qu'en devenir constant, car ces conflits sont mouvants et leur occultation prend sans cesse de nouvelles formes. C'est dire qu'un tel livre ne peut, structurellement, qu'être provisoire...

Mais plus que l'exploration de nouveaux thèmes c'est le changement des méthodes d'exploration qui est important. W. Leontief soulignait récemment qu'à la critique de l'enseignement et de la recherche économiques la première réponse a été de bâtir des cours et des projets de recherche sur la pauvreté, les bidonvilles, l'air pur, l'eau propre, etc., mais que le malaise ne vient pas seulement du mauvais choix des buts de recherche mais de ce que les outils intellectuels sont inadéquats pour essayer de les atteindre.

Cela nous conduira d'abord à une critique fréquente du formalisme qui envahit l'analyse économique. Non pas en tant que tel, car la formalisation, si elle a des limites, a aussi beaucoup d'avantages, mais parce que ce formalisme économique est construit le plus souvent sur des concepts pauvres, évacuant culture et histoire. De plus l'abstraction et la formalisation n'ont de sens que si elles s'appuient sur *l'observation* et surtout sur *l'expérience* dans le sens de connaissance intime, ce que chacun éprouve en soi, par soi-même. Avoir transformé un domaine qui est très proche de chacun de nous, car nous pouvons en faire l'expérience quotidienne en tant que travailleur, consommateur ou citoyen, en un tissu d'abstractions, telle est l'absurde performance des économistes.

A la pédagogie actuelle de l'économie qui procède de la seule abstraction il faut aussi substituer une autre pédagogie fondée sur le concret, l'expérience vécue et la sensibilité de chacun. Les moyens de cette autre pédagogie sont affaire d'imagination : on peut inventer des *jeux* dont le mérite n'est pas tant d'apprendre en distrayant que de faire prendre

conscience du concret et d'obtenir, par ce subterfuge, un relatif sentiment d'implication de la part des étudiants ; organiser des visites d'usines, d'équipements collectifs, de logements ou encore des voyages d'études à l'étranger. Par ces moyens, apprendre à *voir*. En prolongement de la citation de Laing qui ouvre ce paragraphe, on peut penser à l'économie quand il écrit : « Notre capacité de voir, d'entendre et de sentir est à ce point étouffée sous les voiles de la mystification qu'une discipline intensive tendant à *désapprendre* est nécessaire à chacun avant qu'il puisse commencer à redécouvrir le monde avec innocence, lucidité et amour. »

Une deuxième nécessité méthodologique est d'éviter de s'enfermer complaisamment dans un territoire sans communication avec les autres sciences humaines alors que l'économie occupe une place centrale parmi ces sciences. Prenons l'exemple des phénomènes de consommation dont l'étude semble réservée aux économistes. Pourtant ce thème essentiel n'a jamais été correctement étudié par eux : ils décrivent, mesurent, prévoient mais *n'expliquent pas* les phénomènes de consommation. Et comment pourraient-ils le faire ? Le découpage des comportements humains suivant les disciplines qui s'arrachent — *homo politicus, economicus*, etc. — l'homme par morceaux dénués de signification ne permet aucune analyse profonde et cohérente. En fait les phénomènes de consommation participent à toute la vie familiale et quotidienne des hommes et dépendent de leurs croyances, de leurs appartenances syndicales, de leurs cultures, de leurs relations avec leur voisinage, etc. Pour étudier la consommation il faut étudier l'homme dans sa totalité sociale, dans sa continuité temporelle, dans sa quotidienneté (suivant la voie tracée par H. Lefebvre) et pour cela toutes les techniques sont utiles — celles du sociologue comme celle de l'économiste — , en se gardant des découpages que ces spécialistes traînent avec eux.

Enfin il est indispensable de prendre conscience de la nature intensément politique de toute analyse économique. Bien des responsables se servent d'elle pour masquer leur pouvoir et c'est pourquoi l'analyse économique doit d'abord être démystificatrice. Elle doit viser à faire prendre conscience de la réalité des pouvoirs et des conflits.

On commencera ici ce travail de démystification par l'analyse microéconomique en raison de son statut intensément mythologique (de « la main invisible » d'Adam Smith jusqu'aux versions topologiques les plus abstraites de la théorie de la valeur) et parce qu'elle est un passage obligé pour toutes les réflexions sur les fonctions du marché et des différentes formes de planification. L'analyse macroéconomique y fera pendant en raison de tout le système de repérage (comptabilité nationale)

qui s'y rattache et qui conditionne toute notre vision schématique des activités économiques et de leur développement en termes d'agrégats.

On a volontairement limité l'exposé de ces théories, qui font traditionnellement l'objet de livres entiers, à deux chapitres parce que d'une part elles se ramènent à quelques idées très simples quand on les débarrasse de toutes les complications secondaires et que d'autre part elles ne constituent qu'une partie de ce que devrait être l'analyse des problèmes économiques cruciaux et urgents.

En excluant volontairement de ce livre l'analyse globale du sous-développement et des relations économiques internationales ainsi que l'analyse monétaire, on a retenu d'examiner les questions posées par la croissance, les consommations et leurs fonctions, qu'elles soient privées ou collectives, l'environnement et l'inégalité.

On verra en abordant ces thèmes nouveaux combien le travail de déconstruction des théories traditionnelles amorcé dans les premiers chapitres était nécessaire. A la condition que cet effort soit poursuivi, les économistes pourront participer au grand débat sur l'avenir de l'humanité et cesser d'être considérés comme les gestionnaires *du* possible pour devenir des explorateurs *des* possibles, les inventeurs de l'Utopie.

## la microéconomie une autre planète

« *Tout ce qui est fondamental est microéconomique et tout ce qui est important est macroéconomique.* »

(S.-C. KOLM.)

La microéconomie est le noyau abstrait et formalisé de toute la théorie économique classique. Pur formalisme à usage mythologique ou construction scientifique utile ? Pour répondre, une analyse précise est nécessaire et le lecteur, rebuté par la difficulté, pourra se reporter directement au diagnostic sur lequel elle débouche.

Au sens large, la microéconomie est une méthode d'étude de tout ou partie d'un système économique à l'aide de représentations abstraites dans lesquelles chaque agent du système est individuellement distingué.

Elle isole par exemple le comportement d'un consommateur ou d'une entreprise face aux autres agents de l'économie et tente de *modéliser* ces comportements en les supposant régis par certaines hypothèses. Ces analyses, dites d'*équilibre partiel*, éclairent certaines questions mais ont surtout vocation à s'insérer dans une représentation d'ensemble, dite d'*équilibre général*. Ce peut être le modèle de l'*équilibre concurrentiel* qui, d'Adam Smith à Gérard Debreu en passant par Léon Walras, a été pendant longtemps le cœur de la théorie économique, ou le modèle d'une économie *complètement planifiée*.

Le développement de la microéconomie a été facilité par la simplicité initiale de sa modélisation : chaque agent est supposé se comporter de façon à rendre maximal un indicateur fonction de ses actions, sous les contraintes qui les limitent. Ainsi, en microéconomie, le seul objectif d'une entreprise est de rendre maximal son profit sous les contraintes techniques et financières qui l'enserrent.

Or, chercher le maximum d'une grandeur sous certaines contraintes est un problème mathématique classique. Les diverses méthodes disponibles ont ainsi largement favorisé les progrès de la formalisation en conduit à des versions de plus en plus abstraites de la théorie de l'équilibre général. Mais ces nouvelles versions n'élargissent pas le champ de cette théorie et ne contribuent guère à la fonder sur des hypothèses plus réalistes. Elles

restent limitées à une représentation des interactions de deux agents, les entreprises et les ménages dont rien ne fonde la conceptualisation.

### *L'économie de l'entreprise : une théorie au second degré*

Il faut lever tout de suite une ambiguïté : la théorie économique de l'entreprise n'est pas une théorie permettant de *gérer* les entreprises. Il existe pour cela des *techniques de gestion*, lesquelles sont bien différentes de cette théorie dont l'objectif est finalement de *représenter* la gestion des entreprises. Cette représentation du « sous-système entreprise » est effectuée de façon schématique et en vue d'une intégration dans le système représentant l'ensemble de l'économie. Elle est donc à la gestion des entreprises ce que serait à la médecine une théorie du médecin<sup>5</sup>.

L'entreprise fait donc l'objet en économie d'une double analyse. Celle qui sert aux syndicalistes, aux cadres, aux ingénieurs économistes et aux dirigeants ayant des responsabilités de gestion. Ces techniques de gestion sont les thèmes d'un enseignement qui, comme tout enseignement, perd parfois le contact avec la pratique mais ne peut cependant guère s'en éloigner, car sa vocation même est d'être opératoire. Ses objectifs sont précis et il est soumis à des confrontations permanentes avec la réalité sa fonction sociale étant clairement avouée — former des responsables — il est pour l'essentiel à l'abri des fourvoiements et des blocages idéologiques<sup>6</sup> : il n'y a pas vraiment de crise de cet enseignement qui reste finalement assez bien adapté à sa finalité. On n'abordera pas du tout ces techniques de gestion qui font d'ailleurs l'objet de nombreux ouvrages, dont le contenu n'est pas fondamentalement différent en pays socialistes, pour autant qu'on puisse le savoir.

La seconde analyse, celle de la théorie microéconomique, a pour objet la représentation et l'intégration de l'entreprise dans une vision globale de l'économie ; si elle entretient des rapports avec les techniques de gestion, elle n'en retient que des éléments schématiques ; elle favorise ainsi une certaine confusion en se présentant comme une abstraction issue de ces techniques de gestion alors qu'en réalité son développement est lié à celui de la théorie de l'équilibre général et non à l'évolution réelle des entreprises et de leur gestion. Ce sont ces abstractions que nous allons présenter, rapidement puisque leur utilité directe est faible et qu'elles servent surtout comme prémisses à la construction de la théorie de l'équilibre général.

Examinons d'abord comment cette analyse s'extrait de l'ensemble de

l'analyse économique d'une entreprise.

L'activité de l'entreprise s'insère dans un environnement, devenu très complexe dans les économies développées, capitalistes et socialistes, sur lequel elle a plus ou moins la possibilité d'intervenir : il est raisonnable de considérer comme donnée l'organisation juridique et institutionnelle. En revanche, l'environnement économique de l'entreprise peut être, selon sa taille, considéré comme une donnée ou être susceptible de se modifier sous l'effet de ses actions.

Son environnement une fois défini, l'entreprise se caractérise par son organisation interne, ses objectifs et les moyens dont elle dispose pour les atteindre. Pour les mettre en œuvre, trois types d'analyse sont nécessaires :

- les techniques et sciences de l'ingénieur permettent d'organiser le processus productif ;
- les théories de l'organisation et de la direction scientifiques des entreprises, fondées par F.W. Taylor, visent à déterminer (selon des critères plus ou moins explicites) la meilleure structure interne de l'entreprise (structures de l'information, de la décision et de la propriété de l'entreprise) ;
- l'analyse économique qui concerne les réactions de l'entreprise à des informations sur la rareté des biens qu'elle utilise, que ces informations soient des prix ou des indicateurs affichés par un bureau central de planification, ou un mélange des deux.

En dehors donc des problèmes purement technologiques, la gestion d'une entreprise capitaliste est confrontée aux exigences suivantes :

— *Gestion à court terme de l'entreprise*, c'est-à-dire détermination des quantités produites et des techniques de production en fonction des prix. Dans les grandes entreprises, cette gestion peut être facilitée par des *modèles de programmation* (linéaire et dynamique notamment) qui doivent logiquement intervenir chaque fois que les problèmes de gestion consistent à rechercher le maximum d'une fonction sous contraintes. Mais pour la plupart des entreprises la détermination des prix et des quantités produites s'effectue selon des méthodes plus simples et plus intuitives ; on cherche, par exemple, à déterminer au moins approximativement *un coût marginal de production*. On reviendra plus loin sur cette modélisation.

— *Marketing*, qui regroupe l'étude de la demande et des moyens permettant de l'accroître. Il est fondé notamment sur l'analyse économétrique de la demande (extrapolation de la demande future à partir de données statistiques du passé) et sur l'analyse de la concurrence ; ces

études permettent de définir une politique de tarification et de diversification des produits, une politique publicitaire et plus généralement une stratégie de développement de la firme.

— *Choix des investissements* : les décisions d'investissement sont évidemment très importantes pour les entreprises. Dans le cas le plus simple, il s'agit de déterminer si un investissement donné est rentable ou non pour l'entreprise. Ce problème conduit à comparer un coût immédiat (le coût d'installation de l'équipement) et des recettes (bénéfices nets permis par l'investissement) futures. Or, les recettes ne sont pas *assurées* mais affectées de risques divers et souvent difficiles à évaluer. Les enquêtes effectuées auprès des entreprises révèlent que cette comparaison des coûts et des recettes est effectuée de façon très diverse selon les entreprises. Cela va des méthodes les plus intuitives à des tentatives d'évaluation précise des recettes et des risques. La théorie économique de l'entreprise ne s'embarrasse pas de cette diversité : elle admet que la comparaison est (ou doit être) effectuée en calculant le *bilan actualisé* de l'opération d'investissement, laquelle doit être effectuée si ce bilan actualisé est positif. Pour une entreprise, comme d'ailleurs pour un particulier, 1 F aujourd'hui n'est pas équivalent à 1 F l'année prochaine. S'il existe sur le marché des prêts et des emprunts un taux d'intérêt unique et constant dans le temps  $i$ , 1 F aujourd'hui vaut  $(1 + i)$  F l'année

prochaine et 1 F l'année prochaine vaut  $\frac{1}{(1 + i)}$  aujourd'hui. Si l'on appelle  $I$  le coût de l'investissement et  $B_1, B_2, B_T$  les recettes (plus précisément les recettes espérées en moyenne) qu'il permet au bout d'un an, de deux ans,..., de  $T$  années (après lesquelles il n'est plus utilisé), le bilan actualisé de l'investissement est :

$$\bar{B} = -I + \frac{B_1}{1 + i} + \frac{B_2}{(1 + i)^2} + \dots + \frac{B_T}{(1 + i)^T}.$$

En réalité il n'existe pas un taux d'intérêt unique et constant dans le temps et l'application de cette formule n'est pas toujours simple ; cependant le principe d'actualisation reste au centre de la théorie des choix d'investissements.

En outre, ces choix ne se présentent pas dans la réalité selon le schéma d'un investissement isolé qu'il faut décider ou non de faire. Chaque investissement s'inscrit en général dans une chaîne temporelle : il remplace un équipement ancien et c'est le problème de la date optimale de

*déclassement*, et dans un ensemble d'équipements complémentaires et c'est le problème de la *stratégie d'investissement d'ensemble*. Ce dernier problème ne peut d'ailleurs pas être traité par les méthodes traditionnelles de programmation mais par des méthodes beaucoup moins connues de programmation en nombres entiers.

Finalement la stratégie d'investissement d'une firme est complexe et la modélisation qu'en retient la théorie économique de l'entreprise (le bilan actualisé) est fort éloignée de la réalité. Cette modélisation est en fait surtout commode pour les pouvoirs publics : si l'on admet que les entreprises se comportent ainsi et si le taux d'actualisation qu'elles utilisent est unique et correctement déterminé par un marché (c'est alors le taux d'intérêt du marché financier) ou selon une évaluation centralisée, on peut en déduire que les ressources en capital disponibles à l'échelon national sont réparties de façon optimale. Aucun transfert de ressources d'une entreprise à une autre ne permet, si ces conditions sont remplies, d'améliorer l'efficacité moyenne du capital dans l'économie.

— *Stratégie financière de l'entreprise* : il s'agit d'abord de déterminer comment seront financés les investissements : par autofinancement, par endettement (emprunts, émissions d'obligations) ou par appel à de nouveaux capitaux (émissions d'actions). Mais plus généralement c'est toute la structure des actifs de l'entreprise qui doit être examinée, aussi bien la gestion de sa trésorerie au jour le jour que sa stratégie de prise de participation dans d'autres sociétés, de fusion ou d'absorption.

Pour l'étude de tous ces problèmes, l'exploitation de toutes les données chiffrées qui caractérisent l'entreprise, et en tout premier lieu de sa *comptabilité* et des *tableaux de bord* qu'elle permet de construire, est indispensable. On verra que la macroéconomie est fondée, de façon analogique, sur des données comptables, mais agrégées, qui constituent les systèmes de *comptabilités nationales* et qu'elle tend à assimiler l'économie nationale à celle d'une immense entreprise.

— *Choix structurels et relations avec l'environnement* : doivent être étudiées enfin les relations entre l'entreprise et son environnement physique et social d'une part, et la structure interne de l'entreprise d'autre part. Ce sont, dans la première rubrique, les problèmes posés par les nuisances (pollution, bruit, épuisement des matières premières) et c'est aussi la responsabilité sociale de l'entreprise, en particulier sa responsabilité d'employeur. Dans la seconde rubrique, ce sont les problèmes de dévolution du pouvoir, de répartition des bénéfices et des conditions de travail.

Mais l'étude de toutes ces questions est peu avancée. Elles sont

profondément conflictuelles et l'analyse économique a contribué à les masquer, en représentant l'entreprise comme un organisme simple, rationnel, sans conflits et ayant un objectif unique. A cette représentation unidimensionnelle de l'entreprise, il faudra opposer une vision de l'entreprise comme organisme complexe, où s'affrontent plusieurs objectifs éventuellement contradictoires : efficacité maximale dans l'organisation de la production, rémunération et formation des hommes, amélioration de leurs conditions de travail, maintenance de l'environnement. La plupart des questions dans ce domaine (optimum humain et pas seulement technique, taille optimale des établissements, mise en cause du travail à la chaîne, prise en charge des coûts de pollution, etc.) n'ont pas actuellement de réponse assurée. Restant délibérément à l'écart de toutes ces questions, la théorie économique de l'entreprise, que nous allons examiner maintenant, se borne à la représenter comme une entité cherchant seulement à maximiser son profit et à montrer que ce dernier est un indicateur irremplaçable (sous les hypothèses qu'elle pose) de l'efficacité de la gestion,

### *L'entreprise marginaliste*

La représentation théorique du comportement d'offre (des biens qu'elle vend) et de demande (des biens nécessaires à sa production) de l'entreprise est dominée par le raisonnement *marginaliste*. L'analyse marginale traduit en réalité un comportement de *maximisation sous contraintes* : l'hypothèse est faite que l'entreprise est une entité qui recherche uniquement la maximisation de son profit sous ses contraintes de production.

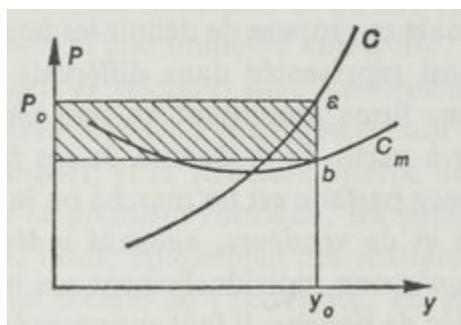
L'analyse marginale se propose de définir les bonnes règles de gestion d'une entreprise ainsi représentée dans différents cas. Le cas le plus simple est celui d'une firme produisant un seul bien sur un marché de *concurrence parfaite* à partir de la donnée de ses *fonctions de coût*. Un marché de concurrence parfaite est un marché où interviennent un grand nombre d'acheteurs et de vendeurs, agissant indépendamment les uns des autres, si bien qu'aucun individuellement n'a une influence sensible sur les prix. Pour plus de rigueur, il faut supposer également que tous les agents ont une information parfaite et que les produits échangés sont homogènes et divisibles. Lorsqu'un grand nombre d'acheteurs sont face à un seul vendeur, celui-ci est dit en situation de monopole ; la situation inverse (un seul acheteur, un grand nombre de vendeurs) est qualifiée de monopsonie. Dans le cas de quelques vendeurs ou acheteurs, on parle d'oligopole ou

d'oligopsonie. Il existe des modèles de monopole, de monopsonie ou de concurrence oligopolistique. On en parlera peu. Non qu'ils soient moins intéressants ; ils sont au contraire plus réalistes ; mais de ce fait, précisément, ils ne permettent plus l'intégration classique de l'entreprise dans la théorie de l'équilibre général que nous voulons présenter ici parce qu'elle est le centre de la microéconomie.

Les fonctions de coût sont également des abstractions tirées de l'idée simple suivante : l'entreprise cherche à réaliser un niveau de production  $y$  de la façon la plus économique possible. Compte tenu du coût des facteurs de production et des matières premières, elle les combine de façon à minimiser le coût total des moyens employés. Ce coût total minimal dépend de la production  $y$  et constitue la fonction coût total  $C(y)$ . A partir d'elle on définit la notion de *coût marginal* de production :

$$\text{coût marginal} = \frac{\text{accroissement du coût total}}{\text{accroissement correspondant de la production}}$$

En pratique, toutes ces notions dissimulent de nombreuses difficultés, liées notamment à l'indivisibilité des facteurs de production, et il faut les considérer seulement comme des schématisations, dont nous verrons plus loin le sens idéologique. Dans le cas extrêmement simple considéré ici, tous les étudiants en science économique apprennent traditionnellement à déterminer sur un diagramme quantité-prix la quantité produite  $y_0$  pour laquelle le *coût marginal de production* représenté par la courbe  $C_m$  (variation du coût marginal de production en fonction de la quantité produite) est égal au prix de vente  $p_0$  du bien sur le marché parfait.



Cette détermination de la quantité produite découle de la règle de maximisation du profit sous les hypothèses faites. Le coût total  $C(y)$  étant la somme des dépenses nécessaires pour réaliser la production  $y$ , le profit

$P$  de la firme s'écrit :

$$P(y) = py - C(y) \text{ (= recettes — coûts)}$$

ce qui conduit à la condition :

$$p = C'(y) \text{ pour que } P \text{ soit maximal.}$$

$C'(y)$ , dérivée de la fonction  $C(y)$ , mesurant l'augmentation du coût total résultant d'une petite augmentation de la production, est, par définition, le *coût marginal*  $c(y)$ . Cette égalité signifie simplement que l'entreprise produit jusqu'à ce qu'un accroissement supplémentaire de sa production lui coûte plus qu'il ne lui rapporte.

On considère aussi souvent le *coût moyen par unité produite*  $C_m = \frac{C(y)}{y}$ . On vérifie immédiatement que la fonction  $C_m(y)$  est croissante ou décroissante selon qu'elle est inférieure ou supérieure à la fonction  $c(y)$  : la courbe de coût marginal coupe donc celle de coût moyen en son minimum. Sur le graphique précédent, on lit alors le profit comme le produit par  $y_0$  de la différence  $ab$  entre le prix de vente et le coût moyen correspondant à cette production  $y_0$ .

On se limitera à cette représentation du comportement de l'entreprise placée en situation de concurrence parfaite car elle est suffisante pour permettre l'intégration de ce comportement dans la théorie de l'équilibre général. Des représentations analogues dans leurs principes ont également été développées pour l'entreprise en situation de monopole, de duopole ou d'oligopole. On montre en particulier aisément que le comportement de maximisation de son profit conduit le monopoleur à limiter sa production relativement au niveau atteint en situation de concurrence. De beaux développements ont également été consacrés aux duopoles tendant à montrer que différents points d'équilibre peuvent être atteints. Cette situation, comme celle de l'oligopole, constitue un cas privilégié d'application de la théorie des jeux.

Tous ces modèles ont un intérêt conceptuel certain ; il ne faut cependant pas croire, rappelons-le, qu'ils constituent une représentation réaliste des comportements d'entreprises placées réellement dans les situations étudiées. Dans la réalité les comportements des entreprises sont beaucoup plus complexes et irrationnels que ces constructions quelque peu académiques ne le suggèrent.

## *La théorie de l'équilibre général : une boîte vide*

On trouve pour la première fois chez Adam Smith une intuition de la convergence des intérêts individuels et du bien-être général, d'une harmonie construite à partir d'égoïsmes individuels. Cette intuition reposait fondamentalement sur la conviction que l'univers obéit à un « ordre naturel » d'origine divine, une « main invisible ». Cet « optimisme » trouve sa source dans la pensée de philosophes tels Hobbes et Bentham. Mais, en plus, il existe un début de démonstration scientifique chez Smith quand il fait reposer cette harmonie sur le jeu de la concurrence ; autrement dit, l'intuition partielle d'un « *optimum économique* » perce sous un optimisme doctrinal. Ces éléments ont été repris par les auteurs classiques (Malthus, Ricardo, Say, etc.) et précisés sur un grand nombre de points particuliers.

A la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, une présentation complète de cette théorie a été effectuée par Léon Walras (*Eléments d'économie politique pure*, 1874), améliorée par l'économiste et sociologue V. Pareto (*Cours d'économie politique*, 1896) et largement diffusée par Alfred Marshall qui a formé de nombreuses générations d'économistes anglophones.

Mais le travail de pionnier de Walras ne doit pas faire oublier qu'il s'est limité dans l'ensemble (mis à part son ébauche d'analyse des processus d'ajustement, connue sous le nom de processus du tâtonnement) à un exposé du problème sous la forme d'un repérage des équations et des inconnues. Pareto, en introduisant les courbes d'indifférence du consommateur, étudie plus rigoureusement son comportement et pousse plus loin l'analyse de la confrontation entre producteur et consommateur et de la notion d'optimum à laquelle il a donné son nom.

Cependant, au début du XX<sup>e</sup> siècle, quatre limitations principales pèsent sur la théorie :

- le capital n'est pas introduit et c'est une lacune grave quand on pense à la floraison de théories du capital au XIX<sup>e</sup> siècle, qui ont été à l'origine de controverses confuses ;
- l'étude des mouvements autour de la position d'équilibre est à peine esquissée ;
- aucune coalition d'agents n'est envisagée et les marchés sont supposés concurrentiels ; alors que les conditions de la concurrence pure et parfaite, qui avaient été très approximativement réalisées au début du XIX<sup>e</sup> siècle laissent la place à des situations d'oligopoles, la théorie approfondit immuablement des hypothèses devenues

complètement irréalistes ;

— les échanges qui s'effectuent hors marché (ce qu'on appelle les *effets externes*) ne sont pas du tout pris en compte dans l'analyse.

Certaines de ces lacunes seront, par la suite, sinon comblées du moins examinées. Parmi les nombreux développements il faut citer les contributions de Chamberlain (étude des situations de concurrence imparfaite), Hicks (*Valeur et capital*, 1939), Pigou et l'école du *Welfare*, l'Italien Barone qui a montré que la poursuite de l'optimum conduisait en pratique à introduire un système de prix, von Neumann, Wald, Allais (*Théorie du rendement social*), Arrow Koopmans (1951), Malinvaud, Debreu (qui donne en 1955 une présentation très abstraite, topologique, de la théorie) ; puis, plus près de nous encore, Scarf, Hildenbrandt, Auman, etc.

## LES HYPOTHÈSES DU MODÈLE

Il n'est pas sûr que ces présentations très abstraites apportent plus qu'un plaisir intellectuel. On se limitera donc ici à un exposé simple des grandes lignes de la théorie débarrassé des complications secondaires. Imaginons une collectivité sans Etat, sans relations avec l'extérieur et formée de deux types d'agents : les « Consommateurs-Travailleurs » et les « Entreprises ».

Il y a  $l$  biens et services produits et consommés dans l'économie.

Il y a  $m$  consommateurs ; chacun est caractérisé par l'ensemble de ses « consommations » : ainsi le consommateur  $i$  est caractérisé par l'ensemble  $x_i^1, x_i^2, \dots, x_i^l$  de ses consommations. Le consommateur est en même temps un travailleur mais le modèle traite le travail comme un service parmi d'autres. Aussi le travail est-il simplement (!) compté comme une consommation négative.

Il y a  $n$  entreprises, chacune caractérisée par l'ensemble de ses productions (nettes) des  $l$  biens :  $y_j^1, y_j^2, \dots, y_j^l$  pour l'entreprise  $j$ . Lorsqu'une entreprise consomme un bien  $y_j^k$  dans son processus de production (input), cette consommation sera comptée comme une production négative de ce bien.

On a indiqué quelles étaient les hypothèses de comportement des entreprises. Chaque consommateur est supposé retirer de ses consommations une *satisfaction* mesurable par une fonction de satisfaction  $U_i(x_i^1, \dots, x_i^l)$ , qui augmente avec les quantités consommées. On fait sur ces fonctions diverses hypothèses, indispensables à la validité des résultats mais dans le détail desquelles on n'entrera pas ici. On dit qu'un état de

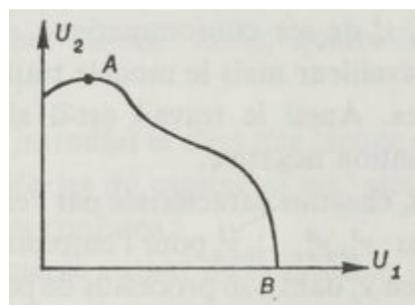
l'économie est *possible* :

- s'il respecte toutes les contraintes physiques de production des entreprises et de consommation de chacun (ainsi, la consommation négative qu'est le travail ne peut pas dépasser certaines limites) ;
- si les égalités entre les ressources et les emplois sont respectées : pour tout bien (ou service) la somme des consommations doit être égale à la somme des productions de ce bien augmentée éventuellement des ressources initialement disponibles.

Les états de l'économie sont classés en fonction des seules consommations individuelles.

Un état possible  $E_0$  est dit *optimum* (état de rendement social maximal, ou encore optimum de Pareto) s'il n'existe pas d'autre état tel que la satisfaction de tous dans ce nouvel état soit supérieure ou égale à ce qu'elle était dans l'état  $E_0$ . Autrement dit, si  $E_0$  est un optimum, on ne peut pas trouver d'autre état possible augmentant la satisfaction d'au moins un consommateur et laissant inchangées celles de tous les autres.

Cela revient à classer d'une manière seulement partielle les états de l'économie. Il existe une multiplicité d'états de rendement social maximal. Chaque état possible peut être représenté dans l'espace des utilités individuelles et les points représentant des optima constituent la *frontière* de l'ensemble des états possibles (éventuellement, une partie seulement de cette frontière). Dans le cas de deux consommateurs on a par exemple la représentation simple suivante :



La partie  $AB$  de la frontière des états possibles est l'ensemble des optima de Pareto.

Il faut enfin introduire la notion d'*équilibre de marché* :

C'est un état possible (défini par l'ensemble des consommations et l'ensemble des productions), un ensemble de prix ( $p_1, p_2, p_1$ ) et des

revenus  $(R_1, R_2, \dots, R_m)$  dans lequel *chaque consommateur maximise sa satisfaction, compte tenu de son revenu, et chaque entreprise maximise son profit*, les uns et les autres considérant les prix  $p_1, p_2, \dots, p_l$  comme des données sur lesquelles ils n'ont pas d'influence.

## DEUX CAS PARTICULIERS : OPTIMUM DE DISTRIBUTION ET OPTIMUM DE PRODUCTION

A partir de ces définitions, examinons, avant le cas général, deux cas particuliers :

- *une économie sans production*, économie dans laquelle se pose uniquement le problème de la *distribution* de ressources initiales données ;
- *une économie de production*, économie dans laquelle on s'occupe uniquement de la production des entreprises.

### 1/Optimum de distribution

Si l'état  $E_0$  est un optimum on ne peut pas améliorer la satisfaction  $U_i$  du consommateur  $i$ , les satisfactions des autres restant constantes. Les conditions nécessaires à la réalisation du maximum de  $U_i$  sous contraintes s'obtiennent par une méthode classique dite des *multiplicateurs de Lagrange*. Ces multiplicateurs sont des constantes dont certaines peuvent s'interpréter comme les prix des biens et services. Par cette méthode, on montre facilement que ces conditions sont celles qui caractérisent l'équilibre des consommateurs confrontés à un système de prix  $p_1, p_2, \dots, p_l$  et disposant des revenus

$$R_i = p_1 x_i^1 + p_2 x_i^2 + \dots + p_l x_i^l$$

(le « revenu » du consommateur est la valorisation de ses « consommations » selon le système de prix).

On peut donc énoncer le théorème suivant :

Si  $E_0$  est un optimum de distribution (et si les fonctions de satisfaction  $U_i$  vérifient certaines conditions) il existe des prix  $p_h$  et des revenus  $R$ , tels que  $x_i$  maximise  $U_i(x_i)$  sous la contrainte

$$p_1 x_i^1 + p_2 x_i^2 + \dots + p_i x_i^i = R_i$$

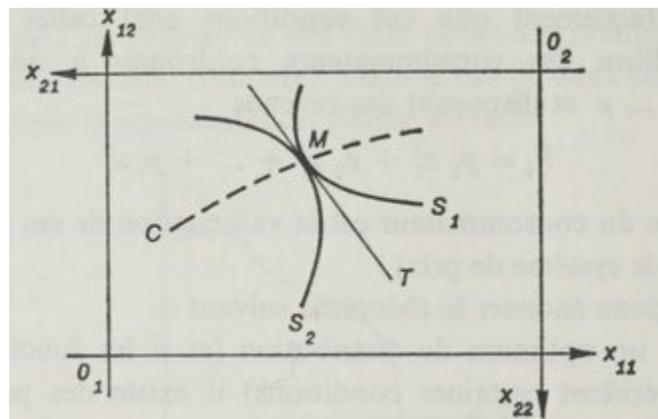
pour tout Autrement dit,  $E_0$ , les  $p_h$  et les  $R$  définissent un équilibre de marché.

*Illustration* dans le cas de deux biens et de deux consommateurs par la boîte d'Edgeworth.

Dans ce cas une représentation simple et élégante est possible dans les coordonnées  $x_{11}$   $O_1$   $x_{12}$  du premier consommateur et  $x_{21}$   $O_2$   $x_{22}$  du second. Les coordonnées de  $O_2$  dans le premier système sont égales à  $\omega_1, \omega_2$ . Tout point à l'intérieur de la boîte d'Edgeworth représente une allocation possible. Les états représentant des optimums de distribution sont situés sur la courbe des contrats  $C$ , lieu des points de tangence des courbes d'indifférence des deux agents. (On vérifiera qu'en tout point non situé en  $C$  on peut améliorer la situation des deux agents en modifiant la répartition des biens entre eux.)

La tangente commune au point  $M$  permet de définir les deux composantes  $p_1$  et  $p_2$  du vecteur normal. Si on attribue au consommateur 1 le revenu  $= p_1 x_{11} + p_2 x_{12}$  et au consommateur 2 le revenu  $R_2 = p_1 x_{21} + p_2 R_1$  on observe que ;

- 1) les consommations respectant les contraintes de budget de 1 sont représentées par les points situés sous la tangente  $MT$  ;
- 2) le point  $M$  représente la consommation la plus « satisfaisante » possible compte tenu de cette contrainte de budget. Il en est de même pour le consommateur 2. Ainsi le point  $M$  définit, avec le vecteur prix et les revenus qui lui correspondent, un équilibre de marché pour chacun des consommateurs.



*Réciproque.* — Si l'état  $E_0$  est un équilibre de marché, c'est un optimum (de distribution). Ces prix peuvent être le résultat du fonctionnement des mécanismes du marché, ils peuvent aussi bien être affichés par un bureau du Plan.

## 2/Optimum de production

On cherche à rendre maximales les productions nettes totales, égales à la somme des productions de chaque entreprise. La production nette totale du bien  $h$  est par exemple :

$$y_h = y_{1h} + y_{2h} + \dots + y_{nh}.$$

Comme les satisfactions croissent avec les  $x^h$ , on pose la définition suivante :

$E_0$  est un optimum de production (ou  $E_0$  est efficace) s'il est possible et s'il n'existe pas un état  $E_1$  possible tel que :

$$y_h^1 \geq y_h^0 \quad \text{pour} \quad h = 1, 2, \dots, l$$

avec une inégalité stricte pour au moins un  $h$ . Il est facile de voir qu'un état de rendement social maximal est un optimum de production (pour atteindre un optimum de Pareto il faut, au moins, que la production soit efficace).

On peut alors démontrer le théorème suivant :

*Théorème :* Si  $E_0$  est un optimum de production et si les contraintes techniques satisfont des hypothèses de convexité (rendements décroissants), alors il existe des prix  $p_h$  tels que  $y_j^0$  maximise le profit de l'entreprise  $j$  sur l'ensemble de tous les  $y_j$  possibles et pour  $j = 1, \dots, n$ .

*Réciproquement,* si  $E_0$  est un équilibre de marché pour toutes les entreprises, c'est un optimum de production.

*Le cas général.* — Pour représenter le cas général d'une économie formée d'entreprises et de consommateurs il faut d'abord réunir les deux cas particuliers précédents et préciser ensuite qui possède les entreprises et comment sont répartis les profits qu'elles réalisent. Pour un système

capitaliste on fait généralement l'hypothèse que les consommateurs-travailleurs sont également des actionnaires des entreprises et que les profits se répartissent entre eux au prorata des parts de capital de chaque entreprise qu'ils détiennent.

Sous les hypothèses déjà faites dans les cas particuliers étudiés, on démontre le théorème suivant qui généralise les deux précédents et constitue le résultat central de la théorie de l'équilibre général :

*Théorème* : Si  $E_0$  est un optimum de Pareto, il existe des prix  $p_h$  et des revenus  $R_i$  tels que  $x_i^0$  maximise  $U_i(x_i)$  sous la contrainte

$$p_1 x_i^1 + p_2 x_i^2 + \dots + p_h x_i^h = R_i$$

pour tout  $i$  et tels que  $y_j^0$  maximise le profit de l'entreprise  $j$  sur l'ensemble de tous les  $y_j$  possibles pour tout  $j$ .

*Réciproquement*, si  $E_0$  est un équilibre de marché pour tous les consommateurs et pour toutes les entreprises, c'est un optimum de Pareto.

Autrement dit, il est possible de réaliser un optimum de Pareto donné en laissant chaque agent réagir à un système de prix adéquat : un optimum de Pareto, caractéristique collective, est ainsi réalisé par une décentralisation au niveau de chaque agent ; il suffit que chaque entreprise maximise son profit et chaque consommateur sa satisfaction sous sa contrainte de revenu, revenu qui est la valorisation de ses actifs initiaux selon le système de prix en vigueur.

Mais ce résultat central ne fonde pas à lui seul une théorie du marché concurrentiel ; il ne faut pas faire de confusion entre équilibre *de* marché défini ici comme l'équilibre de tous les agents par rapport à un système de prix et équilibre *du* marché concurrentiel. Il existe en effet différents mécanismes permettant d'établir un système de prix et en particulier une organisation concurrentielle des marchés et une économie planifiée peuvent l'une comme l'autre être justifiées par les théorèmes précédents. C'est évidemment pour justifier le premier type d'organisation que la théorie s'est initialement édifiée. Walras a montré que des agents ajustant progressivement leurs offres et leurs demandes, ce qui modifie les prix en conséquence, sur des marchés concurrentiels, réalisaient un équilibre de marché, donc une situation optimale.

Ce n'est que beaucoup plus tard (vers 1930) qu'on s'est aperçu qu'un

système de prix pouvait être organisé par une planification centrale et socialiste et qu'en laissant plus ou moins les agents s'y ajuster on pouvait atteindre des situations d'équilibre, donc encore, d'après le théorème précédent, des situations optimales.

### *La portée de la théorie de l'équilibre général*

On peut se poser deux questions :

— Cette théorie constitue-t-elle une représentation acceptable de la réalité économique d'un pays capitaliste ? C'est la question de la valeur *descriptive* et *explicative* de la théorie.

— Permet-elle de justifier certains types d'organisation et d'allocation des ressources aussi bien dans un pays capitaliste que dans un pays ayant choisi une organisation socialiste ? C'est la question de la valeur *normative* de la théorie.

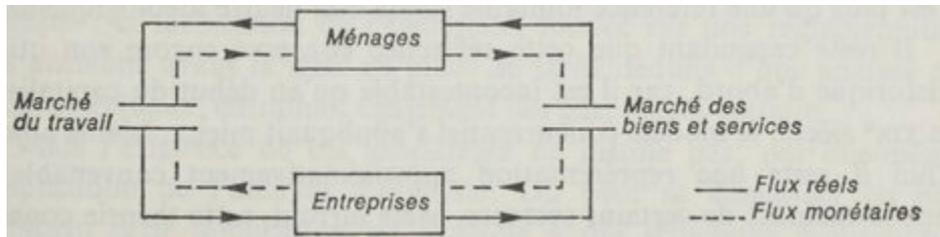
### UN IRRÉALISME CROISSANT

La théorie est-elle un modèle utilisable de l'organisation économique actuelle ?

Avant de discuter le réalisme de cette représentation il faut mettre en avant l'un de ses mérites : la réalité sociale doit être conçue comme un système dans lequel tout phénomène est lié à tous les autres ; la théorie de l'équilibre général a le mérite de se présenter comme un tel système, qui schématise évidemment à l'extrême les interdépendances complexes de la réalité, mais qui permet cependant de percevoir certaines propriétés essentielles des économies de marché.

Ainsi, dans la forme la plus simple que nous venons d'étudier, le système est formé de deux catégories d'agents, les entreprises et les ménages, qui sont eux-mêmes des sous-systèmes dont le comportement est très schématisé. Ils établissent des plans de production et des plans de consommation en cherchant à maximiser, sous contraintes (techniques et de revenu), des *fonctions d'évaluation* (profit, satisfaction) simples et bien définies. Ils sont reliés par deux types de flux : un flux réel de marchandises, de services et de travail et des flux monétaires qui en sont la contrepartie. Ces flux ne relient pas directement les agents comme dans une économie de troc mais, dans une économie de marché, transitent par deux marchés, celui des biens et services et celui du travail. La représentation du système par un graphe est impossible sans

simplifications. En agrégeant les flux microéconomiques et en ne représentant pas les relations inter-entreprises on obtient un circuit macroéconomique très simple :



On perçoit intuitivement à travers cette analyse de l'équilibre général en quoi la monnaie et les marchés concurrentiels simplifient la *structure d'information du système*. Cette information est, selon une hypothèse essentielle du modèle, parfaite et l'avenir lui-même est parfaitement prévu. Il n'est pas nécessaire que chaque agent établisse des relations directes d'information avec tous les autres ; l'interdépendance que créent entre tous les marchés les flux de biens et services permet à chaque agent de prendre ses décisions en tenant compte implicitement des préférences ou des possibilités de production de tous les autres. De plus, le système du marché permet une évaluation précise et sincère des préférences ; précise parce que chaque consommateur affiche l'utilité marginale de tous les biens qu'il achète (sous l'hypothèse, importante à cet égard, de divisibilité parfaite des biens achetés) ; sincère parce que le marché est un système d'*exclusion* : qui ne paie pas ne consomme pas.

Un tel système, tout en mettant en confrontation directe entreprises et consommateurs, semble donc efficient du point de vue de l'information qu'il transmet en faisant jouer au marché le rôle de *nœud* pour l'information. Il ne faut cependant pas oublier que la réalisation d'un tel système implique de toute façon une protection institutionnelle des marchés concurrentiels. Et il est possible que le *coût d'organisation* de tels marchés soit aussi élevé que le coût d'organisation d'une économie complètement planifiée.

Mais la réalité est-elle réductible à ces abstractions ? Non, et pour bien des raisons. Dans les économies capitalistes on ne peut plus supposer que des firmes nombreuses et sans action sur le marché établissent entre elles un équilibre de concurrence parfaite. Les secteurs de l'économie où les hypothèses de la concurrence pure et parfaite sont approximativement acceptables sont à peu près inexistantes dans les pays capitalistes développés. L'existence de monopoles publics, de quasi-monopoles et

d'oligopoles privés, les interventions des pouvoirs publics, par le biais notamment des contrôles des prix et de la fiscalité, font que ce modèle n'est plus qu'une référence lointaine (mais non neutre idéologiquement).

Il reste cependant que cette référence conserve encore son utilité. Historique d'abord, car il est incontestable qu'au début du capitalisme, au XIX<sup>e</sup> siècle, le modèle concurrentiel s'appliquait mieux. Même aujourd'hui il reste une représentation approximativement convenable du fonctionnement de certains secteurs. Mais surtout, cette théorie conserve son intérêt comme grille d'analyse des différents systèmes. Certains éléments de la modélisation, les concepts de prix d'équilibre et d'optimum de Pareto sont en effet susceptibles d'applications en dehors du cadre de la théorie de l'équilibre général et permettent de comprendre en profondeur le fonctionnement et les limites du mécanisme de répartition par les prix. Cela nous conduit à l'examen de la valeur normative de la théorie. Il n'est pas exagéré d'affirmer que dans le passé cette théorie était l'unique fondement de la doctrine libérale. En parlant d'elle S.C. Kolm écrit même : « Cette théorie, qui montre les qualités du marché concurrentiel, est *la construction intellectuelle de loin la plus élaborée de toutes les sciences humaines*. Les économistes la considèrent souvent de nos jours comme le vrai fondement scientifique du libéralisme et c'est pourquoi ils pensent que montrer où ses hypothèses ne correspondent pas au réel est la bonne façon de critiquer cette philosophie sociale. »

## UNE NORME AMBIGUË

Même si les résultats de la théorie ne sont pas directement applicables à l'ensemble de l'économie il est cependant tentant d'en déduire des applications concrètes. Si l'on retient par exemple de la théorie l'idée que l'échange libre entre deux personnes améliore la situation de chacune d'elles, cela conduit à organiser un fonctionnement libre des mécanismes de prix. Ainsi les économistes libéraux demandent à l'Etat d'assurer un contrôle de la concurrence par des lois antitrusts et la suppression des barrières dont tendent à s'entourer certains secteurs<sup>7</sup>. Dans leur argumentation les économistes libéraux peuvent facilement faire état de situations visiblement non optimales résultant de distorsions introduites dans les mécanismes du marché. Dans ces exemples, la notion abstraite de « non-optimalité » prend la forme spectaculaire de gaspillages de ressources évidents et parfois très importants. La limitation des loyers en France, qui a perturbé le fonctionnement du marché de la construction, a ainsi conduit à un sous-équipement durable en logements. Autre exemple :

la tarification de l'électricité, fondée sur une réglementation très ancienne avant la mise en place de tarifs déduits d'une analyse des coûts marginaux, entraînait également des gaspillages certains.

Mais l'existence de ces gaspillages ne justifie pas, par elle-même, l'application de l'analyse marginale. On peut se demander en effet comment cette application est possible à des structures économiques très éloignées des hypothèses du modèle de concurrence parfaite. En toute rigueur l'application directe de l'analyse marginale ne conduit à une situation optimale que si *toutes* les conditions de l'équilibre concurrentiel sont réalisées. Une analyse théorique des cas où certaines hypothèses ne sont pas vérifiées a été ébauchée (*théorie du second-best*) mais ses limites d'application sont étroites ; en pratique on peut distinguer deux types de situations complètement différentes. Dans certaines situations, en dépit de toutes les imperfections de l'environnement, une amélioration de la concurrence ou une tarification inspirée de la théorie accroît l'efficacité de l'allocation (c'était le cas dans les deux exemples cités précédemment). On voudrait aussi parfois justifier, au moins en partie, par une application normative de la théorie de l'équilibre général la nationalisation ou le contrôle public des industries à *rendements croissants* (car pour ces industries, caractérisées par un coût marginal constamment *décroissant*, l'application d'une tarification au coût marginal conduirait à un déficit). Mais dans d'autres cas, plus complexes, il devient impossible de faire référence au modèle théorique pour justifier un système d'allocation ; ceux qui sont appliqués doivent être fondés sur de tout autres considérations.

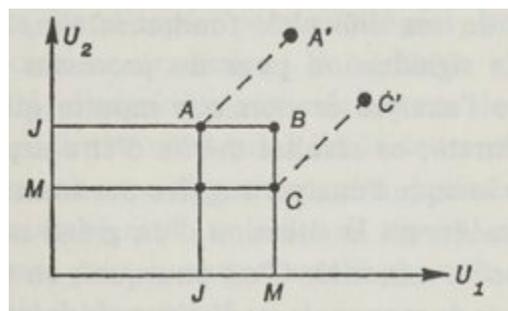
Or ces cas sont de plus en plus la règle dans nos sociétés modernes, où les interdépendances entre agents deviennent très nombreuses. La tarification des transports en est un exemple, où, compte tenu de la diversité des usagers, des interdépendances entre eux et des conditions techniques d'utilisation des infrastructures, les tarifs ne peuvent pas du tout être fondés sur un modèle théorique plus ou moins apparenté à celui de l'équilibre général.

Mais venons-en à la question essentielle. Pourquoi la théorie microéconomique privilégie-t-elle les situations d'équilibre et d'optimum de Pareto ? A quelle *référence idéologique implicite* correspond la recherche de cet optimum ? Ou encore, pour quoi et pour qui est-il désirable ?

Bien que le mécanisme concurrentiel soit fondé sur des décisions individuelles, il faut en effet le considérer comme une *procédure de choix collectif particulière*. Les états possibles qu'examine la théorie de l'équilibre général sont des *états de l'économie tout entière* spécifiant les

répartitions de tous les biens et pour tous les agents. Mais la procédure effective de choix ne prend pas comme point de départ les préférences individuelles sur ces états de l'économie, mais seulement les préférences individuelles sur les *différents états individuels* possibles, compte non tenu des préférences des autres agents. Ceci est un phénomène qui se produit dans de nombreuses décisions collectives courantes. Par exemple quand on demande à  $n$  personnes de se répartir en deux sous-groupes on ne les fait pas choisir (en général) entre les  $2^{n-1}$  partitions possibles mais on leur demande simplement de se décider pour l'un des deux sous-groupes. Si les préférences de tout agent entre les deux sous-groupes sont indépendantes des choix effectués par les autres, les deux procédures sont complètement équivalentes dans leurs résultats et la seconde est plus aisée à mettre en œuvre. Mais si les préférences ne sont pas indépendantes la procédure simplifiée peut conduire à des résultats peu satisfaisants. En particulier si la procédure conduit à un optimum de Pareto (procédure parétienne) dans le cas d'indépendance, il n'en est plus de même dans le cas de dépendance des préférences.

On peut en donner l'exemple très simple suivant : deux personnes 1 et 2 souhaitent aller au cinéma le mardi ou le jeudi ; leurs préférences (supposées d'abord indépendantes) entre ces deux jours sont représentées (en termes d'indicateurs de satisfaction  $U_1$  et  $U_2$ ) sur le graphique ci-dessous :



Si chaque personne ne se soucie pas du choix de l'autre, la procédure consistant à laisser chacun choisir à sa guise conduit évidemment au point optimal B. Mais si ces deux personnes préfèrent aller au cinéma ensemble, leurs systèmes de préférences se dédoublent aux points A et C (le cinéma séparément) en A' et C' par exemple (cinéma ensemble). Le choix individuel séparé conduit encore en B qui n'est plus un optimum de Pareto car il est dominé par A' et C'. Bien entendu, dans des choix aussi simples, de pratique quotidienne, une itération fictive (sous forme d'une brève

négociation dont l'aboutissement est plus ou moins facile selon notamment la configuration des points  $A'$ ,  $B$  et  $C'$ ) permet de corriger un choix initial non optimal.

Il résulte clairement de cet exemple que l'hypothèse d'indépendance des préférences individuelles est très nécessaire à la théorie de l'équilibre général. Sans elle, *un équilibre de marché n'est jamais un optimum* ; compte tenu du nombre élevé des agents cet équilibre de marché ne peut pas non plus être le point de départ d'un processus de négociation conduisant à un optimum. Ainsi, sans cette hypothèse, le mécanisme concurrentiel ne constitue même plus un processus de décision parétien (c'est-à-dire conduisant à un optimum de Pareto). On verra plus loin que cette critique est fondamentale dans l'analyse des rapports entre croissance économique et bien-être. On verra également que cette hypothèse d'indépendance des préférences ne correspond nullement à la réalité, pour la plupart des actes de consommation. Ainsi la prétendue valeur normative de la théorie s'écroule complètement. Plus profondément encore, la notion de besoins du consommateur, considérés comme des *données indépendantes de l'organisation économique*, et sur laquelle est construite toute la théorie, est fort contestable pour la plupart d'entre eux : bon nombre de besoins sont créés et entretenus par le système économique et dans ces conditions la notion même d'optimum, fondée sur des besoins exogènes au système, perd tout sens.

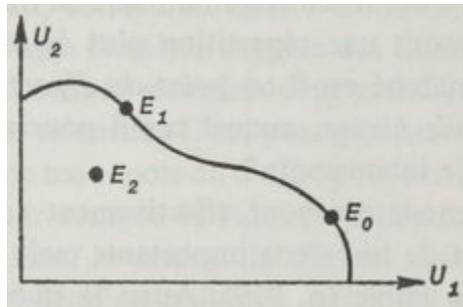
Mais, au-delà de ces difficultés fondamentales, examinons encore quelle peut être la signification pour un processus de conduire à un optimum. Lorsque l'analyse économique montre qu'un état n'est pas un optimum de Pareto, ce résultat mérite d'être exploité. Il en est de même en pratique lorsque l'analyse suggère des transformations « quasi optimales » qui améliorent la situation d'un grand nombre d'agents au détriment d'une petite minorité. C'est pourquoi, en vertu du critère de Pareto, les situations de monopole ou d'oligopole doivent être combattues si l'on ne veut pas tenir compte de l'intérêt des entrepreneurs en cause. Dans ces cas favorables, le critère de Pareto, évitant tout arbitrage difficile, s'impose à la décision politique. Mais ces cas sont rares et la théorie économique n'est évidemment pas limitée à leur analyse. L'étude privilégiée qu'elle fait d'un processus parétien particulier (le modèle concurrentiel) n'est même pas justifiée par le principe de Pareto lui-même. Car, dans *l'ensemble des processus décisionnels*, un processus parétien n'est pas nécessairement lui-même un optimum de Pareto ! Personne ne s'opposera à ce qu'un processus de répartition devienne parétien *s'il ne perd aucune de ses autres propriétés* dans cette transformation : toutes choses égales par

ailleurs, on préférera un processus parétien à un processus non parétien, mais on ne voit pas pourquoi on sacrifierait des propriétés intéressantes à cette propriété. D'autres propriétés, même si leur définition est plus imprécise, peuvent apparaître comme beaucoup plus fondamentales<sup>8</sup>. Un processus juste (en accord avec la notion politique, historique, que la collectivité peut se faire de la justice) et non parétien peut être préféré à un processus parétien et injuste faute de savoir définir un processus juste *et* parétien. C'est précisément le dilemme que suggère le modèle concurrentiel : la réalisation, sous des hypothèses très restrictives, d'un optimum de Pareto qui, par la nature même du processus qui permet de l'atteindre est en désaccord avec la notion politique de justice. Les faits montrent qu'il subsiste dans les économies capitalistes actuelles des inégalités de répartition injustifiables (cf. p. 202). Une partie de cette situation s'explique par la logique même du marché valorisant les hommes selon leur capacité productive et donc impitoyable pour les plus faibles (handicapés, personnes âgées, immigrants).

Pour dépasser cette contradiction, la véritable question est alors celle-ci : est-il possible d'adjoindre aux mécanismes de marché un sous-système de répartition des revenus qui, à l'aide de transferts, préserverait l'optimalité et assurerait une répartition plus équitable des richesses ? Le mécanisme du marché est-il *un point de départ, amendable dans le sens d'une plus grande justice*, auquel cas il pourrait fournir une base d'organisation sociale intéressante ?

Les économies modernes sont effectivement caractérisées par des systèmes d'impôts et de transferts importants mais leur efficacité redistributrice réelle reste faible (p. 219). Aussi la question précédemment posée garde toute son importance : *pourquoi accepter l'équilibre concurrentiel, même s'il conduit à un optimum de Pareto, puisque cet équilibre est trop injuste pour être acceptable et ne peut pas être redressé efficacement par des mesures publiques de redistribution ?* D'autres mécanismes peuvent conduire à un optimum de Pareto plus acceptable. On va voir que c'est l'ambition théorique de certains modèles de planification centralisée. Il est même tout à fait concevable de sacrifier la réalisation d'un optimum de Pareto, si ce sacrifice est le seul moyen d'obtenir plus de justice. Pour illustrer cela, revenons au cas de deux consommateurs pour lesquels les situations possibles, représentées dans l'espace de leurs satisfactions et  $U_2$ , appartiennent au domaine ci-contre. L'équilibre concurrentiel est représenté par le point  $E_0$ , Pareto-optimal. Mais la répartition correspondante étant considérée comme trop injuste, cet état  $E_0$

est inacceptable et la collectivité lui préfère l'état (Pareto-optimal également). Si cet état  $E_1$  est *institutionnellement inaccessible*, alors, selon Malinvaud, « il est encore concevable que l'on préfère à  $E_0$  un autre état  $E_2$  bien que ce dernier ne soit pas un optimum de Pareto ».



Il reste donc bien peu de chose de la valeur descriptive et normative de la théorie de l'équilibre général. On doit encore examiner si ses modalités d'application à des économies socialistes planifiées permettent de tourner certaines des difficultés recensées.

### *Microéconomie et systèmes de planification socialiste*

Tout système planifié se caractérise théoriquement par l'introduction dans le modèle d'équilibre général d'un sous-système supplémentaire, le Bureau du Plan, qui joue un rôle central au moins au niveau de la circulation de l'information. Mais son rôle peut être très différent suivant le degré de centralisation de l'autorité.

### LA SIMULATION DU MARCHÉ

On exposera d'abord le principe de la décentralisation par *simulation du marché* dont le modèle d'O. Lange est le plus représentatif (*On the economic theory of socialism*, 1931). Lange résout le problème de l'allocation des ressources en reprenant les solutions formelles de l'équilibre concurrentiel mais en les insérant dans un cadre planifié.

Les principales hypothèses du modèle sont les suivantes :

— Les comportements des agents satisfont les hypothèses classiques de maximisation de satisfaction sous contrainte de revenu pour les consommateurs, de maximisation de revenu pour les détenteurs de facteurs primaires (travail, ressources naturelles) et de profit pour les entreprises.

— Les préférences des consommateurs, exprimées par leur demande en fonction des prix, sont les guides de la production et de l'allocation des ressources. Cela est réalisé, d'une part, en laissant subsister un marché libre des biens de consommation et un marché libre du travail (mais pas des moyens de production), d'autre part en subordonnant les décisions du Plan aux décisions des consommateurs.

— Le Bureau du Plan impose les règles de comportement issues de l'équilibre concurrentiel aux unités de production et *fixe les prix* par un processus d'itérations avec les entreprises ; de façon générale, le Plan affiche des indices  $P_s$  auxquels les entreprises répondent par des propositions  $A_s$  à l'étape  $s$  de la procédure itérative.

Dans le modèle de Lange les indices  $P_s$  sont des prix auxquels les entreprises répondent, compte tenu des hypothèses sur leur comportement, par des quantités d'inputs et d'outputs. Le Plan corrige la série de prix initiale en élevant les prix des produits pour lesquels l'offre est inférieure à la demande et inversement. On a ainsi le processus d'itération :

$$P_1 \rightarrow A_1 \dots P_s \rightarrow A_s \dots P_T \rightarrow A_T$$

qui est arrêté au bout d'un nombre évidemment fini d'itérations. On peut démontrer la convergence, au moins approchée, de ce processus itératif. Ce processus est formellement identique à celui de la fixation des prix sur un marché, sans que celui-ci existe réellement. C'est en ce sens qu'il y a, pour les entreprises, simulation du marché. La même méthode permet la fixation d'un taux d'intérêt équilibrant l'offre et la demande en capital, les itérations s'effectuant entre le Plan et la Banque centrale. Le taux d'accumulation du capital reste ainsi une décision centrale.

Mis à part ce dernier arbitrage, ce modèle décentralise donc totalement la répartition des productions puisque toutes les décisions sont prises par les ménages et les entreprises. Seule *l'information* est centralisée par le Bureau du Plan pour qu'il puisse mener à bien son processus itératif. C'est d'ailleurs cet énorme rassemblement d'informations qui a provoqué la critique de la valeur opératoire de ce modèle. Selon Robbins par exemple : « Cette solution est impraticable car elle nécessiterait la résolution de milliards d'équations sur la base de millions de calculs individuels. Au moment même où ces équations seraient résolues, l'information sur laquelle elles seraient basées serait devenue obsolète et elles auraient besoin d'être calculées à nouveau. » Aussi est-il logique pour certains de conclure que seul le marché, par la méthode du tâtonnement, permet la résolution d'un tel système d'équations et que sa simulation est

pratiquement impossible.

Il semble effectivement que la structure de l'information nécessaire est, dans le modèle de Lange et ses variantes, particulièrement lourde. Si elle tend simplement à simuler le fonctionnement des marchés concurrentiels en conservant la décentralisation décisionnelle, on ne voit pas en outre l'intérêt de ce système. En fait il se prête mieux à la prise en compte, par le Plan, de certains objectifs :

— Du fait de la surveillance que le Plan exerce sur les entreprises il peut supprimer les tendances monopolistiques et, de façon générale, éviter les dérèglements spontanés des marchés concurrentiels.

— Le taux d'accumulation du capital peut être choisi par le Plan.

— Mais l'avantage décisif du système est de permettre une répartition plus égalitaire des revenus ; *il n'y a pas de rémunération du capital*, même s'il a un « prix » fictif, et les revenus des autres facteurs de production se déterminent, à travers la demande exprimée par les consommateurs, en fonction des « urgences des besoins à satisfaire ». *Le système se prête même à la réalisation d'une répartition des revenus donnée a priori*, et cela constitue une différence essentielle avec un système économique fondé sur les mécanismes du marché.

Le modèle de Lange illustre bien le principe des procédures par tâtonnement (grâce à des prix fictifs). Il est à rapprocher d'un autre, fondé sur des objectifs quantitatifs et dont nous allons seulement exposer le principe.

Il existe encore un processus d'itérations entre le Plan et les autres agents, mais le Plan fournit à chaque étape et à chaque agent non plus des prix mais un programme quantitatif (inputs et outputs). Les agents répondent par les taux marginaux de substitution entre les différents biens correspondant au programme proposé. Ainsi les indices prospectifs du Plan sont les vecteurs de production et les propositions des entreprises sont des prix relatifs. En fonction des propositions de chaque entreprise, rapprochées de la moyenne des autres, les programmes individuels sont révisés par le Plan et ainsi de suite.

Il faut bien voir que cette procédure est encore une simulation du marché et qu'elle exige un rassemblement d'information par le Plan encore plus considérable que la précédente : au lieu de modifier le système des prix en fonction des demandes ou des offres excédentaires par produits, le Bureau du Plan doit ici envoyer à *toutes les firmes* des programmes précis. Même si cette procédure peut donner lieu à certaines décentralisations et s'appliquer seulement aux principaux secteurs elle semble encore difficile

à réaliser en pratique.

## LA PLANIFICATION AUTORITAIRE

Il faut en revanche bien distinguer les deux modèles précédents de simulation du marché, de modèles qui admettent *une certaine centralisation de l'autorité*, traduite par l'existence de préférences des planificateurs. La conception de tels systèmes est en effet profondément différente. Elle suppose généralement l'existence d'une *fonction d'utilité collective* reflétant les objectifs du Plan. En pratique, cette fonction d'utilité ne peut être exprimée qu'en fonction des consommations globales  $x_h$  de chaque bien (impossibilité de prendre en compte toutes les consommations individuelles). Il est alors possible pour le Plan d'utiliser un modèle simplifié décrivant les technologies disponibles pour chaque branche et de concevoir l'ensemble de leur production comme relevant d'un vaste *programme mathématique* : maximiser la fonction-objectif du Plan  $U(x_1, x_2, \dots, x_l)$  sous les contraintes technologiques de production et des ressources initiales disponibles. Cette nouvelle approche s'est développée parallèlement aux progrès réalisés dans le domaine de la programmation mathématique grâce notamment à L.V. Kantorovitch, Koopmans, Dantzig, Wolfe, Uzawa, Kornai, etc.

Le modèle de Kantorovitch illustre bien cette conception. Dans ce modèle (présenté pour la première fois en U.R.S.S. en 1933) les procédés technologiques, pour les  $l$  branches de l'économie, sont représentés par des coefficients techniques constants. L'objectif à atteindre est une *structure* donnée de la production finale (au niveau le plus élevé possible). Les composantes du vecteur  $(x_1, x_2, x_l)$  doivent rester dans des proportions normatives  $k_i$  ; on doit donc avoir :

$$\frac{x_1}{k_1} = \frac{x_2}{k_2} = \dots = \frac{x_l}{k_l}$$

Du fait des contraintes technologiques on peut avoir des surplus de certains produits. Pour obtenir le niveau de production le plus élevé possible et respectant cette structure il faut faire porter ses efforts sur la production du bien qui est relativement le plus rare : on portera donc au maximum la fabrication du produit dont le rapport  $x_h/k_h$  est minimal.

La résolution de ce programme mathématique n'implique aucune valorisation des produits, puisque contraintes et objectif sont exprimés en

quantités physiques. Le Plan fixera donc ce que Kantorovitch appelait des « évaluations objectivement déterminées » pour les biens finals et les ressources de chaque branche. Ajoutons, pour les mathématiciens, que la résolution du *programme dual* fournit des indices économiques qui accompagnent le plan optimal et permettent, en jouant le rôle de prix, de le décentraliser auprès des secteurs ou des entreprises.

## LA FINALITÉ D'UN SYSTÈME ÉCONOMIQUE PEUT-ELLE ÊTRE EXPLICITÉE ?

Que penser de l'emploi d'une fonction d'utilité collective pour l'ensemble d'une économie nationale ? Quelle peut être la légitimité de la fonction  $U(x_1, \dots, x_n)$  des modèles de planification centralisés ou même d'une fonction  $U(U_1, \dots, U_m)$  dont les arguments seraient les utilités individuelles, à supposer qu'il soit possible de la déterminer ? Formellement, une telle fonction simplifie radicalement l'analyse *économique* d'un système planifié centralement : elle permet de séparer conceptuellement le problème économique — qui se réduit ainsi à des questions techniques — des arbitrages politiques. Bien entendu, dans la réalité des systèmes économiques centralement planifiés, les conséquences économiques des arbitrages politiques réagissent sur ces arbitrages qui ne peuvent donc pas être analysés de façon complètement séparée. Mais, au moins en première approximation, le système économique apparaît, dans ce schéma, comme un système ayant une *finalité bien définie* par sa fonction objectif, même si cette finalité est en fait intermédiaire et soumise à arbitrage politique.

En revanche, la finalité d'un système concurrentiel — réalisé par le marché ou simulé — n'apparaît pas clairement dans le modèle microéconomique. Pour l'explicitier il faudrait en effet être en mesure *d'interpréter* les fonctions de satisfaction de chaque consommateur. A défaut, la finalité du système concurrentiel ainsi décrit par le modèle est proprement insaisissable. Il existe autant de finalités qu'il existe de *systèmes d'interprétation*. Cette insuffisance d'explicitation entraîne deux obscurités inhérentes au modèle concurrentiel : puisque les finalités sont indéterminées il est impossible de porter un jugement ni même d'avoir un vrai débat politique sur elles ; et il est impossible de déterminer dans quelle mesure elles sont atteintes.

Cette insuffisance des finalités, cette absence d'un projet politique sont au centre des problèmes et des controverses actuels des *économies capitalistes développées*. Ces économies se caractérisent par la coexistence

d'un système concurrentiel — d'ailleurs fort éloigné du système théorique — et d'un système étatique, centralisé, et qui a donc vocation à mieux révéler et afficher ses finalités. L'émergence et le développement de ce second système attestent des insuffisances du premier, bien qu'il ait tendance à reproduire la logique et les ambiguïtés du système du marché.

### *La réalité des interdépendances dans une économie capitaliste*

## LES FONCTIONS DE RÉGULATION D'ALLOCATION, DE DISTRIBUTION ET DE TUTÉLARISATION

Le système concurrentiel n'est pas spontanément régulé : il connaît des fluctuations importantes des prix (excès de la demande) et de l'emploi des facteurs disponibles (excès de l'offre potentielle). Ces fluctuations obéissent à des mécanismes divers mais s'expliquent presque toujours en dernière analyse par *l'absence de prévision parfaite*. L'incertitude est l'un des facteurs qui rend le fonctionnement des marchés réels très différent de ce qui est posé par la théorie de l'équilibre général.

Pour pallier ces fluctuations, apparaît dans le système une *fonction de régulation* mettant en place des feedbacks régulateurs ou des corrections spécifiques. Son objectif est l'utilisation la plus complète des moyens de production compatibles avec la stabilité monétaire, c'est-à-dire, en définitive, la réalisation d'un état efficient au sens de Pareto (le chômage est en effet un indice évident d'inefficience et l'instabilité des prix, accompagnée d'ailleurs de distorsions sectorielles, empêche aussi la réalisation d'un optimum de production). Cette fonction est l'objet d'étude privilégié de la *macroéconomie*.

Dans la réalité économique, apparaissent des phénomènes dénaturant la concurrence : marchés imparfaits, information insuffisante, rendements croissants et surtout apparition d'oligopoles empêchant la réalisation d'un optimum de production ; tout cela implique l'organisation d'une *fonction de maintien de la concurrence*. En outre, dans une économie complexe et urbanisée, il apparaît entre les agents (firmes et consommateurs) de très nombreuses interdépendances qui ne peuvent pas être traduites par des flux monétaires, et que l'on appelle des *effets externes*. De nombreux *équipements collectifs* (équipements dont l'utilisation par un agent n'exclut pas celle d'un autre agent : infrastructures de transport, hôpitaux, lycées, etc.) deviennent nécessaires dont la production ne peut pas être assurée par des mécanismes de marché. Tous ces facteurs induisent l'apparition d'une

*fonction d'allocation.*

En l'absence des fonctions de régulation et d'allocation, le système concurrentiel n'aboutirait pas à un optimum de Pareto. Elles ne sont pas cependant le monopole de l'Etat, car des organismes privés ou mixtes peuvent se charger de certaines de ces fonctions (par exemple, un organisme privé peut *vendre* des prévisions et contribuer ainsi à la fonction de régulation).

En revanche, la *fonction de redistribution* n'est pas fondée sur un souci d'efficacité. L'économie de marché, laissée à elle-même, entraînerait une distribution de richesses que les classes sociales les plus défavorisées n'accepteraient pas. Le problème essentiel de cette fonction, et pour lequel la théorie de l'optimum n'est d'aucun secours, est de définir la distribution conforme aux jugements de valeur et aux règles sociales en vigueur. Le passage de la distribution spontanée à la distribution conforme est ensuite affaire de législation (salaire minimal, tarifs préférentiels, etc.) et surtout d'impôts et de transferts. On admet généralement que ce deuxième procédé est préférable au premier qui modifie l'allocation sans nécessité, sauf dans le cas de *besoins tutélaires*. Ce dernier cas relève également d'un jugement d'éthique sociale : il s'agit de tous les besoins pour lesquels intervient un arbitrage politique visant à soustraire leur satisfaction aux règles du marché, donc au libre jeu des préférences individuelles. Ces besoins tutélaires occupent une place maintenant considérable et recouvrent au moins deux catégories distinctes. Il y a d'une part des biens qui sont à l'origine d'interdépendances trop nombreuses et trop diffuses pour pouvoir être internalisées ; dans ces conditions les mécanismes de marché n'apparaissent plus acceptables. Ces cas se multiplient dans une économie où se développent les nuisances et les encombrements. Il y a d'autre part des biens proprement tutélaires pour lesquels il y a contradiction entre la morale sociale et la logique du marché. Dans ce dernier cas la *fonction de tutélarisation* (exercée par l'Etat) est à rapprocher de la fonction de répartition.

## LA TUTÉLARISATION CROISSANTE DES ÉCONOMIES DÉVELOPPÉES

« *La faiblesse fondamentale de l'analyse de type économique appliquée à des systèmes sociaux essentiellement non économiques est précisément qu'elle néglige les aspects du comportement humain qui ne sont pas économiques, mais qui sont héroïques ou plus exactement créateurs d'identité.* »

(K. BOULDING.)

L'analyse économique actuelle de ces deux dernières fonctions est encore très faible. Il est probable que, sous la pression des problèmes urgents que posent les économies développées, de grands progrès devront être réalisés dans ces voies. Pour l'instant, le blocage s'explique par la séparation arbitraire entre l'économique et le social, séparation contraire au principe fondamental de l'analyse de système. Si la réalité sociale doit être conçue comme un système, tout phénomène est lié à tous les autres et c'est l'effet global qui doit être étudié. C'est en ce sens que l'éclairage du système social fourni par le modèle concurrentiel, s'il est utile pour certaines applications, est fondamentalement *faux* et doit être complété par d'autres analyses. La représentation des préférences des consommateurs et des liens qui les rattachent aux entreprises est très amputée. Il faut prendre en compte les flux culturels et symboliques — qui prennent la forme privilégiée de mythologies — auxquels sont soumis les membres de la collectivité : il s'agit de la publicité, mais beaucoup plus profondément de la diffusion des représentations issues du monde du travail et des réseaux de significations associées au système des objets de consommation (il n'y a pas nécessairement de publicité pour la mode, mais la mode est contraignante par les formes nouvelles qui la signifient ; une voiture se démode par le seul jeu de l'apparition de nouveaux modèles).

Soumis à ces flux mythologiques, les agents, en tant que consommateurs notamment, constituent un sous-système partiellement *asservi*. Il faut donc s'interroger sur la valeur des préférences qui se manifestent par le jeu des marchés. De plus, pour certains biens et pour certains équipements les préférences manifestées sont celles d'agents qui n'ont pas fait un *apprentissage* suffisant de la consommation ou de l'usage : les préférences qu'ils manifestent ne sont pas identiques à celles qui apparaîtraient à la fin d'un processus d'apprentissage terminé. Enfin, dans une économie en croissance et dans une société composée de classes sociales dont les modèles de consommation et les modes de vie sont interdépendants, les choix de consommation s'inscrivent dans un cycle reproduisant le « dilemme du prisonnier » : chacun améliore ses consommations et son mode de vie dans un souci d'intégration sociale (dans une classe) et de différenciation (par rapport aux autres classes), mais comme tout le monde suit le même processus, la situation finale n'est pas meilleure ; elle risque même d'être plus mauvaise lorsque la croissance commence à faire apparaître nuisances et encombrements (cf. p. 139).

On voit ainsi que les problèmes majeurs des économies développées

échappent à la grille d'analyse de la théorie de l'équilibre général : relations entre le bien-être et la croissance, explication du comportement des consommateurs, prise en compte des équipements collectifs, mécanismes explicatifs de la répartition des revenus. Ces thèmes, pour être abordés utilement, doivent l'être dans un souci de synthèse des résultats les plus fondamentaux des autres sciences humaines, l'approche réductionniste de la théorie de l'équilibre général ayant livré aujourd'hui tout son faible pouvoir explicatif et normatif. Auparavant, nous devons cependant examiner une autre approche, réductionniste également mais qui constitue un instrument technique d'une grande importance pratique, la *macroéconomie*.

## la macroéconomie pour quoi faire ?

« *Les grandes personnes aiment les chiffres. Quand vous leur parlez d'un nouvel ami, elles ne vous questionnent jamais sur l'essentiel... elles vous demandent : « Quel âge a-t-il ? Combien a-t-il de frères ? Combien pèse-t-il ? Combien gagne son père ? Alors seulement elles croient le connaître. »*

(A. de SAINT-EXUPÉRY.)

Il existe de nombreuses définitions de la macroéconomie. Elles ont seulement en commun de chercher à fonder la macroéconomie comme un champ spécifique de l'analyse économique. En réalité ces classifications sont exagérément tranchées et finalement nuisibles à une bonne compréhension d'ensemble de la théorie économique. Il importe donc surtout ici de cerner ce qu'on entend par macroéconomie *dans la pratique la plus courante*. Dans cette perspective, ce qui définit la macroéconomie, c'est essentiellement une approche, *l'agrégation*, assez corrélativement, un domaine, *un système économique tout entier, généralement une nation*, et une méthode, *l'analyse inductive des relations entre des grandeurs agrégées*. C'est aussi un usage : la *compréhension* des interdépendances qui existent entre les principales variables agrégées et en particulier la *prévision* de la production globale, de ses composantes et de ses emplois. Comme nous le verrons, toute cette création n'est pas le fruit du hasard, mais résulte de la conception renouvelée du rôle de l'Etat dans les nations industrielles depuis la seconde guerre mondiale.

### *Nécessité et servitudes de l'agrégation*

L'approche macroéconomique est donc caractérisée par l'étude des agents à travers des *agrégats* plus ou moins étendus. Les agrégats sont des variables mesurant, généralement pour l'ensemble d'un pays, des sommes de variables individuelles. On mesure ainsi la consommation globale des ménages, somme — approchée bien entendu — des consommations de tous les ménages, la production globale, les importations globales, etc. La

macroéconomie se distingue donc évidemment des différentes théories des agents, théorie de la firme ou du consommateur, et aussi des théories de systèmes, telle celle de l'équilibre général, qui étudient plusieurs agents mais en les individualisant. Ce regroupement en agrégats permet d'extraordinaires simplifications : un système économique contient des millions de familles demandant des milliers de produits différents. La seule étude de la consommation des ménages, en termes individuels, exigerait donc des milliards de variables et de relations. Par agrégation on peut ramener la représentation de l'économie à un système de quelques relations portant sur des variables jugées significatives.

Mais jugées par qui et suivant quels critères ? Le choix des variables agrégées présente une grande importance par ce qu'elles privilégient et ce qu'elles cachent. Par exemple, si ces variables agrégées écartent les distinctions entre catégories sociales, elles se prêtent à un camouflage des problèmes de répartition. Faute de bien mesurer les inégalités, on ne peut pas déceler leur influence sur la croissance économique et on finit par la considérer comme négligeable.

La représentation par des agrégats est une simplification qui, à première vue, ressemble à celle effectuée en physique quand on caractérise l'état d'un gaz par quelques variables (température, volume, pression) en agrégeant implicitement le comportement des molécules qui le composent. Mais la simplification effectuée par les physiciens est fondée sur des hypothèses d'uniformité ou au moins de régularité statistique qui la légitiment et qui sont fragiles ou fausses pour les populations humaines. S'il existe un consensus à peu près évident sur le choix des paramètres qui caractérisent un phénomène physique il n'en est plus de même, comme on vient de le souligner, pour une société : le choix du point de vue, de ce qui est important, est un choix scientifique et politique crucial. On notera ainsi au passage qu'une distinction tranchée entre analyse *descriptive* et analyse *normative* n'est pas possible.

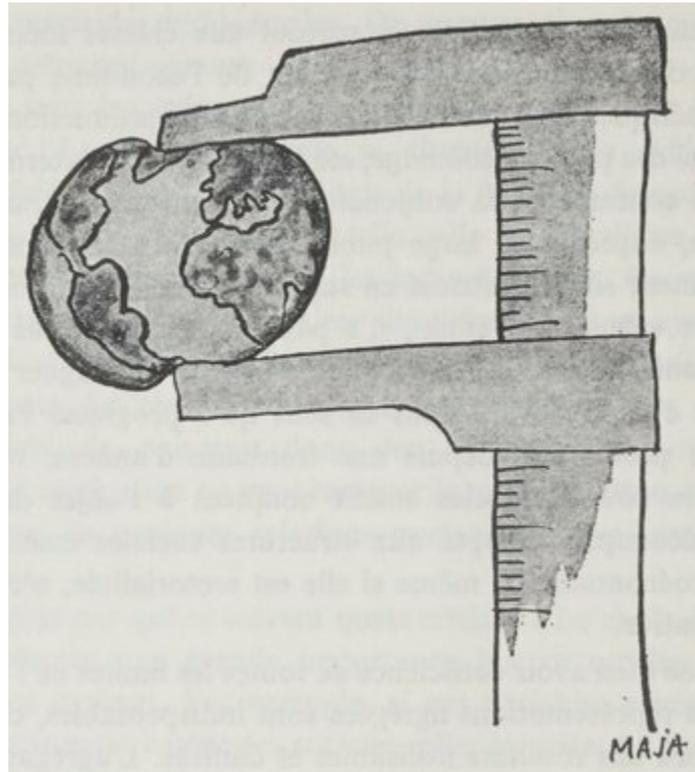
Indépendamment de cette première difficulté fondamentale, sur laquelle nous reviendrons à la fin de ce chapitre, une représentation de l'économie en termes de moyennes et d'agrégats globaux convient mal à une société qui est profondément structurée ; elle efface les différences liées aux structures productives et surtout aux classes sociales. Certes il est commode de représenter l'évolution de l'économie par quelques chiffres synthétiques tels que la croissance de la production totale, du niveau général des prix, du chômage, etc., et c'est dans ces termes globaux que l'analyse courante de la conjoncture est diffusée, avec une certaine complaisance, auprès d'un large public. Mais de telles représentations sont

abusivement simplificatrices en suggérant que l'économie peut être saisie par des valeurs moyennes, n'a pas de structures, pas de classes, pas d'antagonismes. Il est certes possible de distinguer des sous-catégories et c'est d'ailleurs dans ce sens qu'a progressé l'analyse des structures de production depuis une trentaine d'années, mais encore faut-il que les sous-catégories soient adaptées à l'objet de l'analyse. Faute d'un découpage adapté aux structures sociales essentielles, une analyse macroéconomique, même si elle est sectorialisée, n'est pas réellement explicative.

Il faut donc bien avoir conscience de toutes les limites de l'agrégation. Toutefois des représentations agrégées sont indispensables, dès lors que sont recherchés des résultats utilisables et chiffrés. L'agrégation permet la mesure et le souci de mesurer est à l'origine des agrégats. C'est pourquoi l'analyse macroéconomique s'est développée en même temps que se mettaient en place des systèmes de *comptabilité nationale*, ces développements étant parallèles et même indissociables.

Certes l'idée d'une étude *quantitative* d'une économie nationale est très ancienne, puisqu'on la trouve chez Boisguillebert (1695) et chez King lequel procède en 1696 à une évaluation du revenu national anglais ; avec le *Tableau économique* de Quesnay (1758) on trouve la première tentative de représentation comptable de l'ensemble économique. Mais ces tentatives sont isolées et limitées. C'est la préhistoire de la macroéconomie ; il faudra attendre Marx pour trouver enfin une vision globale et en termes agrégés des interdépendances économiques dans la société bourgeoise. Cependant les premières analyses marxistes n'ont pas été immédiatement développées dans une perspective opératoire et c'est seulement à partir des années 1930-1940 que l'on assiste au véritable développement d'une macroéconomie appliquée ; c'est que cela exigeait :

- un affinement de l'analyse économique sur certains points importants pour l'évolution à court terme, dont le célèbre ouvrage de Keynes de 1936, *La théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, et les travaux de Tinbergen (1939) ont fourni l'impulsion fondamentale. On peut remarquer que la croissance et le plein emploi, objectifs majeurs de l'époque, sont des concepts mesurables en termes d'agrégats sans trop de problèmes ;



- la construction de vastes systèmes d'information permettant de vérifier, de préciser, de développer et de rendre opératoires en les quantifiant les analyses théoriques ;
- le recours aux techniques de l'induction statistique puis plus tard aux possibilités de calcul offertes par les ordinateurs, nécessaires pour traiter des informations statistiques nombreuses et en déduire des prévisions ;
- enfin un besoin profond de telles prévisions ; ce besoin a joué un rôle essentiel dans le développement rapide de la macroéconomie et des instruments statistiques et techniques qui l'ont accompagné. Il explique aussi l'image rétrécie de la société et de son développement qui ressort implicitement de ces techniques.

L'enjeu essentiel de tous ces développements simultanés était en effet de prévenir et de résoudre les graves crises économiques qui se traduisaient par du chômage, des gaspillages considérables et une désorganisation profonde du système économique. D'autre part, la prévision macroéconomique s'est révélée très utile au développement de l'appareil industriel. C'est pourquoi d'ailleurs elle s'est spécialisée dans l'analyse de l'évolution de la production, permettant aux entreprises d'établir des plans de production et d'investissement ayant entre eux une certaine cohérence ; une meilleure prévision de l'avenir contribue donc,

avant toute intervention de l'Etat, à une meilleure régulation de l'activité économique d'ensemble. Surtout, de telles prévisions étaient indispensables aux *pouvoirs publics* pour pouvoir fonder leurs propres interventions de régulation ; puis, pour en contrôler les effets, il a été nécessaire de substituer à de simples instruments de prévision, de véritables maquettes de l'économie nationale, les *modèles macroéconomiques*. Ces modèles fournissent des prévisions et permettent surtout d'évaluer les conséquences de diverses politiques envisageables. La macroéconomie est donc essentiellement centrée sur la *fonction de régulation* du système économique assurée par l'Etat. Progressivement cependant, la mise en place d'un appareil statistique de plus en plus important a permis aux pouvoirs publics des pays capitalistes d'envisager d'autres fonctions et d'autres champs pour la macroéconomie : contrôle de la répartition des richesses et des revenus, de la croissance, des prélèvements sur la nature, planification des équipements collectifs. Dans les pays socialistes, les besoins de la planification exigeaient aussi un appareil statistique également développé, sinon plus et la construction de modèles sectoriellement très détaillés.

Ainsi la macroéconomie s'est mise en grande partie au service des besoins des firmes et des pouvoirs publics. L'analyse et l'appareil statistique sur lequel elle s'appuie cernent leurs problèmes plus qu'ils ne servent à expliquer des évolutions, à expliciter des rapports de forces ou à proposer des réformes de structure pour tous les utilisateurs (ménages, syndicats,...). Le développement de la macroéconomie est étroitement lié aux besoins de la société marchande, aux aménagements qui sont nécessaires à sa survie dans les pays capitalistes et aux nécessités de la planification dans les pays socialistes. Elle est devenue, essentiellement, une *macroéconomie des pouvoirs publics et des entreprises*.

L'analyse macroéconomique opère en pratique sur les agrégats tels qu'ils sont enregistrés par les comptabilités nationales. Pour les utiliser, il faut faire l'hypothèse qu'il existe des *relations stables* entre eux. C'est là l'hypothèse la plus fondamentale de la macroéconomie. Sur quoi se fonde-t-elle ? Parfois sur des lois de comportement individuelles (mais souvent dans ce cas les difficultés liées à l'agrégation sont négligées ou sous-estimées), le plus souvent sur des données agrégées analysées *économétriquement*<sup>9</sup>. Depuis environ quarante ans, les progrès effectués dans ce domaine ont permis de dégager un certain nombre de relations présumées stables auxquelles on a donné le nom de *fonctions macroéconomiques*. Mais les ajustements ainsi estimés économétriquement sont donc fondés sur une hypothèse de reproduction

des mécanismes du passé. Les conséquences de toute politique novatrice visant à remettre en question ces mécanismes sortent donc des possibilités de prévision. Ces ajustements jouent ainsi en pratique un rôle plutôt *conservateur*, rejetant hors de l'analyse toute réflexion sur les changements structurels.

On peut regrouper ces fonctions autour des comportements des principaux agents : ménages, entreprises, organismes financiers, extérieur, en retrouvant ainsi les découpages de la comptabilité nationale. Cependant ces classifications ne se prêtent pas toujours bien à l'analyse de toutes les activités des agents, comme on va le voir déjà à propos des ménages.

### *Les ménages en miettes*

Cette catégorie centrale de la comptabilité nationale se prête bien à l'étude des opérations économiques liées à la vie domestique : consommation, épargne, logement. En revanche les activités des travailleurs et les comportements des salariés s'étudient mal au niveau des ménages.

L'analyse macroéconomique a cependant tenté de découper les activités et les fonctions suivantes des ménages :

- activité de travailleur ;
- comportement de salarié ou de titulaire d'autres revenus ;
- fonction de consommation ;
- fonction d'épargne et comportement financier.

## LE TRAVAILLEUR UNIDIMENSIONNEL

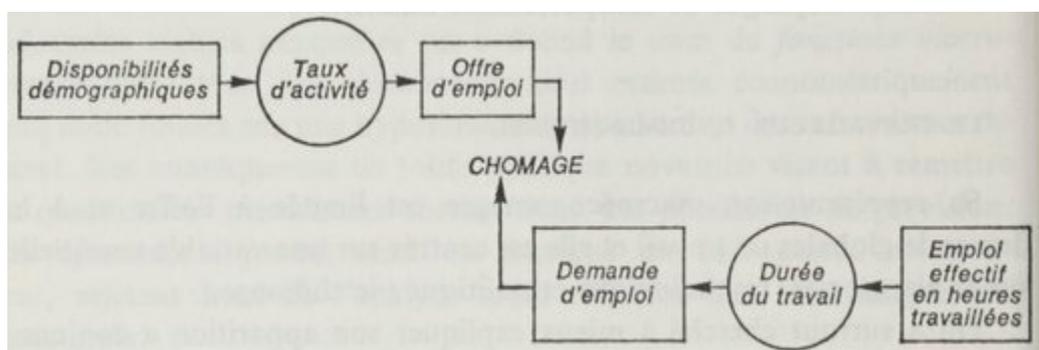
Sa représentation macroéconomique est limitée à l'offre et à la demande globales de travail et elle est centrée sur une variable essentielle sur le plan social, mythologique et politique : le chômage.

On a surtout cherché à mieux expliquer son apparition « conjoncturelle ». L'explication est technique et un peu ennuyeuse. Il faut cependant la connaître : l'offre globale de travail est fonction d'abord des disponibilités de main-d'œuvre résultant de la situation démographique nuancée par divers facteurs (durée des études par ex.) ; mais elle est fonction aussi des taux d'activité ( % des personnes désirant un emploi parmi les personnes disponibles). Ces taux sont sensibles à la conjoncture économique, indépendamment de leur évolution structurelle ; ils augmentent durant les phases d'expansion et fléchissent au cours des

récessions parce que certaines personnes s'abstiennent spontanément d'offrir leurs services sur le marché du travail. Pour nuancer le phénomène il faut tenir compte de l'importance des catégories de la population (femmes, personnes jeunes et âgées) qui présentent des taux d'activité flexibles ; tenir compte aussi de l'intensité de l'inflexion conjoncturelle parce que au-delà d'une certaine limite le phénomène de flexion des taux ne joue plus.

Par ailleurs, pour passer du niveau de l'emploi exprimé en nombre de travailleurs à l'offre de travail exprimée en nombre d'heures de travail, il faut évaluer l'évolution de la durée du travail. A moyen et à long terme, on peut repérer une tendance longue de cette évolution ; par contre, à court terme, la durée du travail apparaît comme un moyen d'ajustement plus flexible que l'embauche et de plus le rapport des coûts de ces deux moyens (variation de l'embauche, variation de la durée du travail) varie en fonction de la situation conjoncturelle.

L'emploi effectif exprimé en heures travaillées constitue la variable la mieux adaptée pour évaluer l'input travail tel qu'il apparaît dans les fonctions de production (cf. ci-dessous). Le niveau du chômage doit être également calculé parce que cette variable est cruciale sur le plan politique et aussi parce qu'elle intervient souvent dans la détermination de la croissance du taux de salaire. On a donc le schéma suivant :



Mais, à cette composante conjoncturelle qu'il est possible de cerner globalement, s'ajoute une composante structurelle qui ne peut s'expliquer qu'en étudiant secteur par secteur l'offre et la demande d'emploi. Des désajustements sectoriels ou régionaux peuvent provoquer un chômage structurel important, indépendant de la situation conjoncturelle.

## LE CONTRIBUABLE PASSIF

Il n'est pas possible d'étudier au seul niveau des ménages les

mécanismes de détermination des revenus lesquels reflètent un arbitrage collectif. En outre, du point de vue de la régulation, seule importe la détermination des grandes masses de revenus. Notons cependant au passage une curieuse impasse de la théorie économique : elle admet que le revenu disponible des ménages, c'est-à-dire leur revenu *après impôt*, résulte d'un comportement complètement passif de leur part : la pression fiscale, variable déterminée par l'Etat, est considérée comme une donnée pour les ménages. En fait, la fraude fiscale ainsi que des réactions plus concertées qui constituent ce que l'on appelle l'évasion fiscale devraient être étudiées mieux qu'elles ne le sont actuellement (à quelle analyse correspondait par exemple l'idée, admise au moment de la préparation du VI<sup>e</sup> Plan, selon laquelle la pression fiscale avait atteint en France un seuil qu'il ne fallait, au moins momentanément, pas dépasser ?).

## LE CONSOMMATEUR « AGRÉGÉ »

L'emploi de leur revenu traduit la liberté de choix des ménages. On peut comprendre pourquoi la macroéconomie s'est en quelque sorte fondée, à l'époque de Keynes, sur la traduction macro-économique de cette liberté de choix dans une *fonction de consommation* : s'il n'existait pas une compensation statistique entre les comportements individuels on ne pourrait ni représenter, ni prévoir le niveau global de la consommation et, compte tenu de son importance dans les emplois de la production (deux tiers environ), l'évolution de celle-ci. Mieux encore, compte tenu des liquidités monétaires détenues en moyenne par les ménages, il leur est très possible d'accélérer fortement leurs achats et c'est donc un élément d'instabilité du système économique. Mais, en réalité, on observe une grande régularité (hors certaines périodes exceptionnelles de *fuite devant la monnaie*, car lorsque l'inflation est trop rapide détenir de la monnaie c'est subir une perte) du niveau global de la consommation.

Les fonctions de consommation les plus simples expliquent la consommation globale (tous produits réunis) des ménages. Beaucoup de travaux économétriques ont cherché à étudier les consommations sectoriellement, en distinguant notamment les biens durables. Leur utilité est grande pour toutes les études de marché : elles conditionnent les ventes et donc le profit des entreprises ; on ne les examinera pas ici pour se limiter aux fonctions globales.

L'idée de base, exprimée par Keynes (*Théorie générale*, livre III), se traduit par une relation entre la consommation en volume  $C$ , et le revenu en volume  $R_t^1$  :

$$C_t = f(R_t)$$

$R$  étant le revenu disponible après impôts perçu par l'ensemble des ménages pendant la période  $t$ ,  $f'(R_t)$  (dérivée de  $f(R_t)$ ) est la propension marginale à consommer dont on fait l'hypothèse qu'elle est comprise entre 0 et 1. On admet généralement en outre que la propension marginale n'augmente pas quand le revenu augmente.<sup>10</sup>

Un cas particulier intéressant à tester est celui d'une fonction linéaire, de la forme :

$$C_t = aR_t + b.$$

Dans cette relation,  $a$  représente la propension marginale à consommer  $\Delta C/\Delta R$  et  $1/1 - a$  le *multiplicateur*, ainsi appelé car, dans un modèle très simple, c'est en multipliant par lui l'accroissement de la consommation qu'on obtient l'accroissement du revenu national.

Les premières tentatives d'estimation de cette relation considérée isolément ont été effectuées soit à partir de données agrégées annuelles, soit à partir d'enquêtes sur des budgets familiaux. Mais les premières prévisions effectuées à l'aide de ces ajustements se révélèrent décevantes, d'abord pour des raisons liées aux techniques économétriques, mais surtout parce que l'hypothèse de Keynes est beaucoup trop simple. Après la guerre, de nouvelles théories de la consommation apparurent, expliquant cette dernière par la série des revenus *passés* (effet de mémoire), par les *habitudes* de consommation (représentées par la série des consommations passées ou, suivant Duesenberry, par la consommation maximale dans le passé) ou par la composante *permanente* du revenu (suivant la théorie du revenu permanent de M. Friedman).

En fait, les implications de ces théories sont très voisines car, pour être opératoires, elles doivent toutes être reformulées suivant des concepts mesurables et suivant des relations susceptibles d'être estimées économétriquement.

Par exemple la relation :

$$C_t = a_0 R_t + a_1 R_{t-1} + a_2 R_{t-2} + \dots + a_T R_{t-T} + b$$

est théoriquement justifiable : les plans de consommation ne s'adaptent pas immédiatement aux modifications de revenu ; elle permet la distinction de

différentes propensions à consommer, à court terme  $a_0$  et à long terme  $a_0 + a_1 + \dots + a_T$ . Malheureusement elle est quasiment impossible à mesurer dès que  $T$  est grand, à moins de disposer de séries très longues.

De même la formulation théorique :

$$C_t = aR_t^p$$

où  $R_t^p$  est le revenu « permanent » n'est pas exploitable tant que ce dernier n'est pas défini et mesurable ou susceptible d'une approximation ; si l'on suit la suggestion de Friedman d'estimer  $R_t^p$  par une moyenne pondérée des revenus passés on est ramené à la formulation précédente. Pour utiliser cette dernière il faut soit se limiter à retenir deux ou trois variables décalées, soit admettre une série géométriquement décroissante de coefficients de pondération et se ramener par une transformation classique à une relation du type :

$$C_t = a_0 R_t + a_1 R_{t-1} + b$$

ou du type

$$C_t = a_0 R_t + a_1 C_{t-1} + b$$

qui sont tous les deux justifiables théoriquement de biens des façons.

En dehors du revenu, la théorie économique suggère que d'autres facteurs doivent intervenir ; les actifs détenus par les ménages en particulier doivent constituer une variable explicative de la consommation et c'est ce qu'on appelle *l'effet Pigou d'encaisse réelle*.

Malgré cela, la plupart des fonctions de consommation sont estimées sans variables monétaires ou financières (ce qui s'explique en partie par l'insuffisance des données statistiques).

En revanche d'autres facteurs sont plus couramment introduits pour tenir compte de la distribution des revenus (on distingue souvent les revenus salariaux et les revenus non salariaux), de la hausse des prix et même du niveau de chômage (en période d'insécurité de l'emploi les ménages constituent des encaisses de précaution qui diminuent d'autant leur consommation). Mais pour une relation globale l'accroissement de précision obtenu en multipliant les facteurs explicatifs peut se révéler

illusoire surtout lorsque les séries statistiques disponibles sont courtes.

## L'ÉPARGNANT EN SOLDE

Le traitement réservé à la consommation des ménages revient à considérer leur épargne comme le solde revenu disponible moins consommation ; en réalité, l'arbitrage entre la consommation et l'épargne résulte d'une analyse conjointe de toutes les possibilités d'emploi du revenu : consommation, investissement logement et placements financiers de toute nature. Il faut préciser notamment la répartition de l'épargne des ménages en deux catégories principales : une *épargne liquide* et une *épargne investie* ; la première catégorie regroupe les moyens de règlements (monnaie fiduciaire, dépôts divers à vue) et une épargne mobilisable à court terme ; la seconde représente des placements en valeurs mobilières qui n'assurent pas la même fonction que l'épargne liquide il y a, évidemment, des difficultés de définition précise des frontières de ces deux catégories mais il est clair que l'épargne liquide correspond à une fonction d'*encaisse de précaution*, encaisse qui est particulièrement instable car elle peut, à court terme, être transformée en consommation (par exemple, sous l'influence d'anticipations à la hausse des prix). Cette encaisse des ménages représente en France plusieurs mois de consommation et l'on conçoit qu'un tel facteur d'instabilité constitue l'une des inquiétudes majeures dans les prévisions à court terme, notamment dans les situations incertaines où les anticipations de ménage sont instables. L'épargne investie, au contraire, même lorsqu'elle est réalisable à court terme, a une fonction surtout financière qui explique qu'elle est beaucoup moins susceptible d'arbitrage à court terme avec la consommation et que son volume et surtout sa structure dépendent étroitement des conditions de rentabilité et de sécurité. Toutes les conditions de placement influencent le niveau d'épargne des ménages qu'il n'est donc admissible de traiter comme un solde qu'en toute première approximation. Mais il est difficile de préciser l'influence des taux d'intérêt (d'un indice des taux d'intérêt en fait) sur l'épargne des ménages qui semblent surtout sensibles à la hausse des prix ; même en faisant intervenir un taux d'intérêt réel (corrigé de la hausse du niveau général des prix) les ajustements économétriques ne sont guère concluants. Bien d'autres facteurs influent sur le niveau global de l'épargne et sur sa structure (avantages fiscaux, conditions préférentielles consenties à l'épargne pour la construction de logements, etc.). En pratique leur, analyse macroéconomique est rarement effectuée.

## *La machine productive*

Il est admis par la macroéconomie, comme par la microéconomie, que le comportement des entreprises est le résultat d'une stratégie visant à maximiser leur profit sous les contraintes imposées par l'état de la technologie. L'entreprise est donc réduite à un centre de décision unique, soumis à des contraintes objectives et ayant un objectif simple et rationnel ; dans une telle cellule de production objectivée, rationalisée, l'entrepreneur n'a plus d'objectif propre, il devient accessoire et toutes les dimensions conflictuelles et humaines de l'entreprise sont effacées ; de même, la concentration industrielle et la répartition du pouvoir qu'elle implique, la concentration urbaine et ses conséquences sur les modes de vie font l'objet de relativement peu d'études macroéconomiques. Par exemple, jusqu'à une date très récente, les relations entre production et pollution n'avaient fait l'objet d'aucun examen d'ensemble.

En revanche, les fonctions macroéconomiques retracent bien la mise en œuvre des facteurs de production et se prêtent assez bien à des prévisions globales et sectorielles, utiles à la propre régulation du système productif. Les instruments utilisés à cette fin sont des *fonctions de production* et des *fonctions d'investissement*.

## LES FONCTIONS DE PRODUCTION

Une fonction de production est une relation entre quantités produites (outputs) et facteurs de production (inputs). Quand un seul bien est produit (fonction de production d'une firme simple) la mesure de la production ne pose pas de problème, mais en macroéconomie les différents outputs et inputs sont combinés en agrégats plus ou moins larges.

Quand on veut représenter les relations interindustrielles on recourt à des tableaux interindustriels (introduits pour la première fois par W. Léontief) qui indiquent pour chaque branche industrielle les quantités d'inputs (produits par les autres branches) nécessaires à sa production.

Quand on veut se limiter à une représentation globale de la production on recourt à une schématisation introduite en 1928 par Cobb et Douglas qui explique la production totale  $Y$  par le capital disponible  $K$  et le travail  $L$ , les autres facteurs explicatifs étant regroupés en un terme de « progrès technique ». La fonction de Cobb-Douglas a la forme particulière suivante :

$$Y = e^{\beta t} L^{\alpha} K^{1-\alpha}.$$

$\beta$  et  $\alpha$  sont des paramètres qui peuvent être estimés économétriquement ;  $e^{bt}$  représente un trend exponentiel de progrès technique. Cette formulation est encore très couramment utilisée aujourd'hui. Pourtant elle et ses variantes posent des problèmes innombrables : estimation des coefficients, signification et mesure des variables agrégées travail et capital, nature du progrès technique qui est une variable fourre-tout et qui en fait explique une large fraction de la croissance. En outre, comme on le verra ci-dessous, les fonctions de production globales peuvent aussi s'interpréter en termes de répartition des revenus.

## L'INVESTISSEMENT : L'INTÉRÊT DE QUI ?

Les investissements de l'Etat et, en partie, ceux des entreprises publiques constituent des moyens d'action, des variables de commande des pouvoirs publics. La construction de logements est également sous la dépendance de facteurs spécifiques. Les efforts des économistes portent donc surtout sur l'explication et la prévision des investissements des entreprises privées, cet agrégat jouant un rôle central dans l'équilibre à court terme et dans l'évolution à plus long terme des capacités de production. Mais ces efforts n'ont pas été couronnés de succès : il n'existe pas de théorie satisfaisante de l'investissement au plan macroéconomique et la recherche du bon ajustement économétrique d'une telle fonction reste la bête noire des économètres.

L'approche néo-classique de cette question (qualifiée à tort de keynésienne puisqu'elle n'est qu'un cas simplifié de la théorie de l'accumulation d'Irving Fisher) est de lier l'investissement productif  $I$  au taux d'intérêt  $i$  sur le marché des capitaux :

$$I = f(i).$$

Cette formulation découle directement (en faisant l'impasse sur des difficultés d'agrégation qui sont en fait insolubles) de la théorie microéconomique de l'investissement d'une firme<sup>11</sup>. Du fait de cette origine, cette relation est plus *normative* qu'*explicative* : elle décrit mieux ce qui devrait se passer (sur un marché de concurrence parfaite) que ce qui se passe réellement. Déjà au niveau de la firme la décision d'investir ne dépend que très peu du taux d'intérêt ; l'existence d'un marché des capitaux où les firmes peuvent s'alimenter sans limite en payant un taux d'intérêt unique est une fiction ; et d'ailleurs la relation précédente est difficilement utilisable car, en présence de la multitude des taux d'intérêt

pratiqués sur les marchés, on ne sait pas quel indicateur de coût des capitaux retenir et on pressent que d'autres variables financières doivent intervenir. C'est pourquoi les représentations macroéconomiques de l'investissement se sont orientées dans une voie plus opératoire. Il se trouve que la situation *interne* et *externe*<sup>12</sup> des firmes peut être reflétée simplement par un petit nombre de variables. La solution la plus simple consiste à retenir le niveau du revenu ou de la production comme indicateur à la fois de la pression de la demande et des possibilités de financement ; en fait, le niveau du revenu est un indicateur insuffisant, car il est vite apparu que l'investissement dépend du *taux de croissance* de l'output et pas seulement de son niveau. On se limite souvent à une justification sommaire de cette hypothèse bien connue et appelée « principe d'accélération ».

La justification est la suivante : aussi longtemps que l'output  $Y$  reste constant, le stock de capital renouvelé est correctement ajusté et aucun investissement *net* n'est créé dans l'économie ; l'augmentation de l'output exige au contraire une augmentation du stock de capital, donc un investissement net positif. Un cas particulier est celui où il existe un rapport constant  $V$  entre le capital  $K$  et la production  $Y$  qu'il permet :

$$V = \frac{K}{Y}.$$

Ce coefficient  $V$ , appelé coefficient de capital (pour être précis on devrait dire coefficient moyen de capital), est aussi le coefficient d'accélération ; on déduit en effet de la relation précédente :

$$\Delta K = I_{net} = V\Delta Y$$

soit, en termes de périodes :

$$I_{net} = V(Y_t - Y_{t-1}).$$

Toutefois, il ne faut pas commettre l'erreur de penser que réciproquement l'effet accélérateur implique cette constance du coefficient moyen de capital (c'est-à-dire une *fonction de production* bien particulière). En effet, on peut toujours supposer, quelle que soit la forme de la fonction de production valable à long terme, qu'il existe un coefficient marginal de capital  $v$  bien défini à court terme par :

$$v = \frac{\Delta K}{\Delta Y}$$

d'où encore :

$$I_{\text{net}} = v\Delta Y.$$

Au total, l'investissement brut dépend du niveau de la production présente et, par sa composante d'investissement net, de la production passée (des productions passées avec des formulations plus élaborées de l'accélérateur).

Un grand nombre d'améliorations peuvent nuancer le mécanisme de l'accélérateur : prise en compte des *anticipations*, de décalages divers, des capacités inemployées de production, etc. Toutefois, il reste une schématisation de la relation investissement-production. Il ne décrit pas les conditions d'une concurrence oligopolistique et du surinvestissement qu'elle implique ; de même il ne reflète que très indirectement l'influence de la situation interne des entreprises. Pour intégrer celle-ci une solution simple consiste à introduire les *profits* réalisés par les entreprises à titre d'un double indicateur :

- des possibilités de financement des investissements, puisque les profits constituent par eux-mêmes une source prépondérante (de 70 à 100 % pour la plupart des pays) du financement et que les autres sources en dépendent ;
- de la rentabilité de la production, donc indirectement de ses possibilités d'écoulement.

Cet indicateur joue donc un rôle symétrique du précédent, reflétant principalement les possibilités financières et secondairement la pression de la demande. Lier investissements et profits revient à postuler un *comportement d'autofinancement* des entreprises.

Bien entendu, le comportement d'autofinancement peut lui-même être nuancé pour tenir compte des possibilités de financement extérieur des entreprises ; ce qui permet d'introduire un certain nombre de variables caractérisant la situation des marchés monétaires et financiers.

En réalité, le terme de *comportement* d'autofinancement est abusif, comme d'ailleurs chaque fois qu'il est appliqué à une fonction macroéconomique. Cette fonction reflète en fait un certain état des rapports de force entre quatre groupes d'agents : les chefs d'entreprise, les salariés, les consommateurs et les banques.

## *Les schématisations de la distribution des revenus*

Fidèle à ses méthodes et à ses objectifs, la macroéconomie ne détaille guère la répartition des revenus ; plus encore que pour la consommation et la production elle se limite à des analyses très globales généralement suffisantes pour étudier l'équilibre de l'ensemble de l'économie. Les revenus, contreparties de la production, lien entre elle et ses emplois, constituent les premières variables explicatives de la consommation et de l'épargne. Pour améliorer la connaissance des fonctions de consommation et d'épargne, il faut tenir compte des interventions de l'Etat et du partage salaires-profits.

Ce premier objectif conduit à toute une série de résultats théoriques explorant les conséquences à court terme, mais aussi sur la croissance, de différentes politiques budgétaires et dont les principaux résultats ont parfois pris la forme de « théorèmes » : théorème d'Haavelmo, règles de croissance équilibrée, etc. En pratique, cependant, les pouvoirs publics utilisent aujourd'hui des modèles économétriques qui traduisent, en règle générale avec soin, leurs variables d'action fiscale.

Mais ces représentations ont pour but principal de mieux cerner la distribution du revenu national et son affectation en épargne et consommation (le taux d'épargne global dans l'économie dépend par exemple de l'action de l'Etat qui peut dégager une épargne forcée d'origine fiscale) ainsi que les recettes et les dépenses de l'Etat et leur impact sur l'activité économique. Elles ne concernent que rarement les conséquences proprement *redistributives* de la fiscalité qui sont d'ailleurs sur le plan statistique très mal connues.

L'essentiel des travaux macroéconomiques portant sur la distribution des revenus concerne les variables intervenant dans la fonction de consommation, et dans celle d'investissement, c'est-à-dire le revenu disponible des ménages et les profits des entreprises. La distribution des revenus n'y est considérée que comme un paramètre conditionnant la demande adressée aux entreprises et les possibilités d'épargne.

## LES REVENUS DES MÉNAGES : UN EMPIRISME ACONFLICTUEL

Il est clair que la détermination des revenus des ménages (des revenus *réels*, c'est-à-dire des revenus nominaux corrigés de la hausse des prix) est le résultat de luttes et de négociations entre tous les partenaires sociaux. Mais la macroéconomie ne se préoccupe pas de ces conflits et de leurs

arbitrages et se limite généralement à « déterminer » sans les expliquer les revenus des ménages dans leur ensemble, sans en préciser la répartition. Elle se contente donc de représenter les arbitrages entre les principales catégories de revenus par des relations traduisant plus des interdépendances générales que des liens de causalité.

Les principales catégories de revenus perçus par les ménages sont les salaires versés par les entreprises privées, ceux des fonctionnaires, les revenus des entrepreneurs individuels et enfin les revenus liés au capital détenu par les ménages.

La masse des salaires versés par les entreprises est évidemment fonction de deux facteurs : les effectifs employés, le salaire moyen par tête. Le premier facteur a déjà été étudié ; le second se décompose lui-même en deux éléments (une fois pris en compte la durée moyenne du travail) : *taux de salaire horaire*, *glissement catégoriel*. Ce dernier facteur traduit simplement les changements de catégorie du personnel. L'arbitrage, dont résulte la détermination du taux de salaire, doit être particulièrement étudié. Cet arbitrage présente une certaine régularité, les structures syndicales, productives, etc., ne se modifiant que lentement. L'observation révèle que la croissance du taux de salaire semble légèrement influencée par le niveau de chômage : plus le chômage est important moins vive est la croissance du taux de salaire. Cette relation entre *taux de croissance* du taux de salaire et *niveau de chômage* a été introduite pour la première fois par Phillips en 1958 et elle est connue maintenant sous le nom de « relation de Phillips ».

Il importe aussi de tenir compte du taux de croissance des prix (et peut-être de la variation de ce taux de croissance qui peut fonder certaines anticipations). On appelle d'ailleurs, aujourd'hui, « relation de Phillips » une relation salaires-prix-chômage.

Cette relation joue un rôle central et crucial dans l'analyse macroéconomique puisque le problème essentiel des économies développées est la coexistence persistante d'inflation et de chômage pouvant même égenérer en stagnation et inflation (la stagflation). L'analyse économétrique des faits semble (on ne peut pas dire plus) assurer qu'il existe une relation inverse entre inflation et chômage, donc un dilemme pour les responsables de la politique économique (ce qui ne veut d'ailleurs pas dire que pour un pays donné il soit possible de dégager une relation *précise* entre ces deux variables ; les techniciens de la planification française en ont fait l'expérience pour la préparation du VI<sup>e</sup> Plan). Mais si l'existence de cette relation est probable son explication théorique est pour le moins incertaine.

Certains expliquent ce dilemme entre l'inflation et le chômage par une « nature des choses », en l'occurrence par le fait que tous les marchés ne peuvent pas être à tout instant et simultanément équilibrés ; certains marchés sont transitoirement en déséquilibre, soit excédentaires du côté de l'offre (ce qui provoque du chômage), soit excédentaires du côté de la demande (ce qui cause une hausse des prix). Selon cette théorie « frictionnelle » (Kolm), chômage et inflation coexistent donc du simple fait de la dispersion des désajustements instantanés des divers marchés.

Cette théorie est finalement assez proche de l'explication suivante : la variable niveau de chômage est aussi révélatrice du degré d'utilisation des facteurs matériels de production lequel est directement lié aux tensions inflationnistes. Ainsi, lorsque le chômage est faible les capacités physiques de production sont généralement utilisées à plein et l'ajustement à de nouvelles demandes s'effectue alors par une hausse des prix. Il faut noter cependant que l'usage dans une relation d'une seule variable au lieu des deux qui interviennent en réalité, s'il est commode en situation normale<sup>13</sup>, peut conduire à des erreurs de prévision lorsqu'une situation exceptionnelle (un surinvestissement transitoire par exemple) perturbe la relation entre ces deux variables.

Mais comment expliquer que la relation de Phillips présente un coude, c'est-à-dire un seuil de chômage, à partir duquel les tensions inflationnistes s'aggravent brutalement ? Il est probable que là encore l'analyse est insuffisante parce que trop agrégée ; c'est la variable chômage qui doit être examinée de plus près et on peut avancer l'hypothèse suivante : le coude de la courbe de Phillips commence quand les travailleurs qualifiés, désirés par les entreprises, se font difficiles à trouver. Il est d'ailleurs possible que cette notion de travailleurs désirés se fonde autant sur des facteurs sociologiques que professionnels (hommes mariés, ni trop jeunes, ni trop vieux, etc.). Quand ce groupe est complètement embauché, les employeurs cherchent plutôt à attirer des travailleurs déjà employés que de recourir aux chômeurs qui n'ont pas ces caractéristiques, et la surenchère qui en résulte serait à l'origine du coude de la courbe de Phillips. Certains travaux économétriques récents effectués aux Etats-Unis semblent même indiquer qu'il est impossible d'abaisser durablement, par quelque politique budgétaire ou monétaire que ce soit, le chômage au-dessous d'un certain seuil qui dépend des conditions structurelles de l'adaptation de l'offre et de la demande d'emplois.

Mais toutes ces explications sont trop mécanistes ; elles ne tiennent pas compte du rapport de force entre les employeurs et les salariés, de l'évolution des structures syndicales, du niveau des profits lesquels sont

pourtant un facteur déterminant de la variation des salaires. Les travaux économétriques se heurtent dans ce domaine à beaucoup de difficultés ; ils ne permettent pas d'assurer une formulation suffisamment précise de la relation de Phillips pour que tous ces facteurs puissent être pris en compte et précisés. Il reste sans nul doute, et malgré les travaux déjà entrepris, beaucoup d'ombre sur cette question centrale et bien d'autres travaux détaillés à mener.

A la masse des salaires versés par les entreprises, il faut ajouter les salaires des fonctionnaires ; il ne s'agit qu'en partie d'une variable de commande pour les pouvoirs publics car les taux de salaire dans les secteurs public et privé ne peuvent pas évoluer durablement de façon divergente.

Il faut ajouter également les revenus non salariaux, ceux des entrepreneurs individuels et des membres des professions libérales, lesquels sont très difficiles à évaluer et encore plus difficiles à expliquer et à prévoir.

En ajoutant les revenus du capital et en retranchant les impôts directs on obtient finalement le revenu disponible des ménages à partir duquel, on l'a vu, on peut expliquer en grande partie leur consommation.

## LE PROFIT DES ENTREPRISES

Les profits des entreprises tels que les conçoit la macroéconomie peuvent se déterminer comptablement, une fois connue la masse des salaires qu'elles versent, en agrégeant leurs comptes d'exploitation : leur profit apparaît alors comme le solde valeur ajoutée moins rémunération des facteurs (travail, capital, Etat).

$$PR = pY - W - D - T$$

$PR$  : profits des entreprises ;

$pY$  : valeur ajoutée ( $p$  : niveau général des prix) ;

$W$  : masse des salaires versés ;

$T$  : impôts ;

$D$  : dividendes et intérêts.

On voit immédiatement qu'une telle détermination comptable, bien que courante, est beaucoup trop partielle et occulte des mécanismes essentiels. Le profit n'est en réalité jamais un *solde*, c'est l'*objectif* des entreprises ; le traiter comme un solde revient à expliquer le comportement de profit des entreprises uniquement par la relation de Phillips ou une relation du même

type. Or la formation des profits dépend directement de celle des salaires et des prix. Peu d'explications simultanées des salaires et des profits ont été proposées jusqu'à présent et précisées économétriquement. La principale démarche dans ce sens reste très théorique, c'est celle qui consiste à interpréter une fonction de production comme une *fonction de répartition* des salaires et des profits. Cette théorie, qui suppose la rémunération des facteurs de production suivant leur productivité marginale, est utilisée dans les modèles d'inspiration néo-classique. Pour une fonction de Cobb-Douglas par exemple, de la forme :

$$Y = e^{\beta t} L^{\alpha} K^{1-\alpha}$$

on a :

w (taux de salaire) = productivité marginale du travail  
et :

$$\frac{pdY}{dL} = \frac{\alpha pY}{L}$$

i (taux d'intérêt) = productivité marginale du capital  
soit :

$$\frac{pdY}{dK} = \frac{(1-\alpha)pY}{K}$$

$$\alpha = \frac{wL}{pY} =$$

part des salaires dans la valeur ajoutée

$$1 - \alpha = \frac{iK}{pY} =$$

part des revenus du capital dans la valeur ajoutée.

On voit sur cet exemple qu'une fonction de Cobb-Douglas peut être interprétée comme une hypothèse de *répartition constante du revenu national entre salaires et profits*. Mais alors on conçoit que certains économistes, essentiellement l'école de Cambridge et en premier lieu J. Robinson, soient conduits à prétendre qu'il n'existe pas de fonctions de production mais plutôt des *fonctions de répartition*, qu'il reste d'ailleurs à expliquer.

### *Les insaisissables variables monétaires et financières*

La macroéconomie cerne mal les phénomènes monétaires et financiers. Ils sont, il est vrai, complexes et incomplètement repérés statistiquement. Mais surtout la science économique reste encore influencée par le vieux mythe des économistes classiques pour lesquels « la monnaie est un

voile », un intermédiaire commode dans les échanges mais qui ne les modifie pas. Simplement, si la quantité de monnaie augmente, les prix augmentent mais les volumes de transactions ne sont pas modifiés : c'est *la théorie quantitative de la monnaie* sous sa forme simple. Certes ces idées fausses sont aujourd'hui abandonnées mais, pour beaucoup d'économistes, les faits monétaires restent des faits secondaires. Cette représentation d'une monnaie relativement neutre et secondaire dans ses effets cache pourtant des phénomènes de pouvoir très importants : dans une économie capitaliste le droit d'emprunter est un grand pouvoir ; il renforce en fait le pouvoir de ceux qui sont déjà riches et peuvent s'approprier des moyens de production. Ceux qui contrôlent le droit d'emprunter ont donc également un grand pouvoir. Ces remarques évidentes sont laissées de côté dans les représentations habituelles des mécanismes monétaires : « Toutes les illusions monétaires proviennent de ce que le simple aspect de l'argent ne nous montre pas qu'il représente un rapport social de production » (Marx).

En macroéconomie en particulier, on a beaucoup limité la portée des travaux de Keynes sur le rôle de la monnaie et la plupart des modèles macroéconomiques qui se veulent opératoires s'inspirent d'un keynésianisme très simplifié. Ils présentent une structure dichotomique : d'une part sont déterminés les besoins de financement (des entreprises en particulier) et les capacités de financement (des ménages en particulier), d'autre part sont évalués les circuits de financement aboutissant à ces soldes connus à l'avance. Cette analyse du comportement des organismes bancaires et des autres institutions financières, même si elle est très détaillée, suppose une plasticité totale des comportements financiers qui s'adaptent, sans les modifier, aux soldes des équilibres réels. Cette limitation de l'analyse est inacceptable. Selon J. Denizet : « On traite les opérations financières en dernier parce que l'épargne vient du revenu et les placements viennent de l'épargne. Mais l'on oublie que l'économie est un cercle et que l'endettement est en amont du revenu... On remanie des tableaux d'opérations financières « non satisfaisants » *sous l'hypothèse que les soldes d'opérations courantes restent constants*. L'hypothèse n'est jamais, jamais acceptable. »

Ce jugement sévère semble confirmé par le fait que les fluctuations cycliques du passé récent ont été le plus souvent le résultat de perturbations monétaires. Certains économistes, tel l'Américain G. Sirkin, se demandent même si « le temps n'est pas venu de réviser de fond en comble et de refaire entièrement l'analyse des cycles économiques » et de compléter, sinon de remplacer, les théories des cycles endogènes (théorie

de l'accélérateur, du surinvestissement, des vagues d'innovation, etc.) par des explications des perturbations monétaires.

Il existe cependant des tentatives d'intégration de ces explications. On a déjà noté, en examinant les principales fonctions de comportement, que certaines variables monétaires et financières influençaient les comportements des entreprises et des ménages. Ces tentatives sont en général modestes dans la mesure où elles se limitent à introduire des indicateurs globaux, caractérisant la « *liquidité* » (l'abondance monétaire) de l'économie. L'influence de ces variables sur les comportements, bien que probable, n'est guère expliquée. En outre deux conceptions s'affrontent sur la manière de prendre en compte l'influence des phénomènes monétaires par des indicateurs très agrégés. La première relève de l'école américaine dite *monétariste* (dont le chef de file est M. Friedman). Suivant cette conception, la quantité de monnaie (rapprochée du niveau de la P.I.B.) exerce sur le niveau global de l'activité et sur celui des prix une influence prédominante. Suivant une conception plus traditionnellement keynésienne, la variable d'intégration est le taux d'intérêt (ou les taux d'intérêt à court et long terme) et dans ce cas il n'est plus nécessaire de représenter la création monétaire. En fait ces querelles entre spécialistes sont byzantines et l'analyse s'auto-entretient ici plus à partir des questions des économistes qu'à partir de difficultés réelles.

Les difficultés réelles tiennent à la détermination *simultanée* des comportements des entreprises, des ménages et des circuits financiers. Une variable centrale semble être l'offre des capitaux *disponibles à long terme*. Cette offre se déduit de l'épargne disponible (en provenance des ménages, éventuellement de l'Etat et des autres pays) en tenant compte de la « transformation » (de capitaux prêtés à court terme en crédits à long terme) qui résulte du comportement du système bancaire et des règles institutionnelles. A partir de l'offre de capitaux « longs » et dans la mesure où l'on est capable de déterminer la demande des ménages (en fonction principalement de leur construction de logements) et celle des administrations, on déduit les possibilités de financement externe « long » des entreprises. Ces possibilités influencent directement le comportement d'autofinancement et d'investissement des entreprises. Il faut tenir compte aussi des liquidités à vue et à court terme, dont on a vu le rôle dans le comportement des ménages et, plus généralement, admettre (selon une analyse due aux économistes américains Guerley et Shaw) que les agents cherchent à ajuster leurs actifs physiques et financiers à une structure désirée. Dans cette analyse le rôle des taux d'intérêt est difficile à introduire. Comme en général les taux d'intérêt sont inférieurs à la

productivité marginale des investissements les *possibilités* d'emprunt interviennent, à côté des *taux*, comme contraintes dans l'établissement des plans d'investissements. Bien que l'influence des taux d'intérêt, d'ailleurs multiples pour l'économie française, soit donc difficile à préciser, elle mérite un examen attentif dans la mesure où les mouvements internationaux de capitaux sont devenus très importants et contraignent les banques centrales à l'ajustement des taux sur ceux du marché international. On peut ainsi rendre compte de l'influence que l'équilibre des échanges extérieurs (opérations courantes et mouvements de capitaux) exerce, soit directement par l'intermédiaire d'une création monétaire, soit indirectement par les modifications des taux d'intérêt, sur l'équilibre intérieur.

### *Les échanges extérieurs : un empirisme sans frontières*

L'analyse macroéconomique ne s'encombre guère d'une théorie des échanges internationaux. Celle-ci à vrai dire ne s'est guère adaptée aux réalités du monde actuel et la vieille théorie des avantages comparatifs de Ricardo paraît bien dérisoire au regard des firmes multinationales, des réseaux commerciaux, des dévaluations, des crises monétaires et du sous-développement.

Cependant l'étude et la *prévision* des échanges extérieurs sont importantes pour tous les pays, tels le Canada, les Pays-Bas ou la Scandinavie, dont les échanges commerciaux sont très développés. Elle l'est aussi pour les autres pays moins intégrés dans le commerce mondial car l'organisation monétaire internationale les rend très vulnérables à une perte de devises et à la domination par les grandes entreprises et le capitalisme américain. La composante la plus importante des échanges — parce qu'elle commande dans une large mesure les mouvements internationaux de capitaux — est la *balance commerciale* : *exportations moins importations*.

Aussi les recherches macroéconomiques se sont centrées, comme toujours, sur ce qui est le plus utile aux entreprises et aux pouvoirs publics, la définition de *fonctions d'importation et d'exportation*. Il existe deux niveaux d'analyse : on peut privilégier le pays étudié et prévoir ses importations et ses exportations à partir d'hypothèses sur l'évolution de ses principaux partenaires commerciaux ; le deuxième niveau d'analyse, plus satisfaisant, consiste à étudier l'évolution de la structure des échanges commerciaux mondiaux sans privilégier aucun pays particulier ; on utilise

mieux, ainsi, toutes les informations disponibles.

## PRÉVOIR LE COMMERCE EXTÉRIEUR D'UN PAYS

Pour expliquer les importations on peut partir de l'observation courante selon laquelle leurs fluctuations reproduisent en les amplifiant celles du revenu national. On rattache donc uniquement les importations à la production, par exemple selon une fonction à *élasticité (k) constante* :

$$IM = aY^k$$

ou à propension marginale à importer (a) constante :

$$IM = aY + b.$$

Mais le statut des relations de ce type est ambigu : traduisent-elles une causalité : la production nécessite des importations, ou une corrélation : la pression de la demande explique *à la fois* la progression de la production intérieure et des importations ? Pour le préciser on admet en général que les différentes productions impliquent une certaine fraction, qui reste peu affectée par les évolutions des prix, d'importations ; celles-ci apparaissent alors comme *complémentaires* des productions nationales et le niveau des importations peut être prévu à partir des *contenus d'imports* des branches concernées. Les productions finales peuvent en outre être concurrencées par des produits étrangers qui apparaissent alors comme *substituables* aux productions nationales, cet effet de substitution étant sensible aux prix relatifs (prix des marchandises importées ( $p_{im}$ )/prix des productions nationales ( $p$ )). Pour traduire cette possibilité de substitution on admettra une fonction d'importation de la forme :

$$IM = f\left(Y, \frac{p_{im}}{p}\right)$$

qui traduit simultanément l'effet de croissance (rôle de  $Y$ ) et l'effet de concurrence (rôle de  $\frac{p_{im}}{p}$ )

Mais la logique de ces fonctions a été récemment contestée pour les produits substituables et donc concurrencés. Pour ces produits de telles fonctions ne traduisent pas bien la contrainte très forte que le niveau des prix étrangers fait peser sur les entreprises du pays considéré (analyse faite

pour la France par R. Courbis et qui constitue l'une des principales originalités du modèle FIFI utilisé pour le VI<sup>e</sup> Plan).

A l'inverse des fonctions d'importation, les fonctions d'exportation privilégient le rôle de la croissance des pays étrangers. Globalement, cette croissance peut être évaluée par une moyenne pondérée des P.I.B. des pays étrangers, dans laquelle les coefficients de pondération caractérisent le pays exportateur. Pour la France, par exemple, cet indice sera la somme des P.I.B. de nos principaux partenaires commerciaux, pondérées par les pourcentages que les marchés de ces pays représentent dans nos exportations totales.

Comme pour les importations, cet effet de demande peut être nuancé par un effet de compétitivité mesuré à l'aide du rapport entre les prix intérieurs et les prix des exportations sur les marchés étrangers. Toujours au niveau global, d'autres facteurs peuvent être introduits qui caractérisent uniquement la situation du pays exportateur, c'est-à-dire les conditions de l'offre. On peut concevoir en effet que les exportations sont dans une certaine mesure le reliquat de la production laissé disponible par la demande intérieure : elles doivent donc être fonction croissante de la production du pays exportateur et fonction décroissante de sa demande interne. On peut aussi interpréter l'influence de la croissance intérieure, qualifiée parfois *d'effet de poussée à l'exportation*, comme la conséquence d'une compétitivité accrue puisque dans les phases d'expansion la productivité s'accroît.

Ces représentations globales peuvent aussi être désagrégées par catégories de produits et surtout par pays (ou groupes de pays) importateurs. Dans ce dernier cas, il est plus judicieux de faire intervenir les importations totales de ces pays à la place de leurs P.I.B. A partir de ces prévisions des importations totales on peut déterminer les exportations du pays étudié de la manière suivante : ou bien faire l'hypothèse de *conservation des parts* des exportations du pays étudié sur les différents marchés étrangers, ou bien faire évoluer ces parts suivant un trend temporel ajusté sur le passé au mieux en fonction des prix relatifs pour tenir compte *d'un effet de compétitivité* sur les marchés. Selon cette dernière formulation, on distingue alors trois effets : l'*effet de concurrence* qui est dû à l'évolution des prix et les *effets de croissance et de structure* qui sont liés au mécanisme de conservation des parts : l'effet de croissance est simplement le résultat de la croissance des différents pays importateurs ; l'effet de structure résulte de la répartition par pays d'exportation (et de la répartition par produits dans les modèles sectoriels).

Si, par exemple, la part de la France, dans les importations de chacun de ses clients, reste constante (effet de concurrence nul), ses exportations peuvent augmenter et sa part dans le commerce mondial diminuer (par effet de croissance et de structure) dans la mesure où ses clients les plus importants se développent moins rapidement que la moyenne mondiale.

Les modèles sectoriels de ce type sont plus précis mais en même temps beaucoup plus lourds puisqu'ils exigent des prévisions détaillées par pays ; avec un effort supplémentaire d'information on peut passer à un deuxième niveau d'analyse et projeter l'ensemble des échanges internationaux.

## PRÉVOIR LE COMMERCE MONDIAL

Le principe des méthodes utilisées est bien illustré par l'hypothèse la plus simple d'une structure d'échanges invariables au cours du temps. Chaque flux individuel  $X_{ij}$  du pays  $i$  vers le pays  $j$  reste dans un rapport constant avec le commerce mondial total  $X$  (ou avec le commerce mondial de la catégorie de produits considérés dans les modèles sectoriels). On a ainsi :

$$\frac{X_{ij}}{X_{..}} = a_{ij} \quad \text{avec} \quad \sum_{i,j} X_{ij} = X_{..}$$

Une analyse plus fine consiste à tenir compte des taux d'expansion des importations de chaque pays, c'est-à-dire à revenir à l'hypothèse de conservation des parts :

$$\frac{X_{ij}}{X_{.j}} = b_{ij} \quad \text{avec} \quad \sum_i X_{ij} = X_{.j} = \text{importations totales du pays } j.$$

Connaissant les parts, on pourra déduire du vecteur des importations par pays l'ensemble de la matrice des flux commerciaux. Mais ces deux méthodes de projection sont trop mécaniques et ne font pas jouer un rôle symétrique aux conditions de l'offre et de la demande (c'est pourquoi on lui préfère souvent une méthode plus élaborée de double ajustement proportionnel, dite méthode R.A.S.).

Toutes ces méthodes de prévision du commerce mondial, même si elles sont très empiriques, donnent des résultats à peu près acceptables au moins dans les périodes d'évolution normale des échanges. Elles ne sont évidemment d'aucune utilité pour comprendre les relations internationales

de domination et les mécanismes d'appropriation et d'exportation du profit.

## PRÉVOIR L'IMPRÉVISIBLE

L'analyse macroéconomique ne s'est guère aventurée dans le domaine particulièrement instable des échanges, autres que commerciaux, entre pays. Les résultats sont ici à peu près nuls et pourtant il faut bien, ici comme ailleurs, effectuer des prévisions ; faute d'analyses on recourt alors aux techniques de « l'économétrie sans modèle », sans hypothèses explicatives.

Pour en donner une illustration on peut se référer aux distinctions de la comptabilité nationale française qui regroupe les autres éléments de la balance des paiements en deux catégories : les *opérations courantes de répartition et les mouvements de capitaux à court et à long terme*.

Dans la première catégorie ce sont, pour la France, le solde des utilisations de services (assurances, transports), des dépenses de tourisme, des revenus du travail (transférés par les immigrants dans leur pays d'origine) et l'aide publique et privée aux pays en voie de développement qui constituent les postes les plus importants. Un grand nombre d'hypothèses spécifiques (immigration, politique du tourisme et des transports, aide au développement, etc.) doivent donc être prises en compte. Au total, ces prévisions, sans être faciles, ne posent pas de problèmes particuliers.

En ce qui concerne les mouvements de capitaux, on rencontre des difficultés considérables pour prévoir les mouvements de capitaux à *court terme*. En période d'instabilité monétaire internationale on ne voit pas actuellement comment un modèle pourrait fournir des prévisions fiables à cet égard.

Pour les mouvements de capitaux à *long terme* il faut distinguer entre les *investissements directs* et les *investissements de portefeuille*. Les premiers impliquent un contrôle de l'activité productrice, les seconds seulement une participation à cette activité. En conséquence les premiers font intervenir aussi des facteurs nettement « politiques » (stratégie commerciale, politique générale, etc.) tandis que les seconds dépendent de facteurs plus strictement économiques (taux de rémunération des capitaux investis, sécurité, etc.) qui permettent une prévision plus facile d'un point de vue économétrique.

## *Les machines de la macroéconomie*

### DE LA MACROÉCONOMIE QUALITATIVE A LA MACROÉCONOMÉTRIE

La connaissance des principaux mécanismes d'interaction des agrégats entre eux et de leurs ordres de grandeur dans une économie donnée permet déjà d'effectuer des analyses macroéconomiques *qualitatives*. C'est pourquoi on demande à tout étudiant un peu avancé en économie d'apprécier les interdépendances entre branches industrielles en sachant se servir d'un T.E.I., celles entre les revenus, leurs emplois et la production, celles entre la masse monétaire, les prix et la production en volume, celles entre l'économie nationale et les pays étrangers, etc. Dans ce type d'exercice il faut d'abord éviter les analogies superficielles entre un agent isolé et une catégorie d'agents ou l'Etat dans l'ensemble de l'économie car de telles analogies sont souvent source de sophismes de composition. Il faut éviter les raisonnements incomplets ou imprécis, ce qui nécessite une certaine familiarité avec l'ensemble des circuits et des interdépendances d'une économie, la hiérarchie des effets, l'ordre de grandeur de leurs intensités, les seuils et les délais de réaction. Et pour nuancer des analyses correctes mais trop mécaniques il faut en plus prendre en compte les facteurs d'ordre psychologique et d'ordre politique.

C'est pourquoi les raisonnements littéraires de cette nature rencontrent vite leur limite sans compter qu'ils ne fournissent aucun résultat chiffré. Elle peut cependant être utile dans la mesure où l'on cherche à intervenir sur l'économie par approximations successives.

Depuis longtemps — dès 1850 Marx et Engels étudiaient la conjoncture en Europe — et aujourd'hui encore cette approche qualitative est ainsi utile au diagnostic conjoncturel et à la préparation des actions à court terme. Mais elle est aujourd'hui de plus en plus souvent complétée par des analyses formalisées qui peuvent déboucher sur une *macroéconomie quantitative*, une *macroéconométrie*.

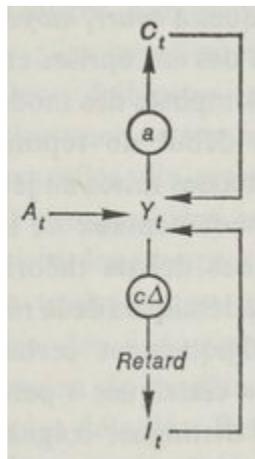
Dans cette perspective, les différentes fonctions macroéconomiques que nous venons de décrire servent essentiellement à construire des *modèles macroéconomiques* dans un but d'explication, de prévision ou d'action ou les trois à la fois (bien que ces buts soient en partie contradictoires). Les différentes fonctions jouent ainsi le rôle de différentes pièces de mécano avec lesquelles on peut construire des maquettes plus ou moins compliquées du système économique que l'on veut représenter. Pour illustrer cette notion de modèle considérons l'exemple très simple et très

classique d'une combinaison des fonctions de consommation et d'investissement :

$$\begin{aligned} C_t &= aY_t \\ I_t &= c(Y_{t-1} - Y_{t-2}) = c\Delta Y_{t-1} \\ Y_t &= C_t + I_t + A_t \end{aligned}$$

où  $C_t$ ,  $I_t$ ,  $A_t$  sont respectivement la consommation globale, l'investissement productif, la demande autonome (c'est-à-dire les autres composantes de la demande finale : logement, dépense publique, solde commercial) à la période  $t$ . Ce type de modèle vise à établir le tableau fondamental des comptabilités nationales, celui des ressources et emplois de la production en très gros agrégats.

Ce système de trois équations combine le mécanisme du *multiplicateur*<sup>14</sup> et de l'*accélérateur* et résume la partie la plus simple de l'apport keynésien. Depuis trente ans les apprentis économistes ont « joué » avec ces trois équations, source inépuisable de variations, de commentaires et d'exercices d'ailleurs largement académiques. On peut encore les représenter symboliquement par le schéma suivant :



On conçoit qu'il puisse, en première approximation, éclairer le mécanisme d'évolution du revenu national à court terme, fournir des prévisions (à partir d'une situation initiale donnée et d'une valeur de  $A_t$ ) et servir à l'intervention des pouvoirs publics au niveau de leurs dépenses.

Mais aujourd'hui des modèles aussi simples n'ont plus d'utilité. En effet l'utilisation des modèles macroéconomiques a connu une véritable mutation depuis les contributions initiales de J.M. Keynes, Harrod, Hicks.

Dans une première phase les modèles simples et non quantifiés se sont multipliés. L'absence de véritable quantification, en évitant la confrontation avec les faits, a favorisé une surproduction de schémas théoriques (qui est particulièrement nette pour les modèles de croissance). On retrouve dans ce foisonnement la même logique qui gouverne souvent le développement interne des communications scientifiques : facilité des communications parmi les spécialistes et difficulté d'accès à un formalisme qui devient facilement ésotérisme pour les non-initiés ; en fait le progrès scientifique induit par un tel développement est à peu près nul.

Cette première phase des modèles non chiffrés nous semble aujourd'hui, et cela est heureux, close. Les progrès réalisés en matière d'information économique permettent d'éliminer un grand nombre de schémas théoriques non conformes à la réalité des faits.

Actuellement la plupart des pays disposent de modèles chiffrés et ! même de complexes de modèles ayant des domaines et des objectifs différents et s'articulant entre eux ; ils fournissent des prévisions ou des simulations macroéconomiques à *court*, *moyen* et *long terme* en facilitant la préparation des décisions des entreprises et des pouvoirs publics. En se substituant à la rhétorique simpliste des modèles très agrégés qui les ont précédés ils apportent un début de réponse sérieuse aux problèmes sérieux — étant donné les masses mises en jeu — de la régulation économique et aux problèmes fondamentaux de la planification. Ils assurent un certain assainissement des débats théoriques en faisant disparaître certaines représentations académiques de la réalité économique auxquelles s'accrochent encore nostalgiquement certains « professionnels » de l'économie. Des questions « classiques » perdent ainsi leur sens. A quoi peut servir par exemple de distinguer soigneusement les instruments de la politique économique et de discuter indéfiniment sur les rôles respectifs des instruments *budgétaires* et *monétaires* ? Pourquoi s'obstiner à vouloir distinguer différents types d'inflation, par les coûts ou par la demande ? Pour être utile un modèle doit détailler les moyens d'action des pouvoirs publics et représenter correctement les mécanismes qu'ils mettent en jeu, mais les distinctions classiques ne présentent pas d'intérêt pour elles-mêmes.

La généralisation des raisonnements sur modèles doit donc provoquer une véritable mutation de la macroéconomie, faire disparaître des problèmes académiques et permettre l'évasion du marécage intellectuel où de trop nombreux économistes sont encore enlisés, en particulier parce que l'enseignement de la macroéconomie ne s'est pas encore adapté à la logique des modèles. Si certaines questions s'évanouissent, au grand regret

de leurs « spécialistes », de nouveaux problèmes, véritables ceux-là, surgissent. On a vu par exemple que la relation de Phillips sur laquelle sont fondés plus ou moins implicitement beaucoup de travaux et de prévisions était très fragile. C'est à partir d'une réflexion approfondie sur la concurrence internationale qu'on a été conduit à modifier la logique keynésienne de la détermination de la production intérieure et des importations pour lui substituer le mécanisme de partage de marché. D'autres zones d'incertitudes subsistent : détermination de fonctions de production, prise en compte des relations entre entreprises et système bancaire et financier, détermination des prix et des profits, mouvements de capitaux internationaux, etc. Il y a donc beaucoup de travaux à mener et de lacunes statistiques à combler qui impliquent une réorientation des recherches. C'est l'un des mérites de l'approche par modèles d'avoir mis en évidence ces nouvelles questions. Cette approche a un avantage décisif sur les autres, non formalisées, *c'est de s'améliorer du fait même de sa pratique* : les modèles révèlent au cours du temps leurs faiblesses, du moins leurs faiblesses internes, et sont remplacés par d'autres. La formalisation met nettement en évidence, sans ambiguïté, les hypothèses sur lesquelles elle repose ; lorsque les hypothèses sont contredites elles doivent être modifiées, tandis que les raisonnements non formalisés peuvent subsister longtemps à l'abri des ambiguïtés qu'ils entretiennent. Au-delà de la transparence, la formalisation permet une cohérence interne rigoureuse des déductions, une rapidité du calcul qui permet elle-même l'extension du modèle et son raccordement à des modèles plus spécifiques et plus détaillés. Enfin les modèles permettent, dans certaines conditions, de mettre en évidence les *objectifs* poursuivis par ceux qui ont un pouvoir de décision, mais on va voir que cette possibilité de séparer représentation des contraintes et objectifs a des limites.

## MODÈLES DE L'ÉCONOMIE ET ÉCONOMIES MODÈLES

En contrepartie de tous ces avantages il faut prendre garde au nouveau conformisme des modèles et aux manipulations politiques qui sont cohérentes à tout système de représentation.

Il est clair que les modèles évacuent tous les éléments non quantifiables) u non encore quantifiés, ce qui conduit souvent à l'assimilation, que l'on ne dénoncera jamais assez, de ces éléments à des facteurs secondaires. Il est clair aussi qu'ils sont souvent construits à partir d'une méthode mathématique ; le moyen mathématique devient alors une fin en soi, on en verra dans le prochain chapitre un exemple pour les modèles de croissance.

Mais il faut surtout admettre que les modèles économiques ont pris une place prépondérante dans le débat politique. Cela est vrai dans tous les pays qui utilisent des modèles pour définir leurs politiques économiques et plus particulièrement en France à cause de la tradition planificatrice dans notre pays.

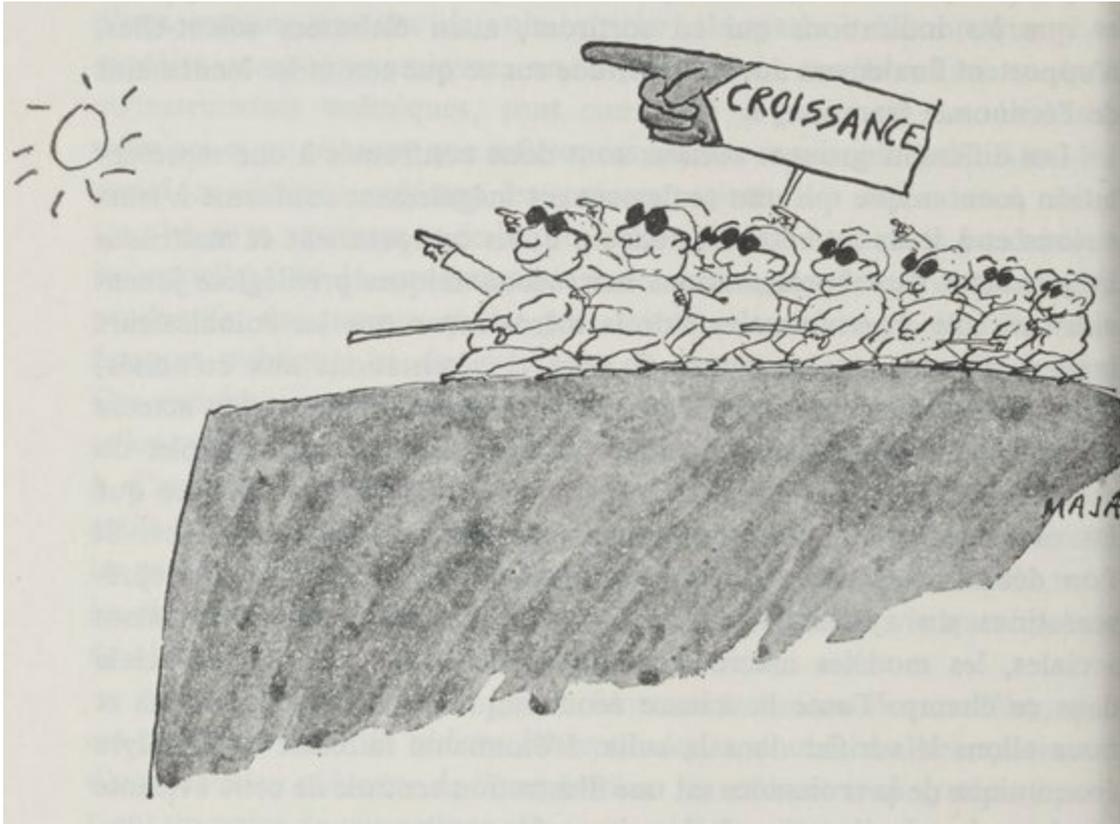
On a déjà dit que les systèmes d'information et de concepts résultent d'une certaine manière de voir, *a priori*, le système économique. Les modèles macroéconomiques, en dépit de leur amélioration en tant qu'instruments techniques, sont construits à partir de ces éléments premiers et ne peuvent que refléter ces mêmes représentations. Ainsi les variables choisies reflètent les préoccupations des utilisateurs, dans tous les pays : croissance de la production (notamment de la production industrielle), de la consommation des ménages, des investissements productifs, des revenus et des prix, niveau de chômage, équilibre des finances publiques et des échanges de marchandises avec l'extérieur. Ces variables sont certes importantes, mais surtout pour les entreprises et les pouvoirs publics. L'analyse macroéconomique pourrait être élargie à d'autres variables et d'autres préoccupations : la répartition des actifs et des revenus, la structure du chômage, les conditions de travail, les conditions économiques de la vie collective et plus généralement tous les éléments hors marché et hors budget qui règlent la vie quotidienne de chacun.

Au total, il semble bien que la fonction technique des modèles, qui est essentiellement de *réduire l'incertitude*, se double malheureusement d'une *fonction réductive de l'imagination*. Ils reflètent trop systématiquement un point de vue unique. Ils sont unidimensionnels.

Cela s'ajoute à la difficulté technique de comprendre et de maîtriser un modèle : certes un modèle, aussi complexe soit-il, est cohérent et transparent pour ceux qui le connaissent bien. En revanche les utilisateurs occasionnels, *a fortiori* les non-utilisateurs, ne comprennent pas, ou pire, comprennent mal sa logique. C'est ainsi qu'on a pu voir, au cours de la préparation du VI<sup>e</sup> Plan, des représentants des groupes sociaux, qui saisissaient mal la logique profonde du modèle FIFI mais percevaient bien qu'ils étaient confrontés à une représentation de l'économie contradictoire avec leurs propres représentations et objectifs, adopter des positions passionnelles de rejet total ou d'acceptation aveugle. Le modèle revêt alors son plein statut de mythologie politique. A titre d'exemple, on pouvait lire dans l'organe de la Confédération des Petites et Moyennes Entreprises (janvier 1970) : « On se penche anxieusement sur l'ordinateur dont le modèle répond au nom très Belle Epoque de « FIFI » pour tenter de sortir

quelques lumières sur l'avenir, comme les augures romains interrogeaient fièvreusement les entrailles de poulets ou le vol des pigeons. Malheureusement il est fort à craindre que sur ce plan l'ordinateur ne vaille pas mieux que les entrailles de poulets et que les indications qui en sortiront, aussi élaborées soient-elles, n'apportent finalement aucune certitude sur ce que seront les lendemains de l'économie française. »

Les différents groupes sociaux sont donc confrontés à une représentation économique qui non seulement est inégalement conforme à leurs visions et à leurs intérêts mais encore qu'ils comprennent et maîtrisent inégalement. Ces représentations macroéconomiques privilégiées jouent ainsi un rôle *d'acculturation* : de la même façon que les colonisateurs tentent d'imposer leur culture et leurs représentations aux colonisés, les modèles exercent un pouvoir sur les représentations des acteurs sociaux, en devenant un « modèle » (dans le sens d'objet à copier du mot modèle) pour ces représentations. Finalement il faut conclure que les machines de la macroéconomie sont des machines *politiques*. Si l'on définit la science politique comme l'étude du conflit des représentations du système social, issu lui-même du conflit des classes sociales, les modèles macroéconomiques occupent une place cruciale dans ce champ. Toute la science économique est d'abord politique et nous allons le vérifier dans la suite. L'étonnante faiblesse de l'analyse économique de la croissance est une illustration centrale de cette évidente et nécessaire réorientation de la science économique.



## théorie critique de la croissance économique

*« Il faut respecter un grand principe pour augmenter la richesse d'une nation : ceux qui la produisent doivent être nombreux ; ceux qui la consomment peu nombreux ; ceux qui la créent doivent être rapides ; ceux qui l'utilisent doivent être lents. Alors seulement, la richesse sera toujours suffisante. »*

(CONFUCIUS.)

La théorie économique, dont nous venons de tracer les grandes lignes, permet-elle de comprendre le phénomène majeur de notre temps, la croissance économique ? Beaucoup de mythes sont d'abord à détruire ce sujet.

La croissance de la production a été souvent assimilée, au moins implicitement, à la croissance du bien-être, voire du bonheur, au point que récemment encore elle semblait être, dans tous les régimes sociaux, la condition nécessaire et suffisante du progrès humain. Depuis quelques années, cependant, surtout dans les pays les plus développés, toutes sortes de critiques théoriques et de refus concrets sont apparues. On commence à se rendre compte que la croissance illimitée crée des nuisances et exacerbe frustrations et inégalités. De plus, la rareté des ressources rend sans doute nécessaire de réorienter la croissance.

Pour les uns, seule la croissance peut réparer les dommages qu'elle provoque ; pour d'autres il faut arrêter la croissance et en venir à une société stationnaire. Pour d'autres enfin, il faut organiser une « autre croissance » sans que ces mots revêtent un sens précis. L'objet de ce chapitre est de montrer comment la théorie économique pose ces problèmes tout en étant actuellement incapable d'y répondre. Nous tracerons alors un vaste programme de travail, dont les chapitres suivants amorceront l'étude.

## Les définitions incertaines de la croissance et du développement

La croissance économique est un phénomène très récent dans l'histoire humaine : l'*homo sapiens* existe depuis environ 40 000 ans ; les premières sociétés humaines se sont constituées depuis environ 8 000 ans ; la croissance économique, définie comme croissance de la production matérielle, n'a réellement commencé qu'au XVIII<sup>e</sup> siècle ; encore a-t-elle été longtemps très lente et très localisée ; ce n'est que depuis 1950 qu'elle s'effectue à des taux suffisamment élevés pour être concrètement perceptibles, au moins dans les grandes nations industrialisées. Cette date correspond d'ailleurs à la mise en place effective d'une politique de régulation des cycles économiques, rendue possible par le renforcement de l'appareil public dans les grands Etats capitalistes, comme on l'a vu au chapitre précédent.

Que mesure-t-on par cette croissance ? L'indicateur le plus usuel, issu des systèmes de comptabilité nationale, c'est le *Produit national brut* (P.N.B.) qui agrège l'ensemble des productions marchandes de l'année (augmenté des services rendus par les fonctionnaires et amortissements non déduits). Le tableau ci-dessous donne des indications sur la croissance de cet indice dans quelques pays développés :

CROISSANCE DU P.N.B.	1870-1913 <sup>(1)</sup>	1913-1950 <sup>(1)</sup>	1950-1970 <sup>(2)</sup>
Belgique .....	2,7	1,0	4,1
France .....	1,6	0,7	5,1
Allemagne occidentale .....	2,9	1,2	6,3
Italie .....	1,4	1,3	5,5
Pays-Bas .....	2,2	2,1	4,9
Suède .....	3,0	2,2	4,0
Royaume-Uni .....	2,2	1,7	2,7
Etats-Unis .....	4,3	2,9	3,7

(Sources : <sup>(1)</sup> Angus MADDISON, *Economic Growth in the West*, Londres, 1964 ; <sup>(2)</sup> Comptes nationaux de l'O.C.D.E.)

La croissance de cet indicateur recouvre donc une réalité certaine : elle signifie que le flux de biens matériels produit chaque année augmente. En outre plus le P.N.B. est élevé, plus les niveaux éducatif et sanitaire, l'urbanisation et la participation électorale sont importants, comme le montrent les tableaux ci-dessous.

« ÉTAPES » DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET POLITIQUE

(107 pays)

<i>Etape</i>	<i>Nombre de pays</i>		<i>P.N.B. par habitant \$</i>	<i>Urbanisation %</i>	<i>Alphabétisation %</i>	<i>Etudiants sur 100 000</i>
I	11	Fourchette	45-64	0-18	3-48	5-63
		Moyenne	56	6	13	27
II	15	Fourchette	70-105	0-19	1-68	4-251
		Moyenne	87	10	24	86
III	31	Fourchette	108-239	6-72	3-91	3-976
		Moyenne	173	21	42	165
IV	36	Fourchette	262-794	7-82	38-99	42-1 192
		Moyenne	445	34	77	386
V	14	Fourchette	836-2 577	30-70	96-99	36-1 983
		Moyenne	1 330	45	98	650

<i>Etape</i>	<i>Nombre de pays</i>		<i>Lits d'hôp. par habitant</i>	<i>Automobiles pour mille habitants</i>	<i>Participation élect.</i>	<i>% Ressources du gouv. central par rapport au P.N.B.</i>
I	11	Fourchette	0,001-0,034	1-63	0-55	7-26
		Moyenne	0,004	12	30	17
II	15	Fourchette	0,001-0,056	3-78	0-83	9-23
		Moyenne	0,006	20	49	13
III	31	Fourchette	0,003-0,056	7-161	0-95	9-37
		Moyenne	0,014	57	41	22
IV	36	Fourchette	0,005-0,143	37-348	0-100	10-40
		Moyenne	0,041	158	69	25
V	14	Fourchette	0,077-0,125	215-948	28-92	17-40
		Moyenne	0,097	352	78	27

Dans la cinquième catégorie où se trouvent les pays les plus riches, le niveau de P.N.B. et la répartition de la richesse restent très différents d'un pays à l'autre comme le montrent les statistiques de l'O.C.D.E. (nov. 1972) :

	<i>E.-U.</i>	<i>Australie</i>	<i>Canada</i>	<i>France</i>	<i>R.F.A.</i>
Consommation privée .....	3 010	1 710	1 960	1 720	1 650
Dépenses d'enseignement (% P.N.B.) .....	5,41	4,0	6,24	4,75	3,08
<i>Pour 1 000 habitants :</i>					
Logements achevés .....	7,0	11,2	10,2	9,1	8,1
Voitures tourisme .....	432	306	219	245	237
Téléphone .....	567	311	328	161	212
Télévision .....	399	215	250	201	262
Médecins .....	1,65	1,18	1,41	1,23	1,54
		<i>Italie</i>	<i>Japon</i>	<i>Suède</i>	<i>G.-B.</i>
Consommation privée .....		1 090	840	2 220	1 340
Dépenses d'enseignement (% P.N.B.) ....		5,80	3,93	7,91	4,97
<i>Pour 1 000 habitants :</i>					
Logements achevés .....		6,6	14,4	13,7	6,5
Voitures tourisme .....		187	85	279	213
Téléphone .....		160	194	515	253
Télévision .....		170	214	401	284
Médecins .....		1,79	1,12	1,24	1,18

La croissance matérielle, c'est donc d'abord la mise à la disposition des consommateurs d'un nombre croissant de biens réels et la suppression des maladies et des aliénations élémentaires. Mais, s'il est facile de distinguer un pays où la croissance est forte d'un pays sans croissance, il est très difficile d'affirmer les rapports entre croissance économique et bien-être. Ces difficultés et ces incertitudes, *qui augmentent avec le niveau de développement*, révèlent alors l'inadéquation croissante de ce type de repérage à la mesure du bien-être ; en voici les principales causes :

— Le P.N.B. néglige les effets externes. En ne mesurant les biens collectifs que par leur coût de production le P.N.B. sous-évalue un grand nombre d'aspects positifs de la croissance (les progrès de l'éducation, de la santé, etc.). A l'inverse, il ne comptabilise pas les nuisances et les encombrements que la production provoque.

Les variations du P.N.B. n'ont pas grand rapport avec l'évolution de la masse des biens et des services que les citoyens *choisissent de leur propre initiative* de consommer. Il est évident que les consommateurs ne sont pas toujours libres de définir leurs consommations. Les transports en commun, les services des administrations sont des dépenses rendues obligatoires par l'évolution des sociétés industrielles ; leur croissance n'indique en rien une amélioration du bien-être des citoyens.

Le P.N.B. augmentera avec les embouteillages (car la consommation

d'essence augmentera), avec les accidents d'autos (car les garagistes augmenteront leurs chiffres d'affaires). Ces quelques exemples suffisent à montrer ce que décrit en réalité le P.N.B. : l'expansion de l'économie marchande, quelles que soient ses formes, en négligeant les activités non marchandes et les sujétions extérieures au marché qui pèsent sur les agents économiques. Or ces sujétions augmentent avec le niveau d'activité marchande ; les prendre en compte, si elles étaient mesurables, conduirait peut-être à parler de décroissance d'un autre produit, plus proche de la réalité vécue.

— Plus généralement, la croissance du P.N.B. est indépendante de la nature des biens produits. Prenons un exemple extrême ; un gouvernement dictatorial pourrait décider de ne laisser, sur un P.N.B. de 100 milliards de dollars, que 20 \$ par an à chacun des 50 millions d'habitants et consacrer les 99 milliards restant à l'achat d'armes ; le P.N.B. par tête n'en serait pas moins de 10 000 \$ par tête ; ainsi, le niveau du P.N.B. n'indique rien sur la nature des productions ainsi que des consommations comptabilisées ; de plus, chaque bien est mesuré avec une valeur égale à son prix qui n'indique pas nécessairement, en économie de marché comme en économie socialiste, la valeur réelle (la *valeur d'usage*) de ces objets ou services pour les différentes catégories sociales.

— Plus fondamentalement encore, comme on le verra plus loin, et sans parler de la manipulation croissante du consommateur par les grandes firmes et les divers systèmes persuasifs, *le jeu de l'inégalité et des frustrations entre les consommateurs rend profondément illégitime toute assimilation de la croissance de la consommation à celle du bien-être.*

— En construisant des indicateurs agrégés, raccourcis essentiels de l'analyse économique, on masque le problème de la répartition des revenus ; on parlera de la Consommation, comme s'il était possible de regrouper en un nombre unique l'ensemble des consommations du manœuvre, du cadre et du P.D.G. S'intéresser à la seule croissance de ces indicateurs, c'est donc évacuer l'inégalité que recouvre la donnée d'un niveau moyen de P.N.B. par tête ou de revenu par tête.

De fait, de tels indicateurs, même s'ils permettent une vision intéressante de certains aspects spécifiques d'une économie, sont redevables des mêmes critiques que le P.N.B. Ils supposent toujours possibles des équivalences monétaires entre produits et entre pays ; peut-on par exemple comparer par leur valeur monétaire les dépenses d'hygiène

des Touareg et celles des habitants de Stockholm ? Les besoins physiologiques et culturels sont évidemment très différents d'un pays à un autre et ces indicateurs reflètent l'occidentalocentrisme de leurs auteurs. *Ils indiquent leur vision du progrès, que des statistiques transforment en normes et des politiciens en objectifs.*

De plus ces indicateurs ne peuvent permettre de cerner le bien-être d'une collectivité. Ils n'ont pas de signification en soi car le bien-être ne résulte pas seulement de la réalisation d'objectifs mais dépend surtout de la manière dont cette réalisation assure les fonctions psychosociales fondamentales. Il ne sert à rien de raffiner sur la mesure de ces indicateurs si on laisse dans l'ombre l'analyse de ces fonctions. Les indicateurs sociaux, tels qu'ils sont actuellement mis en place, résultent donc d'une vision « économiste » abusivement schématique.

Les praticiens de l'économie ne sont d'ailleurs pas dupes de cette schématisation, particulièrement inadéquate pour les pays en voie de développement. Le directeur régional de l'U.N.I.C.E.F. pour l'Afrique de l'Ouest écrivait ainsi en mai 1972 : « La satisfaction des besoins d'un enfant dépend davantage des *mesures* concernant le *milieu* que du *nombre de centres* de médecine prénatale ; 90 % des décès d'enfants pourraient être prévenus par des mesures relevant principalement du milieu, de l'éducation nutritionnelle et sanitaire des mères. Ces mesures s'attaquant aux causes permettraient de réduire les dépenses en médecine préventive. Il convient donc de définir de façon décentralisée de tels indicateurs. » Un expert de l'O.N.U. écrivait de même en 1971 : « Il serait peut-être plus sage d'adopter une série d'indicateurs clés, qui renseigneraient sur des éléments spécifiques du niveau de vie, en laissant de côté pour l'instant le problème qui consiste à combiner des indicateurs en une mesure unique universellement applicable ; chaque pays calculerait un agrégat en combinant ces indicateurs et en leur affectant un coefficient de pondération correspondant au mieux à ses besoins et à ses aspirations. » On voit la difficulté d'une telle décentralisation qui conduirait, en situation de compétition, chaque gouvernement à choisir les paramètres qui maximisent l'indicateur agrégé.

En réalité, les pays pauvres, pris dans l'engrenage, acceptent les règles du jeu d'une croissance qui leur est étrangère, et mesurent aussi leur « réussite » au niveau de leur P.N.B. quels que soient son usage et les coûts de sa croissance : les ressources tirées du pétrole utilisées pour l'achat d'armement, le déracinement des paysans attirés par les faubourgs misérables des grandes villes sont en partie les conséquences d'un

mimétisme par lequel le progrès se mesure en dollars par tête, masque dérisoire de l'inégalité sociale et de la domination. L'engrenage de la puissance bloque ici jusqu'aux efforts méthodologiques. Cela n'est pas nouveau. Au XVII<sup>e</sup> siècle, selon les mercantilistes, la croissance qu'il fallait promouvoir ne pouvait être que celle de la richesse du Prince. Puis, avec Quesnay et Adam Smith il n'a été question que des conditions d'une plus grande maîtrise de l'univers et d'une amélioration de la production sans plus poser, au moins en apparence, le problème de son appropriation. En fait cela reste la mesure, dans un cadre plus complexe, de la *puissance* d'une nation. Ce réductionisme se retrouve dans la définition économique du *développement*.

Fritz Machlup, par exemple, définit le développement comme « les changements dans l'emploi des ressources productives dont le *résultat est une croissance continue et virtuellement sans limite du revenu national par tête* à l'intérieur d'une société dont la population augmente ou reste stable ». Bettelheim est beaucoup plus précis lorsqu'il définit la croissance comme « l'amélioration fondamentale du niveau de vie de la population tout entière, la mise en place d'une économie capable de satisfaire aussi pleinement que possible les besoins croissants de la population, la mise en place d'une structure économique qui assure à chacun le plein épanouissement de sa personnalité et de ses capacités, *ce qui ne peut être atteint que grâce à un niveau de consommation largement suffisant*, grâce à un haut niveau d'éducation et l'élimination définitive de toutes les maladies endémiques ». Mais cette définition reste-t-elle vraie si la croissance de la consommation est illimitée ? A partir d'un certain niveau, y a-t-il encore l'épanouissement de la personnalité par la seule consommation ? Cette question n'est guère posée, en tout cas pas examinée dans toute son ampleur, ni par les économistes néo-classiques ni par les marxistes. Fondés sur une conception productiviste et unidimensionnelle de l'évolution, les instruments de mesure de la croissance ne peuvent donc qu'être ressentis comme sommaires et biaisés. Ils mesurent le développement de la puissance des entreprises et de l'Etat, sous l'apparence d'une mesure de la satisfaction de besoins supposés résulter d'une « nature humaine » et indépendants de l'organisation sociale. Avoir transformé en valeur politique la croissance matérielle relève ainsi d'une véritable construction mythologique. Elle s'appuie bien entendu aussi sur des tentatives de théorisation que nous allons examiner maintenant. Elles sont, en effet, à la fois des *explications* et des *légitimations* de la croissance. Le départ entre les unes et les autres. est

crucial, et toujours difficile.

### *Les théories de la croissance : de l'analyse marxiste au réductionisme des modèles de croissance*

Qu'est-ce qu'une théorie de la croissance ? Selon Kuznets, un des meilleurs spécialistes de la croissance, c'est « un ensemble structuré de corrélations vérifiées susceptibles de servir de référence à la politique et à l'analyse, en permettant de prévoir les effets de telle ou telle politique, ou d'extrapoler certaines tendances à partir d'hypothèses réalistes ». Malgré l'énorme effort qui y a été consacré, il semble bien qu'on ne dispose pas aujourd'hui d'une telle théorie.

#### L'ANALYSE MARXISTE

*« Il est difficile de soutenir l'existence d'apports importants à la théorie de la croissance entre Marx et la deuxième guerre mondiale. »*

(KUZNETS.)

C'est à Marx que revient le mérite d'avoir conceptualisé le phénomène de la croissance économique ; il importe de présenter, en la simplifiant pour n'en garder que l'essentiel, cette analyse qui a servi de base à bien des efforts ultérieurs. Elle s'insère dans l'étude globale du processus de *reproduction* des produits, des rapports sociaux, de culture et des structures d'organisation. La croissance économique n'est qu'un aspect de cette reproduction. Elle se fonde, pour Marx, sur l'utilisation de l'*accumulation* (constitution de réserves) pour accroître les dimensions de la reproduction.

L'explication marxiste du processus d'accumulation est très simple. Les capitalistes embauchent les ouvriers à des salaires égaux à leur force de travail, déterminée par le niveau de vie courant conditionné historiquement et déterminé par l'état des conflits entre les salariés et les capitalistes. C'est donc une donnée de fait. Les capitalistes mettent les ouvriers ainsi rémunérés à l'ouvrage avec des machines et des matières premières qui appartiennent aux capitalistes. Supposons, par exemple, que la durée moyenne de la journée de travail soit de dix heures et que pendant les cinq premières heures les ouvriers fabriquent un produit dont la valeur soit égale à leurs salaires. Ce qu'ils fabriquent ensuite durant les cinq heures

qui suivent appartient aux capitalistes à titre de plus-value. Les ouvriers consomment évidemment leurs salaires ou plutôt les biens de consommation qu'ils acquièrent avec leurs salaires. Quant aux capitalistes, ils ne consomment qu'une partie de la plus-value et consacrent le surplus à l'accumulation. La part accumulée est répartie entre l'achat de davantage de force de travail et l'achat de davantage de machines et de matières premières. De cette façon le processus de reproduction s'étend toujours plus grâce à la production et à l'investissement de montants de plus en plus élevés de plus-value.

Ainsi Marx propose une explication centrale de la croissance : *chaque unité de capital est par essence et nécessairement une unité en expansion*. Ceci résulte de la nature même du capital, *valeur explosive*. Un passage du *Capital*, mieux que tout autre commentaire, résume la logique de cette analyse (*M* y désigne la marchandise et *A* l'argent) :

« *La forme complète de ce mouvement est... A-M-A'* dans laquelle  $A' = A + \Delta A$  (c'est-à-dire égale à la somme primitivement avancée plus un excédent). Cet excédent ou ce surcroît, je l'appelle « plus-value ». Ainsi, non seulement la valeur avancée se conserve dans la circulation mais elle y change encore sa grandeur, y ajoute un plus ; et c'est ce mouvement qui la transforme (c'est-à-dire qui transforme l'argent) en capital.

« La circulation de l'argent comme capital possède... son but en elle-même, car ce n'est que par ce mouvement toujours renouvelé que se produit cet accroissement de valeur. Le mouvement du capital n'a donc pas de limites... Le contenu objectif de la circulation *A-M-A'*, c'est-à-dire la plus value qu'enfante la valeur, tel est son (du capitaliste) but subjectif, intime... La valeur d'usage ne doit donc jamais être considérée comme le but immédiat du capitaliste, pas plus que le bénéfice à réaliser sur telle transaction isolée, mais bien le mouvement incessant du gain toujours renouvelé. »

Pour Marx, les biens ne sont que de simples réceptacles du travail humain. Pour lui, seul ce schéma permet de comprendre la plus-value, différence entre la valeur d'un bien et la valeur du travail nécessaire à la reproduction de la force de travail qui le produit. Il permet aussi d'expliquer l'évolution de cette plus-value, en introduisant différents concepts agrégés et définis en valeur sur une période donnée quelconque :

*Capital variable* : salaires payés par les capitalistes.

*Capital constant* : dépenses d'équipement effectivement consommées dans la période de production.

$$\text{Taux d'exploitation : } \frac{\text{plus-value}}{\text{capital variable}}$$

$$\text{Composition organique du capital : } \frac{\text{capital constant}}{\text{capital variable}}$$

*Taux de profit :*

$$\frac{\text{plus-value}}{(\text{capital variable} + \text{capital constant})} = \text{taux d'exploit.} / (1 + \text{comp. organ. du cap.})$$

Selon Marx le taux de profit, unique pour toute l'économie, va baisser à long terme, par suite d'une tendance à l'augmentation de la composition organique du capital et d'une constance du taux d'exploitation, mesure de l'état des rapports de force entre classes sociales. Cette exploitation ne peut être maintenue que parce que, grâce à une armée de chômeurs grossie par les « expropriateurs expropriés », capitalistes éliminés par la concurrence, les salariés ne peuvent obtenir par la grève l'augmentation de leurs salaires.

Si tout se passait sans créer des contradictions, ce processus pourrait continuer indéfiniment. Mais Marx a fait valoir qu'il ne pourrait pas se dérouler sans à-coups, car des obstacles de nature diverse surgiraient inévitablement. L'un de ces obstacles, que Marx n'a pas analysé complètement, consisterait en un taux improprement élevé d'accumulation par rapport à la croissance de la consommation, ce qui entraînerait une rupture du processus d'accumulation et une crise du capitalisme, dévalorisant le capital et relevant le taux de profit. Mais, dans le modèle marxiste, l'accumulation est supposée n'être dégagée que par la plus-value de la production. Elle est donc fonction de la détermination des salaires, de la productivité du travail, de la répartition de la plus-value des capitalistes entre leur consommation et leur accumulation, et enfin de la répartition de l'accumulation entre le *capital variable* et le *capital constant*. Marx soulignait ainsi que, à son époque, les mécanismes essentiels de la création et de l'utilisation de la plus-value se trouvaient dans l'appareil productif et que c'est à partir de lui seul qu'il fallait analyser l'éventualité de la suraccumulation. Aujourd'hui, il faudra y intégrer le rôle de l'appareil de l'Etat, et les dépenses dites de circulation qui n'apportent, au moins directement, aucune plus-value nouvelle (commerce, services collectifs, etc.). Ces deux types de dépenses qui ne peuvent être financées que par la plus-value issue de la production constituent les utilisations nouvelles par

le système capitaliste de l'excédent de plus-value qui, sans cela, conduirait à une suraccumulation et à une rupture de la croissance. L'Etat, dans ce contexte, prend à sa charge les dépenses improductives et établit l'infrastructure nécessaire à la stabilisation du taux de profit. Il est « privatisé » et devient l'instrument des grandes entreprises monopolistiques.

La théorie marxiste est aujourd'hui la seule théorie synthétique et globale de la croissance qui soit disponible. Nous en reprendrons plus en détail l'analyse lors de l'étude de l'exploitation.

Après Marx, la théorie néo-classique s'est trop souvent complu à réduire l'analyse à son aspect le plus formel et à construire des modèles aconflictuels, qui n'ont guère amélioré la compréhension des mécanismes de croissance.

## LE RÉDUCTIONNISME DES MODÈLES DE CROISSANCE KEYNÉSIENS ET NÉO-CLASSIQUES

*« Les rapports entre les modèles économétriques chiffrés et les modèles théoriques font penser à la fable de l'aveugle et du paralytique ; les modèles théoriques de croissance ont vécu, pour partie, en parasites des résultats obtenus par l'utilisation des modèles économétriques. »*

(J.-P. LAGOUEYTE.)

L'explication de la croissance par les keynésiens a commencé par des modèles très simples dus à Harrod et à Domar : une unité de capital produit  $1/c$  unités de produit et engendre  $s/c$  unités d'épargne et donc  $s/c$  unités de capital, financées par l'épargne. Le taux de croissance *garanti* du capital et de la production est donc  $s/c$ , rapport du taux d'épargne au coefficient de capital. Selon Harrod, cette croissance est instable. En effet, l'investissement n'est pas défini par la seule épargne, mais dépend de l'anticipation de la demande par le producteur (en cela il est keynésien).

Si on désigne par  $g_t$  le taux de croissance *attendu de* la demande, ce taux de croissance attendu n'est égal au taux de croissance *réel* que) si  $\hat{g}$  est égal au taux garanti  $s/c$ . On montre en effet que :

$$g_t = \frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_t} = 1 - \left( \frac{1 - \hat{g}_t}{\hat{g}_t} \right) \frac{s}{c}.$$

Donc, l'optimisme ( $\hat{g} > s/c$ ) entraîne un taux réel encore plus grand que celui attendu et le pessimisme ( $\hat{g} < s/c$ ) un taux réel inférieur à ce qui est attendu. Ainsi, si le taux réel est supérieur au taux prévu, les producteurs auront tendance à améliorer leurs anticipations et donc à aggraver encore le décalage. L'instabilité, provoquée par le signal pervers donné par le marché à l'investisseur, s'explique ici très simplement et sans la moindre référence à autre chose que l'investissement.

Il a bien fallu cependant intégrer le travail disponible dans l'analyse de la croissance. Si  $n$  est le taux de croissance de la population et  $m$  le taux de croissance de la production à quantité de travail constante, une croissance au taux  $n + m$  est nécessaire pour le plein emploi.

Donc l'équilibre de plein emploi n'est possible que si  $s/c = n + m$ . Si  $s/c < n + m$ ,  $g$  sera  $> s/c$  et il y aura déséquilibre. Si  $s/c$  est inférieur à  $n + m$  il y aura chômage. La croissance équilibrée est alors très difficile à maintenir : comment en effet réaliser l'ajustement permanent entre les exigences des entrepreneurs ( $s/c$ ) et celles de l'emploi ( $n + m$ ) ? Nous verrons, plus loin, que la réponse néo-classique à cette question keynésienne revient à faire de la distribution des revenus entre les deux facteurs de production (supposés substituables) le paramètre essentiel de l'équilibre de la croissance : suivant les taux de rendement relatifs du capital et du travail, l'économie converge ou non vers un chemin de croissance. Il est évident qu'une telle théorie est extrêmement réductionniste. Elle suppose définie une unité de travail et de capital dont la mesure est impossible. Elle admet que l'ensemble de la croissance « s'explique » par un progrès technique ( $m$ ) économisant le seul travail, ce qui n'est pas très réaliste. Nous reviendrons sur ces problèmes à propos de l'analyse de la répartition.

En dehors de cette réflexion sur l'instabilité de la croissance, la recherche d'une explication de la croissance a emprunté des voies plus empiriques.

On peut d'abord distinguer une analyse des *facteurs* de la croissance qui n'est pas une analyse *explicative* de la croissance. Ces efforts nécessitent des travaux statistiques importants dont Denison (dans un ouvrage de 1967 notamment, *Why growth rates differ ?*) et Carré, Dubois, Malinvaud pour la France ont fourni de remarquables exemples. Des résultats intéressants ont ainsi été découverts. On s'est par exemple aperçu que la croissance économique actuelle s'accompagne d'un accroissement de l'output par unité de la combinaison des inputs utilisés et que cet accroissement de la « productivité globale des facteurs de production » ne rend compte que d'une partie de la croissance du produit par tête<sup>15</sup>. Il n'est en rien « expliqué » par les modèles de croissance, mais l'est en partie, on l'a vu,

par Marx, qui donne les raisons de sa nécessité.

Mais, parallèlement à ces travaux *chiffrés*, les modèles *théoriques* de croissance se sont multipliés. Ils restent construits sur des hypothèses simplistes : variables très agrégées, le capital se déprécie suivant une loi exponentielle, le travail est en général une variable exogène. Ces modèles sont centrés sur une équation d'accumulation du capital qui traduit l'enchaînement des périodes successives, l'investissement étant *la variable de commande* toujours égale à l'épargne désirée, et sur une fonction objectif simple (et dont la signification ou plutôt la non-signification est toujours passée sous silence et considérée comme une schématisation fatale de toute représentation économique).

Ces modèles explorent encore tous la notion de croissance « équilibrée », c'est-à-dire : 1° Dans quelles conditions les variables économiques quantifiées *croissent-elles au même rythme* ? 2° Pour quelles fonctions objectifs la croissance équilibrée est-elle optimale ? 3° Permet-elle le plein emploi des facteurs ? Comme la théorie de l'équilibre général (qui donne cependant, on l'a vu, un sens très différent à la notion d'équilibre), ils ont une vertu mythologique certaine. Ils analysent les conditions d'une évolution homothétique de quelques variables. Leurs conclusions sont très simples : il existe des taux optimaux de croissance, qui sont en général des taux constants. D'autres modèles beaucoup plus intéressants ont été construits récemment autour de la critique faite à la mesure homogène du capital. Pour des raisons de clarté, il en sera question dans le chapitre sur l'inégalité, qu'ils éclairent plus que le problème de la croissance.

Il serait cependant excessif de dire que ces modèles n'apportent rien ; ils mettent parfois en évidence, notamment pour les pays en voie de développement, que certaines politiques d'investissement sont absurdes (excès d'accumulation : politique de fourmi) ou dangereuses (ruptures de stock : politique de cigale). Mais ils cachent les mécanismes fondamentaux de la croissance : l'enchaînement des *déséquilibres*, sa dimension conflictuelle, l'analyse de son impact sur le bien-être (remplacée par l'utilisation des dérisoires fonctions objectifs). Pour cacher ces lacunes essentielles, la théorie de la croissance a eu recours à des traitements mathématiques de plus en plus sophistiqués : il est clair qu'ils ne suffisent pas à lui donner un pouvoir explicatif, irrémédiablement exclu par la nature des hypothèses faites. Ainsi, ces développements récents ne peuvent ni expliquer la croissance, ni expliquer son évolution, ni éclairer les responsables politiques sur son impact sur le bien-être des hommes.

Certains modèles ont cependant une vertu normative indéniable, en

système socialiste, lorsque l'économie est rudimentaire, car alors ils peuvent aider à orienter l'allocation des capitaux rares.

La théorie économique depuis Marx est donc au total bien démunie devant une croissance qu'elle ne sait ni bien définir, ni mesurer, ni analyser complètement.

### *Le procès actuel de la croissance*

La prise de conscience des méfaits qui accompagnent le développement de la production matérielle est, aujourd'hui encore, confuse et ambiguë. Son analyse ne peut donc être d'abord qu'un inventaire. Cet inventaire peut tourner autour de cinq thèmes : l'incertitude, la destruction de la nature, la concentration du pouvoir, la frustration, la situation de dépendance des pays pauvres. C'est à partir de cet inventaire que nous caractériserons la nécessaire réorientation de la science économique.

## L'INCERTITUDE ET LE « CHOC DU FUTUR »

La croissance s'accompagne de mutations de plus en plus rapides dans tous les aspects de la vie quotidienne. L'avenir n'est plus la répétition du passé et chacun, surtout s'il est pauvre et dominé, se trouve désorienté par un monde de plus en plus complexe et changeant, et dont plus personne ne prévoit l'avenir de façon crédible. Cette incertitude et cette rapidité de la mutation se manifestent de diverses manières :

— La mobilité professionnelle et géographique s'accroît en s'accompagnant de troubles psychologiques du déracinement de plus en plus graves. Là encore, la distribution inégale des pouvoirs s'accompagne d'une distribution inégale des risques.

— Le progrès technique renouvelle les objets de notre vie quotidienne à peu près tous les quinze ans.

— Les règles morales de la société industrielle se déprécient de plus en plus rapidement, en aggravant les conflits entre générations ayant vécu dans des contextes économiques radicalement différents et sans qu'il paraisse possible de concilier institutionnellement le goût croissant pour la liberté et les exigences de la hiérarchisation en société industrielle.

## LA DESTRUCTION DE LA NATURE

La croissance économique, c'est d'abord l'affirmation de la supériorité de l'homme sur la nature. D'une supériorité de l'homme sans concession,

érigée en explication de l'histoire par Smith et Ricardo, traduite par une exploitation de toutes les ressources naturelles par les producteurs. L'homme est ainsi resté, en économie, malgré la révolution copernicienne, au centre de l'Univers. Tout doit être mis à son service. Il a ainsi, en trois siècles, entrepris la destruction systématique de la nature en pillant les réserves, en détruisant les sites, en polluant l'air et l'eau. Il ne faut pas s'y tromper. S'il se préoccupe aujourd'hui de ces ravages, ce n'est pas parce qu'il a changé de perspective, qu'il s'est remis à sa vraie place, mais parce que ces désastres, en devenant irréversibles, créent les conditions de sa propre mort ; et donc de la mort de l'Univers qu'il continue à penser anthropomorphologiquement.

Quelques exemples significatifs de cet extraordinaire ravage valent d'être cités :

— Le taux de radioactivité toléré par les normes en vigueur aux Etats-Unis peut provoquer chaque année l'apparition de 32 000 cancers supplémentaires et de 150 000 à 1,5 million de morts. (Les compagnies d'assurances privées excluent d'ailleurs de leurs contrats tous les accidents liés à la radioactivité en temps de paix.)

— La consommation du plomb aux Etats-Unis a été multipliée par 700 entre 1924 et 1968. Aujourd'hui, la concentration moyenne dans le sang des citoyens américains a atteint la moitié de celle qui est considérée comme dangereuse dans l'industrie.

— L'empoisonnement par le mercure d'une rivière en 1956 a fait au Japon 46 morts et 150 handicapés physiques et mentaux.

— A Tokyo, les retombées de poussière atteignent chaque mois 50 t/km<sup>2</sup> ; 35 % des habitants souffrent d'une affection pulmonaire.

— Le pétrole importé au Japon contient assez de soufre pour recouvrir la totalité du Japon et de la mer intérieure d'une couche toxique de 6 mm d'épaisseur.

— En U.R.S.S., le niveau de pollution des lacs a été multiplié par 30 en 20 ans.

— D'autre part, les nuisances s'attaquent surtout aux pauvres : aux Etats-Unis, 87 % des enfants appartenant aux 20 % de familles les plus pauvres respirent un air pollué contre 3 % des enfants des 20 % les plus favorisés.

La théorie économique commence à analyser ces phénomènes. Nous consacrerons un chapitre à ses tentatives.

## LA POLLUTION DU TEMPS

Le temps épargné par l'augmentation de la production est toujours utilisé à en gagner davantage et non aux loisirs. Ainsi se trouve-t-on en situation de rareté artificielle du temps, où toute activité coûteuse en temps est délaissée. Or ce sont sans doute les consommations les plus intéressantes qui consomment le plus de temps. Le statut social de la classe dominante étant en partie identifié à la suroccupation, celle-ci devient un objet d'imitation, un symbole qui favorise, comme toute imitation de ce type, la consommation marchande au détriment de la non-consommation.

## LA CONCENTRATION DES POUVOIRS

La société industrielle s'accompagne d'un mouvement général de concentration des pouvoirs économiques et politiques, et donc, corollairement, de regroupement géographique dans des grandes entreprises et de grandes agglomérations. Ce phénomène, qui semble intrinsèquement lié aux nécessités du progrès technique et des économies d'échelle, se manifeste aussi bien dans les pays socialistes que capitalistes. Dans les premiers, la concentration économique et politique s'opère au profit d'une caste unique de bureaucrates dont la légitimité du pouvoir est issue d'un soi-disant « centralisme démocratique » dont nul ne peut définir les règles de mise en jeu et de remise en cause. Ainsi se développe une bureaucratie envahissante, de grands complexes industriels, de grandes agglomérations urbaines qui (si l'on excepte la Yougoslavie et la Chine) éloignent de plus en plus le citoyen de l'exercice du pouvoir et le noie dans un anonymat totalitaire.

En Occident, la concentration des pouvoirs économiques et politiques semble plus complexe et plus différenciée (à moins que cette plus grande complexité s'explique par la meilleure connaissance que nous en avons).

Au niveau économique, cette concentration se manifeste par la création de très grandes entreprises nationales ou multinationales. Si la multinationalisation se poursuit au rythme actuel, en 1985, 300 groupes assureront 50 % de la production des pays non socialistes. Dès aujourd'hui, leur puissance est considérable et leurs valeurs ajoutées dépassent de loin le P.N.B. de certaines nations.

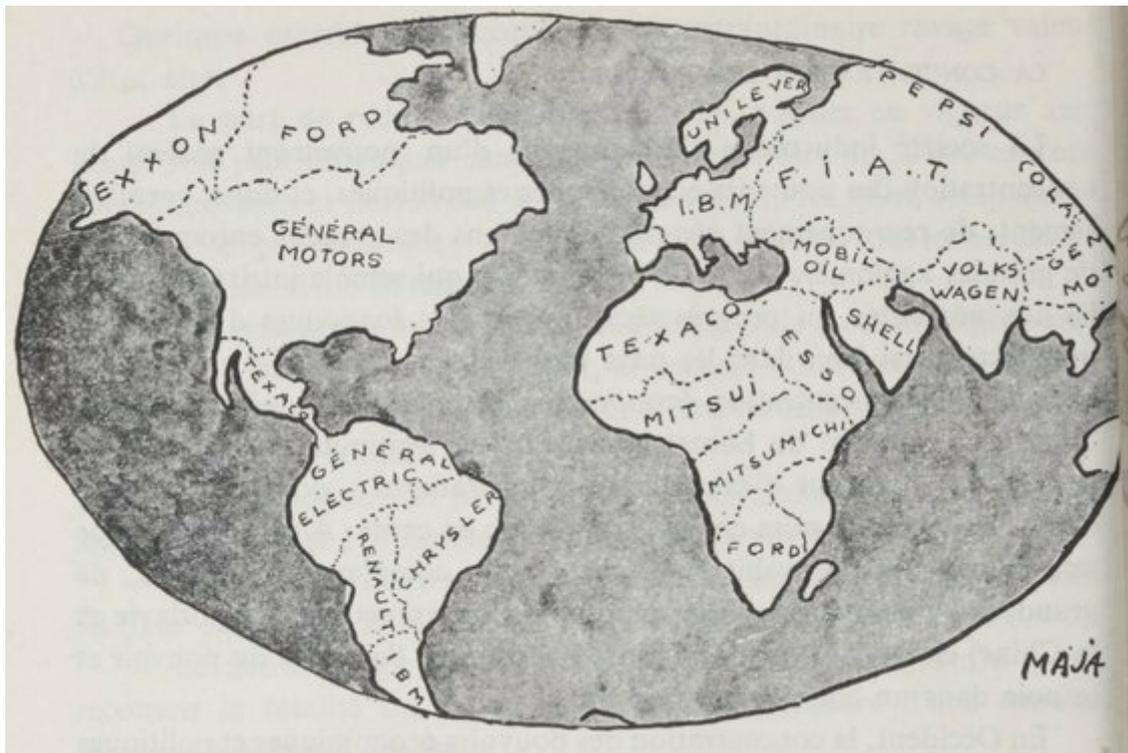
La concentration industrielle est l'une des principales caractéristiques de notre croissance. Elle s'accélère pour au moins trois raisons simples :

1/En économie concurrentielle le progrès technique joue un grand rôle et seules les très grandes entreprises peuvent disposer des moyens d'investir, de faire de la recherche et d'organiser un réseau de distribution.

2/Le marché des pays pauvres s'ouvre à l'industrie des pays capitalistes

développés et les grandes entreprises américaines et européennes s'y implantent, pour y produire une grande partie de ce qu'elles veulent y vendre et s'assurer des sources de matières premières.

3/La baisse relative considérable des coûts de transport permet aux grandes entreprises de choisir plus librement où installer leurs centres de production, en fonction de considérations fiscales ou de coûts salariaux.



Cette puissance ne se traduit pas seulement par une concentration financière. Elle joue un rôle fondamental dans l'évolution de nos sociétés. Les produits créés et les nuisances qui accompagnent cette production déterminent en fait très largement la nature de notre société de demain. Or, la publicité, le crédit à la consommation, la diversification des produits sont autant de manipulations du consommateur que le progrès technique rend de plus en plus efficaces, et qui favorisent les comportements individualistes et créateurs d'appétits marchands. General Motors, Du Pont de Nemours et I.B.M. façonnent à eux seuls aujourd'hui une part considérable de l'avenir du monde industriel.

La surpuissance des entreprises industrielles prive en outre de plus en plus les Etats de leur souveraineté véritable, en matière monétaire, économique, sociale. La théorie économique de leur croissance reste à faire. Sur ce point, la théorie marxiste et la théorie néo-classique apportent l'une et l'autre des éléments complémentaires utiles à la définition d'axes

nouveaux de recherche. Dans l'explication marxiste, la valeur de la force de travail est la grandeur irréductible ; la seule conséquence de l'insertion du monopole dans la théorie est un transfert de plus-value des secteurs plus compétitifs vers les secteurs plus monopolistiques. Ceci, selon Marx, augmentera vraisemblablement le taux d'accumulation car les capitalistes, étant moins nombreux, accumuleront davantage. Peut-on aller plus loin et dire que le monopole ne concentre pas seulement la plus-value mais également augmente le montant de la plus-value aux dépens des salaires, dont la hausse est ainsi plus ralentie ? Si la réponse est affirmative tout le processus d'accumulation peut se trouver détourné de façon durable vers la suraccumulation et la stagnation.

Selon les principes de la microéconomie néo-classique, le monopole ne maximise plus son profit en produisant jusqu'au point où son coût marginal égale le prix, mais jusqu'au point où son coût marginal égale son revenu marginal. Ceci implique une production moindre, un prix plus élevé, mais ne signifie pas pour autant une diminution de l'expansion car son profit lui permet de chercher de nouvelles stratégies de croissance.

On peut penser, comme l'écrit Sweezy, que cette double analyse conduit à remettre en cause la convergence des taux de profit vers un taux moyen pour l'ensemble du système économique, compte tenu de la puissance des grands groupes. Il devient alors beaucoup plus difficile de parler d'une baisse tendancielle du taux de profit car il faut détailler par secteurs géographiques : l'exploitation par les firmes multinationales, à travers l'internationalisation de la production, permet non seulement une création de plus-value à l'échelle mondiale, à un niveau moyen supérieur à celui des entreprises non multinationales, mais aussi un contrôle durable des conditions du marché et donc, enfin, une remise en cause de la baisse du taux de profit au moins pour certains secteurs multinationalisés.

## LA FRUSTRATION

La croissance recouvre, on l'a vu, des réalités très diverses. Les revenus, les fortunes, l'éducation sont distribués très inégalement. Ces inégalités constituent en elles-mêmes, *puisqu'elles ne se réduisent pas avec le niveau de développement*, une des contradictions majeures de nos sociétés industrielles. En même temps, elles contribuent à donner une signification très ambiguë aux productions apparemment les plus utiles au progrès du bien-être.

La croissance ne réduit pas les inégalités ; aujourd'hui il n'y a pas moins de pauvres qu'il y a cinquante ans. Ainsi aux Etats-Unis la part des

revenus détenus par les 10 % les plus riches n'a pas décliné. Elle était de 44,2 % en 1947, de 42,8 % en 1956, de 43,5 % en 1968.

Les 1 % les plus riches disposent de 31 % des richesses totales et de 61 % des actions en Bourse. 24,8 millions d'Américains gagnent moins que le seuil de pauvreté fixé pour 1971 par l'Administration fédérale à 3 150 \$ par an.

Les comparaisons internationales sont difficiles à faire. Il semble cependant certain que dans tous les pays industrialisés 15 à 25 % des habitants sont pauvres et 2 à 6 % sont véritablement marginaux. En France par exemple, 2,4 millions de personnes vivent avec moins que le S.M.I.C. ; les chiffres sont très voisins en Allemagne ou aux Pays-Bas.

Or il semble bien que l'inégalité des revenus est l'un des *facteurs* de la croissance mais qu'elle réduit en même temps l'apport de la croissance au bien-être. En effet, consommer c'est d'abord utiliser un produit, mais c'est aussi *s'affirmer* comme membre d'un groupe social et *divertir* des désirs qui ne peuvent s'exercer autrement. Ainsi, acheter une automobile d'un certain type, c'est acheter un moyen de locomotion, afficher un certain niveau social, canaliser un goût de puissance et d'évasion que la société industrielle et la vie dans les grandes villes permettent rarement de satisfaire et même réaliser inconsciemment des tendances suicidaires. Mais dans ce jeu de signes, la mise sur le marché d'un nouveau bien et son achat par les plus riches *frustrant* les plus pauvres jusqu'à ce qu'ils l'acquière. On verra en étudiant la consommation comment ces phénomènes sociologiques importants (il ne s'agit nullement d'effets secondaires comme on veut trop souvent le faire croire) exploités par les entreprises et parfois par les pouvoirs publics eux-mêmes expliquent l'introduction de produits nouveaux, leur renouvellement accéléré. En dépit du fait que ces évolutions sont apparemment désirées par les consommateurs, elles n'améliorent la situation des uns qu'au détriment des autres et réciproquement car, au niveau des signes associés à la consommation, les appréciations ne sont que *relatives*. Il existe donc une dynamique des classes sociales, qui fait le jeu des producteurs, dont le résultat d'ensemble est nul en termes d'amélioration du bien-être et qui explique au moins en partie le soutien de la croissance par la demande, et la désaffectation croissante à l'égard du travail dans le monde industriel.

## LA SITUATION DE DÉPENDANCE DES PAYS PAUVRES

La croissance économique des pays riches crée les conditions d'une dépendance croissante des pays pauvres. La notion même de « sous »-

développement traduit cette dépendance dans la mesure où elle implique une vision hiérarchique de l'évolution. Aujourd'hui, la dépendance revêt des formes multiples que nous ne ferons qu'évoquer ici :

- la dominance directe des colonies qui subsistent encore en Afrique et en Asie ;
- la dominance quasi directe par la pression d'une grande puissance ;
- la dominance indirecte par les grandes entreprises multinationales appuyées sur les bourgeoisies nationales.

Ces formes de dominance s'appellent et se renforcent mutuellement. La dépendance commerciale est évidente : les échanges entre pays sous-développés ne représentent pas 3 % du commerce mondial, alors que leurs échanges avec le monde développé représentent environ 15 %. Cela conduit à un *transfert de valeur* des pays sous-développés vers les pays développés. Cet échange inégal résulte de l'écart grandissant, à égalité de productivité, entre les rémunérations du travail dans les deux groupes de pays. Dans le sens inverse, se produit un transfert de *valeurs politiques* qui contaminent les pays « pauvres » avec nos valeurs individualistes et profondément déstructurantes pour les formations sociales périphériques : les grandes plantations étrangères, la bureaucratie, la concentration industrielle détruisent toutes les valeurs traditionnelles.

La dépendance financière a elle aussi pris des proportions considérables : le service de la dette représente aujourd'hui 50 % des prêts pour l'Asie orientale, 75 % pour l'Afrique et 87 % pour l'Amérique latine. En 1977, à ce rythme, les pays sous-développés devront payer plus qu'ils ne reçoivent.

Enfin, l'analyse marxiste de la prolétarisation s'applique parfaitement aux pays pauvres où les couches « privilégiées » sont réduites à une minorité et où les masses se marginalisent, c'est-à-dire qu'elles restent exclues du processus d'accumulation des richesses. Seule l'intervention sur les ressources rares qu'ils contrôlent leur donnera une relative puissance dans l'avenir.

Ainsi, la croissance économique fait émerger de nouvelles contradictions encore mal analysées, mal mesurées, mais qui, de façon certaine, constituent des coûts de la croissance et la mettent même radicalement en question. Mais, indépendamment de savoir si la croissance est *souhaitable*, il faut se demander si elle est encore longtemps *possible* ?

## L'ÉCHÉANCE DÉMOGRAPHIQUE

Les prévisions les plus objectives annoncent la présence de 7,5 milliards d'hommes sur la Terre en l'an 2000 : 1,3 milliard en Chine, 2,6 milliards en Asie, 1 milliard en Afrique, 0,7 milliard en Amérique latine, 0,7 dans les pays de l'Est, 0,6 pour le reste de l'Europe, 0,7 pour les Etats-Unis. Dans un tel contexte, alors que les pays pauvres ne veulent ni ne peuvent imposer un contrôle démographique sérieux, il est exclu de disposer de richesses matérielles suffisantes pour assurer à cet ensemble une consommation équitablement répartie. Réorienter la croissance n'est plus un choix politique, c'est une nécessité de survie pour la collectivité planétaire.

A la lumière de ces réflexions et de ce procès, on peut se demander si la science économique a vraiment aujourd'hui quelque chose à dire dans le grand débat sur la croissance. Comment doit-elle évoluer pour aider à comprendre les dramatiques contradictions du monde d'aujourd'hui ? Certains répondront qu'elle ne peut servir à rien. La science économique, disent-ils, est structurellement incapable d'analyser les problèmes de long terme, dans la mesure où elle n'est que la science des relations *stables* entre grandeurs *quantifiables*. Or, l'avenir est justement caractérisé par la mise en jeu des relations mouvantes entre des phénomènes inquantifiables. Tout modèle, par nature, sera donc conservateur, technocratique et réductionniste ; il ne saura pas analyser les problèmes dans leur dimension essentielle, c'est-à-dire leur dimension conflictuelle.

Tout ceci est exact, si on limite l'analyse économique à la théorie néo-classique. Les analyses et les modèles économiques permettent cependant, lorsqu'on veut bien les utiliser de façon non mythologique et y intégrer les concepts fondamentaux, de clarifier les hypothèses et d'explorer par une simulation qui peut être explicite des hypothèses de variations de certaines variables, débouchant souvent sur des solutions non intuitives et des conflits non apparents. Dans son état actuel, l'analyse de la croissance reste balbutiante, et, pire encore, elle semble s'orienter parfois dans de bien mauvaises voies, par manque d'imagination et de culture politique. Il ne faut donc pas s'étonner si les propositions avancées pour modifier le cours de la croissance restent encore très naïves et peu cohérentes. L'émergence de nouvelles valeurs sociales et des théories qui les supportent est un long processus qui est à peine engagé. Avant de présenter les nécessaires priorités de la recherche, il faut donc voir l'état actuel du débat politique.

## *Les fausses pistes*

Toute réorientation de la croissance des pays industriels suppose une action politique. Changer les règles et conditions du développement inégalitaire, briser les hiérarchies techniques et politiques, démystifier la consommation anarchique, réorienter la production vers les besoins totalement prioritaires ne peut se faire que par une modification fondamentale des rapports de pouvoirs et des règles du jeu économique. Concilier cette orientation avec notre conception de la liberté politique constitue le défi majeur auquel nous sommes confrontés. Il n'y a pas aujourd'hui de projet cohérent pour y répondre. Diverses amorces de solutions, conservatrices, réformistes ou radicales, ont été avancées. Hors d'une analyse théorique pour les fonder, elles sont pour la plupart de fausses pistes qu'il nous faut écarter.

## LA SCIENCE RÉSOUDRA TOUS LES PROBLÈMES

Pour les optimistes, la technologie permettra de résoudre les problèmes qu'elle a créés, comme elle a permis de réduire les grandes épidémies ou de supprimer le smog londonien (il a diminué de 85 % en 15 ans). Bientôt, grâce au progrès technique, l'homme s'affranchira des servitudes matérielles, organisera le recyclage, trouvera de nouvelles sources d'énergie moins polluantes, saura lutter contre la pollution, comprendra les phénomènes naturels, vaincra la sous-alimentation, diminuera les coûts de production industriels, accroîtra la durabilité des biens de consommation. Il n'y a donc pas de problème de croissance, dans le long terme. A cela, il est facile de répondre qu'un tel optimisme est très naïf : il n'y a aucune raison que les progrès de la science soient « naturellement » bien orientés. L'analyse théorique du progrès technique est trop rudimentaire pour qu'on puisse prévoir les directions qui seront prises et *a fortiori* supposer qu'elles seront bonnes. Il semble cependant évident que la croissance industrielle actuelle utilise un progrès technique particulièrement dévastateur et menaçant, que la science est utilisée comme mécanisme conservateur et qu'une « technologie douce » fondée sur un développement des techniques artisanales n'a aucune raison de se développer sans une ferme volonté politique. Il faudrait pour cela que la logique de l'accumulation (privée ou publique) du capital soit changée, ce qui exige une transformation globale du contexte politique.

## LE DÉVELOPPEMENT DES ÉQUIPEMENTS COLLECTIFS

Réduire les coûts de la croissance exige seulement de réorienter davantage de ressources au profit des équipements collectifs (transports en commun, hôpitaux, écoles, etc.). Dans les pays développés, les équipements collectifs croissent moins vite que les dépenses privées et même moins vite que la production globale. De 1960 à 1970 en France, la croissance prévue des équipements collectifs était de 8,5 % par an ; le taux réel a été de 4,9 %. Pour la production industrielle, les deux chiffres correspondants sont de 4,3 % et 5,2 %.

La politique proposée consiste donc à promouvoir les équipements collectifs de toutes les façons possibles : augmenter la fiscalité, utiliser d'autres techniques de régulation conjoncturelle que la modification des niveaux d'équipement collectifs. Cette stratégie qui correspond à une évidente et urgente nécessité pose au moins deux questions : est-il possible de réorienter l'équilibre consommation-privée/consommation collective sans transformer radicalement l'organisation économique ? l'accroissement des consommations collectives résout-il tous les problèmes de frustration, d'inégalité, de concentration et de destruction de la nature ? On verra plus loin qu'il faut répondre négativement à ces questions.

## ARRÊTER LA CROISSANCE

Les méfaits du développement ne sont pas créés par les quelques pourcents supplémentaires annuels de la production, mais par l'ensemble de la production annuelle, et même de l'appareil productif existant. Vouloir arrêter la croissance, c'est croire qu'en rester au niveau *actuel* de production réduira les nuisances ou les méfaits de la production. C'est croire aussi qu'il est possible d'arrêter les progrès techniques, moteur essentiel de la croissance. Il n'est pas exclu cependant qu'une prise en compte par les entreprises des coûts de la croissance (pollution, coût de transport des salariés, coût de recyclage des déchets, etc.) réduise leurs profits et conduise à terme à une diminution ou même une annulation du profit, source de l'accumulation. La croissance zéro serait donc la conséquence d'une prise en compte des coûts, et non pas d'une décision normative. Cependant, il reste que les entreprises disposent encore d'un grand champ d'accumulation, dans les pays (socialistes et Tiers Monde) où les avantages de la croissance paraissent plus importants que ces coûts et dans les autres, aussi longtemps que le rapport de forces sociales ne permet pas de contraindre les entreprises à prendre en compte ces coûts : l'immigration de main-d'œuvre et l'internationalisation des entreprises

permettent de reculer l'avènement logique d'une croissance zéro. Aujourd'hui, un tel état stationnaire, s'il avait un sens, ne serait donc qu'une cristallisation des rapports de force. Une démarche plus intéressante à court terme consiste à rechercher ce qui, dans la production, peut être supposé créateur de bien-être et ce qui est créateur d'aliénation nouvelle et examiner si un niveau supérieur de bien-être ne pourrait être atteint à un niveau très inférieur de production marchande.

C'est l'objet d'une étude très stimulante de trois jeunes professeurs américains (Hardesty, Clent, Jevits) qui proposent de soustraire du P.N.B. américain (1 000 milliards de dollars en 1972) la valeur ajoutée liée à :

— la production d'automobiles	90	milliards de dollars
— la défense nationale	78	—
— la publicité	18	—
— la création et l'entretien des autoroutes	60	—
— l'industrie spatiale	4	—
— l'Administration	4	—
— les investissements industriels nets	60	—
— la moitié de la consommation des ménages (considérée comme ostentatoire et inutile)	230	—

On arrive ainsi à réduire de moitié le P.N.B. sans pour autant, selon eux, réduire le bien-être de chaque Américain. Une telle approche a l'intérêt de *désarticuler* et de *démystifier* les indices de croissance, et de permettre une réflexion politique plus large que celle où l'on se limite à de stériles débats sur le taux de croissance. Elle n'en reste pas moins prisonnière de la logique des indices quantifiés dont on a dit toutes les faiblesses.

## UNE AUTRE CROISSANCE : LA STRATÉGIE CHINOISE

S'attaquer aux racines profondes des contradictions de la croissance suppose une action intensément politique, pour transformer profondément les conditions dans lesquelles s'exerce le pouvoir. La seule tentative réellement différente d'organisation de la croissance économique est l'expérience chinoise ; par son évidente réussite elle inspire, au moins au

niveau du discours, beaucoup de propositions dans les pays développés. Elles se réfèrent trop souvent malheureusement à une vision tronquée ou erronée de l'expérience socialiste chinoise. Il faut donc d'abord rappeler les traits essentiels de l'organisation chinoise.

— Propriété collective des moyens de production (la terre appartient aux communes populaires, les entreprises à l'Etat).

— Décentralisation géographique volontariste (maintenir plus de 85 % de la population à la campagne, en y installant les usines et les services).

— Décentralisation économique (un système de planification décentralisée où les grandes options sont prises au sommet et les ajustements marginaux décidés par la base).

— Egalitarisme économique (les salaires vont de 1 à 4) ; aucun bien de consommation n'est produit s'il ne peut être très vite acheté par tout le monde.

— Remise en cause politique permanente. Chaque cadre doit passer six mois tous les cinq ans dans une « école politique » où il reprend contact avec le travail manuel et la théorie politique. Aucune position sociale n'est privilégiée. Aucun travail n'est considéré comme dégradant.

Beaucoup de théoriciens et de praticiens occidentaux consciemment ou inconsciemment reprennent dans leurs propositions des éléments de ce modèle chinois. Dans notre monde hyperconcentré, sous-informé, fébrile, l'image d'une nation heureuse, rurale, où l'éducation est un objectif majeur, doit être au centre de nos réflexions. Il faut cependant se garder de trop de naïveté. L'expérience chinoise constitue un ensemble cohérent, dans une logique socialiste et une analyse marxiste de l'évolution du capitalisme, où la rationalité économique est très différente de ce qu'elle est en Occident capitaliste. Il est illusoire d'imaginer pouvoir en prendre quelques éléments hors de ce contexte politique. Il est tout aussi impossible d'appliquer l'ensemble des règles chinoises à des nations hyperconcentrées et industrielles et où les comportements sont devenus de plus en plus individualistes et désorientés. Toute réorientation dans ces nations exige une rééducation et des progrès dans la connaissance de la croissance, dont nous sommes loin de disposer.

### *Pour une croissance consciente*

*« Dans les situations concrètes, la structure sociale consiste en un ensemble d'idées sur la répartition du pouvoir entre des personnes et des groupes de personnes. »*

(E. LEACH.)

On voudrait en conclusion proposer ici quelques directions pour un programme de travail des économistes sur ce thème. Elles seront explorées dans les quatre prochains chapitres. Toutes, en définitive, tournent autour du lien entre la croissance et la légitimité des pouvoirs, tant sur le plan de la justice que sur celui des procédures politiques.

L'évolution réelle de la justice sociale dans les différents pays du monde est mal connue. Selon une mythologie savamment entretenue par les économistes libéraux, la croissance réduirait les inégalités. Cet argument, permettant de reporter à plus tard toute revendication redistributive, est une escroquerie intellectuelle sans fondement. En réalité, une véritable analyse de la croissance devrait reconnaître le caractère fondamentalement politique de la répartition des revenus et son influence déterminante sur la structure des besoins.

On peut dire en effet qu'aujourd'hui il existe, schématiquement, deux types de stratégies de développement. L'une, fondée sur l'exacerbation des besoins marchands par l'inégalité, conduit à la concentration urbaine et à la centralisation des pouvoirs en un petit nombre de centres de décisions, privés et publics. Une telle stratégie permet une croissance très rapide du P.N.B. et provoque une aggravation simultanée des coûts sociaux. L'autre stratégie, collective et égalitaire, fait du consensus collectif le moteur de la croissance. Elle s'accompagne en général d'une grande décentralisation économique, géographique et politique. Les coûts sociaux de cette évolution sont d'une autre nature : pression sociale, uniformisation des comportements, nivellement des aspirations.

La première stratégie (adoptée par la plupart des pays industriels développés ou sous-développés, socialistes ou capitalistes) conduit sans aucun doute à des évolutions du type de celle que décrit le rapport du M.I.T. car c'est à ses lois que se sont référés les constructeurs du modèle. La deuxième, mise en œuvre à des degrés divers dans quelques rares pays (Cuba, Tanzanie, Chine), conduit à une croissance peut-être moins rapide de la production marchande, mais à un plus grand respect de la nature, à une réduction considérable de l'inégalité et à une meilleure adaptation des techniques de production aux exigences du milieu naturel. Il y a, on le verra, des rapports profonds entre environnement, consommation et croissance d'une part, organisation des pouvoirs et répartition des richesses d'autre part. Ceci n'est d'ailleurs pas nouveau dans l'histoire de l'humanité et l'ethnologue anglais E. Leach note à propos des peuples des hauts plateaux birmans : « En matière politique, les Kachins ont devant

eux deux modes de vie idéaux tout à fait contradictoires. Le premier est le système de gouvernement *shan*, semblable à une hiérarchie féodale. Le second est le type *gumlao*, essentiellement anarchique et égalitaire. Il n'est pas rare qu'un Kachin ambitieux adopte les noms et les titres d'un prince shan pour justifier sa prétention à l'aristocratie tout en faisant appel aux principes *gumlao* d'égalité afin d'échapper à l'obligation de verser des redevances féodales à son propre chef traditionnel. »

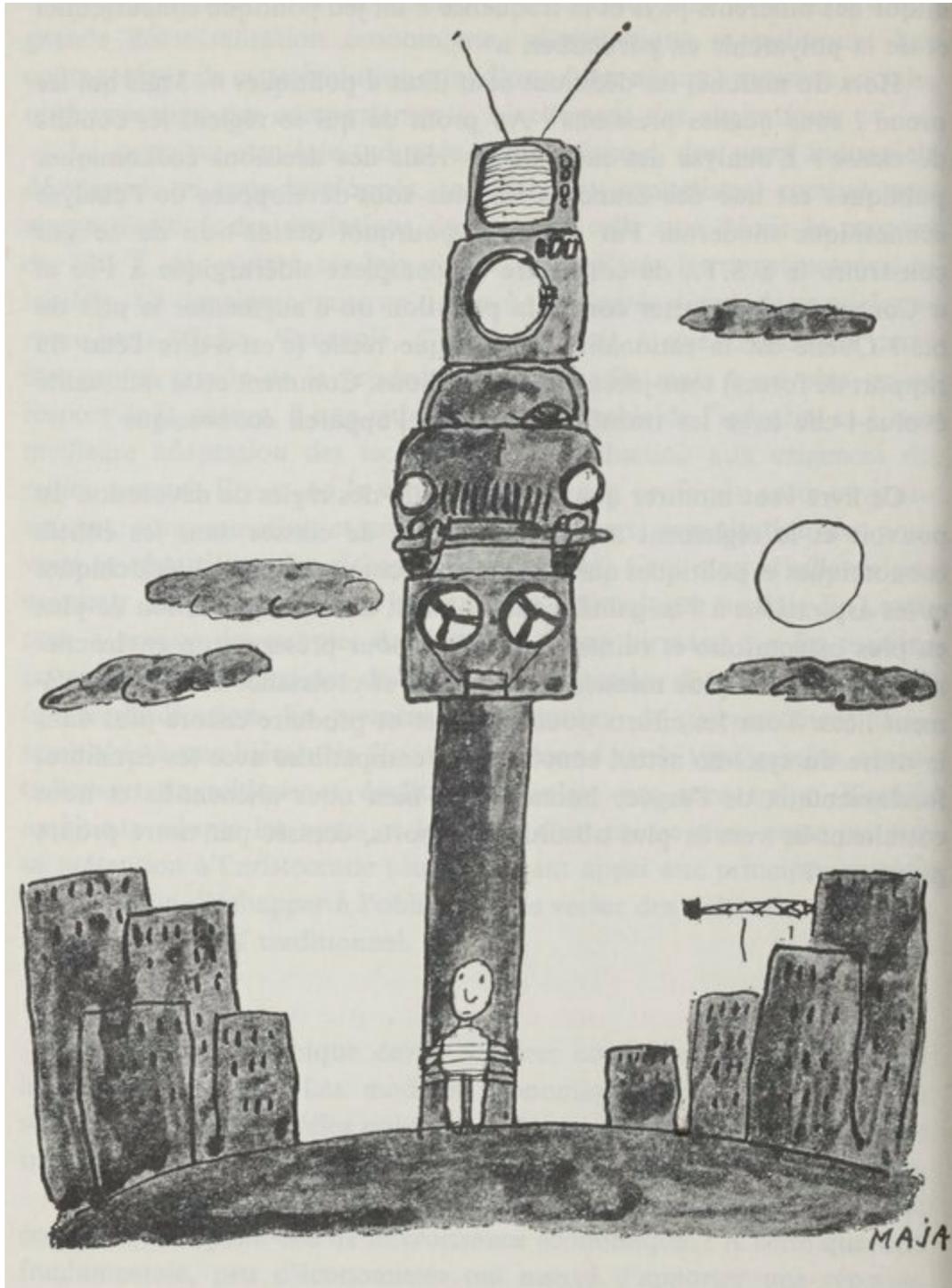
La science économique devra s'insérer comme un sous-système de la science politique. Les modèles économiques devront devenir des sous-modèles des modèles politiques. D'ores et déjà, de très nombreux travaux, ignorés en général des économistes, étudient ces questions.

La nature des institutions politiques et de la légitimité du pouvoir économique dépend-elle de la croissance économique ? A cette question fondamentale, peu d'économistes ont essayé d'apporter une réponse, oubliant même celle que Marx avait perçue. Dahl a montré que la fréquence de la polyarchie croît avec le P.N.B. par tête. « Statistiquement parlant, il y a une forte corrélation entre le niveau socio-économique des différents pays et la fréquence d'un jeu politique concurrentiel et de la polyarchie en particulier. »

Hors du marché, les décisions sont dites « politiques ». Mais qui les prend ? sous quelles pressions ? Au profit de qui se règlent les conflits de classe ? L'analyse des mécanismes réels des décisions économiques publiques est une des branches les plus sous-développées de l'analyse économique moderne. Par exemple, pourquoi décide-t-on de ne pas construire le S.S.T., de construire un complexe sidérurgique à Fos et « Concorde », de lutter contre la pollution ou d'augmenter le prix du blé ? Quelle est la rationalité économique réelle (c'est-à-dire l'état du rapport de forces) sous-jacente à ces décisions. Comment cette rationalité évolue-t-elle avec les transformations de l'appareil économique ?

Ce livre veut montrer que c'est la nature des règles de dévolution du pouvoir et le règlement actuel des conflits de classes dans les entités économiques et politiques qui favorisent les comportements hiérarchiques et les aspirations à l'inégalité, conditionnent une consommation de plus en plus ostentatoire et ruinent tout effort pour préserver un environnement de plus en plus menacé. Dominance et croissance sont profondément liées. Tous les efforts pour travailler et produire encore plus dans le cadre du système actuel sont-ils alors compatibles avec les équilibres fondamentaux

de l'espèce humaine, ou bien nous aliènent-ils et nous entraînent-ils vers la plus absurde des morts, écrasés par notre propre puissance ?



## consommation et exploitation des désirs

« *La consommation est la seule fin et l'unique objet de toute l'activité économique.* »

(KEYNES.)

La seule finalité de la production, c'est, selon l'idéologie implicite des économistes, la consommation des biens qu'elle crée, c'est-à-dire leur destruction, leur transformation ou leur usage. L'étude approfondie de cette finalité devrait constituer le préalable de toute l'analyse économique : comment apprécier un système d'organisation économique, et en particulier d'allocation de ressources rares, sans examiner d'abord ce qui constitue, selon les économistes eux-mêmes, sa finalité ? S'agit-il bien d'une véritable finalité, indépendante de l'organisation elle-même ? En réalité, les phénomènes de consommation ont été peu *expliqués*. On s'est contenté de schématisations permettant de justifier le système de production analysé, qu'il soit capitaliste ou socialiste. Au cœur de cette schématisation figure la notion de *besoin* : il est admis que les hommes ont « besoin » de nourriture, de logements, d'autoroutes, de vêtements, de disques, d'automobiles, de jouets ou de piscines privées. Ces besoins ne sont pas autrement analysés ; il est seulement concédé l'existence d'un certain domaine (dit de *tutélarisation*) dans lequel le système de décision politique peut définir des besoins permis, des besoins interdits, d'autres à encourager, d'autres à décourager, etc. ; ces choix, qualifiés — commodément — de « politiques », effectués, les économistes réapparaissent pour étudier comment satisfaire des *besoins donnés*. Ainsi les phénomènes de consommation sont rejetés en marge de l'analyse économique, et cela depuis la grande tradition classique. Seuls ont été développés les instruments de description et surtout de prévision de la consommation, instruments qui sont précisément utiles au système de production. Mais description, prévision ne constituent pas une explication, même si elles en donnent parfois l'illusion. Elles ne permettent pas de comprendre comment évolue le système des besoins. Or, de même que l'analyse des rapports sociaux de production est indispensable à la compréhension des mécanismes de production, celle de la *production*

*sociale des besoins* est indispensable à la compréhension des phénomènes de consommation.

### *La théorie du consommateur « rationnel » : un minimum d'hypothèses... un minimum de résultats*

« *Le marginalisme ne fournit un principe explicatif de l'activité économique que si le besoin est logiquement antérieur au bien.* »

(F. PERROUX.)

L'approche traditionnelle, qualifiée parfois de marginaliste, de la consommation est un bel exemple de théorie élégante construite sur quelques principes simples... et qui n'explique rien. En outre, et comme pour donner le change, de nombreux travaux empiriques ont été effectués, depuis les fameuses courbes d'Engel jusqu'aux techniques du marketing. Mais ils relèvent plus des techniques de prévision qu'ils n'ont contribué à l'amélioration des connaissances.

La théorie classique repose sur une logique simple : les besoins sont des données dont l'économiste n'étudie que la solvabilité ; en conséquence il isole, dans l'ensemble des variables qui exercent une influence sur la consommation, les revenus et les prix ; comme ces variables dépendent des conditions de la production, cette analyse de la consommation permet de boucler le circuit économique.

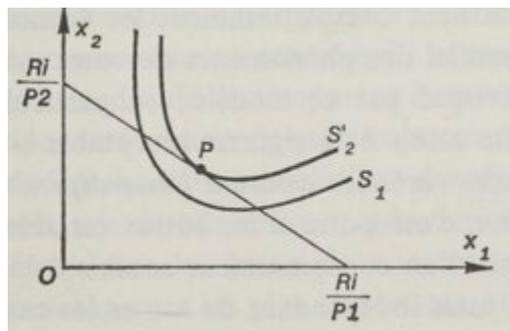
Ces idées simples sont formalisées de la façon suivante : un individu  $i$  est supposé placé devant un ensemble de consommations *possibles* (défini *a priori* par l'offre de biens et de services, son minimum vital, etc.) ayant chacune un prix sur le marché<sup>16</sup>. Il est supposé capable de classer et d'ordonner des *paniers* de consommation  $(x_1^i \dots x_n^i)$ , c'est-à-dire des sous-ensembles de consommation qui représentent des consommations potentielles. Mathématiquement, cette possibilité de classer et d'ordonner ses consommations potentielles se traduit par la définition d'un *préordre* sur l'ensemble des consommations possibles. La définition d'un préordre est, à peu près, équivalente à celle d'un indice (appelé généralement fonction d'utilité ou satisfaction) défini sur les consommations possibles :

$$U_i(x_1^i \dots x_n^i).$$

Cette dernière présentation, si elle n'est pas rigoureuse, est plus simple ;

toutefois elle recèle une ambiguïté : si on interprète  $U_i$  comme la représentation d'un préordre et rien de plus, la valeur de l'indice n'a qu'une signification *relative*. C'est une représentation ordinale : quand un corps est plus chaud qu'un autre, sa température est plus élevée mais le niveau de la température n'a pas de sens en lui-même ; il ne permet qu'un repérage et cela n'a pas de sens de dire qu'une température est deux fois plus élevée qu'une autre. Si l'on accorde au contraire une signification au niveau absolu de  $U_i$  (représentation cardinale) on introduit subrepticement l'idée supplémentaire et fort contestable que l'utilité peut effectivement se mesurer, qu'on peut par exemple tirer deux fois plus d'utilité d'un panier de consommation que d'un autre ; cette seconde interprétation, même si elle est parfois commode pour certaines applications, est vide de sens.

Ces hypothèses caractérisent le comportement « rationnel » du consommateur : il maximise son utilité sous sa contrainte de revenu (on admet que le consommateur dispose d'un revenu bien défini pendant la période étudiée). Dans le cas de deux biens seulement, on peut représenter la fonction  $U_i(x_1, x_2)$  par l'ensemble des *courbes d'indifférence* qui lui sont associées :  $S_1$  courbe représentative (isoquante) de  $U_i(x_1, x_2) = U_1$  (cte),  $S_2$  représentative de  $U_i(x_1, x_2) = U_2$ , etc. on représente sur le même graphique la droite de revenu  $p_1x_1 + p_2x_2 = R$ , et on aboutit ainsi à la représentation très classique de l'équilibre du consommateur :



La demande du consommateur  $i$  (en bien  $x_1$  par exemple) traduit la façon dont son point d'équilibre  $P$  varie quand son revenu et les prix varient :

$$D_i^1 = f(R_i, p_1, \dots, p_n).$$

On associe à cette fonction de demande des paramètres caractéristiques,

et notamment les élasticités revenu  $\left(\frac{\Delta D_i^1 / \Delta R_i}{D_i^1 / R_i}\right)$  et les élasticités prix  $\left(\frac{\Delta D_i^1 / \Delta p_1}{D_i^1 / p_1}\right)$ , etc.), à partir desquels on a proposé diverses classifications des biens : *biens inférieurs* (leur demande diminue quand le revenu augmente ou même quand leur prix baisse si cela entraîne une augmentation du revenu réel), *biens substitués*, *biens complémentaires* (la demande est sensible ou non à leurs prix relatifs), etc.

Cette représentation microéconomique est aussi à l'origine de nouvelles formalisations : extensions de la théorie à tous les actifs acquis par un agent, modélisation du comportement du consommateur dans la théorie de l'équilibre général et surtout point de départ théorique de nombreuses formulations de la demande agrégée du consommateur (mais on a vu que le lien entre les fonctions de demande empiriques et la théorie initiale n'est pas précisable en général).

En fait, cette belle construction théorique ne sert pas à grand-chose ; les études empiriques sur la demande fournissent généralement de bonnes *prévisions*, sans plus. Cette modélisation, comme toute modélisation, privilégie certains facteurs de l'équilibre (les prix et le revenu) et *cache* (dans les paramètres et la forme de la fonction  $U_i$ ) tout un ensemble de phénomènes essentiels : le rôle de la publicité et du système d'offre, l'influence sociale des autres consommateurs et tous les facteurs socioculturels. C'est le type même d'une *théorie-écran*, qui peut donner l'illusion d'un approfondissement par des discussions sur des difficultés mineures (non-convexité des préférences, indivisibilité des biens, etc.) sur lesquelles s'attardent complaisamment les économistes en feignant d'ignorer que l'essentiel des phénomènes de consommation à expliquer n'est même pas évoqué par ce modèle ; en particulier, la logique de l'analyse précédente serait à la rigueur acceptable si les revenus et les prix *étaient les seules variables assurant l'interdépendance entre consommation et production*, c'est-à-dire si les autres variables reflétaient seulement la psychologie d'un consommateur soumis à la culture et à l'histoire de sa société mais indépendant de toutes les caractéristiques de la production. En réalité la consommation est liée à un mode d'organisation sociale et son interdépendance avec la production s'effectue par bien d'autres variables. Il suffit d'ailleurs de remarquer que les produits existent avant les besoins exprimés pour renverser le présupposé sur lequel est fondé tout le modèle marginaliste.

## *La consommation comme un système de signes*

« Il n'y a pas d'autre bien que ce qui peut servir à payer le prix pour accès au désir. »

(J. LACAN.)

Les phénomènes de consommation et d'usage d'équipements et de biens de plus en plus complexes et nombreux structurent la vie quotidienne de tous les hommes des pays développés. Ils constituent un lien majeur entre les multiples rôles qui s'imposent à un homme au cours l'une seule journée : à son travail, dans la rue ou dans sa famille, chacun doit nouer des relations plus ou moins stéréotypées avec ses collègues, la foule anonyme ou ses proches. Aucune théorie n'a jamais bien pris en compte cette parcellisation de la vie quotidienne et les contraintes que les rôles sociaux multiples et successifs imposent à notre personnalité. Les études de comportement reproduisent des découpages assez arbitraires : comportement professionnel, conjugal, parental, électoral, etc. Pourtant l'expérience la plus courante montre que les êtres transfèrent d'un contexte à un autre leurs désirs, leurs problèmes, leurs échecs.

Ainsi, étudier séparément un comportement de consommateur c'est ne pas voir que la consommation établit un lien, une cohérence permanente entre les rôles sociaux disparates imposés. Dans chacun de ces rôles en effet chaque individu se « normalise » — il est dressé, éduqué pour cela ; il se comporte comme on attend qu'il se comporte, ou plutôt comme il croit qu'on attend qu'il se comporte ; à cette fin il module son langage et ses attitudes en fonction de ses croyances de ce que sont les conventions sociales ; l'analyse des modulations des signes qu'il émet est l'objet de la sémiologie, science très neuve et qui a devant elle d'immenses perspectives à explorer. Or, les biens de consommation constituent l'un des systèmes sémiologiques les plus importants qui soient à la disposition des hommes pour *s'exprimer* et *s'adapter*, bon gré, mal gré, aux différents rôles sociaux qu'on attend d'eux — ou que chacun croit qu'on attend de lui ; il faut donc voir le système des biens *d'abord comme, un système sémiologique*<sup>17</sup> : les vêtements que je porte (selon les occasions), la nourriture que je mange (selon les convives), le mobilier qui m'entoure, l'automobile qui me permet de m'évader ou de m'isoler des autres, les équipements collectifs que j'utilise, expriment, cherchent à exprimer ou à censurer ce que je n'ose pas dire ou faire ou ne peux pas dire ou faire autrement. Et chacun puise dans ce système de signes en fonction de ses caractéristiques socioprofessionnelles et personnelles.

## CONSOMMATION, STATUT SOCIAL ÉVASION ET POÉSIE

« *La production produit la consommation en créant le mode déterminé de la consommation et ensuite en faisant naître l'appétit de la consommation, la faculté de consommation sous forme de besoins.* »

(K. MARX.)

Une réflexion sur la signification des besoins est, on l'a dit, un préalable à l'étude de la demande des biens. Qu'est-ce qu'un besoin ? On pense aussitôt aux besoins physiologiques et notamment aux besoins alimentaires qu'on oppose à tous les autres : besoins objectifs contre besoins subjectifs. Certes, cette distinction existe mais elle a surtout pour fonction de brouiller l'essentiel. Les besoins fondamentaux, ceux qui doivent être satisfaits pour que l'individu subsiste, sont très réduits ; tout le reste, c'est-à-dire presque tout, est *culturel*. Parler de besoins subjectifs est en effet déplacé, car le sujet de la consommation est presque complètement asservi par le système culturel dans lequel il baigne ; quel était le besoin de logement de l'homme des cavernes : une belle caverne ! Nos besoins actuels ne sont déjà plus ceux de nos parents. Par système culturel il faut entendre aussi bien les conditions de l'offre de biens (état de la technologie, organisation économique, publicité) que l'état des relations entre groupes sociaux, les représentations sociales prévalentes, le rôle des pouvoirs publics, etc. Ce n'est pas seulement, comme on le dit trop souvent, en interprétant sommairement la pensée marxiste ou l'une des idées essentielles de Galbraith, l'offre qui contrôle le développement des besoins et de la consommation. Des phénomènes culturels — qui bien entendu sont cependant rattachables indirectement et partiellement aux conditions de l'offre de biens — peuvent être suffisamment intériorisés par les consommateurs pour que leur demande *semble* complètement spontanée ; on en donnera plus loin des exemples.

Le sophisme de la théorie économique traditionnelle apparaît alors : si l'on admet l'existence de besoins indépendants de l'organisation économique, il est logique de choisir entre les organisations possibles en adoptant un critère fondé seulement sur la satisfaction de ces besoins, tel le critère d'efficacité de Pareto. Si en revanche ces besoins se modifient avec ces organisations, comment peut-on choisir entre elles en fonction d'eux ? Si, par exemple, l'organisation économique est la principale source de la croissance des besoins, comment justifier cette organisation par le simple

fait qu'elle assure au mieux la satisfaction des besoins qu'elle crée ? On perçoit qu'une telle justification exige le recours à une notion supplémentaire, au-delà des besoins. Certains économistes, l'Américain Lancaster et le Français Ph. d'Iribarne<sup>18</sup>, reprenant un courant de pensée ancien et presque oublié, dont P. Laffargue et Veblen furent les premiers explorateurs, tentent de reconstruire une théorie de la consommation sur la notion de *bien-être*. Même si elle pose bien des problèmes, cette approche permet de révéler l'essentiel des sophismes de la théorie traditionnelle.

La consommation influe sur le bien-être par l'intermédiaire de diverses composantes qu'on peut regrouper en trois rubriques :

1/Une composante que l'on peut appeler *utilitaire*, en référence à la théorie classique, et qui regroupe tout ce que l'objet permet de réaliser, *sans intervention de la société ou de l'imaginaire du consommateur*. Il s'agit par exemple des fonctions physiologiques de la nourriture, du vêtement, du logement, etc. Les progrès de cette composante sont ceux de l'amélioration de la valeur nutritionnelle des aliments, du confort et des propriétés thermiques des vêtements, etc.

2/Une composante de *communication* ayant notamment une signification *sociale* qui peut se résumer en facteurs *d'intégration* (à une classe sociale, un groupe, un voisinage) et de *différenciation* (à l'égard d'autres groupes). Certains biens permettent ainsi l'intégration à l'ensemble de la collectivité ; ils sont culturellement « obligatoires » : c'est le cas d'une grande partie des vêtements (la cravate en est un exemple type) mais aussi des consommations alimentaires, des meubles, etc. Un Français ne peut guère, sauf à se mettre dans une situation de marginal, adopter dans ces domaines des comportements de consommation très différents des normes culturelles nationales. Mais il y a beaucoup plus important : le groupe social auquel on appartient *impose* dans une large mesure un mode de consommation ; dans la société occidentale chacun est jugé en fonction de son comportement, de ce qu'il paraît, de ce qu'il a, plus qu'en fonction de ce qu'il est réellement ; pour être accepté par le groupe social auquel on veut appartenir ou pour se sentir, à tort ou à raison, acceptable par ce groupe il faut utiliser à peu près le même système de *signes* que les autres membres du groupe ; et les biens de consommation, on l'a vu, constituent un système de signes particulièrement important.

Il faut bien voir que cette signification sociale de la consommation ne vise pas seulement les consommations les plus apparentes, celles qui ont une fonction évidente d'*ostentation* ou de communication. Les amis, la famille et l'image que l'on veut se donner à soi-même (laquelle dépend

fortement de l'image que l'on donne aux autres) imposent un standard à la plupart des consommations. Halbwachs notait déjà<sup>19</sup> : « Plus l'homme obéit à la société plus il calcule ses dépenses d'après un plan déterminé, hors de lui et pour lui, par le groupe dont il fait partie. »

Dans les différents rôles qu'il joue dans sa famille, au travail ou dans la foule anonyme, chacun est ainsi classé par les biens et les services qu'il utilise ; les objets qui l'entourent et parfois l'encombrent signifient, attestent l'appartenance au groupe social auquel on peut se référer ; dans les relations anonymes ils le protègent en lui confiant une certaine identité sociale ; les vêtements, l'automobile jouent en partie ce rôle ; les consommations de fête (repas, réceptions) obéissent également à un rituel social très strict et qui n'est pas sans rappeler les cérémonies rituelles, tel le potlach (destruction délibérée de richesses à l'occasion d'une fête en vue de signifier la richesse et le pouvoir de celui qui la décide), de certaines sociétés primitives. Le logement donne lieu, tout particulièrement, à une stratification sociale profonde et détaillée : les différences de statut social qui se marquent avec netteté dans les quartiers et les types de logements reproduisent, dans le désordre de nos villes, la hiérarchie sociale qui s'inscrivait dans l'organisation des villages d'autrefois.

3/Enfin les consommations remplissent une fonction *imaginaire* en établissant entre l'homme et son environnement des relations qui sortent de l'ordre de la logique et souvent de l'ordre du conscient. On peut distinguer plusieurs types de fonctions de cet ordre. Certaines consommations — pas seulement les drogues ou l'alcool ! — permettent une évasion, une transgression imaginaire des limites qui s'imposent à chacun dans ses relations avec les autres et avec le monde. Par exemple, une certaine transgression du statut social auquel, par ses origines, sa profession et son revenu, on peut se référer, peut être réalisée, au moins transitoirement et sur le mode du rêve, à l'aide de quelques consommations ostentatoires bien choisies ; la voiture par exemple permet cette évasion, qui peut être complète le temps d'un week-end, hors de la réalité d'un statut social médiocre. Ce facteur permet de mieux comprendre les arbitrages que les ménages effectuent parfois entre leurs logements et les objets (voiture, télévision) qui permettent une évasion : de mauvaises conditions de logement ne sont pas contradictoires, au contraire, avec des sacrifices élevés pour acquérir ces objets ; de façon générale, par leur présentation, leur nom et la publicité qui leur est associée, les objets de consommation sont les supports de signes multiples évoquant des choses inaccessibles mais qui, sur un mode imaginaire, sont

« consommées » par leurs usagers. Les publicitaires connaissent bien — et exploitent — ce « fétichisme » des objets qui deviennent les signifiants de propriétés absolues et le support de véritables rêves éveillés.

Proche de l'évasion hors du réel, la maîtrise ou l'appropriation magique du monde est aussi l'une des fonctions importantes de la consommation ; c'est par exemple en donnant à l'homme l'illusion d'une certaine puissance que certains objets remplissent cette fonction : en roulant vite, en doublant les autres, on atteint un sentiment illusoire de puissance et de maîtrise du monde, on remporte une victoire — imaginaire, cela va sans dire — sur le temps qu'on a gagné — et peut-être aussi sur le risque qu'on a pris et par là sur la mort. Quand on utilise des systèmes automatiques (des appareils électroménagers par exemple) ce n'est pas tellement leur confort accru qui importe mais l'impression qu'ils donnent que « la machine est au service de l'homme ». La photographie présente aussi une composante d'appropriation magique du monde et du présent — donc du temps — que l'on veut fixer ; et le tourisme, particulièrement un certain tourisme industrialisé qui se développe aujourd'hui — 7 jours à Bali pour 1 990 F — n'est que rarement découverte d'une autre culture et plus souvent fuite du quotidien et tentative, toujours déçue, d'acquérir une conscience planétaire en allant « au bout du monde ».

Enfin les objets sont les supports de communications profondes et souvent cachées entre les êtres. Donnons-en un exemple simple tiré d'une étude de marketing récemment effectuée en France. La question posée était de savoir pourquoi le café soluble (café « instantané ») était mal accueilli ; un élément de la réponse a été qu'un tel café était perçu par les ménagères, plus ou moins consciemment, comme le signe d'une mauvaise ménagère — gaspilleuse et incompétente — et d'un manque d'attention, de tendresse à l'égard de sa famille<sup>20</sup>. On comprend à l'inverse le rôle et l'importance des biens que l'on offre en « cadeaux » (des bijoux aux consommations alimentaires qui sont perçues comme étant en partie aussi des cadeaux que la maîtresse de maison fait au reste de sa famille) et qui peuvent devenir signifiants d'attention, de tendresse ou d'amour.

Il est clair que les trois groupes de fonctions que nous venons de décrire — fonctions utilitaires, de statut social et imaginaire — sont difficiles à délimiter précisément ; mais cette distinction, sommaire et pédagogique, suffit à bouleverser un certain nombre d'idées reçues.

## LA CONSOMMATION DÉMASQUÉE

« *Le système culturel des sociétés capitalistes tend à faire naître la conviction que presque tous les besoins ressentis peuvent être satisfaits par une forme quelconque de consommation de biens et services.* »

(H. GINTIS.)

D'abord ce ne sont pas les fonctions utilitaires mais les autres fonctions qui *constituent l'essentiel*. Même dans les sociétés pauvres, lorsqu'un certain seuil physiologique est franchi, les consommations ne comptent pas surtout par les calories, les protéines, le confort qu'elles apportent mais par le système des symboles qu'elles constituent ; les preuves empiriques de cette affirmation se multiplient aujourd'hui alors que, pour les économistes, les fonctions utilitaires sont l'essentiel et les autres fonctions symboliques des phénomènes secondaires.

Certes, les fonctions utilitaires sont manifestes ; elles sont avouables et avouées ; elles peuvent être aisément assorties de normes et quantifiées ; comme elles se prêtent peu aux substitutions, elles permettent une classification assez simple des biens : fonctions alimentation, logement, habillement, transports, loisirs, etc.

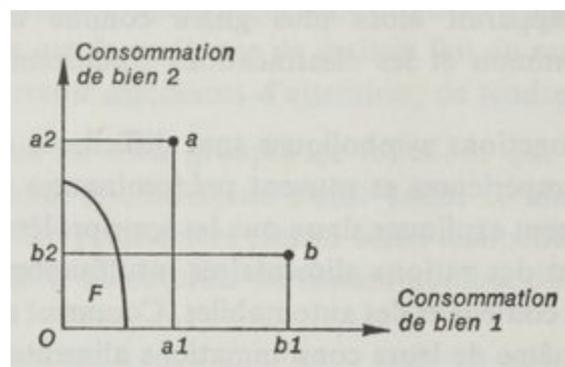
En regard, les fonctions symboliques — de statut, d'évasion, de communication — sont cachées ; elles ne sont pas toutes avouables, souvent pas avouées, inconscientes ou refoulées ; elles sont difficiles à repérer et *a fortiori* à quantifier ; de plus les divers objets peuvent constituer des chaînes complexes de symboles dans lesquels ils interviennent par certaines de leurs composantes seulement ; ainsi ce sera plus la possession d'une automobile que son usage qui sera facteur de statut social ; et ce même statut social pourra être assuré aussi bien par les pièces de réception d'un logement, par un bateau ou par des voyages. L'automobile n'apparaît alors plus guère comme un substitut des transports en commun et les classifications traditionnelles perdent de leur signification.

Mais si ces fonctions symboliques sont difficiles à cerner elles n'en sont pas moins impérieuses et souvent prédominantes sur les fonctions utilitaires ; comment expliquer sinon que les sous-prolétaires d'Amérique du Nord, qui ont des rations alimentaires insuffisantes, ont cependant des télévisions en couleur et des automobiles. Comment expliquer surtout qu'à l'intérieur même de leurs consommations alimentaires ils préfèrent sacrifier des facteurs de qualité physiologique pour préserver des facteurs de statut social : ils acceptent de manger plus mal pour sauver l'apparence d'une nourriture pas trop éloignée des standards de consommation des

moins pauvres, c'est-à-dire pas trop dépréciée sociologiquement.

Mais voici l'essentiel. Les fonctions utilitaires de la consommation permettent de supposer l'existence de *besoins* évoluant très lentement avec l'état de la société. A cause des autres fonctions et de leur importance cette hypothèse s'effondre ; le statut social lié à une consommation dépend très directement des consommations du groupe social auquel on souhaite se référer et des groupes voisins. On peut admettre que c'est en général le rapport de la consommation individuelle à la consommation moyenne de l'ensemble de la collectivité qui constitue le meilleur indicateur de la performance de statut social que permet de réaliser la consommation considérée ; les autres fonctions magiques sont également assez directement liées aux consommations des autres. Aux âges héroïques de l'automobile, fait remarquer Ph. d'Iribarne, quand les quelques automobiles roulaient à 30 km/h, rouler à 60 était susceptible de fournir une grande impression de puissance ; quand il est banal d'être automobiliste et que la moindre 2 CV roule à 100 km/h, celui qui roule à 60 se sent tout à fait démuné de puissance et retrouver une grande impression de puissance exige d'approcher les 200 km/h. De même on ne peut plus se « dépayser » en allant de Paris à Deauville lorsqu'on peut aller en charter sur d'autres continents ; de même tous les cadeaux se dévalorisent en fonction de la progression des niveaux de vie...

En toute première approximation cela revient à dire que les besoins se déplacent parallèlement à la croissance ; imaginons, pour fixer un peu plus les idées, un modèle très simple à deux classes sociales dont les consommations en biens 1 et 2 sont représentées dans l'espace de ces deux consommations par les points *a* et *b*.



Si les consommations sont suffisamment importantes pour que les effets utilitaires n'augmentent plus avec elles (consommations au-delà d'une zone F dans laquelle les besoins physiologiques ne sont pas complètement

assurés), seules interviennent les fonctions symboliques ; pour simplifier ces fonctions admettons qu'elles n'interviennent qu'à travers les rapports de consommations des deux groupes  $a_1/b_1$  et  $a_2/b_2$  ; on en déduit alors qu'une *croissance homothétique* de l'économie (sans redistribution des revenus) laisse inchangées les situations des deux classes sociales.

En réalité, il existe des consommations qui entraînent une amélioration des conditions de vie de chacun indépendamment des consommations des autres ; les consommations entraînées par les progrès de la médecine par exemple sont, au moins partiellement, dans ce cas ; mais il existe en contrepartie des consommations qui sont source d'*encombres* et de *nuisances*.

Au total, la croissance des consommations, au-delà d'un certain niveau à partir duquel la plupart des effets utilitaires n'augmentent plus guère, conduit à des effets positifs pour certaines d'entre elles, négatifs pour beaucoup d'autres et nuls pour la plupart. Au-dessus d'un certain seuil de développement l'effet global de la croissance économique sur les individus devient ainsi nul ou très faible ; il risque même de devenir négatif au-delà d'un autre seuil, celui à partir duquel les phénomènes d'encombrement et de pollution surcompensent les améliorations utilitaires.

Si l'on admet cette analyse, qui peut certes être nuancée et mieux argumentée, on débouche sur une critique des critiques actuelles<sup>21</sup> de la croissance : les distinctions plus ou moins marginales que l'on tente d'introduire aujourd'hui entre croissance économique et croissance du bien-être ne sont pas recevables. Pas recevables non plus apparaissent les plaidoyers, qui découlent logiquement de ces distinctions marginales, en faveur d'une croissance réorientée, plus humaine, à moins précisément d'une réorientation radicale. On ne peut pas attribuer à la croissance de la consommation la finalité d'accroître le bien-être de la collectivité ; son moteur, chez les consommateurs, est en réalité un mécanisme fondé sur le renouvellement du désir, et peut-être une recherche d'une maîtrise du monde physique (mythe de Prométhée) et en particulier une lutte contre la mort. Son moteur est peut-être surtout à rechercher dans le système de production. Selon Baudrillard ce sont les besoins tous ensemble qui sont produits comme « force consommatrice » dans le cadre général des forces productives ; après avoir socialisé les masses comme force de travail, le système industriel les aurait socialisées comme force de consommation : « Le capital-besoins investi par chaque consommateur est aujourd'hui aussi essentiel à l'ordre de production que les capitaux investis par l'entrepreneur, aussi essentiel que le capital force de travail investi par le travailleur salarié. »

L'association bien-être - croissance ne serait au total qu'une rationalisation de la croissance servant à occulter ce mécanisme de renouvellement d'un désir détourné dans la symbolique des objets et ce mécanisme d'exploitation des consommateurs entre eux et des travailleurs par les producteurs. Ce sont ces phénomènes qu'il reste à analyser dans leur dynamique.

### *Le renouvellement des objets et le cycle du désir*

« *La croissance économique à une dimension aboutit à un accroissement des désirs et non à celui du bonheur.* »

(Indira GANDHI.)

L'analyse qui précède est en effet trop statique ; il faut expliquer la dynamique des « besoins » et en particulier la dynamique des fonctions de statut social dont on a vu quel rôle essentiel elles jouaient.

Une enquête du CREDOC<sup>22</sup>, portant sur des budgets familiaux, a mis en évidence que la discrimination entre groupes sociaux, loin de se résumer par des différences de revenu, est accentuée par les consommations. Le comportement de « différenciation sociale » par la consommation est plus accentué chez les cadres et les employés que chez les ouvriers ; il est indécélable chez les manœuvres. Ce comportement est aussi plus accentué pour les ménages qui appartiennent à des associations religieuses ou non, mais non syndicales ; il est faible chez les « isolés » ou ceux qui sont seulement syndiqués : l'appartenance à des associations renforce les effets de statut comme on pouvait s'y attendre, l'isolement social les réduit.

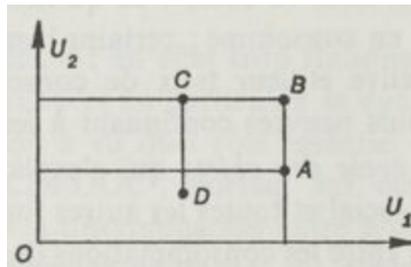
Cette étude montre aussi les difficultés de toute classification des biens. L'idée intuitive qu'il existe une distinction à faire entre le nécessaire et le superflu, entre des besoins « réels », « vrais » et de « faux » besoins, peut se fonder sur les *courbes d'Engel* et sur les travaux empiriques qui ont cherché à vérifier ces lois. La constatation d'Engel était que les biens de consommation pouvaient être classés en considérant leur élasticité par rapport au revenu. Certains biens (l'alimentation notamment) ont une élasticité revenu inférieure à 1 (elle peut même être négative pour certains biens) : leur part dans le budget du consommateur diminue donc ; d'autres présentent une élasticité voisine de 1 (l'habillement par exemple) et leur part budgétaire reste donc stable ; d'autres enfin (les biens de luxe en particulier) peuvent avoir une élasticité revenu très supérieure à 1. Les observations d'Engel étaient établies, à un moment donné, en comparant

les consommations des ménages ayant différents revenus. Peut-on en inférer que la structure des consommations d'un *même* individu, lorsqu'il s'enrichit, évolue conformément aux lois d'Engel ? Cela n'est vrai qu'en tenant compte d'un phénomène supplémentaire : au cours du temps, sous l'effet de l'obsolescence et du renouvellement des biens de consommation, les trois catégories établies selon l'élasticité revenu ne contiennent plus les mêmes objets. On observe que l'élasticité par rapport au revenu diminue avec le degré de pénétration du produit dans la société et qu'elle devient voisine de 1 quand tout le monde en consomme ; certains biens disparaissent : leur élasticité devient négative et leur taux de consommation très faible, seules les classes les plus pauvres continuant à les consommer.

Il existe donc un *cycle des objets* qui s'explique par les fonctions symboliques de statut social et toutes les autres fonctions qui font intervenir des *comparaisons* entre les consommations des individus. Pour fixer les idées, prenons un exemple très concret : le transport aérien et l'ensemble des consommateurs de ce service. Actuellement il existe, si l'on ne tient pas compte des charters, deux tarifs, celui de la première classe et celui de la classe touriste, qui correspondent à deux services différents : un meilleur service, plus de place... et surtout un statut social beaucoup plus élevé (et le prix élevé y contribue lui-même) caractérisent la première classe. On voit au passage, les autres services étant minces, que seule la fonction de statut social peut expliquer l'existence de la première classe (comment expliquer sinon que des voyageurs acceptent de payer 1 000 F environ quelques coupes de champagne sur Paris-New York ?). Comme d'ailleurs ce statut est ici particulièrement cher et, en quelque sorte, *démasqué*, apparent, voire un peu ridicule, peu de voyageurs le consomment. Mais si la consommation spontanée des particuliers est quelque peu défailante, le relais est pris ici par les administrations et les entreprises : la première classe devient alors intégralement un symbole *hiérarchique* pour les premières et pour certaines des secondes. Il faut y voir un prolongement des mécanismes habituels du statut social.

Ces remarques préliminaires faites, imaginons le modèle très simple suivant : les voyageurs se classent en deux catégories, supérieure (composée de ceux qui seraient à la rigueur prêts à prendre la première classe) et inférieure. Négligeons la première classe actuelle et supposons l'introduction du « Concorde », avion plus rapide et plus cher. Il offre les avantages de la première classe, en ce qui concerne l'effet de statut social, plus un gain de temps. Ce dernier présente un intérêt en lui-même, mais il est aussi facteur de statut social (valoriser son propre temps, c'est se

valoriser soi-même) et surtout il permet de masquer la recherche délibérée de statut social, il permet une rationalisation d'un comportement qui, sinon, apparaîtrait trop ostentatoire. Raisonnons en termes de satisfactions  $U_1$ , et  $U_2$  (représentées par des niveaux seulement pour simplifier l'exposé) d'un membre (représentatif) de chacune des deux classes, satisfactions retirées d'un voyage *compte tenu de son prix*.



La situation initiale, avant l'introduction du « Concorde », est représentée par le point  $A$ . Son introduction peut conduire aux temps suivants :

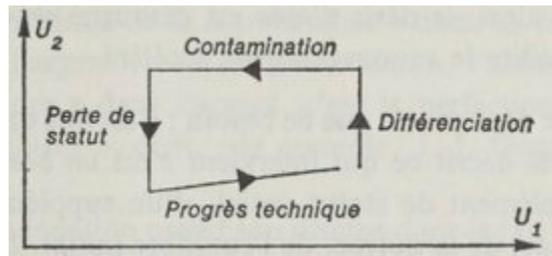
— Dans un premier temps la clientèle du « Concorde » se trouve dans la catégorie supérieure seulement : la satisfaction de 2 augmente, mais 1 ne change pas son comportement ; on se trouve en  $B$ .

— La catégorie supérieure ayant réussi à se différencier de l'autre par ce nouveau comportement, cette dernière perçoit une certaine frustration, qui augmente d'autant plus que ce comportement s'étend. La satisfaction de 1 se dégrade ; elle ne peut décroître que jusqu'au point où, tout compte fait, 1 préfère voyager aussi en « Concorde » ; c'est le point  $C$ .

— Mais alors la différenciation sociale a de nouveau disparu ; la satisfaction de 2 décroît ; elle peut même décroître en dessous de son niveau initial si l'avantage procuré par le « Concorde » — en dehors de l'effet de statut social qui vient donc de s'évanouir — ne compense pas l'augmentation du prix : c'est le point  $D$ . On constate que les deux voyageurs *ont perdu tous les deux*, dans cette transformation.

— On peut cependant admettre qu'au bout d'un certain temps le progrès technique permet d'abaisser les coûts de transport et donc de revenir vers la situation initiale... avant que ne recommence un nouveau « progrès » et un nouveau cycle.

On a ainsi approximativement quatre phases : différenciation sociale, contamination sociale, perte de statut et progrès technique.



Il n'est pas nécessaire de souligner ce que ce modèle a de schématique. Mais aussi schématique qu'il soit, il a le mérite de mettre en évidence le sophisme central de la consommation et la croissance : par transformations successives les deux consommateurs ont abouti à une situation finalement plus mauvaise pour chacun d'eux, sans qu'aucune contrainte ne se soit, à aucun moment, exercée sur eux. On reconnaît là le mécanisme du dilemme du prisonnier, déjà expliqué, qui incite à l'erreur de raisonnement — très fréquemment faite — suivante : après tout, dit-on, si les nouvelles voitures, les téléviseurs en couleur, etc., trouvent acquéreurs, c'est qu'ils plaisent... donc la satisfaction de ceux qui les ont achetés ne peut pas avoir diminué. On oublie seulement que plus tard les achats *des autres* font disparaître progressivement et insidieusement une satisfaction qui pour l'essentiel — mais un essentiel inavoué — était liée à une recherche de différenciation sociale.

Bien entendu, l'application du modèle au « Concorde » n'est qu'une illustration. Bien d'autres exemples peuvent être pris dans l'actualité : le renouvellement des automobiles, des téléviseurs, des logements, etc. Avec des nuances, le phénomène se reproduit sur le même principe général du *détournement d'un désir* (de statut social ou d'autre chose) *en un désir de consommation*. On peut en donner un autre exemple, tiré d'une étude faite par J.-P. Dupuy et S. Karsenty sur la consommation de médicaments et qui peut se résumer par les quelques propositions suivantes :

- En plus de ses propriétés pharmacodynamiques, le médicament 1 et le rituel de l'ordonnance qui le prescrit est *signe* d'aide, de prise en charge du malade par le médecin.

- Un certain nombre de conditions de l'exercice de la médecine libérale en France conduisent au renouvellement accéléré des médicaments ou de leurs conditionnements.

- Ce renouvellement accéléré permet des prescriptions qui sont généralement ressenties par les malades comme le signe d'une meilleure prise en charge ; ainsi, le désir d'aide est détourné en désir de médicaments dont il facilite le renouvellement accéléré.

On parle ici de désir plutôt que de besoin ; c'est que dans la dynamique du cycle qui a été décrit ce qui intervient c'est *un besoin à la marge* : besoin d'un supplément de statut social, d'un supplément d'attention, supplément qui sort de la norme, de l'équilibre initial. Le terme de désir tente de traduire seulement ce phénomène : *le désir, c'est la dérivée du besoin*<sup>23</sup>, qui déborde la norme. Autrement dit, le besoin c'est l'acquis du désir, ce qui est normalisé : il couvre ce à quoi on ne prend plus plaisir mais dont la non-satisfaction serait inacceptable (car c'est le domaine du normal). C'est la dynamique du désir qui explique l'accumulation du besoin. C'est pourquoi, pour comprendre une évolution à un moment donné, il faut substituer à la notion de besoin la dynamique du désir.

Désir, progrès technique et renouvellement des objets sont liés et sont à l'origine d'une double domination :

— Le jeu de la différenciation sociale puis du rattrapage est en partie créé mais surtout exploité par les producteurs ; la publicité, la pression de l'offre sont des stimulants généraux de la demande, mais presque secondaires ; le cycle de la demande semble fonctionner sans l'intervention des producteurs à partir du moment où certains besoins fondamentaux des hommes sont détournés en termes de consommation. Le progrès technique est ainsi toujours bien accueilli et les producteurs trouvent les débouchés qui leur permettent de conserver leur pouvoir économique.

— Mais, outre cette exploitation au sens marxiste, il existe une autre aliénation beaucoup moins étudiée, c'est celle des consommateurs qui cherchent à suivre le comportement des consommateurs aisés. Si l'essence de l'homme est d'être conditionné et conditionnant, il semble bien que ce double rôle est inégalement réparti parmi les classes sociales. On reprendra cette question à propos de l'inégalité (p. 218). L'aliénation est cependant un processus général : toutes les classes sociales sont emprisonnées, plus ou moins, par les représentations et les mythes que la société produit, détruit, renouvelle ; les objets créent simplement un système de signes particulièrement important ; Marx avait introduit déjà la notion de « fétichisme de la marchandise » dont un cas particulier est le fétichisme de l'argent : « C'est l'abstraction, l'artificialité totale du signe qu'on « adore » dans l'argent, c'est la perfection close d'un système qui est fétichisée », écrit, par exemple, J.-J. Goux.

Cette double aliénation prend son origine dans le fait que les relations de l'homme à ses semblables ou à son environnement physique sont *médiatisées* par le système des objets produits par d'autres et utilisés en

premier par une classe privilégiée. Le phénomène est-il général ? On serait tenté de le penser et on verra que, pour les biens publics, des phénomènes de même nature apparaissent ; et même lorsque les besoins sont satisfaits par des professionnels, des organisations (les médecins, l'enseignement), on peut toujours craindre que ces organisations poursuivent en partie leurs objectifs propres et contribuent, elles aussi, à l'aliénation de ceux qui recourent à leurs services.

On est également en droit de penser que ce n'est pas seulement l'organisation capitaliste des marchés (et celle, technocratique, de la production d'équipements collectifs) qui joue un rôle essentiel dans le détournement des désirs vers un monde d'objets, mais *l'organisation sociale dans son ensemble*. L'homme écrasé par les mégapolis et la bureaucratie trouve dans le petit univers des objets qui lui appartiennent un fragile refuge. Les conditions de travail, fondées sur l'idée que le résultat du travail est prééminent et que le travail lui-même ne peut qu'avoir une valeur négative (on a vu comment les économistes formalisent cette idée en considérant le travail comme une consommation négative), éliminent la possibilité d'un épanouissement personnel à l'usine ou au bureau. La recherche de compensations en termes de consommations, de « loisirs » notamment, en découle directement. C'est là le revers considérable de la division du travail et plus généralement de l'organisation de la vie professionnelle (de la spécialisation en particulier) de faire oublier que *le faire est aussi important que son résultat*. Enfin tout le contenu de concurrence, de compétition, d'agressivité même qui fait une société capitaliste vient nourrir massivement les fonctions de statut social liées aux objets.

Tout cela débouche sur une question : si la demande sociale qui résulte dialectiquement des besoins, des désirs et de l'offre sociale est ainsi prisonnière de toutes les contraintes du système productif, le contrôle politique de la production des besoins ne doit-il pas logiquement précéder celui de la production ?

## consommations et organisations collectives

La première caractéristique des problèmes abordés dans ce chapitre c'est d'être des *problèmes neufs* ; il y a moins de trente ans le rôle joué par les équipements collectifs était modeste, les encombrements, les nuisances et la pollution ne posaient pas des problèmes économiques d'une envergure comparable à celle qu'ils ont prise aujourd'hui ; en quelques dizaines d'années, le développement technologique et l'urbanisation ont entraîné une mutation complète des conditions de travail et de vie. Cette mutation par elle-même bouleverse les processus de production, de répartition et de consommation. Les mécanismes du marché, les règles administratives ou juridiques ne sont visiblement plus adéquates ; on tente cependant de les adapter à ces nouvelles conditions, mais il n'est pas sûr que la voie de l'adaptation puisse jamais conduire à des résultats satisfaisants. L'analyse économique reproduit ce mouvement d'adaptation des mécanismes et règles traditionnels à des problèmes nouveaux en partant des mécanismes du marché comme point de référence pour introduire de nouveaux concepts et de nouveaux mécanismes. On peut suivre cette présentation traditionnelle à condition de se rappeler que ce n'est qu'une présentation pour introduire le concept *de bien collectif*.

### *Biens collectifs*

La notion de bien collectif est une notion récente, d'origine économique car c'est l'analyse économique qui lui donne un sens restrictif et assez bien défini ; en revanche elle se rattache, au moins par ses connotations, à des phénomènes de vie collective qui sont indissociables de toute vie en société.

### UNE DÉFINITION DIFFICILE

Pour les économistes la notion de bien collectif a émergé d'une observation des phénomènes de *consommation*. Pour eux la consommation

d'un bien est, en règle générale, la transformation ou l'usage de ce bien par un individu excluant pour tout autre individu la même transformation ou le même usage. Ces transformations de biens qui sont donc *exclusives* et *irréversibles* définissent le champ de la consommation *privative*. Le type même de ces consommations sont les consommations alimentaires. C'est d'ailleurs sans doute en raison de leur importance économique — et culturelle — centrale dans le passé qu'elles ont joué naturellement un rôle implicite de référence dans toute analyse économique de la consommation. Dans tous les autres cas, ou la transformation d'un bien ne concerne plus un seul individu, ou définit des consommations collectives, ou, mieux, des *concernements collectifs* pour reprendre un néologisme introduit par Kolm. Un mur mitoyen est un exemple simple d'une telle situation. La nature technique du problème n'interdit pas la construction de deux biens privés, en l'occurrence de deux murs côte à côte, mais elle permet d'éviter un tel gaspillage en construisant un seul mur servant aux deux voisins en même temps.

Les situations de concernement collectif sont en fait plus générales que celles de consommation privatives : mis à part les échanges bioénergétiques et une certaine disponibilité d'espace, les hommes peuvent vivre en *partageant* les phénomènes qui les concernent : les ondes, les odeurs, les spectacles, la chaleur n'affectent pas nécessairement un individu isolé ; il serait possible de définir les frontières entre consommations privatives et collectives (concernant des groupes plus ou moins étendus) lorsqu'on ne retient que la nature physique des phénomènes mis en jeu. Mais cette définition de frontières ne présenterait guère d'intérêt car la véritable séparation entre le privatif et le collectif est fondée sur des raisons techniques, culturelles et symboliques, ces dernières rétrécissant fortement le domaine du collectif. Il n'y a donc pas, comme l'analyse économique le suggère parfois, des biens privés et des biens collectifs *par nature*, mais une frontière constamment mouvante entre eux. A des consommations collectives limitées à la famille, au quartier, au village se substituent par exemple aujourd'hui des consommations collectives plus complexes et plus diffuses liées notamment à l'urbanisation. On va voir que l'analyse économique laisse dans l'ombre la mouvance de ces frontières.

Le champ délimité par la notion de consommation collective est immense et hétérogène. Au lieu de l'analyser dans toute sa diversité les économistes ont centré leur réflexion sur un cas polaire, très réducteur, celui d'un *bien collectif pur* (appelé aussi bien public dans la littérature américaine).

Ce sont des biens collectifs dont la consommation ne peut être interdite par un droit d'entrée quelconque et qui peut, de ce fait, être aussi une consommation involontaire. Par exemple, un parking, l'émission des programmes de télévision sont des biens collectifs mais non des biens collectifs purs puisqu'il est possible de faire payer un droit d'entrée ou de percevoir une taxe pour la possession d'un téléviseur. En revanche la sécurité intérieure et extérieure, la recherche scientifique, les programmes d'assainissement sont autant de biens collectifs purs.

C'est en pensant à des biens de cet ordre que l'on adopte pour ces biens la définition précise suivante qui permet une formalisation commode : biens dont la qualité, consommée par chaque individu est égale à la qualité produite dans l'économie, le coût marginal d'accès pour tout consommateur après le premier étant nul.

Toutefois cette définition, qui est celle retenue dans le modèle théorique présenté ci-dessous, laisse de côté un certain nombre de difficultés. Ce cas idéal regroupe trois caractéristiques liées usuellement à la notion de bien collectif mais mal distinguées : la disponibilité pour plusieurs usagers simultanément, l'impossibilité d'exclure, l'égalité des consommations pour tous les usagers.

Sans s'embarrasser de ces difficultés les économistes néo-classiques admettent implicitement que tous les biens collectifs sont plus ou moins proches du bien collectif pur qui joue alors le rôle du gaz parfait dans la théorie des gaz. Leur problème central est alors ramené à la question suivante : étant admis que les besoins des hommes sont susceptibles d'être satisfaits à la fois par des biens privés et des biens collectifs comment établir pour ces derniers des mécanismes d'allocation ?

Notons que le problème se complique par l'introduction d'une dimension régionale. Les équipements collectifs sont en effet *localisés*. Ils peuvent intéresser un groupe plus ou moins étendu : soit l'ensemble de la nation comme dans le cas de la défense nationale, soit les habitants d'une ville dans le cas de l'éclairage public. Cette remarque permet de comprendre que le bien collectif ou public pur et le bien privé sont les deux extrêmes d'un spectre, le premier concernant l'ensemble de la collectivité, et le second un seul consommateur. Entre ces deux cas extrêmes se situent un grand nombre de biens de nature intermédiaire intéressant par exemple une famille, un quartier, une ville, un ensemble d'entreprises, une région, etc. Bien entendu, il est difficile de définir précisément les collectivités concernées : une route départementale peut servir à bien d'autres usagers que ceux habitant dans le département.

Une autre difficulté vient du fait qu'un grand nombre de biens

économiques ont deux composantes, l'une privée et l'autre publique. La construction d'un réseau ferré *met à la disposition de la collectivité* un moyen de transport (cette disponibilité est un bien public) et fournit à certains consommateurs ce service de transport (bien privé). On trouve donc des cas formellement identiques à celui des *productions liées*<sup>24</sup>. Il existe également des biens (chaînes de télévision, théâtres municipaux) qui ont une composante publique et une composante collective.

Si l'on néglige cette liaison des composantes, on peut appliquer à l'ensemble des biens collectifs la grille de classification suivante :

	<i>Equipements d'intérêt national</i>	<i>Equipements d'intérêt régional et local</i>
Biens publics (sans possibilité d'exclusion).	Ex. : défense nationale.	Ex. : programme d'irrigation, routes.
Autres biens collectifs (possibilités d'exclusion grâce à un droit d'entrée).	Ex. : autoroutes à péage, équipements de télécommunication.	Ex. : métro, stade, crèches.

Ces définitions étant posées, que dit la théorie économique au sujet de ces biens ? i

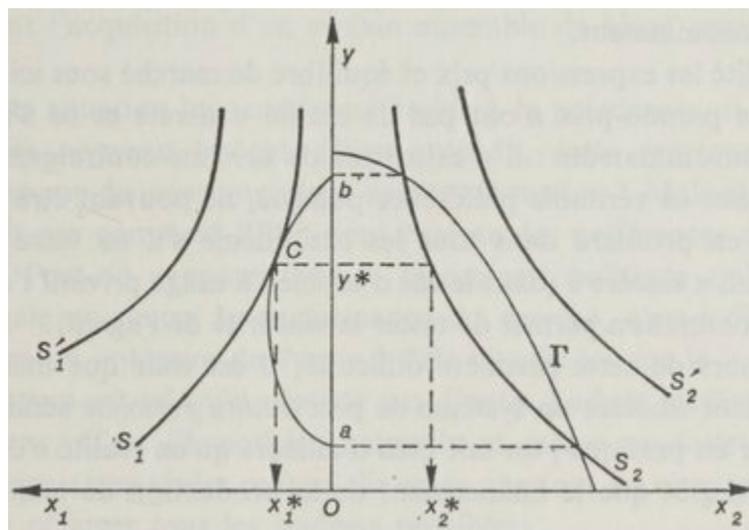
## ANALYSE ÉCONOMIQUE DES BIENS COLLECTIFS UNE THÉORIE BELLE MAIS INUTILE

Cette analyse a été amorcée par la contribution de Samuelson (1954). Il s'agit essentiellement d'une tentative d'intégrer dans la théorie de l'équilibre concurrentiel les biens collectifs purs dont on a déjà dit qu'ils se prêtaient à une formalisation commode.

Le principe de la démarche peut être expliqué sur le modèle simplifié d'une économie constituée par 2 agents et 2 biens, l'un privé, l'autre public. Les agents 1 et 2 consomment  $x_1$  et  $x_2$  du bien privé et la même quantité  $y$  (par définition) du bien public. Cette économie très simple peut être représentée dans un double diagramme  $x_1 Oy$  et  $x_2 Oy$ .

On représente les courbes d'indifférence entre bien public et bien privé pour les deux agents suivant les systèmes des coordonnées  $x_1 Oy$  et  $x_2 Oy$ .

Dans ce dernier système la courbe  $\Gamma$  représente les productions efficaces traduisant les contraintes techniques de transformation entre bien public et bien privé. Pour un niveau d'utilité donné du consommateur 2 ses consommations en bien public et privé sont représentées par la courbe d'indifférence  $S_2$  correspondant à ce niveau ; la différence  $\Gamma - S_2$  représente, pour des quantités de bien public variables, les quantités de bien privé disponibles pour le premier consommateur. Cette différence est figurée, dans le système  $x_1 Oy$ , par la courbe  $ab$ . L'optimum du premier agent pour ce niveau de satisfaction du deuxième sera donc figuré par le point de tangence entre une courbe d'indifférence  $S_1$  et cette courbe  $ab$ , soit le point C. L'optimum de Pareto correspondant au niveau  $S_2$  sera donc défini par les consommations  $x_1^*$  et  $y^*$  du premier agent,  $x_2^*$  et  $y^*$  du second. A chaque niveau de satisfaction de l'agent 2 correspond un tel optimum et un arbitrage entre les satisfactions individuelles est nécessaire pour choisir un point unique parmi toutes les situations optimales au sens de Pareto.



Samuelson a montré que cet arbitrage pouvait être réalisé par le marché avec des prix ordinaires pour les biens privés et par un système de pseudo-prix, *spécifiant un prix pour chaque consommateur*, pour les biens publics. Inversement un tel équilibre de marché, ou plutôt pseudo-équilibre de marché pour employer le terme de Samuelson, est un optimum de Pareto. Avec un tel système de prix, l'équilibre de la production des biens publics ne se réalise pas par les quantités achetées (comme c'est le cas des biens privés) puisque chaque consommateur absorbe l'offre totale, mais par leurs « prix », c'est-à-dire les contributions de chaque consommateur.

En réalité les expressions prix et équilibre de marché sont ici abusives puisque les pseudo-prix n'ont pas de réalité concrète et ne s'imposent pas aux consommateurs : il n'existe pas de système contraignant l'individu à révéler sa véritable préférence puisque, ne pouvant être exclu du service, il en profitera dans tous les cas, même s'il ne verse pas une contribution « sincère » (dans le cas d'un bien à usage privatif l'exclusion de la consommation permet de tester la sincérité de l'agent).

En dehors de cette première difficulté, il est clair que même si les agents étaient sincères un système de prix *intuitu personae* serait difficile à organiser en pratique ; on sait bien d'ailleurs qu'en réalité c'est par un système d'impôt que le financement de la production de biens publics est assuré.

Au total, la tentative de Samuelson d'étendre la notion d'équilibre au cas des biens publics et de montrer qu'il est possible d'atteindre un optimum de Pareto de façon décentralisée, outre qu'elle est partielle (elle concerne les biens publics seulement), est peu réaliste dans son application aux ménages eux-mêmes. On peut seulement se demander si elle est utilisable (ou si du moins elle suggère un principe utilisable) *pour les mécanismes d'allocation concernant un petit nombre d'agents : états et régions, départements ou collectivités locales*. En outre, pour certains équipements à droit d'entrée, leur *financement* peut être assuré par des péages qui sont des contributions — *intuitu personae* — se rapprochant d'une tarification à la Samuelson. C'est un peu le cas des autoroutes à péage. En fait, aucune application directe et concrète de cette tarification n'a jusqu'à présent été tentée.

Après les travaux de Samuelson et leurs prolongements, la contribution la plus originale semble être celle de D.K. Foley (1968) qui se place dans une perspective différente.

Son approche est un essai d'intégration de la fonction d'allocation de l'Etat plus proche de la réalité. Les dépenses et recettes fiscales sont introduites et chaque consommateur apprécie sa situation en prenant en considération les biens publics mis à sa disposition et les biens privés qu'il peut acquérir après avoir payé ses impôts ; plus précisément, à partir d'une situation initiale donnée, il examinera un nouveau « budget », c'est-à-dire un ensemble de biens publics mis à sa disposition et la fiscalité correspondante, en considérant les biens publics créés d'une part et son revenu après les nouveaux impôts qui lui sont personnellement demandés, permettant l'acquisition d'un certain ensemble de biens privés, d'autre part.

Si cette situation lui semble préférable à la précédente, il sera favorable

à ce nouveau budget. (Bien entendu, cette représentation du comportement du consommateur mérite discussion.) Malheureusement on ne sait pas comment l'Etat tient compte des préférences de tous les citoyens. Peut-on supposer que le mécanisme politique qu'il met en œuvre égale au moins la performance du marché, c'est-à-dire permet d'atteindre un optimum de Pareto ? Cela signifie ici que le budget finalement retenu est tel qu'il n'existe pas d'autre budget préféré par tous les citoyens. C'est l'hypothèse naturelle et même modeste<sup>25</sup>, mais en même temps assez sévère puisqu'elle exige que tous les citoyens puissent connaître et juger tous les budgets possibles.

Si on admet que le processus de choix du budget vérifie cette hypothèse on a le résultat suivant : lorsque le budget est choisi suivant une règle, vérifiant l'hypothèse précédente mais par ailleurs quelconque, si les producteurs (de biens privés et de biens publics) maximisent leurs profits et les consommateurs leurs satisfactions sous la contrainte de leurs revenus après impôts, la situation atteinte alors est optimale au sens de Pareto.

Ce résultat est intéressant parce qu'il montre qu'une certaine séparation des tâches entre marché et pouvoirs publics ne compromet pas la réalisation d'un optimum. Comme pour l'analyse de Samuelson son application aux ménages eux-mêmes est irréaliste, mais le principe d'une application aux processus d'allocation entre régions et entre collectivités locales semble intéressant.

## LES DIFFICULTÉS FONDAMENTALES DE L'ALLOCATION DES BIENS PUBLICS

Il ressort de ce résumé des tentatives d'intégration des biens collectifs dans la logique du calcul économique classique que leur allocation pose problème dans la mesure où il n'existe pas, pour la régler, de procédures de décision ayant recueilli un consensus historique comme c'est le cas des mécanismes concurrentiels. Aucune procédure d'arbitrage ne se dégage et il n'existe même pas, comme dans le cas d'une économie planifiée centralement, d'indicateurs de gestion sous la forme de pénuries ou de surproductions. Le fonctionnement d'indicateurs d'insuffisance ou d'excès d'équipement est en effet flou car la mise en évidence d'écarts entre l'équipement et les désirs de la population est sujette à caution ; en outre, les rééquilibrages sont longs à effectuer et parfois impossibles dans le cas de décisions ayant eu des conséquences *irréversibles*.

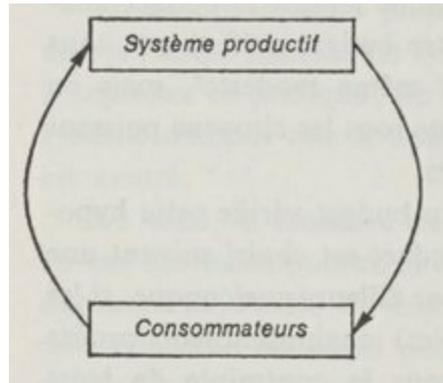
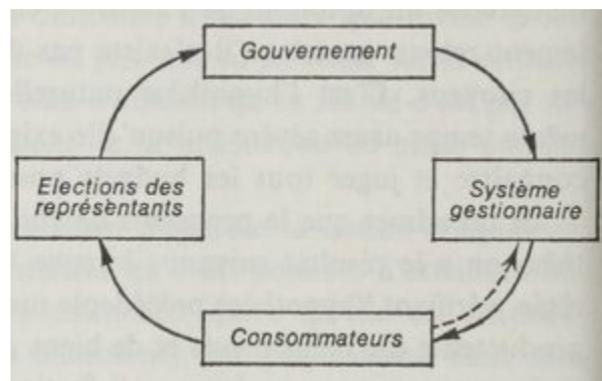


Schéma 2



Le schéma concurrentiel est un circuit court ; les consommateurs échangent directement des informations avec le système productif par le moyen des prix ; si en pratique il existe beaucoup de distorsions, ce mécanisme a en théorie l'avantage de conduire, pour les biens privés et pour une répartition donnée des revenus, à un optimum de Pareto pour l'ensemble des consommateurs. En revanche ce mécanisme d'ajustements individuels, faute d'une vision collective et à long terme, conduit aux sophismes de composition qu'on a repérés.

L'allocation des équipements collectifs présente des caractéristiques inverses. Le schéma 2 représente le circuit de l'information et de la production dans le cas des biens collectifs. C'est un circuit long : élection le représentants lesquels choisissent à leur tour un gouvernement qui, entre bien d'autres fonctions, décide des principaux arbitrages et donne les directives générales à des services gestionnaires (P. et T., S.N.C.F., collectivités locales, etc.) qui fournissent les biens collectifs aux consommateurs. Pour atténuer ce caractère long et aléatoire d'une telle circulation de l'information, le système gestionnaire dispose d'une certaine autonomie, plus ou moins grande suivant les cas, et *les consommateurs peuvent agir directement sur lui, par différents moyens.*

L'information qui part des électeurs et aboutit au système gestionnaire

passer par deux systèmes de vote (électeurs-représentant, représentants-gouvernement) qui rendent des arbitrages et un système de commande (gouvernement, système gestionnaire). Il est clair que l'information qui franchit au total ces systèmes est extrêmement pauvre et peu fiable. Les votes qui interviennent ici portent simultanément sur un grand nombre de domaines et de questions parmi lesquels le choix et la gestion des biens collectifs constituent un problème marginal. Aucun contrôle rapide n'est possible ; en revanche les manipulations et les « rationalisations » des choix effectués sont très aisées ; c'est précisément parce qu'une telle organisation est très pauvre en information qu'en pratique s'établit une liaison directe entre le système gestionnaire et les consommateurs. Dans une certaine mesure on peut parler aussi de liaison raccourcie lorsque le système gestionnaire est dirigé par un gouvernement local (à l'intérieur d'une certaine enveloppe plus ou moins contrôlée par le gouvernement central) élu directement par les citoyens qui bénéficient des équipements. Une liaison directe ou à tout le moins raccourcie permet-elle de réaliser un processus décisionnel parétien ? Ici encore la réponse est plutôt négative. Considérons en effet le cas le plus favorable d'une petite communauté appelée à choisir entre plusieurs projets d'équipements et supposons qu'une consultation directe de tous les membres de la collectivité soit réalisable (pour éviter les problèmes de représentation et de contrôle de cette représentation). Il est possible et même facile de choisir une procédure parétienne, le vote par exemple. Mais dans le cas des biens collectifs, l'optimum ainsi atteint risque fort d'être formel parce que construit sur des préférences individuelles difficilement comparables entre elles et peu informées. Expliquons ces deux possibilités.

Ce sont les impôts qui permettent le financement des équipements collectifs, mais, par hypothèse (pas d'internalisation possible), il n'est pas possible d'imposer chaque bénéficiaire en fonction exacte de la valeur pour lui des prestations qu'il en retire. Certains anticiperont donc qu'ils seront sous-imposés et d'autres sur-imposés<sup>26</sup>. Les premiers afficheront une préférence biaisée vers le haut pour des équipements qu'ils ne paient pas complètement à l'inverse des seconds ; il n'existe pas, comme pour les biens privés, un étalon monétaire assurant une certaine évaluation des préférences. On retrouve dans les mécanismes de vote la difficulté des préférences non sincères (le terme est mal choisi) qui est l'une des raisons pour laquelle la tarification « à la Samuelson » n'est pas applicable.

En second lieu, les biens collectifs ne permettent pas une information et un apprentissage aussi rapide que les biens privés. Pour ces derniers l'information est assurée par la publicité et les relations de voisinage

(l'expérience des voisins est aisément communicable) ; elle est beaucoup plus faible pour les équipements collectifs qui ne font presque jamais (est-ce un tort ?) l'objet de publicité et pour lesquels les expériences des voisins sont beaucoup moins diverses ; de plus il est aisé « d'apprendre » à consommer des biens privés, en effectuant des « expériences » : après un certain délai de tâtonnements chacun trouve la quantité et la qualité des biens privés qui lui convient le mieux ; il n'est guère possible de faire de même pour les équipements collectifs : ils sont en général indivisibles, leur utilisation exige un certain niveau d'apprentissage (culturel, sportif, etc.). Ainsi il n'est pas possible que tous les usagers potentiels d'une piscine, d'un musée ou d'une université se fassent une idée exacte des avantages qu'ils en retireront. Pour se faire une idée précise il faudrait « pouvoir essayer » comme on essaye une voiture, un appareil ménager ou encore un restaurant. Mais l'importance des équipements collectifs ne permet pas de tels tâtonnements, d'autant plus que ces équipements sont souvent complémentaires et que les choix à effectuer concernent souvent des blocs d'équipements.

A cause des difficultés de ce type la procédure utilisée ne peut être que formellement parétienne ; si elle est fondée sur des préférences hétérogènes et peu fiables, elle conduit à un optimum de Pareto valable seulement pour cet état d'information réduit, toute amélioration de l'information ferait apparaître le caractère non optimal du résultat atteint ; on voit ainsi que les biens collectifs se rapprochent de ce point de vue des biens tutélaires (il faut recourir à un décideur informé).

Si cette analyse est admise dans ses grandes lignes on peut en retirer deux conclusions :

— Le mécanisme concurrentiel est formellement parétien et exploite une information fine sur les préférences individuelles ayant une certaine homogénéité et fiabilité. Mais il manque d'une vision politique d'ensemble. La décentralisation fournit dans le domaine des biens privés un ajustement précis à des besoins individuels mais qui d'un point de vue dynamique et collectif peut être jugé absurde. Un projet collectif peut se concevoir pour les biens publics mais le recueil d'une information précise et fiable issue des vrais usagers potentiels pose des problèmes très difficiles.

— La solution de ces difficultés n'est en tout cas pas à rechercher dans un raffinement des procédures formelles de décision ; c'est pourquoi on n'évoquera pas ici certaines difficultés rencontrées dans les procédures de vote (effet Condorcet par ex.) ; toutes difficultés de procédures formelles ont une importance marginale ; il s'agit plutôt dans ce domaine de mettre

en place des procédures de choix permettant *l'apprentissage* et *l'amélioration de l'information des intéressés*.

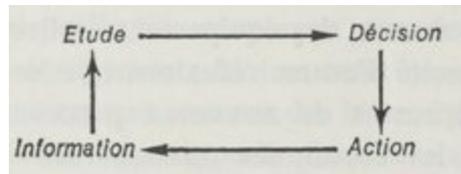
### *Les décisions publiques : l'analyste et le décideur*

L'importance croissante des équipements collectifs (et d'ailleurs des effets externes) a suscité d'autres réflexions que les théorisations précédentes. Le développement de nouveaux processus de décision hors marché caractérise les économies mixtes. Aux Etats-Unis, puis en Belgique, en Suède et dans d'autres pays, s'est mise en place et développée une vaste réorganisation des processus de décision budgétaire. Le *Planning Programming Budgeting System (P.P.B.S.)* américain est une ambitieuse tentative de remplacer les procédures budgétaires classiques par une analyse complète des finalités et des objectifs à long terme de l'action administrative (*planning*), des moyens et des programmes permettant de les atteindre au mieux (*programming*) et de leur réalisation budgétaire (*budgeting*). La version française du *P.P.B.S.*, dénommée rationalisation des choix budgétaires (R.C.B.), est en réalité différente du *P.P.B.S.* car elle est, sinon moins ambitieuse, du moins plus progressive et elle veut s'appuyer sur l'acquis français de l'expérience de planification. Elle se présente aujourd'hui encore plus comme une extension du calcul économique appliquée à divers problèmes de choix que comme un nouveau cadre, complet et cohérent, de préparation des arbitrages budgétaires. Elle est *une pratique* en évolution constante qui, nous allons le voir, n'est évidemment pas idéologiquement neutre.

### LA PROBLÉMATIQUE GÉNÉRALE DE LA R.C.B.

Les études de R.C.B. ont pour origine, en France, le souci d'adapter au choix des investissements collectifs les critères d'efficacité économique utilisés dans le domaine de l'économie marchande. La méthode du *bilan actualisé* qui sert classiquement au choix des investissements privés est à l'origine des *analyses coûts-efficacité* (qui comparent, pour un *objectif donné*, diverses solutions) et des *analyses coûts-avantages*. Mais cette conception étroite de la R.C.B. est maintenant révolue car les études actuelles puisent à diverses sources théoriques (théorie de la décision, théorie des jeux, théorie de l'internalisation) et commencent par de véritables *analyses de systèmes*. Il faut même concevoir ces études comme formant un enchaînement avec les décisions qu'elles contribuent à faire

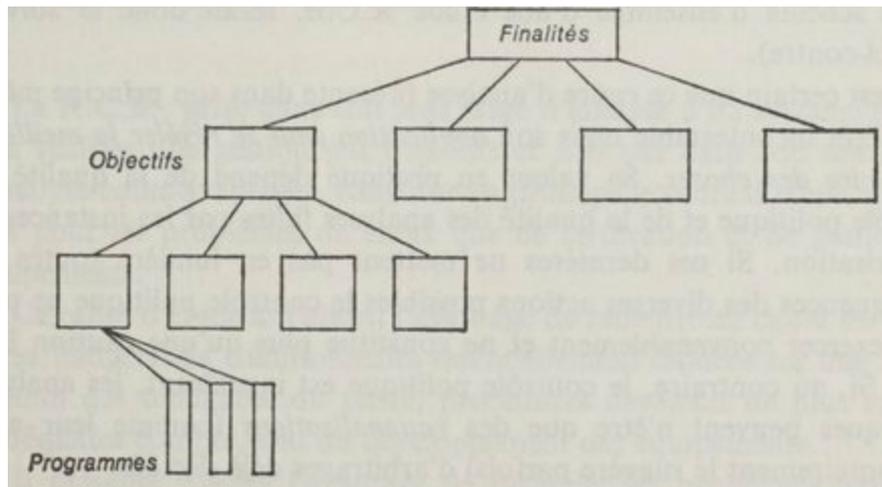
prendre. Elles apparaissent comme un maillon dans le processus d'apprentissage des décideurs, visant à améliorer la gestion du système.



L'analyse du système commence par un repérage de ses différents acteurs et une distinction, parfois un peu artificielle, entre les *décideurs* et les agents concernés par les décisions possibles. Comme ces derniers sont généralement nombreux on les regroupe et on parle alors de *groupes cibles*. L'émergence de décisions possibles et souvent même la nécessité de prendre des décisions urgentes font naître ce que l'on appelle à tort un problème et qui est initialement un *conflit*. Conflit entre les décideurs s'ils représentent des intérêts opposés ou ont des avis différents. Conflit intérieur dans le cas d'un décideur unique soucieux d'arbitrer entre différents intérêts. Le décideur (ou le système de décision) fait alors appel à un *analyste*. Ce dernier est, par rapport aux décisions à prendre, plus indépendant que le décideur car il n'est pas responsable des choix qui seront effectués ; en fait il n'est pas complètement indépendant du décideur. Il doit arbitrer entre le souci de répondre rapidement car le décideur doit en tout état de cause trancher en respectant des contraintes assez strictes et le souci de faire une analyse complète du système et risquant d'aboutir à des recommandations non opératoires, du moins à court terme<sup>27</sup>. Il peut en résulter une tendance à représenter le système *selon le point de vue du décideur* pour éviter d'avoir à transformer sa question et au risque de ne pas découvrir de nouveaux arbitrages intéressants. C'est pourquoi l'analyse du système initiale est une étape fondamentale et si elle est faite trop rapidement il en résulte souvent une restriction non soupçonnée du champ des décisions possibles.

Le principe de l'analyse de système est d'analyser les objectifs possibles, souhaitables et souhaités et d'en rapprocher les moyens disponibles, tous les moyens disponibles.

Il n'existe pas de séparation nette entre les objectifs et les moyens ; l'objectif d'une administration peut être le moyen d'une finalité supérieure. Des finalités ultimes aux programmes les plus détaillés on peut mettre ainsi en évidence *une structure d'objectifs-programmes*.



L'analyse des objectifs et des programmes doit être menée parallèlement ; la hiérarchisation des objectifs permet d'affiner l'évaluation des programmes ; mais tous les effets prévisibles des programmes envisagés doivent être repérés. A partir de cette double analyse une sorte d'agrégation des effets des programmes peut être envisagée. Il faut agréger :

- sur les différents états possibles de l'environnement (prise en compte de l'incertitude) ;
- sur les périodes successives (concernées par les programmes envisagés) en utilisant un *taux d'actualisation* ;
- les différents types d'effets ;
- les différents groupes cibles.

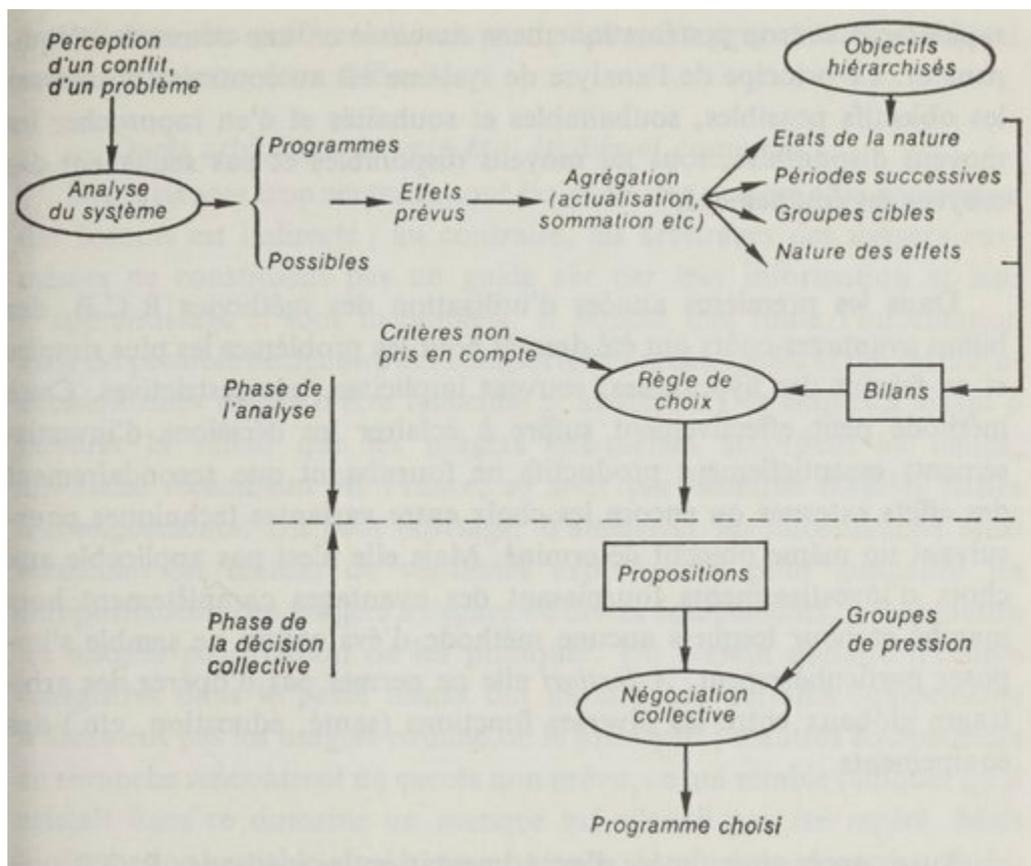
Ces différentes agrégations sont souvent arbitraires (surtout les deux dernières) mais elles permettent un *classement simple*<sup>28</sup> des programmes envisagés. Cette simplification peut être atténuée en laissant une marge finale d'appréciation relative à tous les critères non pris en compte.

En outre, la méthode de rationalisation des choix laisse place, du moins en principe, à côté d'un processus d'analyse proprement tutélaire, à un processus de décision collective plus directement fondé sur les choix des groupes concernés par la décision. Il est toujours possible de combiner une analyse de type technique visant à rassembler l'information, recenser les moyens d'action disponibles, évaluer leurs effets selon divers objectifs et divers critères d'évaluation et une règle de choix politique qui contrôle l'analyse technique et rend les arbitrages décisifs en s'appuyant sur elle.

Le schéma d'ensemble d'une étude R.C.B. serait donc le suivant (voir ci-contre).

Il est certain que ce cadre d'analyse présente dans son principe même un

intérêt incontestable mais son *application peut se révéler la meilleure ou la pire des choses*. Sa valeur en pratique dépend de la qualité du contrôle politique et de la qualité des analyses faites par les instances de tutélarisation. Si ces dernières ne mettent pas en lumière toutes les conséquences des diverses actions possibles le contrôle politique ne peut pas s'exercer convenablement et ne constitue plus qu'une caution illusoire. Si, au contraire, le contrôle politique est insuffisant, les analyses techniques peuvent n'être que des *rationalisations* (comme leur nom involontairement le suggère parfois) d'arbitrages déjà décidés.



## ÉQUIPEMENTS COLLECTIFS ET RATIONALISATION DES CHOIX BUDGÉTAIRES

La R.C.B., prise dans son sens large d'analyse d'un système en vue d'en réaliser une gestion par objectifs et non pas dans son sens étroit d'analyse coûts-avantages, constitue en principe le cadre d'étude adéquat tant pour les problèmes de choix que de tarification et de gestion des équipements.

Ce cadre d'étude a d'abord l'avantage de remettre en cause les procédures budgétaires traditionnelles essentiellement fondées sur une reconduction des tendances du passé, procédures devenant de plus en plus

inadéquates compte tenu du développement des équipements.

Il présente ensuite l'avantage de formuler les problèmes dans leur ensemble en termes d'objectifs et de moyens. On verra plus loin que la perception par les ménages d'un problème ou d'un manque est trop rapidement et trop systématiquement *canalisée* en une demande d'équipement. Le principe de l'analyse de système est au contraire d'analyser les objectifs possibles, souhaitables et souhaités et d'en rapprocher les moyens disponibles, tous les moyens disponibles et pas seulement des moyens en équipement.

Dans les premières années d'utilisation des méthodes R.C.B. des bilans avantages-coûts ont été dressés pour les problèmes les plus simples et en faisant des hypothèses, souvent implicites, très restrictives. Cette méthode peut effectivement suffire à éclairer les décisions d'investissements essentiellement productifs ne fournissant que secondairement des effets externes ou encore les choix entre variantes techniques poursuivant un même objectif déterminé. Mais elle n'est pas applicable aux choix d'investissements fournissant des avantages complètement hors marché et pour lesquels aucune méthode d'évaluation ne semble s'imposer particulièrement. *A fortiori* elle ne permet pas d'opérer des arbitrages globaux entre les diverses fonctions (santé, éducation, etc.) des équipements.

Aussi, après cinq années d'expérimentation les méthodes R.C.B. ont largement dépassé les premières analyses avantages-coûts et élargi leurs ambitions en conséquence. Il semble que le principe général sur lequel est fondée l'amélioration de ces méthodes soit une *recherche de cohérence* qui ressemble beaucoup à ce que les juristes font dans leurs constructions de *jurisprudence*. La R.C.B. est devenue une recherche de « jurisprudence économique » dans la mesure où elle analyse des *décisions déjà prises* (par des instances aussi qualifiées que possible) et *cherche à établir entre elles une certaine cohérence pour ensuite l'étendre à d'autres décisions qui sont à prendre*. Ce sont par exemple les arbitrages du VI<sup>e</sup> Plan qui sont analysés pour en tirer toutes les conséquences macroéconomiques et certaines conséquences sectorielles (des variantes relatives au secteur énergie notamment). Sont aussi étudiés, par exemple, les arbitrages concernant des équipements de sécurité et visant à économiser des vies humaines afin d'en déduire une « valeur implicite de la vie humaine ». L'utilisation de ce paramètre peut se révéler fort utile pour augmenter la

cohérence des décisions d'investissement, ce qui se traduit dans ce cas de façon saisissante par un gain de vies humaines. Ce principe de « révélation des préférences » à partir des arbitrages est très séduisant mais il rencontre deux difficultés :

— Quels arbitrages doivent être étudiés et comment ?

Des instances trop centrales sont éloignées des usagers et la perception des besoins est indirecte ; au contraire, les arbitrages des usagers eux-mêmes ne constituent pas un guide sûr car leur information et leur « apprentissage » sont incomplets. Il semble que toute l'information qu'il est possible de déduire des comportements des agents et des instances décisionnelles mérite d'être recueillie et analysée. Des enquêtes visant à mesurer la valeur que les usagers eux-mêmes accordent au temps, effectuées récemment en France, se sont par exemple révélées riches d'enseignements. On peut envisager d'améliorer les informations ainsi recueillies en tentant de véritables expériences ; pour connaître les comportements des usagers à l'égard de divers équipements, il faut mettre les usagers en situation de les pratiquer. Un certain nombre d'échecs enregistrés dans le passé récent ont montré que certains équipements n'attiraient pas les usagers comme on le prévoyait ; d'autres équipements en revanche rencontrent un succès non prévu, ce qui semble indiquer qu'il existait dans ce domaine un manque qui n'avait pas été repéré. Mais l'information enrichie ainsi obtenue résulte de plusieurs sources, d'arbitrages et de comportements d'agents différents. Elle risque donc de refléter des contradictions dont l'analyse constitue une seconde difficulté.

— Que les arbitrages d'agents différents conduisent à des valorisations différentes est naturel puisque les buts poursuivis par eux sont souvent différents. Les méthodes R.C.B. ne doivent pas éliminer cette dimension conflictuelle mais l'analyser clairement. Il existe des incohérences qui sont effectivement de pures incohérences, mais il existe aussi souvent des incohérences apparentes qui cachent des buts différents. La révélation des préférences ne peut pas conduire à faire disparaître mécaniquement toutes les incohérences (comme certains pouvaient l'espérer lors des premières analyses portant sur les équipements de sécurité), elle met en évidence des systèmes de valeurs différents entre lesquels l'instance politique peut rendre un arbitrage en connaissance de cause. Pour ne pas confondre incohérences apparentes et objectifs différents, il faut éviter d'expliquer des décisions par les objectifs les plus simples et les plus évidents. Ph. d'Iribarne affirme que l'incohérence apparente des décisions disparaît souvent quand on dresse une liste complète de leurs avantages et de leurs

inconvenients, y compris ceux de nature psychologique et sociologique. Il illustre cette affirmation par l'étude de mesures de sécurité pour lesquelles les décideurs ne considèrent généralement que le « avantages objectifs ». Il existe cependant trois autres types d'output

- « l'output lié à l'effet des mesures de sécurité sur le sentiment de sécurité de ceux qui en bénéficient » ;
- « l'output lié à l'effet sur les relations affectives de ceux qui bénéficient des mesures de sécurité » ;
- « l'output lié à la satisfaction plus ou moins grande qu'éprouve le reste de la société à voir ces actions de sécurité accomplies ».

Ne pas tenir compte de ces outputs peut conduire à substituer, sans expérimentation préalable, de nouveaux arbitrages à des choix sociaux issus d'une longue maturation (surtout dans ce domaine de préservation de la vie humaine). Il n'est d'ailleurs pas sûr que des arbitrages très différents puissent émerger en étant politiquement acceptables d'un processus de rationalisation qui ignorerait la logique profonde de : décisions actuelles.

Pour tous les problèmes mettant en jeu des équipements collectifs et dont on verra qu'ils sont à l'origine de bien d'autres fonctions que celles qu'on leur attribue au premier abord, une analyse approfondie de toutes ces autres fonctions est nécessaire pour comprendre les décisions prises et en tirer des enseignements utiles pour préparer de nouveaux arbitrages. C'est pourquoi l'analyse des fonctions, y compris des fonctions psychosociologiques, des équipements collectifs doit être entreprise en amont des études R.C.B. pour les enrichir et parfois les transformer radicalement.

### *Un renversement de perspective*

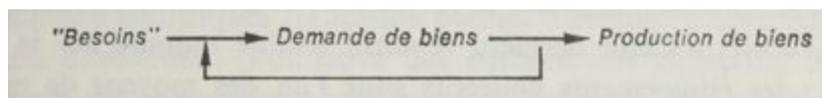
*« L'Etat est désir qui passe de la tête du despote au cœur des sujets. »*

(G. DELEUZE et F. GUATTARI, *L'Anti-Œdipe*.)

Si, finalement, aussi bien l'approche la plus théorique que celle qui se veut la plus opératoire apportent de maigres résultats, sinon nuls, c'est que le problème est mal posé, ou en des termes très partiels. Ici encore, comme pour les consommations privées, il faut partir de la notion de besoin.

A l'origine de toute consommation il y a au sens large un besoin (manque, désir ou pulsion). Ce besoin n'implique pas nécessairement

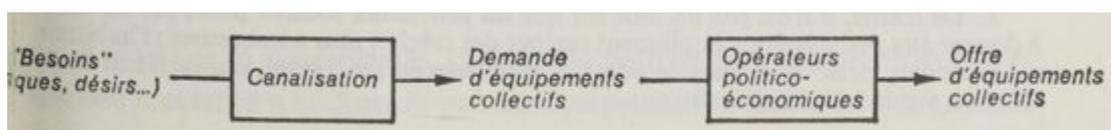
consommation ou usage d'un bien ; il peut être, en tout ou en partie, besoin de communication ou désir de dominance par exemple. Comment l'organisation sociale en général et l'allocation des ressources rares en particulier répondent-elles à ces besoins ? L'étude de l'adaptation de l'offre de biens à une demande de biens apparaît comme un sous-problème du précédent. Il semble en outre que ce sous-problème ne puisse pas être examiné à part. Les mécanismes d'adaptation de l'offre à la demande de biens ont en effet un rôle sur le passage des besoins à la demande de biens.



On a déjà souligné que les mécanismes du marché et plus généralement l'organisation capitaliste de la société conduisent à transformer des besoins très divers et souvent de nature symbolique en une demande d'objets de consommation marchande. Certains besoins sont ainsi « canalisés » : par exemple de la méditation ou de la conversation vers la consommation de « loisirs ».

Dans le champ des consommations privées, l'analyse économique, que ce soit celle du marché ou même celle de la planification centralisée, ne s'est pourtant guère intéressée qu'au problème partiel de la satisfaction d'une demande déjà canalisée. On peut estimer qu'elle n'aboutit ainsi qu'à une description superficielle des phénomènes de consommation, permettant au mieux leur prévision, mais non leur explication. L'existence de mécanismes d'allocation plus ou moins acceptés a permis en outre, au moins jusqu'à maintenant, de ne pas poser le problème dans son ensemble.

Pour les consommations collectives, l'inexistence de procédures d'allocation acceptées ne permet même plus une telle analyse partielle. Dans ce domaine aussi le mécanisme de canalisation de besoins divers et profonds en une demande d'équipements collectifs semble intervenir nettement et il n'est pas du tout indépendant du mécanisme d'allocation des biens collectifs.



Les formes qu'a pu prendre dans l'histoire des civilisations un certain mode de vie collectif ont en effet beaucoup varié. La dissolution en

Occident de la famille élargie (qui subsiste dans de nombreux pays et notamment au Maghreb) et son remplacement par la famille conjugale ont fait apparaître de nombreux problèmes sociaux : soins aux vieillards, aux enfants, aux malades, etc. A ces manques ou à ces problèmes sociaux, conséquences d'évolutions économiques ou politiques, diverses réponses peuvent être apportées.

On avancera l'hypothèse qu'il existe une tendance à privilégier la réponse en termes d'équipements ; au besoin d'éducation plusieurs réponses peuvent être apportées : recherche personnelle, rapports informels avec ses proches, sessions de formation, cours par correspondance et, aussi, écoles<sup>29</sup>. Cette dernière réponse semble aujourd'hui la plus naturelle : les équipements collectifs sont l'un des moyens de pallier les contradictions et problèmes sociaux.

## ÉQUIPEMENTS COLLECTIFS ET QUALITÉ DE LA VIE

A côté de domaines où la canalisation s'est effectuée depuis longtemps et pour lesquels la demande ou la difficulté sociale se traduit automatiquement en termes de biens collectifs, il en apparaît de nouveaux pour lesquels le processus de canalisation est en train de s'effectuer. On s'inquiète par exemple beaucoup aujourd'hui de la « qualité de la vie » et l'on cite souvent parmi les premiers moyens d'améliorer celle-ci l'accroissement des équipements collectifs. On admet implicitement — et superficiellement parfois — que les consommations collectives correspondent à une « image moins partielle de l'homme » (P. Massé) que les consommations individuelles. On admet aussi que la croissance des besoins, des encombrements, des détériorations de l'environnement et simplement celle du progrès technique ouvrent des débouchés sans fin à la production des équipements collectifs.

Il est cependant simpliste d'opposer trop nettement consommations collectives et privatives et d'espérer trouver dans le développement des premières l'antidote aux inconvénients de la consommation des secondes. En réalité, la catégorie mal définie et hétérogène des équipements collectifs, qui va des hôpitaux aux autoroutes en passant par les crèches, les universités, les prisons, les usines de traitement des ordures ménagères, est l'objet d'une analyse trop globale et superficielle.

Analyse trop globale, car les équipements collectifs sont profondément liés au développement de l'économie privée, et de deux façons. Ils jouent d'abord un rôle directement productif en fournissant des services aux entreprises. C'est l'unique fonction des infrastructures industrielles (ports,

voies navigables, etc.) et c'est la fonction partielle de nombreux autres équipements (les routes par exemple). Un examen des données statistiques françaises permet d'évaluer à environ 50 % la fraction directement productive des équipements collectifs. En outre, beaucoup d'équipements contribuent à fixer et à entretenir la main-d'œuvre des entreprises. Dans ces conditions il n'est pas étonnant de constater que le développement des équipements collectifs suivant les régions françaises s'effectue largement sous la dépendance de l'industrialisation. Apparemment choisis par les instances administratives et législatives, beaucoup d'équipements sont en fait rendus inévitables par elle. Par ailleurs, les équipements collectifs assurent des débouchés aux biens de consommation en permettant ou en favorisant leur utilisation : les routes, les parkings et dans une certaine mesure tous les aménagements touristiques sont complémentaires des automobiles. La demande de ces biens est donc forte, elle est induite par le marché et reproduit sa logique et ses excès.

En particulier cette demande s'inscrit dans la même logique d'un renouvellement auto-induit : il est probable que les aménagements très coûteux entrepris pour faciliter la circulation automobile dans les villes ne sont pas une réponse adéquate aux encombrements car ils induisent à court terme leur propre insuffisance. Ici encore « la demande » d'équipements semble s'exprimer en ces termes et les projets de réglementation les plus raisonnables se heurtent à des oppositions que les décideurs ne se décident pas à vaincre.

## ÉQUIPEMENTS COLLECTIFS ET SYSTÈME DE DÉCISIONS

Analyse trop superficielle, car elle ne tient guère compte de la diversité des « acteurs » concernés par les équipements collectifs : des grandes compagnies financières propriétaires d'entreprises aux ouvriers qui travaillent, des fonctionnaires aux conseils municipaux. Il s'agit de sous systèmes sociaux entre les acteurs desquels les interrelations sont nombreuses et difficiles à cerner.

Pour mener à bien cette analyse, il faut d'abord se garder d'assimiler trop systématiquement consommations collectives à vie collective, communication, communion. Cette assimilation mérite d'être examinée de plus près et selon la même approche nouvelle qui permet aujourd'hui de mieux comprendre les phénomènes de consommation. Pour expliquer et non plus seulement décrire ou prévoir, les consommations privées on a été obligé d'admettre que ces consommations ont une *signification* sociale et qu'au-

delà des besoins utilitaires qu'elles permettent de satisfaire elles ont surtout une fonction de *signifiant* social. En reconnaissance que le système des objets de consommation est un réseau de signifiants visant notamment (mais pas seulement on l'a vu) à exprimer pour chaque ménage sa classe socioculturelle de référence, son insertion et son évolution sociales, on met en évidence le vrai moteur de la consommation chaque ménage cherche à s'ajuster aux consommations des groupe ! sociaux qui lui servent de référence. A l'aide de ce mécanisme d'un désir auto-entretenu, les entreprises réalisent leurs objectifs de développement

Pour les consommations collectives, il est raisonnable de faire l'hypothèse qu'elles constituent, au-delà des besoins importants qu'elles permettent de satisfaire, *un signifiant d'appropriation collective*. Mais appropriation collective ne signifie pas communication ou communion. La pratique de l'équipement rapproche effectivement des usagers mais souvent de façon telle que la communication entre eux s'effectue dans de mauvaises conditions. Que vaut la communication entre les usagers du métro ? ou les usagers d'un même route encombrée ? ou encore la communication à sens unique de la radio et de la télévision ? En revanche, l'appropriation collective induit des phénomènes d'ostentation et de prestige collectifs ; l'équipement est le signifiant du prestige de la collectivité qu'il concerne : le pays, les régions, les villes et les communes décident ainsi, pour des raisons de prestige, d'entreprendre des réalisations grandioses qui confortent leur statut et favorisent leur insertion parmi les autres collectivités.

Plus important encore est le rôle joué par les « décideurs » : élus locaux, maires, administrations locales et centrale, gouvernement. L'investissement est en effet la trace tangible de l'action politique et administrative, la preuve que les deniers des contribuables ne sont pas dilapidés ; *il a valeur symbolique et politique et il a son rituel : l'inauguration* ; il augmente le pouvoir de l'administration et la popularité des responsables politiques. En outre, il facilite les arbitrages délicats car son coût d'opportunité (les possibilités exclues du fait de la dépense) n'est pas perçu généralement de façon conflictuelle. Souvent également les fonctionnaires (médecins, enseignants notamment) qui gèrent ces équipements le font suivant une logique qui est propre à leur profession.

Plus profondément, le système des équipements maintient un certain ordre du système social : il isole des catégories dans la population, d'abord les marginaux qui font peur ou qui font honte, mais aussi les malades, les vieillards, les enfants, les étudiants... (fonctions d'isolement de l'asile, de l'hôpital, du campus) ; il sépare les activités et les réglemente, et peut

même contribuer à accroître encore la parcellisation de la vie sociale ; ainsi encadrés, les contacts humains ne peuvent guère se développer, comme en témoigne d'ailleurs l'échec spectaculaire de certaines réalisations, et en premier lieu des grands ensembles d'habitation.

Pour toutes ces raisons, les administrations préfèrent en général aux solutions en termes de services celles en termes d'équipements et se montrent relativement plus généreuses pour leur création que pour leur fonctionnement. Dans certains cas l'offre d'équipements, pour les raisons qui viennent d'être évoquées, semble s'entretenir d'elle-même.

Les usagers jouent donc au total un faible rôle dans l'ensemble des processus de décision et de gestion concernant les équipements collectifs. Une sorte de « filière inversée » identique dans sa logique à celle que dénonce Galbraith pour les biens de consommation privés semble fonctionner aussi pour les équipements. De la même façon que le détournement du désir dans des biens de consommation privés permet aux entreprises d'accroître leurs ventes et leur puissance, l'absence de participation des usagers accroît le pouvoir des organisations qui décident des équipements ou qui les gèrent.

### *La croissance des organisations*

Ce rapprochement permet de renouveler l'étude des relations entre l'organisation économique, les rapports sociaux et l'évolution historique des sociétés. En décrivant des entreprises ou des organisations qui se développent suivant leur logique propre face à des individus isolés dont elles canalisent les besoins et les désirs, on met en avant les mécanismes sociaux d'émergence et de traitement des demandes de toute nature plutôt que les modes de production eux-mêmes.

*Au dix-neuvième siècle*, le mode de production capitaliste constituait la matrice des nouveaux rapports sociaux et en conséquence ses contradictions internes commandaient l'évolution sociale. L'analyse marxiste de ce mode de production a été élaborée à un moment où il était largement minoritaire mais avait franchi un seuil structurel significatif. Aujourd'hui, en Europe de l'Ouest, aux Etats-Unis, au Japon, le mode de production capitaliste exerce à plein ses effets mais on peut avancer l'hypothèse qu'un autre seuil critique est franchi. Pas seulement parce que de nouvelles organisations — entreprises publiques, administrations, syndicats, partis, etc. — jouent visiblement un rôle de plus en plus important mais parce que — nous tenterons de le montrer — des

contradictions essentielles se manifestent à un autre niveau, celui de la création et du traitement de toutes les demandes sociales qu'elles soient adressées aux entreprises ou aux autres organisations. Ces contradictions ont été aperçues par Marx, mais non analysées, comme étant secondaires ; ce qui au XIX<sup>e</sup> siècle était certainement juste. Aujourd'hui la situation est inversée et privilégier l'étude des contradictions qui naissent au niveau du mode de production c'est vouloir ignorer l'évolution historique. Cela dit, même s'il y a aujourd'hui un changement structurel il ne faut pas oublier qu'il a été rendu possible par le développement industriel du siècle dernier et c'est pourquoi il faut repartir de l'analyse faite par Marx des rapports sociaux que ce développement a engendrés.

## LA DISPARITION DES SOCIÉTÉS SYMBOLIQUES

*« La bourgeoisie, là où elle est arrivée au pouvoir, a détruit tous les rapports féodaux, patriarcaux, idylliques. »*

(MARX et ENGELS.)

Au XIX<sup>e</sup> siècle, le pouvoir de la bourgeoisie était lié au développement des forces productives et cela impliquait un mode de production débarrassé de toutes les contraintes qui, auparavant, enserraient les rapports de production et l'ensemble des rapports sociaux. Ces contraintes multiples, qu'elles soient de nature sacrée, traditionnelle ou mythique, avaient toutes le point commun de former *système*, comme l'a montré Lévi-Strauss pour les sociétés dites primitives ; c'est pourquoi on peut les qualifier de symboliques et parler conséquemment de *sociétés symboliques*. L'« homme nu » dont parle Marx est un homme libéré des contraintes symboliques. Les relations qui ordonnaient le travail et les échanges et leur donnaient un sens ont été les premières à disparaître pour laisser la place à la seule logique de l'argent et de son accumulation. Mais cette disparition du réseau symbolique n'a cessé de se poursuivre et se poursuit encore sous nos yeux. Les nécessités d'une mise en valeur efficace du capital technique et de la force de travail ont émietté les symboliques de la nature et de l'enracinement des hommes. En particulier, « la bourgeoisie a soumis la campagne à la domination de la ville », c'est-à-dire que les citadins ont accepté des concentrations et des modes d'habitat absurdes au regard de millénaires de traditions qui réglaient leurs relations à la nature et aux autres. Ces nouvelles conditions de vie s'ajustent bien en revanche aux contraintes d'utilisation des forces productives : concentration du capital et nécessité de disposer d'une main-d'œuvre abondante, fluide et socialisée.

Mais ce n'est pas seulement le mode de production qui est dévastateur de symbolique. C'est aussi le mode de production sociale des besoins. La nécessité de développer sans cesse un « capital besoins » — et pas seulement un capital technique et un capital travail — assurant les débouchés d'une production qui, par son organisation même, est fatalement vouée à s'accroître est une nécessité vitale pour les économies capitalistes.

Or la croissance sans fin de la consommation n'est pas compatible avec une société symbolique. Dans les sociétés traditionnelles, au-delà d'un certain minimum vital n'apparaissent pas les « besoins » des sociétés industrialisées et corrélativement on n'observe pas dans ces sociétés de surplus permettant l'élargissement des forces productives : la création d'identité de chacun, sa différence, ses relations aux autres sont assurées par des mécanismes symboliques nombreux et déterminants au sein de sa famille et de son village. On a vu dans le chapitre précédent comment la consommation pouvait se substituer à ces mécanismes symboliques. Les loisirs, le tourisme, les résidences secondaires sont des exemples parmi d'autres de nouveaux « besoins » qui peuvent se révéler aussi dévastateurs de culture, de traditions, de sacré que l'organisation unidimensionnelle du mode de production. Et ce ne sont pas seulement les entreprises privées qui contribuent à cette dévastation. La matrice originelle des rapports sociaux qu'a été l'entreprise capitaliste du siècle dernier est aujourd'hui reproduite par d'autres organisations. Les entreprises publiques, les administrations, l'école, etc., contribuent au niveau de la production et de la production-exploitation des besoins à « libérer » l'homme de tout le réseau des traditions, y compris celles qui pesaient fortement sur lui il y a peu de temps, telles les traditions patriotiques, familiales ou sexuelles.

## UNE SOCIÉTÉ UNIDIMENSIONNELLE ET IMAGINAIRE

Libération seulement apparente car les symboliques traditionnelles sont remplacées par une logique, symbolique pauvre et systématique, qui est celle de l'argent, du profit, de la compétition. C'est l'analyse bien connue de Marcuse sur les sociétés capitalistes devenues unidimensionnelles. Ensuite parce que cette réduction d'une symbolique riche à une logique pauvre ne se fait pas sans compensations qui s'inscrivent dans un autre registre, celui de *l'imaginaire*. L'imaginaire et le symbolique sont des concepts utilisés ici dans un sens voisin de ceux qu'ils ont en psychanalyse. L'imaginaire recouvre tous les phénomènes de *représentation* qu'effectuent les individus ou auxquels ils sont soumis. On

a dit et redit que notre société était une société de l'image, du spectacle, de la mise en scène. Les mass-media, les objets de consommation produisent en effet des images qui deviennent le support de nos représentations, voire de nos phantasmes. Ces représentations fonctionnent le plus souvent comme des *leurre*s. Dans le monde des objets de consommation on a mis en évidence les sophismes de composition, les cycles sans fin induits par les représentations superficielles que se construisent les consommateurs et qui expliquent leur comportement et leur insatisfaction finale : derrière les objets et leurs images ils veulent saisir autre chose qui leur échappe sans cesse. Sans doute de tels phénomènes existent dans des sociétés symboliques, *mais les sociétés industrielles sont les seules à utiliser massivement les ressorts de l'imaginaire pour orienter leur développement.*

## LES NOUVELLES CONTRADICTIONS

Mais ce développement se heurte à des limites et à des contradictions. La limite c'est qu'un mécanisme de leurre ne peut pas fonctionner sans cesse à l'identique. Actuellement le leurre de la croissance est en partie démasqué. Lorsque les besoins les plus immédiats, ceux qui répondent à une nécessité physiologique, sont mieux satisfaits, leur rôle d'alibi pour tous les autres besoins fonctionne de plus en plus mal. Une contestation globale, celle de la « société de consommation », apparaît alors et d'abord dans les classes les plus favorisées, ce qui est logique car elles sont les plus avancées dans la pédagogie de la démystification. Mais tous les hommes cherchent à s'exprimer, à inscrire leur destin dans leurs objets, leurs maisons, leurs villes et tous découvriront, plus ou moins tôt, qu'avec l'organisation actuelle *leur destin ne s'inscrit plus nulle part.*

Dans l'immédiat et pour compenser partiellement ces frustrations naissantes on assiste à une inflation désordonnée de la demande d'illusion. Pas seulement illusion des consommations accrues, mais aussi illusion du pouvoir, de la liberté formelle. Toutes ces illusions créent le désir de nouvelles illusions plus grandes. Cette dynamique des satisfactions imaginaires fait surgir, au hasard des situations historiques, diverses contradictions. Elles sont apparemment sans lien entre elles, mais procèdent toutes de la même incompatibilité entre la logique réelle du système capitaliste et la nécessité dans laquelle il est pris de développer sans cesse liberté, pouvoir et besoins imaginaires. Ainsi par exemple se manifestent aujourd'hui en France une fuite devant l'habitat actuel et l'expression d'un désir très fort pour un habitat individuel. A cette

demande il faudra bien tenter de répondre au moins partiellement bien qu'elle soit embarrassante. Non seulement elle n'est pas aisément compatible avec le rassemblement rationnel de la force de travail mais surtout elle menace le développement de nouveaux besoins de consommation : alors que les habitants d'H.L.M. sont naturellement poussés à meubler leur logement comme une « tanière » ou bien à le fuir et chercher un « ailleurs » grâce à la voiture et au tourisme, le jardinage, le bricolage, une insertion convenable dans l'environnement réduisent les besoins marchands. A côté de demandes qui, au contraire, assurent le développement de nouvelles productions, les demandes de ce type risquent en se multipliant de provoquer des contradictions internes dans la production des besoins. De façon générale, pour développer certains besoins, le désir individuel (désir d'être reconnu, accepté par les autres) est *diverti* dans la consommation de biens marchands ou même collectifs. Mais le désir ainsi diverti suscite de nouveaux besoins incompatibles avec les premiers ou incompatibles avec le mode actuel de production. Par exemple, la demande d'un environnement satisfaisant, de meilleures conditions de travail est sans cesse récupérée et canalisée pour la rendre à peu près compatible avec la logique des besoins marchands et des organisations privées et publiques.

## ORGANISATIONS ET SÉRIALITÉ

Au-delà de ces contradictions, la mutation en cours provoque un malaise profond qui n'a pas seulement pour conséquence de modifier les comportements de consommation. On ne passe pas d'une société traditionnelle où tout faisait système, chaque élément prenant son sens en s'intégrant dans l'ensemble, aussi bien les relations de travail, le logement, la perception du temps ou la mort, à une société industrielle où la réduction à la seule dimension monétaire est noyée dans une production imaginaire incontrôlable, sans provoquer une modification des groupes sociaux et de leur mode d'existence. Toutes les collectivités naturelles : clans familiaux, villages, corporations, se dissolvent faute de symboles pour se représenter. On retrouve ici l'un des facteurs essentiels du passage à une société *sérielle*, selon le terme de Sartre. Nous sommes devenus des foules inertes, moléculaires, de consommateurs, d'électeurs, d'usagers. Et dans une telle transformation chacun perd les moyens de se définir une identité et de communiquer avec les autres. Des analyses de Reisman (*La foule solitaire*) à celles suscitées par mai 1968 on retrouve constamment ce thème de la non-communication, notamment des citadins — car la ville est le lieu où

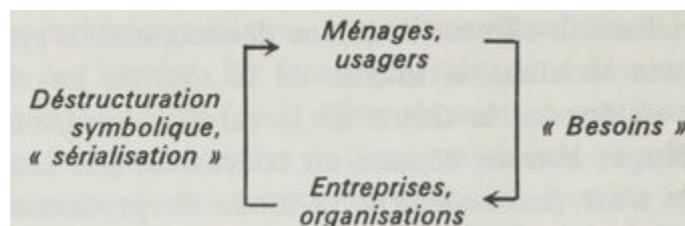
l'industrialisation a fait disparaître rapidement et complètement et la symbolique d'autrefois et les groupes naturels. L'Etat lui-même participe à ce processus général de « sérialisation » puisque l'une de ses fonctions idéologiques est de produire le mythe d'une société sans classes, d'une collectivité globale dont il serait l'arbitre.

L'industrialisation effectue donc une déstructuration symbolique qui équivaut à une sérialisation intense de la société. La représentation économique où domine le thème de la rareté y contribue en faisant apparaître chaque homme comme un concurrent (un loup) pour son prochain. Ce n'est pas seulement le mode de production capitaliste (hiérarchie, pénibilité, division du travail, aliénation) qui est en œuvre dans ce sens. Sans doute le développement des forces productives a sérialisé les communautés traditionnelles de travail et corrélativement les communautés territoriales. Mais Marx notait déjà, dans *Economie politique et philosophie* : « L'aliénation apparaît aussi bien en ce sens que mon moyen de subsistance est celui d'un autre, que l'objet de mon désir est l'avoir inaccessible d'un autre, qu'en ce que toute chose est elle-même quelque chose d'autre. » Cette phrase correspond bien aux analyses précédentes d'une consommation constituant un système généralisé de communication entre les hommes, système dans lequel chacun est conduit à une attitude de concurrence — qui renforce les relations sociales créées par les conditions de travail — et qui universalise la collectivité, ne respectant aucune relation privilégiée et aboutissant à la *série amorphe des consommateurs*.

Le développement des organisations de toute nature s'explique par l'apparition de ces séries d'individus qu'il contribue à renforcer. Une collectivité nombreuse mais sans réelles interdépendances entre ses membres est une collectivité faible, amorphe, dont les besoins peuvent être facilement déplacés, détournés, canalisés. Au niveau de l'expression des besoins c'est le sociologue Durkheim qui le premier a souligné que le mode d'existence d'un groupe influe sur les opinions qu'il émet. Un vrai groupe émet une opinion qu'on peut qualifier de collective ; un groupe sériel, même si tous les membres sont consultés, n'émet qu'une opinion pseudo-collective. Cela jette une lumière vive sur les réticences que l'on peut avoir devant l'utilisation des sondages, des votes et des préférences des consommateurs. Et cela conduit surtout à la critique radicale de l'économie politique classique.

Qu'importe en effet d'analyser si les organisations répondent correctement aux besoins — question centrale des économistes jusqu'à présent — puisqu'elles contribuent à créer ces besoins sous la forme qui

garantit leur développement suivant leur logique propre. Le couple organisation-série fonctionne derrière la mise en scène d'une réponse « optimale » — dans le meilleur des cas — aux besoins.



La critique radicale de cette économie politique, qui est une analyse de la mise en scène, n'est évidemment pas de contester l'« optimalité » de la réponse des organisations. Il s'agit de déterminer quels éléments de l'équilibre actuel sont susceptibles de se modifier, quelle est la logique des contradictions essentielles.

## UNE SOLUTION : L'AUTOGESTION ?

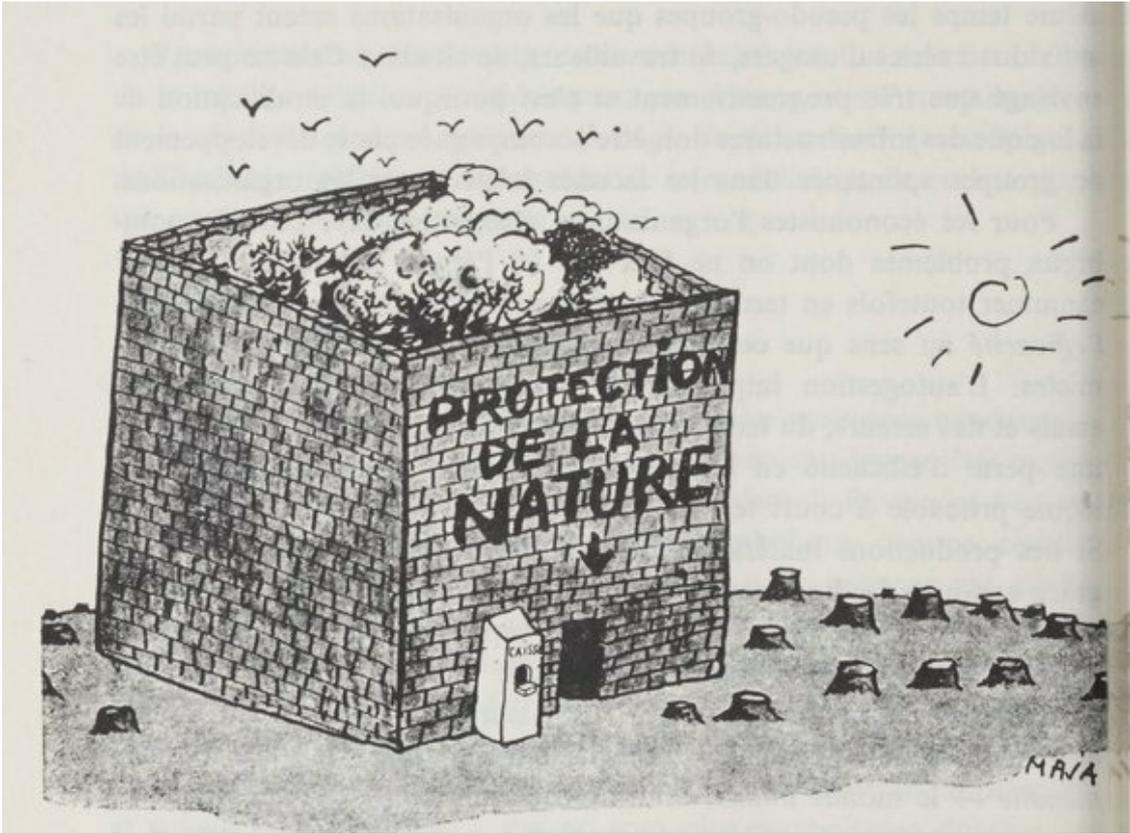
Si l'on admet que contradictions et malaise croissants condamnent à terme — plus ou moins long — le développement des sociétés capitalistes, quel mode d'organisation lui succédera ? Reviendra-t-on en arrière en reconstruisant une nouvelle symbolique comme certains indices pourraient le laisser supposer. Nous ne le pensons pas car les villes, le territoire, le travail ont perdu en quelques dizaines d'années le sens que de longues traditions leur avaient donné et cette transformation semble irréversible. Les tentatives actuelles — de retour à la nature par exemple — ne doivent pas nous tromper, car elles s'inscrivent dans le registre de l'imaginaire en utilisant ce que l'on pourrait appeler des « miettes de symbolique » qui ne sont plus symboliques du tout car elles sont désinsérées de tout système : c'est, par exemple, le faux village normand, préfabriqué...

Si toute tentative dans ce sens est une rêverie passéiste, que reste-t-il ? Si l'on admet que les hommes chercheront à retrouver leur identité, à communiquer, à reconstituer de véritables communautés (et non des séries) et cela sans l'aide des symboles du passé, il reste un mode d'organisation... l'autogestion.

A ce propos une question préalable se pose que les considérations précédentes peuvent éclairer. L'évolution vers l'autogestion doit-elle se faire en passant par une transformation des infrastructures productives et plus généralement une redéfinition du pouvoir dans toutes les organisations ou bien se fera-t-elle en s'appuyant sur des initiatives

diverses et indépendantes de la transformation des organisations ? Sans doute les deux à la fois. Il faut bien voir en effet que l'évolution vers une société autogestionnaire ne peut pas se réaliser sans heurter de front la logique de toutes les organisations qui est de produire de la sérialité pour assurer leur développement. Il faut donc casser cette logique et en même temps les pseudo-groupes que les organisations créent parmi les individus : séries d'usagers, de travailleurs, de citoyens. Cela ne peut être envisagé que très progressivement et c'est pourquoi la modification de la logique des infrastructures doit être accompagnée par le développement de groupes spontanés dans les lacunes laissées par les organisations.

Pour les économistes l'organisation autogestionnaire pose de nombreux problèmes dont on ne fera pas ici l'étude technique. On peut examiner toutefois en termes très généraux la question préliminaire de *l'efficacité* au sens que ce terme a traditionnellement pour les économistes. L'autogestion implique des discussions, des hésitations, des essais et des erreurs, du temps détourné des activités productrices. Donc une perte d'efficacité en termes de production. Cela est possible et même probable à court terme. Mais qu'en est-il de l'efficacité finale ? Si des productions matérielles ne sont en fait que des intermédiaires grâce auxquels les hommes communiquent et, on l'a dit, d'une manière de plus en plus médiocre, l'autogestion représente un véritable court-circuit par rapport à l'organisation actuelle : moins d'objets mais plus de communication directe. Ainsi s'esquisserait un passage du monde des choses et de leurs images à ce que Bataille appelle — dans *La part maudite* — le monde *intime*, celui des hommes *sujets* qui communient, sans avoir pour signifier leur communion à « sacrifier » les objets et le travail qui les produit.



## économie de la nature et de l'environnement

« *Le comportement borné des hommes en face de la nature conditionne leur comportement borné entre eux.* »

(K. MARX, *L'Idéologie allemande.*)

Très longtemps l'économiste a entendu par nature une matière à maîtriser et à exploiter. Aujourd'hui, on évoque plutôt, intuitivement, des eaux salies, de l'air pollué, des forêts dévastées ; la science économique s'efforce d'en parler, après avoir manqué sinon de prévoir, du moins de prévenir cette émergence.

Mais ses raisonnements sont encore trop rudimentaires. Pour elle en effet, les problèmes de la nature ne sont pour l'essentiel qu'une expression des faillites du marché, qu'elle désigne sous le nom d'*effets externes*. Quelques voies de recherches, beaucoup plus riches, sont cependant déjà en cours d'exploration.

### *Les effets externes : d'une histoire d'abeilles à une histoire mondiale*

Un agent économique (consommateur ou producteur) produit des *économies externes* lorsqu'il fournit à d'autres agents des services dans des conditions qui ne permettent normalement pas un paiement de leur part. Symétriquement, lorsqu'un agent crée des servitudes ou des nuisances sans compensation pour ceux qui les subissent, on parle de *déséconomies externes*. Pour l'un et l'autre cas, on utilise le terme d'*effets externes*. Ces effets sont appelés externes parce qu'ils sont extérieurs au marché. Il en résulte deux conséquences :

— Le marché est un *mécanisme d'exclusion* : qui ne paie pas ne consomme pas ; c'est parce que les effets sont hors marché qu'il est difficile d'exclure ceux qui en profitent ou les causent sans payer.

— Le marché est en même temps un *mécanisme d'évaluation* ; les

effets externes devront être évalués selon d'autres procédures, ce qui ne laisse pas de poser des problèmes fort délicats. Comme les comptabilités nationales se sont d'abord limitées à enregistrer les échanges dont le marché fournit une évaluation monétaire, elles ont négligé complètement ces effets externes.

Les effets externes peuvent intervenir entre consommateurs, entre firmes, entre consommateurs et firmes.

Entre consommateurs : la consommation individuelle de soins médicaux peut être la source d'économies externes entre consommateurs en réduisant les risques de contagion ; l'usage d'une automobile est au contraire à l'origine d'importants coûts externes (pertes de temps, pollution atmosphérique, bruit, accidents). Par ailleurs, l'étude de la consommation a montré que le bien-être d'un consommateur est souvent influencé par les consommations d'un autre ; en particulier, certaines consommations, par leur fonction ostentatoire, impliquent une diminution de satisfaction d'autres consommateurs. On peut donc dire qu'elles sont la cause de déséconomies externes.

Entre firmes : la formation professionnelle assurée par une entreprise à son personnel bénéficie souvent à d'autres firmes ; mais il arrive souvent aussi que l'activité d'une entreprise nuise à celle des autres (pollution de l'eau par exemple).

Entre firmes et consommateurs : dans cette rubrique, les exemples sont très nombreux et constituent en grande partie ce que l'on a pris l'habitude d'appeler les méfaits de l'industrialisation : pollutions industrielles de toutes sortes, dégradation des sites, etc.

Ces exemples suggèrent que les effets externes les plus importants sont liés à l'industrialisation et à l'urbanisation ; aussi peut-on regrouper les premiers sous le terme de *pollution* et les seconds sous le terme *d'encombres*.

— *La pollution* s'analyse en une dégradation<sup>30</sup> de certains biens naturels (air, eau, sites, faune, flore, etc.) ou de certaines conditions naturelles (silence, climat, conditions écologiques, etc.). Il est facile de montrer l'importance et la diversité des pollutions d'une économie développée.

Pollution atmosphérique : l'industrie (usines chimiques, hauts fourneaux, centrales thermiques), les moyens de transport, le chauffage domestique ; cette pollution menace de dérégler le cycle de l'oxygène. Elle est liée à celle de la mer et de la flore : il semble établi qu'un pays comme les Etats-Unis consomme plus d'oxygène qu'il n'en est produit par photosynthèse à l'intérieur de ses frontières. L'Amérique « importe » donc

de l'oxygène grâce à la circulation atmosphérique. La destruction des organismes marins qui fixent l'azote menace donc la marge d'oxygène actuellement encore disponible.

Pollution de l'eau : mer (pétroliers, déchets radioactifs) et rivières (pollution industrielle très importante et domestique par les lessives) ; ces dégradations posent des problèmes écologiques graves et urgents ; il faut noter que les limitations de l'eau potable posent un problème d'une autre nature car il relève des mécanismes du marché : son épuisement, comme celui de toute ressource naturelle, implique son renchérissement ; ces hausses de prix en devenant rapidement très importantes pourront être un frein décisif du processus de croissance, mais dans ce cas la régulation économique par le marché semble normalement assurée.

Pollution des sites : implantation anarchique d'immeubles et d'usines, entassement de déchets, destruction des forêts.

Pollution écologique : déséquilibres biologiques, disparition d'espèces.

— *Les encombrements* constituent des effets externes particuliers qui peuvent se concevoir comme une variation de qualité d'un bien ou d'un service en fonction du taux d'utilisation par rapport à la capacité maximale.

Ainsi une route fournit des services, le transport des personnes et des marchandises, dont la qualité (rapidité, sécurité) décroît avec le taux d'utilisation de l'autoroute.

Mais en face de ces encombrements dont l'expérience est faite quotidiennement dans les villes se manifestent les effets positifs des concentrations urbaines (certains auteurs parlent d'encombrements négatifs, mieux vaut employer le terme plus direct d'effets de concentration). Par exemple la qualité du service liaison téléphonique (repéré par le nombre d'abonnés accessibles pour un coût donné) croît avec la concentration urbaine. Ce type de phénomène apparaît plus ou moins pour tous les systèmes de communications. Une autre catégorie d'effets positifs provient du fait que la concentration des personnes permet d'offrir un choix plus vaste de services et de biens.

Les effets externes ont fait, il y a environ 70 ans, une apparition discrète dans la réflexion économique ; l'exemple que donnait A. Marshall pour introduire cette notion dans son cours d'économie politique est significatif : il imaginait un aviculteur et un apiculteur voisins, qui grâce à leurs abeilles et leurs fleurs se rendaient mutuellement service ; il n'est plus besoin aujourd'hui, les exemples précédents ont suffi à le montrer, d'imaginer des situations aussi pittoresques. On peut même se demander

raisonnablement si les effets externes ne constituent pas maintenant l'essentiel des effets liés à la croissance ; les effets internes, ceux qui sont pris en compte par le marché, étant finalement marginaux par leur importance. A cela s'ajoute une difficulté conceptuelle qui conduit à distinguer pollution et nuisance.

## POLLUTION ET NUISANCE

On constate d'abord une grande imprécision du vocabulaire. Il est certes difficile de séparer ce qui est d'un ordre proprement objectif et ce qui est subjectif ; il faut cependant tenter de séparer ces deux types de situations. A cette fin, on appellera *nuisance toute détérioration perçue par le sujet de l'observation* ; et *pollution toute transformation du milieu physique, repérable objectivement, non nécessairement perçue comme une nuisance mais susceptible à plus ou moins long terme d'être perçue comme telle par la grande majorité des individus*. Ainsi un lac très pollué ou un air irrespirable est une pollution perçue comme une nuisance ; l'apparition de composés de plomb ou de mercure dans les aliments ou dans l'air à des doses trop faibles pour être perçues est une pollution non ressentie comme une nuisance, mais qui le deviendra si la concentration de ces éléments augmente. Lorsqu'une transformation objective de l'environnement n'est pas perçue par la quasi-totalité des individus comme une nuisance — par exemple l'animation et le bruit dans une rue peut plaire à certains et en déranger d'autres — il n'y a pas lieu de parler de pollution mais de création d'avantages pour les premiers, de nuisances pour les seconds. Mais il faut noter un cas important : les nuisances peuvent être ressenties par tous les membres d'une communauté sans qu'aucune transformation objective de l'environnement ne puisse être mise en évidence ; la modification des attitudes et des représentations peut ainsi provoquer des nuisances sans qu'il y ait accroissement de pollution ; plus généralement, beaucoup de pollutions sont atténuées ou renforcées au niveau des représentations individuelles.

Ces remarques conduisent à réserver le terme de pollution à l'analyse technique et à préférer celui de nuisance dans l'analyse économique ; outre qu'il est d'une définition plus précise, il met bien en évidence les deux caractéristiques essentielles du phénomène : sa nature *subjective* et sa nature *conflictuelle* (que le terme de pollution tendrait, selon une règle trop fréquente en science économique, à faire oublier). Ce qui importe pour l'économiste en effet, dans ce domaine encore plus qu'ailleurs, c'est de prendre en compte les représentations que se font les hommes de leur

environnement et les conflits qui en résultent. De ce fait, la notion de nuisance recouvre nécessairement un champ plus vaste que celui des rapports entre l'homme et la nature et englobe aussi celui des relations des hommes entre eux ; on se trouve en définitive placé devant un domaine complexe, conflictuel où se mêlent des éléments objectifs et subjectifs. Une praxéologie y est de plus en plus nécessaire, pour au moins deux raisons :

— Des évolutions irréversibles graves de la nature sont en train de s'accomplir (certaines sont déjà accomplies) ; par le passé l'exploitation de la nature par l'homme était suffisamment limitée pour que les cycles biologiques assurent une certaine régénération et une régulation sans exclure une évolution extrêmement lente des rapports entre l'homme et la nature ; la multiplication des recours à des procédés artificiels et le caractère massif des interventions actuelles ne permettent plus une telle régulation. Ainsi, il faut 17 arbres pour une tonne de papier ; selon Kneese, la quantité totale de produits naturels consommés par habitant et par an est de 34 tonnes aux Etats-Unis !

— Il n'y a pratiquement pas de mécanisme de rééquilibre. En économie libérale, le marché ne pénalise pas celui qui détruit la nature et nul n'a les motivations et les moyens suffisants pour se protéger seul contre une nuisance qui concerne une collectivité. En économie socialiste, les règles de dévolution du pouvoir et de planification n'incitent aucun responsable à protéger la nature.

On peut se demander si les moyens d'action doivent être économiques. Pourquoi ne pas simplement interdire toute activité qui agresse la nature ? Si l'arbitrage politique apparaît légitime, pourquoi intervenir par un biais économique, au lieu de modifier cet arbitrage politique ? Point de vue simple *a priori* mais en réalité peu défendable : les responsables politiques prennent des décisions sans disposer de toutes les informations nécessaires, d'autant que l'organisation économique filtre les informations dont ils disposent et façonne les mentalités. Par ailleurs, interdire n'est que rarement une bonne solution car toute nuisance est une question de degré ; enfin la restauration de l'environnement entraîne des coûts considérables et pour les couvrir il faut effectuer des prélèvements sur le revenu national au détriment d'autres utilisations ; on est donc ramené à une des questions centrales de la théorie économique : l'affectation des ressources. L'économiste doit donc intervenir, et se poser les questions suivantes :

- quelles sont les nuisances, leurs victimes et leurs responsables ?
- comment les supprimer ou à quel niveau les réduire, compte tenu du coût des actions correctrices et du souhait des agents concernés ?

A ces questions, la théorie et la pratique économiques n'apportent encore aucune réponse cohérente et satisfaisante. Plus grave encore, les réponses actuelles peuvent être manipulatrices : ainsi le thème écologique, adroitement présenté, peut susciter dans tout système social une illusoire unanimité ; et, pourvu que l'on raisonne dans les termes usuels de la macroéconomie, la protection de l'environnement constitue un excellent mythe politique occultant les conflits entre groupes et même les contradictions les plus évidentes du système de production et de propriété ; le slogan « Une seule Terre » illustre le caractère anesthésiant d'une « macroécologie » à l'échelle mondiale.

Dans ce contexte, les réflexions économiques traduisent souvent dans les pays industrialisés aussi bien capitalistes que socialistes une récupération conservatrice, sous la forme d'une extension à un domaine nouveau des méthodes les plus classiques de chaque pratique idéologique : les défenseurs des procédures de marché soutiennent qu'il faut intégrer dans le marché ce qui n'y est pas et les partisans de la prise en charge publique qu'il faut imposer de nouvelles normes aux nuiseurs. En fait, ces deux démarches se confondent en dernière analyse, car elles se fondent l'une et l'autre sur une représentation aconflictuelle de la société comme dans les théories microéconomique et macroéconomique ; il est pourtant tentant, dans ce domaine neuf pour l'économiste, d'évacuer ces représentations partielles et d'ouvrir de nouvelles pistes à la recherche et à l'action. B. de Jouvenel écrit à ce sujet : « A présent, « comme un vol de gerfauts », les économistes de la génération montante « colonisent » des questions qui n'étaient pas auparavant de leur ressort ; ce franchissement des frontières — qui étaient tracées selon *l'objet* — est justifié au nom de la capacité de *l'outil* intellectuel... Nous aurons à nous demander si, alors que la vision économique était incomplète par étroitesse du domaine matériel, laissant de côté des problèmes non commerciaux, le traitement desdits problèmes par l'art intellectuel développé pour d'autres objets ne risque pas d'être une saisie partielle, conseillère contestable. »

*L'approche monétaire : de la drogue pour des drogués*

## LES AVATARS DU MARCHÉ

Toute la théorie de l'internalisation telle qu'elle est formulée par les économistes néoclassiques<sup>31</sup> se ramène à quelques idées simples cohérentes avec le modèle de l'équilibre général : puisque le marché

fonctionne si bien pour les échanges de biens privés, pourquoi ne pas y faire entrer la production et l'échange d'autres éléments du bien-être ? Pourquoi ne pas *donner un prix* aux avantages que l'on peut retirer de l'air, de l'eau, des espaces verts comme on le fait pour une automobile ? On pourrait ainsi mesurer ce dont chacun est prêt à se passer pour les préserver et trouver les moyens de le financer : les entreprises et les consommateurs se nuisent les uns aux autres directement ou par l'intermédiaire des dégradations qu'ils infligent à la nature, parce qu'ils ne tiennent pas compte du coût de ces nuisances dans leurs choix. Si on les amène à en tenir compte le niveau des diverses dégradations sera réduit car, les prix s'élevant, la demande pour les biens polluants diminuera et les entreprises auront intérêt à développer de nouvelles technologies pour réduire la pollution ; le niveau de pollution résiduel s'établira à un niveau tel que le coût supporté par les pollueurs du fait de leurs efforts de dépollution sera égal à l'avantage que les pollués retirent de cette amélioration de leur situation. Cette procédure de fixation du niveau *global* de dépollution aurait, selon ce raisonnement, au moins quatre avantages :

— On respecte ce qu'on a appelé la souveraineté des consommateurs dont les choix ne sont ainsi guidés que par la somme qu'ils sont prêts à payer pour disposer de cet avantage collectif.

— On n'a pas besoin de fixer une norme générale qui conduirait certains pollueurs à dépenser plus que nécessaire pour que soit atteint un niveau global donné de dépollution.

— Les pollueurs savent mieux que personne ce qu'ils sont prêts à payer pour continuer à polluer et les pollués ce que vaut pour eux la dépollution.

— On n'a pas à alourdir le budget de l'Etat, la dépollution étant financée directement par les agents concernés.

L'idée est donc simple mais, comme tout enseignement économique, il fallait une théorie formelle pour la légitimer. C'est encore la théorie de l'équilibre général et, en particulier, l'extension du raisonnement sur le coût marginal à une production négative (nuisance ou pollution), qui ont fait l'affaire. Dans le cas simple où il existe un pollueur<sup>32</sup> et un pollué clairement identifiés, le problème économique classique est de trouver le niveau de pollution tel que la somme du coût  $C(x)$  pour le pollué à ce niveau et du coût de dépollution  $W(x)$  pour le pollueur soit minimale. Cela

entraîne que le coût marginal pour le pollué de la nuisance  $\frac{dC}{dx}$  doit être égal au coût marginal de dépollution pour le pollueur  $-\frac{dW}{dx}$ .

D'après ce raisonnement, si on laisse jouer le marché et si pollueur et pollué tiennent effectivement compte de leurs coûts, la théorie de la concurrence parfaite conduira à fixer le niveau de dépollution au niveau « optimal » et la répartition des charges, c'est-à-dire (par exemple) la taxe à faire payer au pollueur par unité de polluant déversé ; notons tout de suite que rien ne dit que cette taxe servira à compenser les dommages dont les pollués souffrent du fait de la pollution résiduelle.

Cette théorie faite, il faut encore l'appliquer. Le calcul centralisé du niveau optimal et de la répartition des charges n'est pas possible car les courbes de coût marginal ne sont pas connues ; il faut donc inventer des procédures de simulation, plus ou moins complètes ; si l'on en excepte les procédures de tâtonnement dont il a été question au second chapitre, il n'est pas possible en général de décentraliser la fixation du *niveau* optimal. Pour décentraliser la *répartition* des charges, on peut imaginer et appliquer trois procédures :

— *Droits à polluer* : On donne de véritables droits de propriété sur l'environnement aux pollueurs ou aux pollués (par exemple en décrétant qu'une certaine quantité totale de déchets est autorisée). Avec ces droits s'organise une bourse que l'Etat peut réguler. Le cours se fixe au niveau où l'avantage qu'en tirent les pollués égale le coût pour les pollueurs. Le montant total de droits définit donc l'agression totale autorisée contre l'environnement ; il appartient à un calcul centralisé de le fixer, sachant que les pollués peuvent « geler » une partie des droits dont ils disposeront. Si on donne la propriété totale (*i.e.* des droits infinis) à l'un des agents (le pollueur par exemple) le marché fixera aussi le niveau optimal (dans l'exemple, ce sera la pollution maximale).

— *Primes* : On accorde une prime à tout pollueur pour toute réduction de la pollution ; cette technique semble s'exclure d'elle-même car elle est une invitation à polluer, pour bénéficier de la prime lorsqu'on s'interrompt.

— *Taxe sur le pollueur* (ou principe pollueur-payeur) : On fait payer une taxe au pollueur par unité de polluant déversé. Si le coût marginal de pollution est inférieur à la taxe, le pollueur a intérêt à dépolluer plutôt qu'à être taxé. S'il est supérieur, il a intérêt à augmenter sa pollution ; il supportera donc les coûts de la réduction de la pollution jusqu'à un niveau d'épuration décidée par les pouvoirs publics, qui variera avec le montant de la taxe unitaire.

Chacun de ces processus constitue donc un mécanisme d'internalisation partielle, puisque le niveau optimal de pollution doit être fixé par ailleurs. Comment ? Le marché ne permet pas de le faire directement. L'approche

monétaire n'en est pas pour autant exclue ; on va voir qu'il est possible de poursuivre cette approche à un niveau centralisé et de décider ainsi d'un niveau de pollution « optimal » suivant des critères marchands.

## NIVEAU « OPTIMAL » ET CONSENTEMENT A PAYER

Diverses techniques centralisées sont possibles pour fixer le niveau optimal, à partir de ce que les agents concernés sont prêts à payer pour éviter la pollution ou profiter d'un environnement non pollué ; la somme des mesures monétaires (pollueurs et pollués réunis) fournit l'évaluation t globale des avantages. En divisant par le coût unitaire on en déduit le niveau de dépollution, si la nuisance peut être réduite de façon continue par un investissement (épuration de l'eau par exemple). En comparant au coût du projet d'investissement, on en déduit un classement des décisions possibles suivant le rapport coûts-avantages croissant. Une telle méthode revient à assimiler l'organe central à un industriel qui chercherait à sélectionner un investissement en minimisant le rapport coût-profit.

Si la mesure des coûts ne pose guère de problèmes, celle des avantages est très complexe : on a vu (c'est une des difficultés de l'allocation des biens collectifs) que nul ne veut effectivement révéler ce qu'il est prêt à payer pour bénéficier d'un avantage dont on ne peut l'exclure.

Diverses méthodes sont cependant proposées pour mesurer la valeur monétaire que chacun attacherait à la protection de tel ou tel environnement : les unes font appel à une évaluation directe, les autres à une évaluation indirecte.

*Révélation directe du niveau optimal.* — On peut proposer aux riverains d'un lac pollué un referendum sur la question : « quel niveau de pureté souhaitez-vous, sachant que vous aurez à en supporter la charge fiscalement ? ». Rien ne garantit dans ce cas une révélation sincère des préférences ; rien ne permet de quantifier l'intensité des préférences exprimées. Une telle procédure simple ne fournit donc pas des informations immédiatement utilisables et il est difficile de réaliser en pratique des procédures de consultations directes efficaces. Elles sont cependant très riches, comme processus d'apprentissage<sup>33</sup> et nous y reviendrons à la fin du chapitre.

*Révélation implicite des avantages et des coûts.* — On peut mesurer comment les agents valorisent effectivement leur environnement dans les décisions qu'ils prennent ; de telles évaluations monétaires à partir des

comportements observés reviennent donc à admettre que les agents, rationnels et parfaitement informés, font un arbitrage financier entre leurs dépenses effectives et les avantages qu'ils tirent de l'environnement. En appliquant cette méthode, la valeur des parcs nationaux a été mesurée par la somme des différences entre une valeur identique pour tous et le coût de transport vers ce parc pour chaque visiteur. L'avantage identique pour tous est pris égal au coût du transport pour le visiteur le plus éloigné. On a évalué suivant ce principe la valeur de certains loisirs (pêche en Suède et aux Etats-Unis, équitation aux Pays-Bas) et même l'intensité des démonstrations contre la guerre au Vietnam évaluée par le coût de transport des manifestants à Washington !...

En matière de pollution de *l'eau*, le coût pour le pollué peut parfois être clairement identifié comme le coût de la dépollution que doit réaliser l'industriel en aval sur la rivière polluée ; mais ce n'est plus le cas lorsqu'il s'agit des dommages causés à des poissons ou ressentis par des pêcheurs. Pour la pollution de *l'air*, une étude de Ridker distingue les effets nocifs sur la santé (mortalité et morbidité, dépenses médicales), les effets nocifs sur les biens (corrosions, salissures), les effets « psychologiques » mesurés par la variation du prix des logements dans deux quartiers analogues, à compter de l'installation dans l'un d'eux d'une usine polluante. Pour le *bruit*, une étude a été faite pour le choix de la localisation du troisième aéroport de Londres ; les inconvénients dus aux bruits ont été évalués par la baisse de prix des immeubles lors de l'implantation de l'aéroport en distinguant quatre catégories d'habitants.

Ainsi, la théorie de l'internalisation unidimensionalise la réalité en la réduisant à la sphère marchande. Pour la juger, il faut analyser quels intérêts elle sert et quelles valeurs elle privilégie ; comprendre si des procédures monétaires de choix ou des évaluations implicites de nature monétaire peuvent privilégier tels ou tels groupes sociaux. Le sort d'une théorie économique, quelle que soit l'opinion de ses auteurs, dépend en définitive plus de son usage que de ses conclusions. Les groupes qu'elle sert la trouveront exacte et feront tout ce qu'ils peuvent pour la mettre en œuvre, au moins pour la partie dont ils peuvent tirer profit. Les autres la dénonceront comme pure idéologie. Qu'en est-il de cette théorie de l'environnement ?

## LA MONNAIE : POUR QUEL ENVIRONNEMENT ?

Les systèmes sociaux actuels n'explicitent pas la valeur de la nature et l'ignorent dans tous les processus de prise de décision. Comment cette

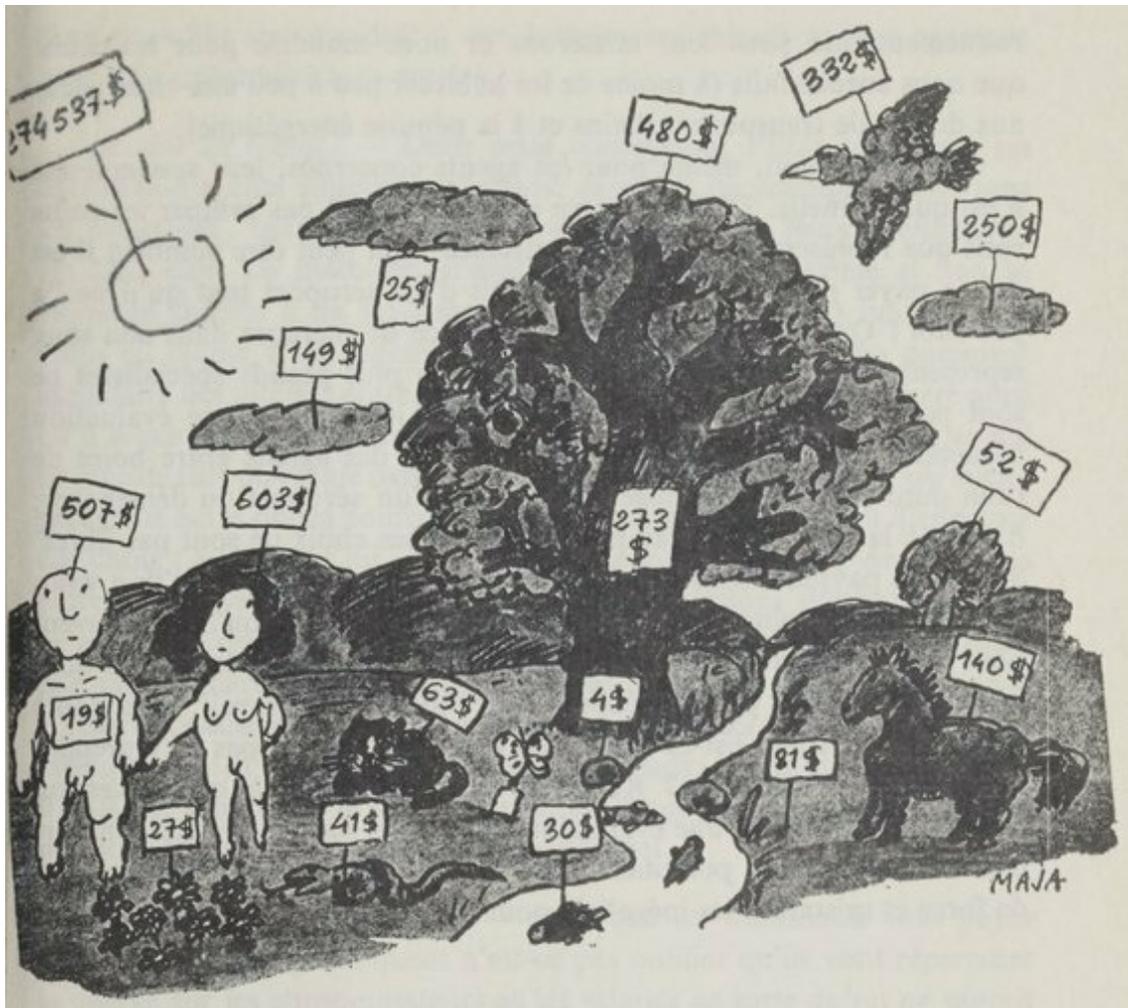
situation peut-elle changer ? Faut-il se limiter aux interventions que les agents sont prêts à payer sur un marché ou selon des évaluations implicites ?

On a vu précédemment l'ambiguïté du modèle microéconomique, Utopie, boîte vide, il est ici utilisé d'une façon visiblement si outrancière qu'il conduit à douter de la validité même de la proposition de bon sens qu'il théorise (faire payer le pollueur). On énonce par cette théorie que c'est seulement si les hommes sont reliés entre eux par les seules règles de l'échange marchand que les dommages qu'ils occasionnent aux autres hommes et à la nature peuvent être pris en compte. Cet énoncé n'est ainsi fondé sur rien d'autre qu'une extension normative d'un modèle irréaliste. Or, moins encore que pour les biens marchands, les hypothèses d'indivisibilité, de stabilité des préférences, de souveraineté des agents n'ont le moindre rapport avec la réalité de l'écologie ; de plus, il faudrait que chacun dispose d'une quantité immense d'informations. On ne sait plus en fin de compte ce que signifie l'application partielle et tronquée de mesures approximatives d'avantages et de coûts, ni à quoi conduit, en situation de concurrence monopolistique, qui est la situation la plus fréquente, l'internalisation des coûts de certaines nuisances.

Pourquoi donc une telle solution, proposée d'ailleurs initialement par des économistes radicaux, a-t-elle trouvé une telle audience auprès des économistes néo-classiques et des responsables politiques ? Parce que la référence à une évaluation monétaire des préférences correspond, dans la pratique actuelle, à une vision très conservatrice de l'Etat et de l'organisation sociale et parce qu'elle permet de légitimer une action *minimale* de protection de l'environnement.

*Le réformisme par la liberté formelle.* — Lorsqu'on évalue ce que les pollués (plus démunis et plus isolés en général que les institutions polluantes) sont prêts à payer pour réduire un dommage, on ne risque pas de voir des évaluations très lourdes de ces coûts et ainsi on exclut les solutions qui transformeraient radicalement les conditions dans lesquelles se fait ce choix. Par exemple, l'évaluation des péages d'encombrement évacue le choix, plus essentiel, entre transports en commun et transports privés, et davantage encore le choix entre les mégapoles et la décentralisation urbaine, véritable choix dont les transports urbains ne sont qu'une des conséquences. Prendre en compte de tels choix structurels supposerait une valorisation tout à fait exceptionnelle des nuisances, y compris celles auxquelles les agents se sont accoutumés de longue date, et des mécanismes de décision fort différents de ceux actuellement en

vigueur : l'organisation sociale supporte des transformations marginales mais se prête très difficilement à des remises en cause structurelles. La préférence pour l'internalisation illustre ce phénomène général.



D'autre part, il peut sembler séduisant que l'Etat n'intervienne pas ici comme tuteur. Mais dans le domaine de l'environnement, la non-tutélarisation présente de grands risques.

Les générations à venir peuvent apprécier très différemment l'environnement que nous leur laisserons et nous maudire pour les choix que nous aurons faits (à moins de les habituer peu à peu aux villes sales, aux durées de transports urbains et à la pénurie énergétique).

De toute façon, même pour les agents concernés, leur souveraineté n'est que formelle. D'abord parce qu'ils ne savent pas évaluer les coûts réels que représente telle ou telle nuisance : qui peut dire combien il est prêt à payer pour ne pas subir le bruit d'un aéroport tant qu'il ne l'a pas subi ? Qui peut dire ce que la présence de mercure dans son sang représente

comme dommage, alors que les plus grands spécialistes ne sont pas d'accord sur ce point ? Enfin, la légitimité d'une évaluation monétaire suppose la liberté réelle de choix des agents entre boire de l'eau pure et de l'eau polluée, rester près d'un aéroport ou déménager, habiter à la ville ou à la campagne, etc. Or ces choix ne sont pas libres. Si tous les paysans viennent à la ville, est-ce vraiment parce qu'ils « valorisent » la ville « plus » que la campagne ou plutôt parce qu'ils ne peuvent plus vivre à la ferme ? Si l'on demandait à un ouvrier spécialisé ce qu'il serait prêt à payer pour améliorer ses conditions de travail, sans doute répondrait-il : Rien. Est-ce une raison suffisante pour ne pas entreprendre de modifier sa situation ? Répondre affirmativement à cette question revient à admettre qu'une évaluation monétaire, fondée sur des comportements observés ou potentiels, entérine ou légitime l'état des rapports de force et cristallise les inégalités pour l'avenir.

## INTERNALISATION MONÉTAIRE OU IDÉOLOGIQUE ?

En définitive à quoi aboutit l'évaluation et l'imputation monétaire des agressions contre la nature ? A une récupération idéologique de tout un aspect de l'activité humaine. L'idéologie économiste, que partagent, dans les deux types d'organisation sociale, tous les Etats qui font de la production matérielle la finalité de leur développement, a intérêt à défendre une telle théorie.

*L'industrie écologique.* — L'internalisation ne conduit pas à supprimer les causes des nuisances, mais à réparer les nuisances par des procédés techniques, favorisant la production de nouveaux biens marchands, c'est-à-dire la naissance d'une nouvelle industrie antipollution. D'autre, part, le principe d'internalisation permet d'éviter la croissance des charges publiques et réduit à des intérêts individuels ce qui concerne en fait la collectivité tout entière.

*Le rôle de l'Etat.* — Dans cette conception, l'Etat représente un ensemble d'agents supposés informés, capables de pratiquer seuls tous les arbitrages, égaux en droits et autonomes dans leurs préférences. En fait, dans les méthodes d'évaluation centralisée, même si l'on se réfère en théorie à de soi-disant évaluations individuelles implicites, il s'agit en réalité d'un jugement de valeur, d'une conception purement monétaire des intérêts entre lesquels l'Etat doit arbitrer ; on suggère ainsi qu'il n'existe pas d'appareil d'Etat, avec ses propres objectifs, que nul ne joue de rôle

privilegié dans la détermination des arbitrages, et qu'aucun processus autre que la confrontation monétaire ne permettrait d'effectuer des choix ; autrement dit, dans ce système où les relations des hommes entre eux et avec la nature sont réduites à des relations d'échange, l'Etat ne sert qu'à forcer les hommes à payer pour qu'ils agissent ou n'agissent pas sur un marché. L'égoïsme « rationel » que l'économie marchande a institutionnalisé dans les rapports entre les hommes s'étend ainsi à leurs rapports avec la nature. Le vice a créé la maladie ; pour guérir la maladie il faudrait généraliser le vice ! Soigner un drogué en augmentant sa dose ne serait pas plus dramatiquement inadéquat.

*Internalisation et inégalités.* — Dire que les industriels vont payer la pollution qu'ils provoquent n'est-ce pas oublier qu'ils vont répercuter la charge sur les consommateurs ou les salariés en sorte qu'on ne saurait *a priori* affirmer qui va réellement supporter le coût de la dépollution ; en général tout système d'évaluation monétaire, s'il ne s'accompagne pas d'une redistribution fiscale de la charge et d'un arbitrage des conflits, se fera au bénéfice des seuls *riches*. Cela n'a rien d'étonnant. Si l'on applique à une structure économique monopolistique des mesures fondées sur la concurrence parfaite et la règle du profit nul, il faut s'attendre à des distorsions<sup>34</sup>. Il ne faut pas s'étonner alors que les classes sociales les plus défavorisées n'aient pas intérêt au développement de la lutte antipollution.

Dans son contexte radical américain, la proposition pollueur-payeur visait à obliger les pollueurs à une remise en l'état *originel* et à un changement de méthode de production. Elle visait aussi ouvertement à supprimer une partie de la valeur ajoutée et donc à aiguïser les conflits de répartition. Récupérée par la théorie néo-classique, elle s'est intégrée au jeu de la concurrence ; la notion de remise en état originel est transformée en celle de « niveau optimal », dans un contexte idéologique très différent. En pratique, on se rend compte que ce niveau optimal risque fort, alors, d'être celui que fixeront les grands groupes, c'est-à-dire un niveau à peine plus faible que le niveau intolérable. La faille de la proposition radicale initiale est donc claire : mis à part le cas particulier de la pollution de l'eau, la mesure de la remise en l'état originel dépend de considérations trop subjectives et conflictuelles pour constituer un véritable critère d'action. D'autre part, pour un système social donné, la charge de la dépollution est reportée sur les consommateurs qui, s'ils ne peuvent pas obtenir des hausses de salaire équivalentes, voient leur pouvoir d'achat diminuer, même si la qualité de l'environnement (*auquel les moins riches sont les moins sensibles*) s'améliore. Enfin, l'Etat valorise peu, compte tenu de la

priorité qu'il attache à la production, les inconvénients de la pollution. Les taxes ne conduiront donc qu'à des hausses de prix de revient de 5 à 10 %, alors que la remise en l'état originel conduirait, aux Etats-Unis, à remplacer en 25 ans la moitié de l'infrastructure industrielle, c'est-à-dire des hausses de prix de revient d'environ 50 % (cf. *Economic Report of the President*, 1970). On comprend alors pourquoi une pénalisation très élevée de certaines nuisances aurait un effet très salutaire sur la réorientation de l'appareil économique. Elle contribuerait, même à la réduction des inégalités. Il faut distinguer deux situations types, pour lesquelles l'analyse doit être différente :

— La production de nouveaux biens ou services, très polluants et encore réservés à une minorité très favorisée. L'exemple type en est le transport international et peut-être bientôt le transport supersonique. Taxer ces nouveaux produits est en accord avec l'objectif, souvent affiché par les responsables politiques, d'une « société-plus-juste ». Le souci de l'environnement est alors en accord avec celui de l'égalité et l'on peut se demander pourquoi des mesures fiscales ne sont pas rapidement adoptées dans ces nouveaux domaines. La réponse est sans doute qu'on se trouve alors au démarrage d'un cycle de diffusion d'un nouveau produit et que les industriels font pression sur les pouvoirs publics — en s'appuyant sur le mythe (on y reviendra) de la nécessaire compétitivité internationale — pour qu'ils protègent une production naissante.

— La diffusion à des marchés de grande masse de produits dont les classes privilégiées ont épuisé depuis longtemps les attraits. Le cas type est ici celui de l'automobile ; pénaliser cette diffusion n'est plus du tout en accord avec un souci égalitaire ; c'est par exemple satisfaire les classes aisées qui veulent surtout pouvoir continuer à utiliser l'automobile dans des conditions pas trop mauvaises et retarder l'accès des masses les moins favorisées à ce qu'elles convoitent depuis longtemps ; ne pas taxer en fonction des nuisances peut alors apparaître comme une juste préoccupation d'égalité (on peut ainsi trouver particulièrement choquant de taxer les propriétaires des voitures les plus anciennes pour la raison qu'elles sont les plus polluantes). Il faut bien voir cependant qu'ici encore c'est l'intérêt de ceux qui s'approprient le profit des entreprises de ne pas casser l'expansion de leurs marchés par une fiscalité dissuasive ; si l'on ne joue pas le jeu de l'internalisation c'est peut-être pour ne pas faire apparaître de façon très visible, dans les termes quotidiens des consommations les plus désirées par la majorité des consommateurs, l'inégalité des fortunes et des modes de vie ; il s'agit alors d'une *tulélarisation de précaution* destinée à conforter l'inégalité, en évitant de

la faire apparaître comme insupportable et à permettre l'expansion de la production ; on voit sur ce problème qu'une répartition beaucoup plus égalitaire des revenus ferait disparaître cette difficulté...

### *L'approche normative : l'illusion scientifique*

Nous avons vu dès les pages 42-58 que l'économiste balance toujours entre la tentation du laissez-faire et celle du dirigisme. Finalité pour certains, passage obligé pour d'autres, le dirigisme prend diverses formes : de la dictature d'une classe sociale à la prise en charge par l'Etat capitaliste de secteurs économiques non profitables. En matière d'économie de la nature, à côté de la décentralisation monétaire, plusieurs analyses économiques conduisent à recommander le recours à de telles décisions centralisées.

Rappelons d'abord que la distinction n'est pas simple. D'une certaine façon, l'internalisation est aussi une décision publique, qui repose sur une certaine vision publique des critères de décision individuelle. C'est particulièrement le cas lorsque l'internalisation n'est que partielle et que la définition du niveau optimal résulte d'un calcul central. Celui-ci exige de faire des hypothèses sur la nature des avantages et des coûts mesurables en monnaie.

Toute décision est donc en général tutélaire en ce qu'elle exige de la part de la puissance publique une certaine préférence pour tel ou tel type de comportement individuel. Les codes qui organisent et sanctionnent nos comportements ont des conséquences économiques essentielles. Qui niera le caractère économique des lois sur le mariage ou les successions ? Les premières actions en matière d'environnement ont d'ailleurs revêtu un tel caractère tutélaire : on trouve dans l'Ancien Testament des réglementations détaillées. Dès 683, le roi Dagobert édictait une réglementation sur la vidange des égouts. Mais si la norme traduit le souhait de voir respecter une certaine représentation des préférences individuelles, une telle approche reste économique et monétaire. Ainsi la distinction classique, introduite par la théorie économique, entre les règles juridiques, les institutions et son propre champ n'a aucun sens. Supposons en effet qu'il soit possible de fixer des normes ; par exemple (certains Etats le font effectivement), des niveaux de bruit à ne pas dépasser, une quantité minimale d'oxygène dans l'eau, ou des interdictions de construire dans des zones protégées. L'exercice de cette activité tutélaire n'exclut pas pour autant l'analyse économique, pour au moins trois raisons :

1/La fixation de telles normes entraîne des coûts (équipements antipollution, réduction d'activité) et donc la réorientation d'une partie de l'appareil économique. Pour choisir entre l'objectif écologique et l'objectif de production, il faut connaître toutes ces conséquences.

2/Il faut savoir comment se justifie la fixation de la norme et quels intérêts elle sert exactement.

3/Il faut étudier comment est appliquée en pratique cette décision.

La première question, relativement classique en économie, fait l'objet de beaucoup de modèles qui étudient les conséquences d'une fixation de normes sur l'activité économique, en particulier sur le niveau relatif des prix. La deuxième oblige l'économiste à étudier ce qu'il néglige trop souvent, à savoir le processus de décision qui a conduit à la tutélarisation. Nous y reviendrons au paragraphe suivant. La troisième question ruine la distinction internalisation/tutélarisation. Dans la réalité en effet, la non-application de normes entraîne la perception d'amendes (à moins qu'elle ne soit autorisée par des exceptions), favorisée de façon plus ou moins légale par des transferts financiers entre secteur privé et secteur public. Ainsi, les *normes sont à vendre* ; elles ont un prix, beaucoup plus complexe à définir en système socialiste qu'en système capitaliste, beaucoup moins explicite qu'avec le principe pollueur-payeur, mais tout aussi réel. On peut donc reconduire l'essentiel des critiques adressées à l'internalisation : Ces procédures risquent, masquées par une apparente neutralité en matière de transferts sociaux, de favoriser les puissants et leurs groupes de pression. Elles risquent même d'être pires, car les amendes sont souvent si faibles et si peu proportionnées au niveau de pollution que le système tutélaire est en fait une caricature de politique d'environnement. Elles servent parfois même des objectifs de tout autre nature. Ainsi, par exemple, l'abaissement du seuil fixé par les autorités américaines en matière de D.D.T. entrant dans la composition des aliments a déjà provoqué le refoulement de la viande de bœuf argentin et d'autres denrées de nombreux pays sous-développés. Simultanément, le Brésil invitait ouvertement les industries très polluantes des pays développés à échapper à la taxation au titre de la sauvegarde de l'environnement en s'installant dans les jungles et sur les plages non encore polluées de son territoire.

L'une des raisons — ce n'est évidemment pas la seule — qui explique que les normes soient à vendre à vil prix est la fragilité de leur détermination. C'est une illusion largement répandue que de croire que la seule façon de prendre en compte efficacement les exigences écologiques

soit de confier à la puissance publique la détermination du niveau de nuisance admis et le soin de le faire respecter.

L'Etat est supposé en effet disposer de toutes les informations qui échappent aux agents économiques et prendre en compte les intérêts des pauvres, des générations futures et de la nature. Cette définition semble pour certains constituer en soi la réponse : la dictature scientifique résoudrait tous les problèmes. Or, ceci suppose réalisé un double préalable : la connaissance scientifique des niveaux optimaux de pollution est possible et la neutralité de l'Etat a un sens.

Or, dans bien des cas, le niveau optimal n'a aucun sens : quel est le niveau optimal de pureté de l'eau ? de l'air ? Le niveau optimal du bruit ? Les notions de propreté, de pureté et de silence sont subjectives et conflictuelles et n'autorisent pas une telle définition. Dans d'autres cas, l'impossibilité résulte d'une ignorance scientifique. Prenons le cas des pollutions dues au plomb et au mercure. Leurs effets ne sont pas discernables par les victimes, et restent controversés par les spécialistes. Le plomb dégagé par les automobiles et les peintures est extrêmement difficile à détecter. Très souvent, les mesures prétendues de ses effets n'étaient que le camouflage de positions politiques arrêtées *a priori*. Ainsi, en R.F.A., on a exagéré cette pollution à des fins proprement publicitaires. Au contraire, en Italie, en Grande-Bretagne, en France, on l'a minimisée car la limitation de la teneur en plomb créerait des difficultés à l'industrie pétrolière. En fait, l'effet du plomb sur l'organisme est extrêmement difficile à appréhender : il dépend de l'âge de la victime et même de sa catégorie sociale. Nul ne saurait affirmer quel est le taux maximal supportable sans danger. Les estimations des experts varient de 1 à 15, ce qui limite considérablement la portée de toute fixation de norme : actuellement, les normes s'étalent de 0,27 g par litre à New York à 0,85 g par litre au Danemark !

Le mercure quant à lui est déversé dans les eaux des lacs ou des rivières sous diverses formes et se fixe sous forme d'éthyl-mercure sur les poissons. Il peut entraîner des effets très graves sur le cerveau humain, les os, les muscles, le foie, la rate. Il en résulte même des malformations congénitales. On ne connaît cependant rien du processus de diffusion dans les rivières et les poissons, ni les seuils de tolérabilité par l'homme.

### *Vers une théorie politique de la nature*

L'accélération de la dégradation de la nature n'est pas un hasard. Elle

est due à la nature du développement des sociétés capitalistes et socialistes les plus développées. Chacune de leurs caractéristiques provoque un type d'agression contre l'environnement.

— *Une société de compétition* qui suppose l'accumulation croissante de biens de production, l'augmentation de la productivité et donc l'usage accéléré des ressources naturelles disponibles et l'usage de matières de plus en plus rares.

— *Une société de consommation* dans laquelle les biens les plus usuels ont des durées de vie de plus en plus brèves, ce qui provoque l'accumulation des déchets et l'artificielle stimulation du processus productif.

— *Une société de concentration*, où le pouvoir politique et capitaliste se concentre, tandis que les unités de production créent les conditions de l'encombrement, éloignent l'homme de la nature, aggravent les risques de pénurie et de rupture du système.

— *Une société inégalitaire*, dans laquelle riches et pauvres, capitalistes et salariés éprouvent très différemment les conséquences de la croissance, et en particulier ressentent très différemment la dégradation de l'environnement et des conditions de vie : les maladies professionnelles, la tristesse de l'environnement, les mauvaises conditions de travail touchent davantage les pauvres que les riches.

Ces remarques conduisent à faire l'analyse de l'économie de la nature sous trois aspects complémentaires.

## ÉCONOMIE DE LA NATURE ET EXPLOITATION DU TIERS MONDE

Face à ces problèmes, on a vu que les solutions que propose la théorie économique ne conduisent qu'à des changements *marginiaux*. Elle se fonde sur des catégories vides de sens, distinguent un coût qui serait « social » d'un coût qui serait privé, sans analyser la cause de la dégradation ni distinguer les groupes sociaux effectivement touchés par la crise. Les solutions qu'elle propose ignorent la dimension globale du conflit et le rôle de la recherche du pouvoir dans la croissance industrielle. Elle cache ainsi les irrationalités fondamentales du développement du capitalisme et du socialisme d'Etat. Elle masque également les aspects internationaux de cette irrationalité du développement, qui aggrave la destruction de la nature par la domination totalitaire du modèle industriel. L'exemple du caoutchouc est particulièrement significatif. Le caoutchouc naturel est fabriqué par le soleil, initiateur d'une longue chaîne biologique

particulièrement propre puisque aucun déchet n'apparaît. Le caoutchouc synthétique au contraire est élaboré à partir du pétrole, moyennant une série de réactions chimiques complexes à plus de 500 °C, libérant des déchets très polluants. C'est donc une absurdité écologique de remplacer le caoutchouc naturel par le caoutchouc synthétique. Si on l'a fait, c'est pour des raisons militaires : aucun des belligérants de la deuxième guerre mondiale ne voulait se trouver tributaire d'importations de caoutchouc. Aujourd'hui, l'industrie du caoutchouc fait partie d'un des secteurs industriels les plus polluants : la pétrochimie. La Malaisie et d'autres pays y ont perdu toutes leurs ressources. On produit cependant encore 3 millions de tonnes de caoutchouc naturel contre 5 millions de tonnes de caoutchouc synthétique. Supprimer le caoutchouc synthétique et revenir au naturel serait donc économiquement et écologiquement de bon sens. Aujourd'hui cela n'est pas politiquement crédible. Ce serait condamner à mort un puissant marché industriel des pays riches et réduire l'autonomie d'approvisionnement ; ce serait transférer les usines de pneumatiques dans les pays pauvres. La hausse des cours du pétrole rend cependant très actuel un tel exemple !

## ÉCONOMIE DE LA NATURE ET PROPRIÉTÉ DES MOYENS DE PRODUCTION

Aujourd'hui le profit augmente presque toujours avec la pollution produite<sup>35</sup>. Dans le langage néo-classique, on peut dire que la valeur des externalités représentera une part croissante de la production par tête, si les caractéristiques actuelles du développement se maintiennent. Les coûts privés différeront de plus en plus du coût social et la croissance du P.N.B., agrégation des valeurs ajoutées marchandes, signifiera une *dégradation* et non une *amélioration* du bien-être. La socialisation des moyens de production est alors la seule solution, au moins pour ces secteurs (de plus en plus nombreux) où les taux de profits seront rendus décroissants par l'internalisation des coûts de dépollution. Le raisonnement néo-classique devrait donc lui-même conduire les économistes libéraux à accepter le socialisme comme inéluctable ! D'autre part, l'interdépendance croissante des productions et des consommations de chacun revient aussi à admettre la nécessité du socialisme, non plus comme instrument du développement, mais comme stade supérieur d'organisation des sociétés capitalistes à très haut niveau de développement. Il y a là, à notre sens, un des éléments les plus fondamentaux permettant de supposer prévisible la fin du capitalisme dans les Etats très développés : *le coût de la croissance étant de plus en*

*plus supérieur aux avantages qu'on en retire, la prise en compte de ces coûts dans les prix de revient réduit le profit et donc l'intérêt (en termes de puissance) pour un capitaliste ou pour un Etat de s'approprier et de développer la production. Il n'y a rien de moins compatible avec le capitalisme que l'état stationnaire.*

Certes, cette inéluctable socialisation n'interviendrait sans doute que par secteurs, et bien des facteurs (en particulier la puissance des grandes entreprises) et la péréquation des taux de profit peuvent l'empêcher ou la freiner. Elle n'en est pas moins une des conséquences les plus claires de la prise en compte des coûts écologiques dans la comptabilité des entreprises.

## ÉCONOMIE DE LA NATURE ET PROCESSUS DE DÉCISION

*« Il y a dans la nature une subjectivité encore enchaînée qui ne pourra être délivrée avant que la communication des hommes entre eux ne soit libre de toute domination. »*

(J. HABERMAS.)

On a dit que la centralisation des pouvoirs étatiques et capitalistes s'accompagnant de la concentration des hommes et des unités de production est une des principales caractéristiques des sociétés hyperindustrialisées, les détenteurs du pouvoir ne se souciant pas de dégradation : l'exemple des lois américaines et soviétiques est là pour le confirmer. Il est donc fondamental d'expérimenter de nouveaux processus de prises de décision en matière d'environnement et de biens collectifs. Le processus de décision a, par lui-même, une influence sur les préférences, car il ne faut pas négliger le rôle fondamental de l'information et de l'expérimentation sur la formation des préférences. Dans un domaine nouveau comme l'environnement, les préférences sont particulièrement instables, l'information est réduite et l'un des moyens privilégiés d'éclairer les agents et de viser leurs préférences est de les faire participer à la décision. Un processus décisionnel est un processus « d'apprentissage » tant au niveau de la sensibilisation aux difficultés et aux contradictions qui apparaissent qu'au niveau de la préparation de la décision et à celui de l'arbitrage final. La participation à l'ensemble de ces phases — qui implique, pour être réelle, une profonde décentralisation des décisions — est le premier facteur de la qualité de cet apprentissage. A l'opposé les décisions qui semblent fondées sur des critères neutres, scientifiques et d'application automatique — par exemple les critères de

l'internalisation — n'ont aucun pouvoir maïeutique, stérilisent l'imagination et figent les préférences des agents qui, se sentant peu concernés, restent peu informés et peu sensibilisés. Sur ces préférences figées peuvent s'établir des situations métastables. On en a vu quelques exemples et les renversements soudains de l'opinion publique l'attestent.

Cet effort de participation est d'autant plus nécessaire qu'il existe un rapport de force inégal entre les organes de décision, les institutions d'une part et les collectivités généralement nombreuses d'autre part qui sont concernées. Les décisions collectives tendent à devenir purement et simplement des « outputs » de ces institutions. Ce phénomène a pour conséquence dommageable que tout projet de décision qui relève de plusieurs instances à la fois émerge très difficilement : « Tout projet qu'il ne serait possible de prendre en considération qu'à la condition de dépasser et de mettre en question les compétences propres de chacun... reste en dehors des analyses et des débats » (Gruson).

Plus qu'au niveau de la procédure de décision — qui peut être démocratique — c'est dans la formation des préférences que ce rapport de force en faveur des institutions joue un rôle essentiel. Il se traduit par de très inégales possibilités de « prise de parole » et de production de discours. Il semble bien en effet que c'est par le discours et par les mythologies qu'il véhicule que se façonnent les préférences<sup>36</sup> et que peuvent se concilier le pouvoir prééminent des centres de décision et le caractère formellement démocratique des procédures de décision.

Compte tenu de toutes les difficultés qui ont été recensées et des limites des approches traditionnelles on esquissera en conclusion quelques principes généraux qui devraient être respectés dans tout processus décisionnel en matière d'environnement et de biens collectifs.

— Au niveau de l'*initiative des décisions*, un triple effort semble donc nécessaire :

Mettre en place un système d'information fournissant une vue *synthétique* — même si elle doit être approximative — de l'évolution technique, de ses implications économiques et sociales et des possibilités qu'elle ouvre. La collecte de l'information sur les préférences, dont on a vu qu'elle pouvait se faire par divers moyens, est surtout nécessaire pour la préparation de la décision.

Cependant, au niveau de l'initiative, il convient de déceler les principales « préférences instables », qui pourraient changer très vite sous l'influence de nouvelles représentations ou d'expérimentations, comme c'est le cas par exemple pour les rues piétonnières ou la pollution d'un lac.

L'interprétation des réactions à ces expériences est toujours très délicate et beaucoup de recherches restent à faire dans ce domaine. L'une des principales fonctions des centres de recherche en sciences sociales devrait être aujourd'hui de créer et de diffuser des *représentations*, des *discours utopiques*, de concevoir et d'animer des expériences et d'analyser les réactions que les uns et les autres suscitent.

Exploiter l'information synthétique ainsi recueillie chaque fois qu'une volonté politique se manifeste. L'expérience montre que les administrations s'adaptent difficilement à de nouveaux objectifs et à de nouveaux partages de compétences. C'est pourquoi le jeu spontané des administrations bloque la plupart des initiatives nouvelles, ne s'adaptant pas aux structures décisionnelles existantes. Des instances nouvelles doivent donc être créées chaque fois qu'il apparaît nécessaire de se libérer des cloisonnements des administrations actuelles.

— Au niveau de *la préparation de la décision*, il importe :

De repérer exactement *tous* les agents concernés, d'accroître leur information non seulement sur les conséquences objectives des décisions envisagées mais aussi sur les conséquences subjectives et même sur les préférences des autres agents. Au-delà de l'information, mettre en place chaque fois que cela est possible, des procédures *d'expérimentation* ouvertes à tous les agents concernés.

Lorsque les préférences sont ainsi « stabilisées » le plus possible il s'agit de les révéler directement ou indirectement.

Les éléments sont alors rassemblés pour appliquer les procédures d'analyse de système et de rationalisation des choix budgétaires. Ce type d'analyse, pris dans son sens large et non dans son sens étroit d'analyse avantages-coûts, constitue un cadre d'étude adéquat sous au moins trois conditions :

- que soient bien pris en compte tous les facteurs psychosociologiques difficiles à quantifier mais souvent fondamentaux ;
- que ne soit éliminée *a priori* aucune solution, même impliquant des transformations structurelles ;
- que ne soit pas occulté le problème *conflictuel* de valorisation des avantages et des coûts pour les différents agents. A l'analyse unidimensionnelle d'il y a quelques années ont été substituées des analyses multi-critères. Dans leur pratique actuelle ces analyses sont encore insuffisantes car elles distinguent peu les différents groupes concernés. Non seulement on peut traiter les principaux groupes cibles comme différents « critères » mais on peut leur laisser la

responsabilité des différentes valorisations, débouchant ainsi sur une analyse multicritères et multi-agents, laquelle prépare la phase ultime de la décision.

— A ce niveau final du *processus décisionnel* plusieurs précautions doivent être prises.

Les agents qui ont participé aux phases d'initiative et de préparation de la décision doivent également participer au processus décisionnel. On a souligné l'importance de la fonction d' « apprentissage » de ce processus et il est clair que la qualité de la participation aux deux premières phases dépend beaucoup de la participation à la troisième. Cette participation présente aussi l'intérêt de viser à équilibrer le pouvoir des institutions dont on a vu la prééminence dans les processus de transformation. Il faudra donc toujours combiner les analyses de type technique visant à rassembler l'information, recenser les moyens d'action disponibles, évaluer leurs efforts selon divers critères et divers groupes cibles et une règle de choix politique qui *contrôle* l'analyse technique et rend les arbitrages en s'appuyant sur elle.

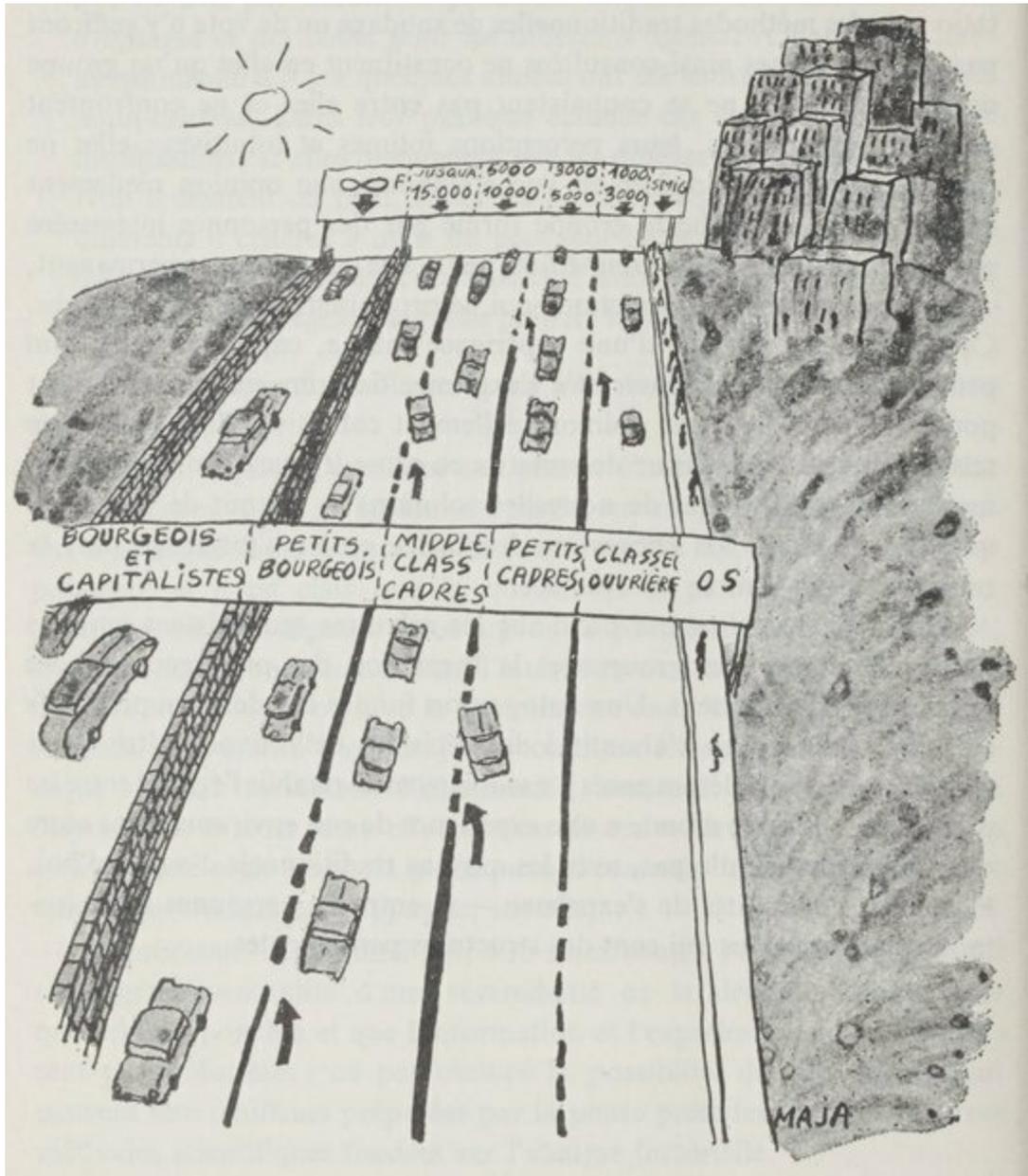
Le processus décisionnel doit être assez souple ; c'est-à-dire d'abord envisager l'éventualité d'une réversibilité de la décision chaque fois que cela est possible et que l'information et l'expérimentation ne paraissent pas suffisantes ; ne pas exclure la possibilité de *négociations* qui peuvent être d'ailleurs préparées par la phase précédente et par diverses méthodes scientifiques fondées sur l'analyse factorielle.

Enfin, il doit être lui-même soumis à un contrôle permanent de la part de tous les agents concernés afin d'éviter que le processus décisionnel donne naissance à une instance qui, au fur et à mesure qu'elle s'institutionnalise, détourne les décisions à son profit.

Au total, les problèmes d'environnement, plus que toutes les autres contradictions des sociétés économiquement développées, renvoient à une réflexion sur l'autogestion. Aucune procédure d'évaluation centralisée ne pourra donner la « valeur » d'une forêt, d'un paysage et *a fortiori* d'une structure culturelle. L'information la plus minutieuse, la consultation par les méthodes traditionnelles de sondage ou de vote n'y suffiront pas. Les personnes ainsi consultées ne constituent en effet qu'un groupe occasionnel ; elles ne se connaissent pas entre elles et ne confrontent pas leurs expériences, leurs perceptions intimes et intuitives ; elles ne peuvent donc pas coopérer en vue d'élaborer une opinion réellement collective. En revanche le groupe formé par des personnes intéressées par leur environnement immédiat peut être un groupe permanent, cohérent et riche des interactions qui se produisent entre ses membres. Car chacun est

porteur d'une expérience intime, capital précieux qui peut trouver à se confronter et à s'exprimer dans un groupe permanent pour se fondre dans une opinion réellement collective. Plus encore, de tels groupes sont en mesure de remettre en cause les questions habituellement posées, d'inventer de nouvelles solutions et surtout de mettre en question l'univers des choses sur lesquelles on ne s'interroge pas, la routine, ce qui semble aller de soi.

Une réflexion s'impose donc sur les relations qui existent entre le mode d'existence des groupes et la formation des préférences et des opinions qu'ils émettent. Une autogestion fondée sur des groupes actifs semble le seul moyen d'aboutir à des décisions collectives maîtrisant la complexité des problèmes posés ; le seul moyen de rétablir l'égalité entre les personnes — tout le monde a une expérience de son environnement alors que tout le monde n'a pas, avec les moyens traditionnels d'aujourd'hui, les mêmes possibilités de s'exprimer — et entre les personnes et les instances décisionnelles qui sont des structures permanentes.



## inégalités injustice et exploitation

*« Convaincre le prolétariat que la parole qu'on lui a inoculée est perverse, que le travail effréné auquel il s'est livré dès le commencement du siècle est le plus terrible fléau qui ait jamais frappé l'humanité, que le travail ne deviendra un condiment de plaisir de la paresse, un exercice bienfaisant à l'organisme humain, une passion utile à l'organisme social que lorsqu'il sera sagement réglementé et limité à un maximum de trois heures par jour, est une tâche ardue au-dessus de mes forces ; seuls des physiologistes, des hygiénistes, des économistes communistes pourraient l'entreprendre. Dans les pages qui vont suivre, je me bornerai à démontrer qu'étant donné les moyens de production modernes et leur puissance reproductive illimitée, il faut mater la passion extravagante des ouvriers pour le travail et les obliger à consommer les marchandises qu'ils produisent. »*

(P. LAFFAROUÉ, *Le droit à la paresse*, 1880.)

Les économistes discourent largement de l'injustice, de l'inégalité, de la pauvreté. Parmi les innombrables « explications » sociologiques de l'inégalité, l'explication économique doit rester fondamentale. Si, à l'évidence, c'est du règne de la marchandise que ressort l'essentiel des inégalités (revenus, fortune, pouvoir social) du monde moderne, la théorie économique oscille entre une justification fonctionnelle de la répartition des fruits du travail entre classes sociales et une analyse conflictuelle de ce partage. La très faible valeur sociologique et anthropologique des travaux des économistes non marxistes et le dogmatisme de la plupart des autres ont longtemps bloqué ce sujet qui, on l'a dit, constitue le cœur de toute véritable science économique.

Dans ce chapitre nous nous limiterons à quelques aspects :

1/Comment mesurer l'inégalité de la distribution des revenus et des richesses à l'intérieur d'un pays ?

2/En quel sens peut-on dire que ces inégalités sont « justes » ou « injustes » ? De quoi est-il « juste » de tirer un revenu ? Qu'est-ce que

l'exploitation ?

3/Ces inégalités sont-elles une nécessité du progrès de la production ou bien une conséquence du mode de propriété ?

4/S'expliquent-elles par les caractéristiques propres à chaque individu, par leur appartenance à une classe sociale ou par toute autre raison ?

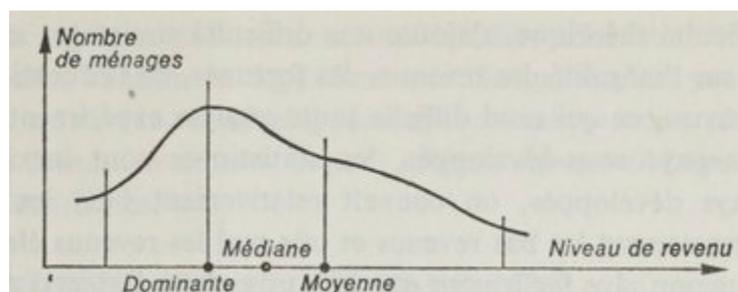
5/Enfin, est-il souhaitable et possible de les réduire sans changer les règles du jeu de l'économie de marché et de propriété privée ou au contraire faut-il qu'une transformation radicale du système économique et politique crée les conditions d'un plus grand égalitarisme ?

On distinguera deux grands types d'analyse économique de ces questions. Selon le premier, le problème de la distribution des revenus est essentiellement celui de la rémunération du travail et du capital détenus chacun par une *classe* sociale. Selon le second, le revenu d'un *individu* dépend d'un grand nombre de facteurs suivant des lois qu'il faut établir empiriquement à partir des distributions de revenus observées.

Nous dirons ensuite en quoi à notre avis ces deux démarches sont insuffisantes et en quoi leurs lacunes ouvrent de nouvelles perspectives de recherches à propos de la signification économique de l'inégalité.

### *Définition et mesure de l'inégalité*

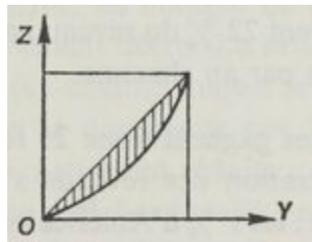
Mesurer l'inégalité par un nombre caractéristique de son intensité et permettant d'en donner une évaluation objective est l'un des premiers buts de l'économiste. Malheureusement, il est hors de portée en général. Il est cependant possible de définir quelques concepts intéressants à propos de l'inégalité dans la distribution des revenus. Le sens de ces concepts peut d'ailleurs être étendu à la mesure d'autres inégalités. La distribution des revenus d'une année donnée peut être représentée graphiquement par un histogramme, en classant les ménages par revenus croissants :



On définit alors le revenu *dominant* (où il y a le plus grand nombre de ménages, le *mode* de l'histogramme), *médian* (il y a 50 % de revenus inférieurs au revenu médian) et *moyen* (moyenne simple).

On peut chercher la part dans le revenu total de pourcentages constants de la population : les 10 % les plus pauvres et les 10 % les plus riches par exemple. Cela donne une idée de la concentration de la richesse et de l'intensité de la pauvreté mais ne fournit pas un indice global d'inégalité.

On peut aussi mesurer le nombre de ménages qui disposent d'un pourcentage donné de l'ensemble des revenus. On les classe alors par ordre de revenus croissants et on calcule la part  $Z$  du revenu acquis par le pourcentage  $Y$  de ménages ayant un revenu inférieur à  $X$ . La représentation du point  $P(Y, Z)$  dans le système  $Y, Z$  s'appelle la *courbe de concentration* (ou courbe de *Lorenz*).



Si le revenu est réparti également, la courbe de Lorenz est confondue avec la première bissectrice. Plus elle est infléchiée vers la droite, plus le revenu est inégalement réparti. On appelle alors *taux de Gini* le rapport entre la surface de  $s$  et  $S$  ( $S = 1/2$ ). On peut alors suivre cet indicateur d'inégalité qui est approximativement mesurable, mais très discutable<sup>37</sup>.

A la difficulté théorique, s'ajoute une difficulté statistique majeure : les données sur l'inégalité des revenus, des fortunes, de l'éducation, etc., sont très pauvres, ce qui rend difficile toute analyse expérimentale.

Dans les pays sous-développés, les statistiques sont inexistantes ; dans les pays développés, on connaît relativement bien les revenus moyens, correctement les bas revenus et très mal les revenus élevés, qui peuvent beaucoup plus facilement que les autres faire l'objet d'une dissimulation systématique. On ne connaît pas grand-chose des autres aspects de l'inégalité (logement, éducation, santé). Malgré cette faiblesse des données, l'inégalité des revenus et des richesses est une évidence objective, que les statistiques disponibles permettent de décrire approximativement.

Aux Etats-Unis par exemple, une grande enquête de 1966 faite sur la

base des statistiques fiscales avait donné les résultats suivants :

- 24,8 millions d'Américains disposaient de moins de 3 150 dollars par an et par ménage, seuil de pauvreté, selon l'évaluation de l'administration fédérale ;
- 59,5 millions d'Américains gagnent moins de 9 100 dollars par ménage, somme nécessaire à un « niveau de vie décent » (renouvellement de la garde-robe tous les trois ans, un film par mois, éducation secondaire pour les enfants). Ainsi, les 20 % des familles les plus pauvres gagnent 5,4 % des revenus ; par contre, en haut de l'échelle, 5 % des familles reçoivent 22 % du revenu national et 0,08 % gagnent plus de 200 000 dollars par an chacune.

Les 10 % les plus riches gagnent donc 29 fois plus que les 10 % les plus pauvres. La concentration des revenus s'accompagne aussi de la concentration des fortunes : les 1 % d'Américains les plus riches disposent de 31 % des richesses totales, 61 % des actions en bourse, 39 % des autres propriétés industrielles.

En Europe les données sont beaucoup moins précises. Il est certain cependant que la concentration des revenus et des richesses est, comme aux Etats-Unis, considérable et qu'elle reste liée au statut de la propriété. D'après une enquête de la C.E.E., 12 à 20 % des Européens n'ont pas un revenu permettant de vivre décemment et 6 % au moins sont en état de pauvreté extrême. Cette inégalité se reflète bien au-delà du revenu. Par exemple, le nombre de survivants à 70 ans en France pour 1 000 vivants à 35 ans est de 710 pour les cadres supérieurs et de 498 pour les manœuvres.

Quant aux comparaisons internationales, elles sont très difficiles à faire ; elles confirment cependant que l'inégalité n'est pas nécessairement liée au niveau du développement économique, mais plus au statut politique comme le montre le petit tableau suivant tiré des statistiques des Nations-Unies.

## RAPPORT DU REVENU MOYEN DES 10 % LES PLUS RICHES AU REVENU MOYEN DES 10 % LES PLUS PAUVRES

Etats-Unis (1966)	29
R.F.A. (1966)	20,5
Grande-Bretagne (1964)	15

Pays-Bas (1964)	33
Norvège (1962)	25
France (1962)	73,6
Danemark (1964)	20

La hiérarchie des revenus est beaucoup plus réduite dans les pays de l'Est qu'en Occident, si l'on en croit les statistiques officielles : en U.R.S.S. l'échelle des revenus serait de 1 à 3,3, en Tchécoslovaquie de 1 à 2,7, en Pologne de 1 à 4. Il est certain cependant qu'en U.R.S.S. une partie de la plus-value va à la classe dirigeante au-delà de sa contribution au produit. Il semble cependant que depuis 20 ans en U.R.S.S. la hiérarchie s'est nettement resserrée. Le nombre de travailleurs en dessous de 120 roubles a considérablement décru. Le salaire moyen a été multiplié par 2,2, le salaire médian (au-dessous duquel se trouvent 50 % de salariés) a été multiplié par 2,5 et la dominante par 3,9. La hiérarchie semble donc, sur ces statistiques, nettement réduite.

La théorie économique a d'abord traité ces réalités comme un sous-problème de la théorie de la croissance. La grande question est alors *fonctionnelle* : Qui et quoi doit être rémunéré dans le processus de production ? Le capital ? Le travail ? L'affrontement du marxisme avec le reste de la théorie économique est ici brutal : il montre la vanité de la théorie néo-classique, et l'insuffisance de l'interprétation marxiste simple.

### *L'analyse fonctionnelle : rémunération du capital et du travail*

« *Je parle des classes, elles seules doivent figurer sur la scène de l'histoire.* »

(A. de TOCQUEVILLE.)

L'apparition du capitalisme a bouleversé les modes de production et les rapports de pouvoirs. Le conflit entre *capitalistes* (détenteurs de moyens de production) et *prolétaires* (n'ayant que leur force de travail à vendre) est devenu le conflit majeur pour l'appropriation de la richesse dégagée par la production industrielle. La légitimité de la rémunération du capital et du travail devient ainsi la question centrale.

Adam Smith proposa d'aborder cette question suivant deux points de vue : selon le premier le salaire rémunère le produit du travail et le profit le

produit du capital ; selon le second le salaire permet d'assurer la simple subsistance nécessaire au maintien de la capacité de travail, le profit du capitaliste est le solde, une fois les salaires et les autres charges déduites, du chiffre d'affaires.

La différence des deux points de vue est fondamentale. Suivant le second, la répartition réelle du produit entre les facteurs de production est une *exploitation* de l'un par l'autre. Suivant le premier, la répartition réelle reflète les apports réels de chaque facteur au processus de production. De ces deux points de vue si contradictoires, ont peu à peu émergé la *légitimation du profit par les marginalistes* et *l'analyse de l'exploitation par les marxistes*.

## LA LÉGITIMATION DU PROFIT

« *La fonction de production a été un instrument d'abêtissement très efficace. On enseigne à l'étudiant en théorie économique la formule  $Y = f(C, K)$ , et puis on se dépêche de passer à la question suivante dans l'espoir qu'il oubliera de demander dans quelle unité on mesure  $K$ . Avant qu'il ne pose cette question, il sera devenu professeur et c'est ainsi que les habitudes de paresse d'esprit se transmettent d'une génération à l'autre.* »

(Joan ROBINSON.)

L'historique de la construction marginaliste est significative : d'abord J.-B. Say énonce que le salaire est le prix du travail et le profit le prix de la *renonciation* à la consommation par le capitaliste (« l'abstinence »). La répartition est donc normalement justifiée et efficacement organisée par le système de prix qui dispense salaire et profit. Pour Marshall, un peu plus tard, le profit est le prix de l'*attente* du capitaliste (et non plus de l'abstinence). Il n'est donc pas un *sacrifice* mais un *arbitrage* en faveur du futur fait par les capitalistes. Ainsi, la production est le fruit du *travail* des salariés et de l'*attente* des capitalistes, qui auraient pu consommer au lieu d'investir. Marshall considère donc, implicitement, qu'il faut payer le capitaliste par un profit, afin de dégager les fonds pour investir. La rémunération du capital est ainsi nécessaire à la croissance.

Il n'y a alors plus qu'un pas à franchir pour en arriver au marginalisme. Il est franchi par Clark avec *Distribution of Wealth* (1899). Pour lui, quand le nombre de salariés augmente, la production augmente moins vite, car les machines disponibles sont bientôt à saturation. Le chef d'entreprise arrêtera l'embauche quand il n'y gagnera plus rien, c'est-à-dire quand la

production du dernier salarié (production marginale) sera égale à son salaire. Il en va de même, dit Clark, pour le capital. Le chef d'entreprise augmentera le nombre de machines dont il dispose, à nombre de salariés égal, jusqu'à ce que la production par la dernière « unité » de machine soit égale à son coût. L'investissement dépend donc du profit réalisable. Ainsi, pour Clark, c'est là une juste distribution de revenu : chacun a son dû. Il n'y a pas d'exploitation.

Ces idées, développées dans le raisonnement marginal primitif pour une entreprise, ont été reprises sans hésitation pour l'économie globale par l'économie néo-classique : les fonctions de production peuvent expliquer une rémunération du travail (salaire) et du capital (profit) proportionnelles à leur productivité marginale et on a alors une égalité entre taux de profit

$\left( \frac{\text{profit}}{\text{capital consommé}} \right)$  et productivité marginale.

Ainsi la théorie de la répartition n'est qu'un sous-produit de la théorie de la production.

Mais cette interprétation hypothétique n'explique en rien la distribution réelle des revenus ni ne justifie la rémunération des facteurs selon leur productivité marginale.

D'ailleurs la productivité marginale du capital n'est pas définissable : qu'est-ce qu'une unité de capital pour une entreprise ? L'hypothèse d'un capital homogène, malléable et unique n'a aucun sens ; on ne peut allouer ailleurs une machine construite pour un usage donné : si un métier à tisser coûte plus qu'il ne rapporte, le transportera-t-on dans une usine pétrochimique ? On est donc obligé, pour définir un stock de capital, d'agréger ces différents biens à partir de leur prix. Or, le prix de ces biens dépendant du taux de profit, la notion d'une productivité marginale (fixant le montant de l'investissement) égale au taux de profit s'enferme donc dans un cercle vicieux (Sraffa).

Cette théorie est un bon exemple de l'usage idéologique qu'on peut faire de certains modèles. En effet, c'est une chose que de mesurer et de comparer les produits (profit) d'un capital dans différents usages, afin de choisir où l'installer. C'en est une autre que de répartir effectivement ce qui n'est qu'un indice de rationalité. Certains ont pu ainsi passer « innocemment » du plan de l'*allocation des ressources* au plan de la *distribution des revenus* et confondre production marginale du capital (notion imaginaire) et revenu marginal (bien réel) du capitaliste. « Dire que le capital est productif ou que le capital est nécessaire pour rendre le travail productif est sans importance. Ce qui est important, c'est dire que posséder le capital n'est pas une activité productive » (J. Robinson).

Enfin le marginalisme est une évidence, camouflée en résultat scientifique : une entreprise qui cherche le profit maximal n'embauchera des salariés que si leur coût est inférieur à l'accroissement de production qu'ils permettent de fournir et il en va de même pour l'achat de machines. Mais ce raisonnement ne nous apprend rien sur le monde réel, sur le maintien d'inégalités, qui n'ont en général que peu de rapport avec les productivités marginales des secteurs, elles-mêmes de plus en plus difficilement mesurables.

Au total le marginalisme apparaît comme une construction tautologique inutile pour l'analyse de l'inégalité (qu'elle reconnait) et de l'exploitation (qu'elle légitime). Pasinetti a d'ailleurs montré qu'il faut, dans ce contexte même, distinguer la répartition fonctionnelle entre salaire et profit de la répartition personnelle entre travailleurs et capitalistes et que la répartition fonctionnelle et le taux de profit ne dépendent que du taux d'épargne des seuls capitalistes.

## LES MARCHANDISES PAR LES MARCHANDISES

La critique de l'évaluation du capital par une mesure unique débouche, avec Sraffa, sur la destruction radicale des fondements du marginalisme. Pour lui, il n'y a pas de détermination autonome possible des profits et des salaires puisque l'évaluation du capital dépend du système des prix, qui mesure l'échange des quantités de travail contenues dans les marchandises. La répartition du surplus issue de la production et les prix doivent donc être déterminés simultanément. La notion même de fonction de production doit être définitivement exclue. De même, le lien entre production et distribution fonctionnelle est brisé. Cependant, le système de prix étant dépendant de la répartition des revenus, la négation de l'approche néo-classique renvoie inévitablement au problème de la valeur des marchandises dont il va être maintenant question.

## L'ANALYSE DE L'EXPLOITATION

*« La seille quantité de travail servant de mesure à la valeur sans égard à la qualité suppose à son tour que le travail simple est devenu le pivot de l'industrie. Elle suppose que les travaux se sont égalisés par la subordination de l'homme à la machine ou par la division extrême du travail, que le balancier de la pendule est devenu la mesure exacte de l'activité de deux ouvriers comme il l'est de la célérité de deux locomotives. Alors il ne faut pas dire qu'une heure*

*d'un homme vaut une heure d'un autre homme, mais plutôt qu'un homme d'une heure vaut un autre homme d'une heure. Le temps est tout, l'homme n'est plus rien, il est tout au plus la carcasse du temps. »*

(MARX.)

Nous avons déjà souligné à plusieurs reprises la contribution fondamentale du marxisme à la compréhension du développement. Nous avons souligné le caractère radicalement original de sa méthodologie. Aussi nous nous limiterons ici à l'analyse marxiste du profit et de l'exploitation en ce qu'elle permet de comprendre l'inégalité.

Comment se crée le profit ? Comment évolue-t-il avec les modifications du capitalisme ? La théorie marxiste de l'exploitation est avant tout une théorie des conflits entre salariés et détenteurs du capital pour l'appropriation de la valeur. Pour Marx, l'histoire économique se déroule suivant un processus objectif et dialectique. Dans la phase actuelle, le capitalisme a assis sa puissance sur l'exploitation accrue des travailleurs, que l'on ne peut comprendre qu'en distinguant deux aspects dans tout bien économique : *sa valeur d'usage et sa valeur d'échange*.

— sa valeur d'usage témoigne que l'objet se désire *pour ce qu'il est*, se préfère à d'autres, s'utilise, se consomme.

— sa valeur d'échange témoigne qu'il est désiré *pour l'argent qu'il contient* virtuellement ; il prend alors une existence sociale, celle d'une marchandise sur un marché.

Dans le processus économique de l'échange, la valeur d'usage est oubliée ; l'objet n'est plus que le produit d'un travail, comparable avec d'autres produits de ce travail. La valeur d'échange est mesurée par la quantité de travail nécessaire à la production d'un bien : travail *vivant* (salaires) et travail *mort* (travail nécessaire à la fabrication des machines utilisées dans le processus de production).

Ainsi l'échange, rendu nécessaire par la division du travail, s'analyse d'abord comme une privatisation des produits du travail. La monnaie y est l'apparence des faits, la cristallisation du travail. Les prix fluctuent autour des *prix de production* qui dépendent de la valeur d'échange des biens, selon les variations de l'offre et de la demande ; ces prix dépendent des quantités de travail nécessaires à la production des biens qu'ils évaluent. On peut alors comprendre comment se déroule l'exploitation capitaliste :

Pour produire, le capitaliste achète la force de travail du salarié à sa *valeur d'échange*<sup>38</sup>, mesurée, comme pour toute marchandise, par le temps de travail nécessaire à sa production. C'est là un concept central. Ce temps de travail, qui sera effectivement payé (salaire), sera celui qui permettra de nourrir et d'entretenir sa famille. Il dépendra donc des conditions historiques qui fixent ce qui est nécessaire à cet entretien. Or, il est nécessairement inférieur au temps de travail que peut fournir ce salarié ; sinon, le capitaliste n'aurait aucune raison de l'employer. Le capitaliste garde alors pour lui la différence, c'est-à-dire la capacité de création de valeur du salarié. Ce *sur travail* est pour Marx la seule source du profit et sa seule explication possible. Marx l'appelle *plus-value*. Son appropriation par le capitalisme est l'exploitation.

Avant d'aller plus loin et de voir quelles conséquences cette analyse implique quant à l'évolution de l'inégalité dans le capitalisme et les rapports de domination de classe, il faut préciser cette notion de *valeur*. Est-ce la notion centrale de la théorie économique, comme le pensent les marxistes orthodoxes, ou « juste un mot », comme le dit Joan Robinson ?

La théorie de la valeur n'est pas une théorie du juste prix. Marx ne veut pas dire que les biens « devraient », dans une société désaliénée, s'échanger suivant les quantités de travail qui y sont incorporées ; il ne s'agit donc pas d'une revendication morale pour l'avenir, mais d'un instrument d'analyse pour le présent. Pour passer de la valeur aux prix de production, Marx souligne bien qu'il faut passer par un calcul complexe de *transformation* dont il sera question plus loin, permettant de répartir suivant un taux uniforme le profit entre les capitalistes concurrentiels.

Marx refuse, on l'a vu, l'explication du niveau de chômage naturel donnée par Malthus, selon laquelle, quand le salaire augmente, la population augmente et avec elle le chômage qui réduit le salaire et aussi la population. Pour Marx, il n'y a pas de chômage naturel mais un chômage volontairement entretenu par les capitalistes et fonction du stock de capital existant. Ainsi, la pauvreté est le résultat de la contradiction fondamentale entre la socialisation croissante de la production par le progrès technique et le maintien de la propriété privée des moyens de production.

Ce bref exposé de l'analyse marxiste de l'exploitation de la classe salariée par la classe capitaliste ne suffit évidemment pas à comprendre tous les problèmes de l'inégalité des revenus et ne nous fournit pas des règles d'action politique pour les résoudre. Dans une société socialiste, la règle « à chacun selon son travail » ou « à chacun selon ses besoins » conduit à une inégalité d'une autre nature sur laquelle il faut aussi

s'interroger. En fait, à partir de cette vision très globale de l'exploitation on peut se poser un certain nombre de questions et émettre quelques réserves que l'on peut regrouper autour de cinq thèmes :

— La théorie de l'exploitation permet-elle d'expliquer la constitution de hiérarchies et de groupes fermés parmi les salariés ? La valeur de reproduction de la force de travail est-elle la même pour un ouvrier ou un cadre ? Ces questions sont trop importantes pour être traitées rapidement. Elles font l'objet de la seconde partie de ce chapitre.

— A côté du travail manuel, mesurable par l'énergie qu'il représente, qu'on pourrait appeler « travail thermodynamique », apparaît de plus en plus dans l'économie moderne un travail nouveau, un matériel que l'on trouve dans les services, les administrations, les industries de pointe où la productivité de certains travailleurs est difficile à définir. Plus informationnel que thermodynamique, son avènement, que Marx avait pourtant si bien prévu, interdit-il la mesure de la valeur-travail ? Question difficile mais imprécise, qui recoupe la distinction classique entre travailleurs productifs et improductifs. La valeur-travail ne peut plus être le seul élément de l'analyse de l'exploitation du travail par le capital.

— Pourquoi les travailleurs sont-ils prêts à vendre leur force de travail et à travailler plus que ce qui est nécessaire pour vivre. Pourquoi se prêtent-ils au jeu du capitalisme ? Cette question rejoint les réflexions du chapitre suivant. La vraie révolution ne serait-elle pas dans le refus du travail dans les conditions actuelles ?

— Si la bourgeoisie, pour protéger sa puissance, doit s'appropriier le travail de ceux qu'elle domine, l'Etat socialiste n'en fait-il pas autant et, à l'exploitation par les capitalistes, ne fait-il pas succéder l'exploitation par l'Etat ou le Parti ? A vouloir attribuer la responsabilité unique de l'exploitation à la propriété privée du capital on en vient à soutenir que dans les entreprises collectives il ne peut y avoir d'exploitation. Or, dans ces entreprises où tout le monde est salarié, comment être sûr que le salaire n'y est pas aussi limité au maintien en état de la force productive ? Comment même être sûr qu'il n'y a pas, dans toute forme de collectivisation, une exploitation réciproque de tous par tous ou de tous par l'Etat ou le Parti ? Dire qu'en entreprise socialiste le salaire n'est plus nécessairement limité à « la valeur de renouvellement de la force de travail selon les normes sociales du pays » est un catéchisme indémontrable. La non-exploitation suppose en effet non pas l'appropriation de la plus-value par les travailleurs mais l'abandon volontaire à l'Etat prolétarien ou à un organe de décision jugé légitime par les travailleurs du pouvoir de la répartir entre consommation et investissement. A l'exploitation par le

capital ne peut-il être substitué qu'une autre exploitation, dictatoriale ou collective ? Répondre à ces questions, c'est réfléchir à une organisation économique différente de toutes celles qui ont existé. C'est l'objet du prochain chapitre.

— Enfin, le marxisme s'analyse comme la constatation objective d'un conflit entre deux classes pour le pouvoir économique. Mais faut-il donner le pouvoir à ceux qui ne l'ont pas ou tenter de le retirer à tout le monde ? C'est encore au niveau de la réflexion sur l'Utopie que nous aborderons cette question.

## VALEUR ET PRIX, PROFIT ET PLUS-VALUE

Ainsi, le débat fonctionnaliste sur la répartition des revenus débouche sur une double indétermination :

- indétermination du rapport salaire/profit qui dépend du système de prix ;
- indétermination de cette dépendance elle-même, qui dépend du système valeur/plus-value.

Cette dernière dépendance est d'ailleurs un point de controverse très actuel puisqu'on peut démontrer dans certaines conditions (Samuelson, Morishima) que seule l'exploitation des travailleurs suffit pour qu'existe un système de prix et de salaires permettant de faire apparaître des profits positifs, sans passer par l'expression de la valeur.

De fait la théorie de la valeur est un point de passage obligé de l'analyse dialectique du capitalisme. Elle fournit encore aujourd'hui la meilleure interprétation du profit capitaliste lors de l'échange. Elle démontre son existence en dehors du système de prix qui l'exprime, et réalise l'égalisation des taux de profit entre secteurs.

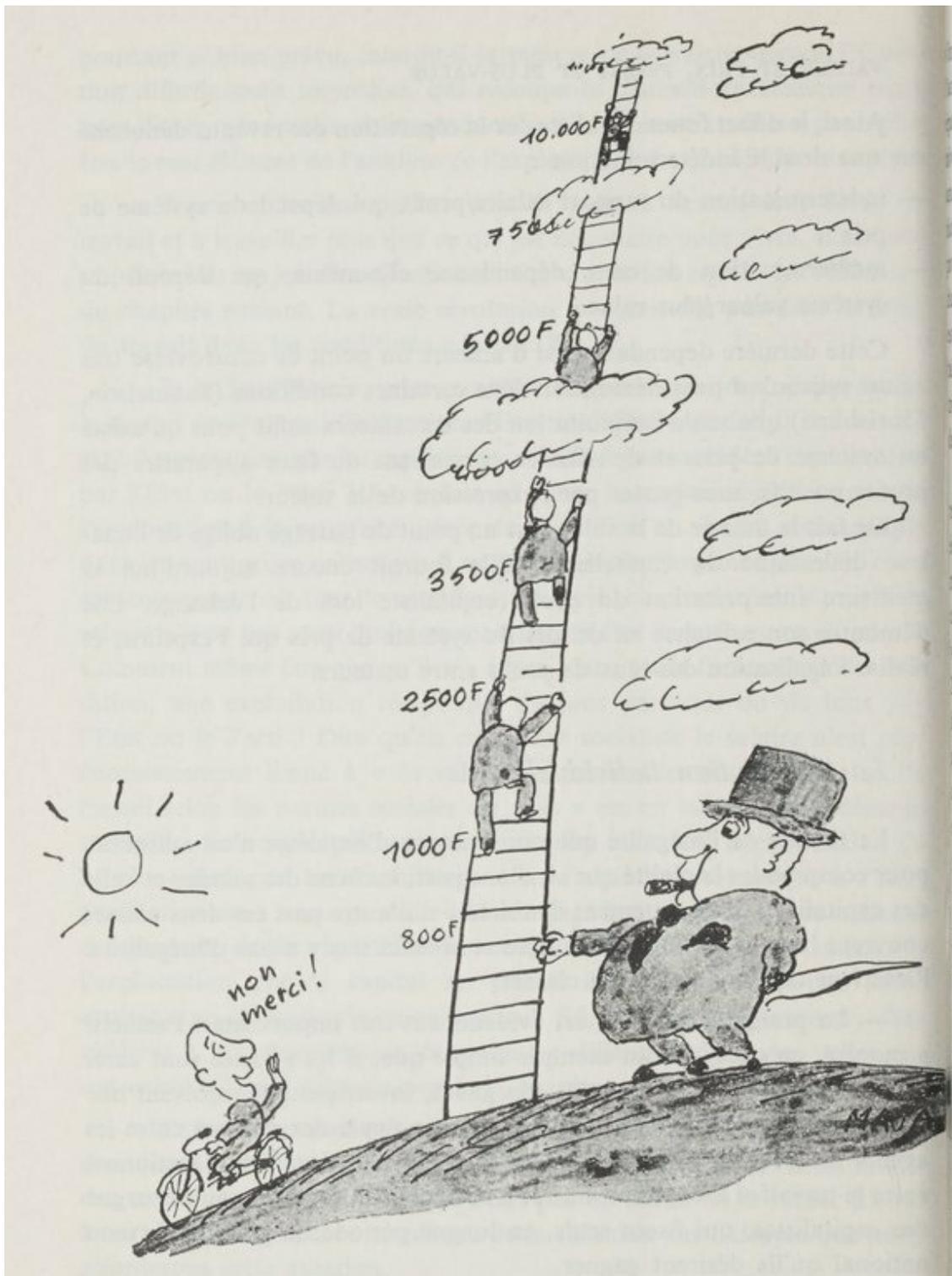
### *La distribution individuelle*

La théorie de l'inégalité que nous venons d'esquisser n'est suffisante pour comprendre la réalité que si, d'une part, la classe des salariés et celle des capitalistes sont nettement distinctes, si d'autre part ces deux classes couvrent la collectivité toute entière et si enfin il n'y a pas d'inégalité à l'intérieur de l'une et l'autre classes.

— La première question est évidemment très importante : Pasinetti a montré, en effet, sur un exemple simple que, si les salariés sont aussi des

capitalistes (c'est-à-dire s'ils épargnent, investissent et reçoivent une part des revenus du capital), la distribution finale des revenus entre les agents est profondément modifiée. Par contre, l'équilibre fonctionnel entre le travail et le capital continue à ne dépendre que de la seule épargne des capitalistes, qui fixent seuls, en longue période, la part du Revenu national qu'ils désirent gagner.

L'inégalité ne s'analyse donc strictement en termes marxistes que si la distinction de classes est très nette et si le salaire des travailleurs peut s'interpréter comme un salaire de subsistance. Certains ont cru récuser l'analyse marxiste sur ce terrain en soutenant que l'existence d'une épargne des travailleurs suffit à démontrer que leur salaire dépasse le niveau de subsistance et donc à nier l'exploitation. Or, nous avons analysé aux chapitres précédents les formes nouvelles que prend l'aliénation du consommateur : créateur de nouveaux désirs, le système de production industriel élève toujours le niveau psychologique au-dessus duquel la reproduction de la force de travail n'est pas assurée. Mais il est juste de reconnaître que, de ce point de vue, le consommateur capitaliste et le consommateur socialiste ne sont pas, en société industrielle, très différemment aliénés. Ils ressentent leur aliénation avec plus ou moins de satisfaction ; la différence est de niveau et non de nature.



Cependant, si elle n'est pas totale, la distinction en classes sociales reste remarquablement révélatrice d'une réelle différence de pouvoirs économiques forte. Ainsi, aux Etats-Unis, les 59,4 millions vivant avec moins de 9 100\$ sont tous des salariés. Les 2 % les plus riches sont tous capitalistes ; 90 % des revenus des gens qui gagnent plus de 200 000 \$ viennent de la propriété. 60 % de l'actif de Wall Street est possédé par 200

groupes financiers. Les 20 millions de petits actionnaires, symbole de la démocratisation du capitalisme américain, ne détiennent donc qu'une très faible partie des moyens de production sur lesquels ils n'exercent aucun contrôle. Même si la classe des capitalistes est mouvante et se renouvelle peu à peu, sa pérennité reste le fondement du développement capitaliste. De plus en plus réduite, de plus en plus cachée derrière un réseau d'organisations industrielles et bancaires, elle continue à prendre les décisions fondamentales. Peu nombreuse, elle n'est pas la seule privilégiée d'un système où bien des non-capitalistes réussissent à s'assurer un pouvoir de décision et de jouissance. D'ailleurs ces nouveaux privilégiés se retrouvent aussi bien à l'Est qu'à l'Ouest, et il faudra bien expliquer cette inégalité-là. Nous y reviendrons.

— Il est aussi important de savoir si chacun est nécessairement capitaliste ou travailleur. L'économiste a toujours tendance à réduire son analyse à celle de la production et à la répartition de ses produits entre les facteurs de production. Mais la population au travail ne représente qu'une part (de l'ordre de la moitié) de la population totale et on y trouve des personnes qui ne participent pas directement à la production (qu'on appelle parfois les improductifs). En dehors d'elle il y a les retraités, les chômeurs, les familles des travailleurs et les capitalistes. Peut-on dire que tout le processus créateur d'inégalités entre ces différentes catégories reproduit l'exploitation du travail par le capital ? Une telle affirmation ne suffit évidemment pas pour mesurer chacune de ces inégalités et les expliquer : l'analyse de la plus-value ne nous fixe pas sur le montant de l'allocation de chômage, de la retraite des vieux, de ce que chaque famille consacre à l'éducation des enfants, etc. Ce n'est d'ailleurs pas son objet. Il faudra donc s'efforcer de comprendre, dans une approche *individuelle* et non plus *fonctionnelle*, comment se fixe le niveau de ces divers revenus non liés au travail.

— Enfin, il faut s'efforcer de saisir les diverses formes de l'inégalité entre salariés. S'explique-t-elle par la seule différence de productivité dans les entreprises, ou par l'état du rapport de force entre les travailleurs et le patronat ou encore par les différences dans les transferts de l'État ou la discrimination de certains groupes ? Pour ébaucher une réponse à ces trois questions, il faut prendre au moins au départ un point de vue radicalement différent du point de vue fonctionnel et étudier les lois qui régissent la distribution réelle des revenus entre les individus. On pourra alors chercher les relations entre ces lois et les théories fonctionnelles que nous venons d'évoquer. On verra que, si cette analyse rappelle encore une fois l'inanité de la démarche marginaliste, elle souligne l'impossibilité de se contenter

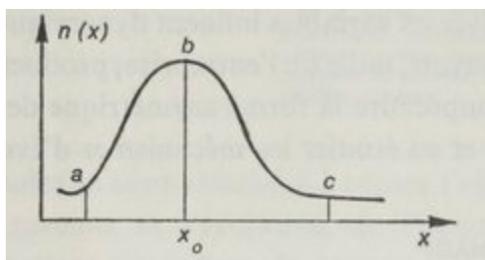
d'une pure analyse marxiste.

## INÉGALITÉ ET ANALYSE INDIVIDUELLE

Un profane pourrait penser que l'analyse individuelle de la distribution des revenus est un des sujets les plus classiques et les mieux connus de la littérature économique. Il n'en est rien. C'est au contraire un de sujets les moins étudiés et les plus décevants, faute de données sûres et de concepts clairs. En fait, pendant très longtemps les économistes se sont contentés sans vérification d'une intuition séduisante de Pareto. Ce n'est que depuis peu que des efforts se développent pour mieux comprendre comment se créent et se transmettent les diverses formes d'inégalité entre les individus.

## L'INTUITION PARÉTIENNE ET L'ESCROQUERIE DE LA CROISSANCE

Pareto en 1896 émet l'idée que la distribution réelle des revenus après impôts et transferts est indépendante de l'état de développement de l'économie et de son système politique. Selon lui, la courbe qui représente le nombre  $n(x)$  d'individus ayant le revenu  $x$  a l'allure suivante :



La portion  $ab$  de la courbe regroupe les « marginaux », et  $x_0$  est un niveau minimal en dessous duquel ne se trouve qu'un petit nombre de gens. Pour la portion  $bc$ , Pareto propose d'en définir l'équation en considérant le nombre  $N(x)$  d'individus ayant un revenu supérieur ou égal à  $x$ , de sorte que  $n(x) = dN/dx$  est défini par la formule  $N(x) = A/x^\alpha$ . Le paramètre  $\alpha$  serait voisin de 1,5 et croîtrait avec le temps, ce qui traduit une réduction de l'inégalité. Une triple affirmation sous-tend cette théorie :

1/Le système économique et politique ne peut jouer aucun rôle dans la réduction des inégalités.

2/A terme, la croissance réduit les inégalités.

3/Chacun peut, sur cette courbe, organiser son ascension sociale ou celle

de sa famille.

On peut y reconnaître bien évidemment un essai de légitimation scientifique du concept de liberté formelle. Certains épigones de Pareto, tel L.O. Davis, ont même été jusqu'à soutenir que la Révolution française n'a été déclenchée que parce que le coefficient  $\alpha$  était à l'époque inférieur à 1,5 !

Nous avons souligné au chapitre 4 que le lien entre inégalité et niveau de développement n'était pas établi. Cependant, même si la loi de Pareto n'a pas de fondements théoriques ni de supports statistiques, il reste qu'elle paraphrase pseudo-scientifiquement une constatation très générale et très évidente : *les riches sont beaucoup moins nombreux que les pauvres*. Nous avons en introduction de ce chapitre décrit ce phénomène. C'est lui qu'il est intéressant de comprendre et de préciser. Si l'analyse de Pareto s'arrête à l'orée de cette explication, depuis peu la théorie économique tente une analyse de cette concentration de la richesse et des diverses formes de privilèges.

Depuis quinze ans de nombreuses tentatives ont été faites pour étudier comment diverses variables influent dynamiquement sur le revenu (âge, formation, pouvoir, taille de l'entreprise, productivité, capital, etc.), et, permettre de comprendre la forme asymétrique de la courbe de distribution des revenus et en étudier les mécanismes d'évolution.

## LE CAPITAL HUMAIN<sup>39</sup>

Pour les économistes les plus classiques, cette analyse (sous le nom de *théorie du capital humain*) s'efforce en fait de réintroduire les concepts du marginalisme sous une autre dénomination. On y suppose en effet que l'homme est producteur de ses propres capacités de production ; on appelle alors investissement humain » le flux des dépenses qu'il doit engager pour augmenter sa productivité (éducation, formation professionnelle) et on suppose que son revenu en dépend strictement.

On ressuscite ainsi, sous une forme microéconomique, le lien fonctionnel entre revenu et productivité du travail. Comme dans toute la théorie néo-classique, on écarte alors le rôle des rentes de monopole, de la demande de travail et la critique de l'appropriation privée du profit.

Ces études sont surtout intéressantes pour leur contexte idéologique et le rôle polémique que l'on fait jouer à leurs résultats. Des relations économétriques entre le salaire d'une part et les différents aspects du

capital humain d'autre part, la théorie du capital humain déduit que :

- l'analyse marxiste est fautive puisque le revenu dépend en réalité d'autres éléments que le capital financier ;
- la réduction des inégalités exige l'élévation du niveau d'éducation de chacun et surtout des plus pauvres ;
- la courbe de Pareto s'explique simplement par les différences de niveaux de formation individuelle.

On a là un exemple de l'usage pervers d'une analyse inductive : transformer des interdépendances en causalité, pour écarter l'explication de la différenciation des niveaux d'éducation par des facteurs plus fondamentaux tels l'environnement culturel et l'origine sociale.

## DISCRIMINATION ET CLASSES SOCIALES

*« A mesure que se développe la civilisation industrielle, on assiste à la dissolution des classes sociales comme êtres sociaux et à l'extension des rapports de classes comme principe d'analyse des conflits sociaux. »*

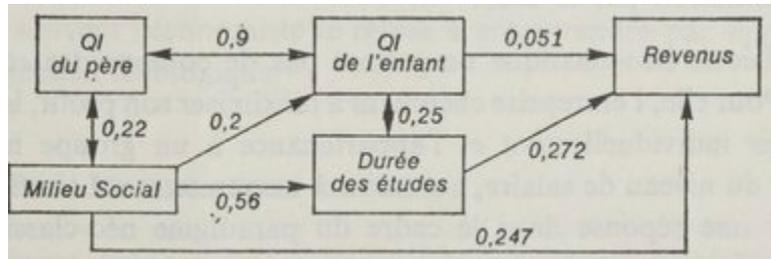
(DARHENDORF.)

Très peu d'études se sont attachées à cerner l'effet des données structurelles sur les revenus et l'évolution de l'inégalité. Des recherches exemplaires permettent cependant de penser que l'analyse marxiste en classes sociales fournit encore la base la plus solide de l'analyse de l'inégalité. Autrement dit que le rôle de l'appropriation des moyens de production et de l'environnement de classe est capital dans l'accumulation, la conservation et la transmission des richesses et même du capital humain :

— La mobilité sociale n'est que peu augmentée par l'éducation. Le processus de décisions d'orientation scolaire dépend en effet fondamentalement de la position sociale et de l'environnement culturel ; d'autre part, lorsque le niveau moyen s'élève, le niveau de diplôme associé à un statut social s'élève. La combinaison de ces deux propositions suffit pour R. Boudon à montrer que, en réalité, la liberté de constitution d'un capital humain est nulle et que celui-ci ne sert qu'à la reproduction de rapports sociaux existants. Réduire les inégalités éducatives, c'est donc réduire les inégalités économiques et non l'inverse, comme le disent les classiques.

— Une étude de Samuel Bowles sur un échantillon de familles

américaines montre bien que derrière les trompeuses interdépendances revenu-éducation se cachent des interdépendances beaucoup plus profondes entre le niveau de revenu et le milieu social. Il a pu ainsi construire le graphique suivant :



Les chiffres indiquent les coefficients de corrélation entre les variables. Ainsi, une variation de 1 d'un indice caractérisant le milieu social entraîne une variation directe de 0,247 et indirecte de  $0,56 \times 0,272$  du revenu. Au total le milieu social influe à 45 % sur le revenu bien qu'en apparence il n'influe qu'à 24,7 %. Le quotient intellectuel joue donc un rôle très réduit dans l'inégalité. Bowles en conclut que l'inégalité des chances et l'inégalité tout court font partie d'un même processus absolument indissociable, qui ne dépend que de la division hiérarchisée du travail et donc de l'organisation des classes sociales. Il serait essentiel, au contraire, d'étudier le processus de formation à l'intérieur du milieu familial. En définitive, l'inégalité de participation sociale entre les classes sociales semble se maintenir, même si elle revêt aujourd'hui des formes plus subtiles que celles du XIX<sup>e</sup> siècle. Plus la division du travail augmente et plus est masquée l'exploitation sociale.

— Des recherches très significatives se développent pour comprendre comment s'organise et se maintient en régime capitaliste développé la segmentation des salariés en divers groupes entre lesquels le passage est difficile sinon impossible et qui se caractérisent par des modes de vie et des conditions de travail très différents (à productivité équivalente). Cette *segmentation du marché du travail* recoupe parfois des clivages sexuels, raciaux ou religieux. Elle s'inscrit parfois dans un contexte moins évident (segmentation entre ouvriers, employés, cadres, etc.).

On distingue plus précisément quatre types de segmentation :

— segmentation entre le marché *primaire* du travail (salaire élevé, carrière régulière, conditions de travail correctes) et le marché *secondaire* (salaire bas, licenciement aisé, conditions de travail pénibles) ;

- segmentation dans le marché primaire entre les métiers *subordonnés* (discipline, routine, acceptation des objectifs de l'entreprise) et des métiers *indépendants* (créativité, initiative, commandement) ;
- segmentation par la race ;
- segmentation par le sexe.

La théorie néo-classique ne permet pas de comprendre ces phénomènes. Pour elle, l'entreprise cherchant à maximiser son profit, les salaires sont fixés individuellement et l'appartenance à un groupe ne saurait préjuger du niveau de salaire, au moins à moyen terme. Les efforts pour apporter une réponse dans le cadre du paradigme néo-classique sont donc inutiles.

Une vision plus radicale permet de percevoir l'essence de ce phénomène, en se fondant sur deux idées fondamentales :

— La segmentation n'est pas un phénomène exogène au système économique.

— Les forces politiques et économiques du capitalisme ont intérêt à augmenter la segmentation du marché du travail. Jusqu'en 1900, le développement du capitalisme exigeait l'homogénéisation de la force de travail. La conséquence en a été une très forte capacité révolutionnaire du syndicalisme (grandes grèves des années 1900-1930). Le capitalisme a choisi ensuite délibérément la stratégie de division, pour résoudre les contradictions entre l'augmentation numérique des salaires et la concentration croissante du capital. C'est ainsi qu'il faut interpréter le développement de l'organisation scientifique du travail, la bureaucratie, la fixation d'échelles de salaires et surtout l'usage du progrès technique, favorisant une division de plus en plus profonde entre travail manuel et travail non manuel, isolant le marché secondaire du travail.

Ainsi, au lieu des mécanismes régulateurs que laisse prévoir l'économie néo-classique, ce sont des mécanismes amplificateurs qui se mettent en place, exacerbant les inégalités entre groupes de salariés. Ainsi, on s'efforcera de réduire le nombre de salariés d'un groupe à haut revenu par une hausse de la productivité, qui autorisera une nouvelle hausse de leurs salaires. Par contre, la loi du profit incite l'entrepreneur à augmenter le nombre de bas salariés et non pas à augmenter leur productivité, ce qui légitime un refus d'augmentation de salaires. L'inégalité entre groupes est ainsi confortée.

Cette segmentation du marché semble cependant de moins en moins acceptée pour des raisons éthiques ou proprement économiques. Se développe ainsi une contradiction entre cette segmentation et la revendication fondamentale d'intégration. Cette contradiction nous renvoie alors à une réflexion beaucoup plus fondamentale sur la nature et la

justification des diverses formes d'inégalités entre les hommes, réflexion que trop souvent l'économiste se refuse à entreprendre par impuissance ou aveuglement idéologique.

## INÉGALITÉS ET CONDITIONS DE TRAVAIL

La science économique a encore très peu étudié l'interdépendance entre inégalité et aliénation. Sans doute reste-t-elle encore imprégnée de l'idée keynésienne, selon laquelle seule la croissance de la demande permet la lutte contre le chômage et l'insécurité du revenu. Mais elle exclut ainsi de l'analyse les aspects fondamentaux de la vie quotidienne que la croissance n'améliore pas également pour tous :

— Les conditions du travail industriel et urbain (accidents, rythme, mobilité professionnelle et géographique forcée, monotonie) ne sont pas étudiées alors qu'à l'évidence elles influent sur le rythme de croissance, la nature de la demande (en créant des consommations obligatoires) et le bien-être des travailleurs.

— Les mutations accélérées et traumatisantes des conditions et du cadre de vie dues au progrès technique sont très mal connues. On vient seulement de se rendre compte qu'à partir du vingtième étage les habitants d'une tour courent des risques psychomoteurs graves ; quelles conséquences en tirera-t-on quant à l'avenir des grands ensembles ?

— L'obsolescence de plus en plus rapide des produits, dont la durée de vie est entièrement conditionnée par la règle de la maximisation du profit, exige un matraquage publicitaire, dont on connaît très mal l'effet à long terme (certains biologistes parlent même d'un effet génétique !) sur les comportements sociaux.

Comme il existe une comptabilité économique, il faudrait créer une comptabilité de l'aliénation, de l'insécurité et de l'incertitude. Elle permettrait sans aucun doute de détruire quelques mythes solidement établis dans nos esprits depuis la fin du XIX<sup>e</sup> siècle : la mobilité des travailleurs n'est pas un signe de dynamisme économique mais une sujétion de la croissance ; le renouvellement rapide des produits n'est pas un signe de progrès mais la source de gaspillage inacceptable. Il faudrait, à ce propos, élaborer une véritable « théorie des objets » : quelle devrait être la durée de vie optimale d'un objet donné ? Par exemple, si on choisit de faire durer les automobiles plus longtemps comment faudra-t-il orienter une partie du personnel des usines automobiles vers d'autres activités et donc, simultanément, réorienter la demande solvable ? Dans quelles

conditions de concurrence internationale cela est-il possible ? Tout cela reste à imaginer.

Autre problème lié à l'aliénation, celui de l'attitude à l'égard du travail. La croissance a toujours été la glorification du travail : une société est jugée sur ce qu'elle *fait* (le P.N.B.) et jamais sur ce qu'elle *est*. Au niveau de l'individu, de même, c'est *le résultat* de son action (apprécié selon l'échelle monétaire) qui compte et non l'action elle-même dans toutes ses dimensions. Ce réductionnisme très intense est en même temps très habituel. Par exemple : il ne vient à personne l'idée de proposer que les hommes changent assez souvent et complètement de métier ou en fassent, simultanément et à temps partiel, plusieurs (idée qui était chère à Marx). Cela serait sans doute pourtant un facteur d'épanouissement, mais le résultat, la productivité seraient diminués et cela paraît rédhibitoire. Aujourd'hui, l'attitude à l'égard du travail se modifie dans beaucoup de pays. On l'explique trop souvent par un soi-disant « désarroi de la jeunesse » sans en chercher les causes profondes.

La science économique apporterait sans aucun doute un élément capital à la réflexion en étudiant davantage les deux questions suivantes :

1/L'attitude à l'égard du travail et de la nature dépend-elle, et comment, du système de propriété et de gestion économique ?

2/La réduction du niveau d'activité provoquée par une réorientation de la demande vers des besoins non marchands modifierait-elle l'attitude des jeunes à l'égard du travail ?

On ne sait presque rien aujourd'hui là-dessus. Dans aucun pays il n'existe de statistiques complètes sur la pénibilité des tâches, le nombre d'ouvriers manuels ou les accidents du travail. Trop peu de recherches, et encore moins d'expériences concrètes, ont été entreprises sur ce sujet pour qu'on puisse avoir une opinion scientifiquement fondée sur ces deux questions, pourtant capitales.

*Faut-il réduire les inégalités ?*

## ÉCONOMISME ET ÉGALITÉ DES CHANCES

L'inégalité occupe donc dans les sociétés industrielles modernes une place fondamentale sous des formes très diversifiées ; peu de sociétés capitalistes ou socialistes pauvres semblent prêtes à s'en passer. Faut-il la

maintenir ? Faut-il et peut-on la réduire ? la supprimer ? Pour y répondre, il faut d'abord rappeler les divers rôles économiques de l'inégalité, tels que nous les avons définis dans l'économie marchande :

— Par les frustrations qu'elle provoque, elle entretient les désirs et donc maintient la demande marchande.

— Par les mécanismes qui la légitiment, elle encourage la production et donc la reproduction sociale : produire plus, c'est gagner plus (en salaire ou en profit). Le lien aujourd'hui artificiellement maintenu entre productivité et salaire en est l'expression la plus classique.

— Par la concentration des richesses qu'elle organise, elle favorise l'épargne de ceux qui gagnent plus qu'ils ne peuvent consommer.

— Par l'échelle hiérarchique qu'elle crée et la mobilité sociale qu'elle autorise, elle peut donner une finalité matérielle à la vie sociale des travailleurs, pour eux et leurs descendants, en détournant leurs revendications de pouvoir : en définitive, l'inégalité crée les règles d'un jeu que même les plus défavorisés croient avoir, dans le court terme, intérêt à jouer, où le groupe dominant le légitime par la mobilité sociale.

Ces éléments suffisent peut-être à expliquer la solidité de la structuration des sociétés industrielles, capitalistes et socialistes. La distribution capitaliste de la valeur ajoutée et la distribution socialiste du produit social s'accomplissent suivant des règles différentes mais qui, en exacerbant les besoins de tous, favorisent de la même façon l'acceptation des règles du jeu social et de la domination. Ceci étant admis, il n'est pas nécessaire alors, comme certains biologistes et anthropologues l'affirment, de rechercher dans l'histoire génétique de l'homme ou dans la préhistoire de l'humanité les justifications fondamentales de la dominance et du goût pour l'inégalité. L'explication économique suffit, et on comprend alors pourquoi les sociétés industrielles ne se donnent jamais de projet plus radical que celui de réduire l'inégalité des chances : l'égalité des chances est en effet le meilleur moyen de légitimer et renforcer le principe de l'inégalité sociale.

On a même vu que son inefficacité est telle qu'elle peut rester une revendication des exploités, même si sa réalisation ne remettrait pas en cause l'existence d'une structure hiérarchique. En fait, la structure de classe se conserve si fortement, par les mécanismes les plus divers signalés précédemment, que le rôle redistributif de l'Etat est dérisoire et mythologique.

Que l'on examine le revenu d'un ménage avant et après déduction

d'impôt, les différences de salaires, de richesses ne s'améliorent dans aucun pays capitaliste. Ceci peut surprendre : avec le développement économique les dépenses publiques représentent une part de plus en plus élevée du revenu national. Les programmes de transferts publics, qu'il s'agisse de prestations en espèces ou de services (le *Welfare State*), se sont élevés et sont supposés bénéficier d'abord aux plus défavorisés, actifs et inactifs. En réalité, la répartition des revenus après impôt n'est en général pas beaucoup plus égalitaire qu'avant impôt. Les charges de sécurité sociale, les impôts indirects pèsent sur les groupes à bas revenus autant que sur ceux dont les revenus sont élevés<sup>40</sup>. De même, les services publics ne sont pas intrinsèquement redistributifs. Les services coûteux tels l'éducation et même les soins médicaux bénéficient davantage aux riches. Le système de production exige l'inégalité ; il ne peut que la recréer malgré la mythologie redistributive. Sa survie est à cette condition.

Le problème est cependant complexe et la revendication même d'égalité doit être mise en cause. Elle peut en effet être considérée comme réductionniste, dans la mesure où elle met l'accent sur le rôle de l'économie marchande dont elle accepte les règles de distribution de gratification sociale. Elle risque de conduire ainsi à un refus de la diversité. Aussi faut-il nettement séparer la remise en cause des hiérarchies de l'économie marchande du problème de la diversité culturelle et du rôle du non-marchand dans la production.

## INÉGALITÉ ET LÉGITIMITÉ

A supposer même que, dans une société « juste », on veuille fixer l'échelle des revenus traduisant la valorisation collective de la réussite individuelle et l'aspiration de chacun à la richesse marchande, les procédures à utiliser seraient bien difficiles à choisir.

On peut penser à mettre aux voix la redistribution des revenus. L'idée est tentante. Mais dans l'état actuel du secret de la distribution des revenus primaires elle serait dérisoire pour trois raisons :

— Un tel vote resterait sans aucun doute lettre morte, nul ne pouvant contrôler son application ni même définir les méthodes redistributives à mettre en œuvre.

— La théorie des procédures montre qu'on peut associer à chaque répartition des revenus au moins un mode de scrutin qui y conduit. Ainsi, par exemple, pour obtenir une répartition égalitaire, il suffit de proposer, en une suite de scrutins, de redistribuer aux trois quarts les moins riches le

revenu primaire des autres, en garantissant au quart le plus riche un peu plus que le revenu moyen. Si, par contre, on ne propose au vote majoritaire que le choix entre une redistribution égalitaire et la garantie d'un revenu minimal, c'est cette dernière qui l'emportera. (Naturellement, il y aura des effets d'anticipation et souvent la décision collective dépendra de la valeur du revenu moyen par rapport au revenu médian.)

— Plus graves encore, certaines procédures, apparemment logiques, conduisent à des choix différents suivant l'ordre dans lequel on propose les choix au vote. Supposons, par exemple, que l'on propose à une assemblée de décider d'une échelle des revenus entre les échelles 1 à 10, 1 à 5 et 1 à 2. Supposons qu'il y ait trois partis politiques, qui classent les choix dans l'ordre suivant :

<i>Parti 1</i> :	1 à 10	1 à 5	1 à 2
<i>Parti 2</i> :	1 à 5	1 à 10	1 à 2
<i>Parti 3</i> :	1 à 2	1 à 5	1 à 10

Si l'on propose d'abord le choix 1 à 10 par rapport à 1 à 5, puis, 1 à 5 par rapport à 1 à 2, c'est 1 à 10 qui l'emporte. Si l'on propose d'abord 1 à 5 par rapport à 1 à 2 puis 1 à 10 par rapport à 1 à 2, c'est 1 à 5 qui l'emporte. Illustration classique du paradoxe de Condorcet que bien des parlementaires appliquent sans en connaître la théorie. Ainsi un simple vote n'est pas la réponse à ce problème essentiellement conflictuel. D'autre part, une telle procédure exigerait une discipline collective considérable. On retrouve le vieux débat entre liberté et égalité, ou plutôt entre liberté formelle et égalitarisme. A notre sens, elle ne débouche pas nécessairement sur un égalitarisme absolu. Schumpeter observait que le capitalisme avait l'avantage de permettre de « faire fortune » à une petite minorité, ce qui ne coûtait pas cher à la collectivité mais entretenait espoir et ardeur au travail. Si l'on reconnaît, selon une procédure politique explicite, le bien-fondé de ce mécanisme, il est possible après tout de le conserver sans pour autant que l'inégalité globale soit considérable.

Il faut enfin réfléchir à la logique de la définition du revenu individuel et de la classification des emplois. Dans les sociétés modernes, le revenu n'est plus, on l'a vu, fonction de la seule productivité du travail, mais découle d'une procédure beaucoup plus complexe, dont les critères ne sont pas apparents. Or, à côté de l'inégalité, l'illégitimité croissante de la hiérarchie est une des causes les plus fondamentales de l'insatisfaction créée par une distribution de revenu. L'économiste peut proposer une autre logique que la logique capitaliste de fixation de revenu, tenant compte de

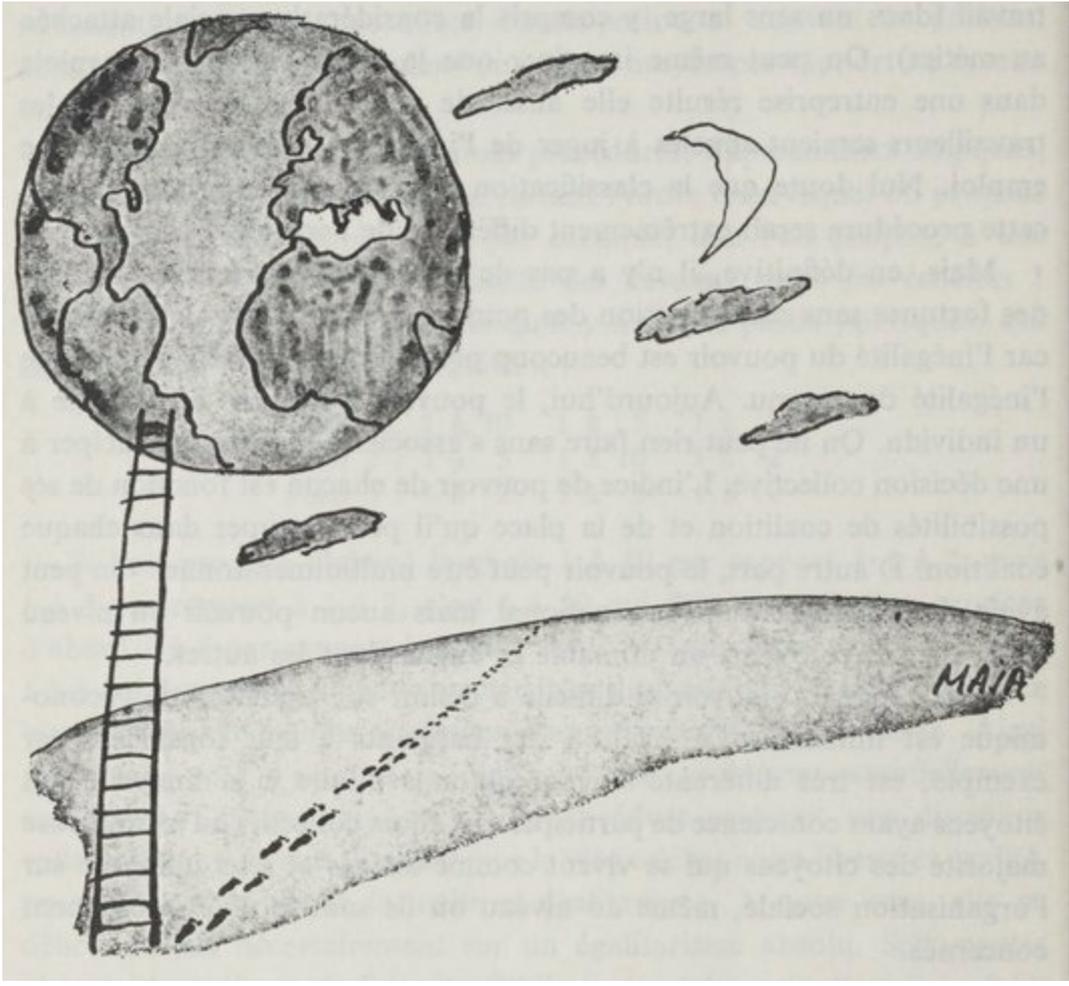
la situation sociale du travailleur et de la *pénibilité* de son travail (dans un sens large, y compris la considération sociale attachée au métier). On peut même imaginer que la classification des emplois dans une entreprise résulte elle aussi de procédures de vote où les travailleurs seraient appelés à juger de l'importance relative de chaque emploi. Nul doute que la classification obtenue par ce critère et (ou) cette procédure serait extrêmement différente de l'actuelle !

Mais, en définitive, il n'y a pas de redistribution réelle et durable des fortunes sans redistribution des pouvoirs. C'est là une autre affaire, car l'inégalité du pouvoir est beaucoup plus difficile à définir encore que l'inégalité du revenu. Aujourd'hui, le pouvoir n'est plus attribuable à un individu. On ne peut rien faire sans s'associer à d'autres, participer à une décision collective. L'indice de pouvoir de chacun est fonction de ses possibilités de coalition et de la place qu'il peut occuper dans chaque coalition. D'autre part, le pouvoir peut être multidimensionnel. On peut avoir du pouvoir au niveau national mais aucun pouvoir au niveau local, du pouvoir dans un domaine et aucun dans les autres.

L'influence du pouvoir si difficile à définir sur le champ de l'économique est immense. La relation des habitants à leur logement, par exemple, est très différente suivant qu'on a affaire à la minorité des citoyens ayant conscience de participer aux choix collectifs ou à l'immense majorité des citoyens qui se vivent comme aliénés et sans influence sur l'organisation sociale, même au niveau où ils sont le plus directement concernés.

Au cœur de la reproduction sociale, le pouvoir est donc beaucoup plus difficile à redistribuer que les revenus.

La logique de sa création et de sa transmission est intrinsèquement liée, on l'a vu, à l'ensemble du système de croissance économique et du système de classes sociales. Or, bien peu d'économistes se sont préoccupés. Cela exige de se placer dans une tout autre perspective et de penser en des termes étymologiquement utopiques.



## économie de l'utopie

*« L'instrument véritable de la censure ce n'est pas la police, c'est l'endoxa. De même qu'une langue se définit mieux par ce qu'elle oblige à dire (ses rubriques obligatoires) que par ce qu'elle interdit de dire (ses règles rhétoriques), de même la censure sociale n'est pas là où l'on empêche, mais là où l'on contraint de parler. La subversion la plus profonde (la contre-censure) ne consiste donc pas forcément à dire ce qui choque l'opinion, la morale, la loi, la police, mais à inventer un discours paradoxal (pur de toute doxa) : l'invention (et non la provocation) est un acte révolutionnaire. »*

(Roland BARTHES,  
*Sade, Fourier, Loyola, 1971.*)

Il n'y a plus aujourd'hui de projet politique dans les pays les plus développés. Tous les modèles se sont plus ou moins déconsidérés par la pratique et on ne saurait trouver nulle part une organisation sociale qui puisse inspirer l'enthousiasme. Or ce qui précède a montré que les difficultés et les contradictions de l'évolution économique, les implications du désir et du pouvoir (désir de pouvoir, pouvoir du désir, désir de désir...) sont et seront de plus en plus mal tolérées. Echapper à ces règles du jeu social, briser les barrières, « changer la vie » et trouver le bonheur est un rêve de tous les hommes. Thomas More a donné à cette quête le beau nom d'*Utopie* (« Nulle part »). Jamais sans doute cette revendication, si fondamentale et souvent si désespérée, « changer la vie », n'a été plus urgente ni plus universelle qu'aujourd'hui, jamais elle n'a davantage concerné l'économiste et jamais, nous l'avons vu, il n'avait été moins capable de la remplir.

Mais ses cadres de pensée lui permettent-ils de réfléchir à d'autres possibles ? Peut-il, avec d'autres, aider à rejeter l'actuelle quotidienneté pour construire des théories et des pratiques d'une utopie, d'une tout autre organisation sociale ?

Ce sont quelques-unes des questions que nous voudrions aborder en conclusion de ce livre. Nous ne prétendons pas y apporter de réponse. L'essentiel, nous le verrons, n'est pas de définir un nouveau projet

politique cohérent (ce qui serait retomber dans le piège du dogmatisme), mais de proposer une attitude imaginative nouvelle, radicale et subversive, qui seule permettrait de transformer la logique de l'évolution.

### *Pourquoi l'utopie ?*

« Si vous désirez une image de l'avenir, imaginez une botte piétinant un visage humain, éternellement. »

(G. ORWELL.)

## LE PROGRÈS PROVISOIRE

La société industrielle n'est qu'un bref moment dans l'histoire de l'humanité. Elle a accumulé depuis trois siècles un ensemble de bienfaits, mais aussi de contradictions et de décalages absurdes entre la rapidité du progrès technique et la rigidité socioculturelle des modèles de développement, l'expansion démographique et les structures sociales, les potentialités de la science et les contraintes biologiques et écologiques qui enserment l'humanité, les structures hiérarchisées et l'émergence de besoins de plus en plus mythiques et incontrôlés.

Or, nous avons souligné combien il est difficile dans une société industrielle, fragile, récente, contradictoire, c'est-à-dire en définitive provisoire, de réduire sérieusement ces décalages. Cette faillite du soi-disant progrès n'est pas un phénomène passager : au-delà des contradictions visibles, c'est une faillite de l'*éthique dominante* à laquelle on assiste aujourd'hui.

Trois principes caractérisent cette éthique, quel qu'en soit le contexte idéologique :

— La séparation cartésienne de l'homme sujet et d'un univers d'objets. L'homme, conquistador de la nature, se donne un objectif extérieur à lui-même (et donc *aliénant*) : la croissance économique.

— La science, connaissance objective. Sans se soucier ni de son sens ni de sa fin, elle est sa propre finalité.

— La nécessité de la hiérarchisation. Même si la légitimité de la hiérarchie est différemment organisée suivant les systèmes sociaux, toute société s'organise selon des critères de hiérarchisation rationalisateurs.

Ainsi, sans réellement se contredire, humanisme, libéralisme et socialisme bureaucratique ont, par couches successives, constitué notre héritage culturel et modelé notre éthique. Leurs échecs évidents

aujourd'hui, la complexité de la critique sociale qui en découle, l'impossible projet d'une théorie économique explicative obligent à ne pas attribuer tous les maux de ce monde à une cause unique, par exemple le capitalisme : il y a eu des atrocités avant lui ; il y en a aujourd'hui, à côté de lui, bien d'autres que la seule organisation des rapports de production ne suffit pas à expliquer.

Enfin, ces contradictions sociales et cette faillite éthique ne feront, en logique, que s'aggraver dans le prochain demi-siècle : la croissance démographique, la pauvreté dramatiquement croissante du Tiers Monde, l'accumulation démentielle d'armements militaires entraînent inéluctablement l'espèce humaine vers ce que Michel Serres appelle la « Thanatocratie », royaume de l'absurde, où la mort collective est de plus en plus présente, de plus en plus probable et en tout cas rythme le fonctionnement social et le devenir des peuples. Ce pessimisme est d'autant plus inévitable que, plus nombreux sont les abîmes autour de nous, plus stérilisée semble être l'imagination politique de nos sociétés.

## SOCIÉTÉ UNIDIMENSIONNELLE ET MUTILATION DU RÊVE

Au-delà des comportements qu'elle organise, l'éthique dominante diminue les capacités imaginantes de l'homme : refusant d'admettre que son évolution est inscrite dans la nature, englué dans les hiérarchies qui le définissent, l'homme se ment à lui-même et ne veut plus que raisonner par rapport à ses propres connaissances et au processus socio-économique qui donne un sens matérialiste et unidimensionnel à sa vie. Or l'optimisme aveugle du libéralisme ou le catéchisme conflictuel du marxisme ne suffisent pas à proposer une espérance crédible : aucun mot, même aussi beau que celui de liberté ou de socialisme, n'est en lui-même une réponse aux rêves et aux aspirations des hommes.

De plus, tout semble s'organiser partout pour bloquer, interdire et dénaturer la nécessaire subversion par l'imagination et même la simple tentative d'évasion par le verbe hors des schémas les plus classiques : la récupération du vocabulaire socialiste par les sociétés capitalistes en dénature le sens. « Désaliénation », « décentralisation » et bientôt « autogestion » sont aujourd'hui devenues des véhicules du conservatisme social et de sa propagande. On pourrait en dire presque autant de la récupération du vocabulaire capitaliste en pays socialiste.

Au niveau du débat politique, le confusionnisme idéologique est aussi aggravé par un débat politique où le choix est limité à une alternative

simpliste entre économie de marché et économie planifiée centralement, présentées comme les seuls systèmes sociaux possibles alors qu'en fait ni l'un ni l'autre n'a jamais fonctionné nulle part.

A entretenir ce blocage idéologique, que tentent de rompre les rares exclus (volontaires ou non) de la société (hippies, certes, mais aussi ceux qu'on désigne comme « fous », « asociaux » ou « rêveurs »), on risque de rendre définitivement impossible toute invention d'un autre avenir. On risque de condamner l'espèce humaine à une « involution destructive » (Lorenz) à laquelle n'échappe jamais une espèce animale lorsqu'elle n'admet qu'un unique critère d'adaptation au milieu environnant.

## CRISE ET UTOPIE : HASARD OU NÉCESSITÉ ?

Mais, en fait, faut-il vraiment imaginer autre chose et ne pas se contenter d'annoncer les crises ? L'homme ne trouve-t-il pas au contraire sa réalisation la plus pleine dans la crise et la souffrance ? L'harmonie ne peut pas réellement être un projet politique pour l'homme. Il n'est pas sûr qu'il soit possible de créer de société sans agressivité, morbidité, répression et refoulement. L'utopie est plus un « Ailleurs inconnu », un autre sens proposé pour et à l'histoire, qu'un projet de société sereine et figée. Faut-il alors attendre son avènement en exacerbant les contradictions et en aggravant des crises, ou encore s'en remettre au hasard de notre incontrôlable évolution et aux « espérances » du progrès technique ?

A notre sens l'évolution humaine est aujourd'hui trop menaçante et son passé trop lourd d'erreurs pour que cette dernière attitude soit acceptable. L'utopie est en effet trop improbable pour ne pas avoir à la fois un double aspect aléatoire et volontariste : ni nécessité ni hasard, bien davantage, exigence : exigence d'un après-progrès, d'un après-désir, d'un après-pouvoir. Cette exigence à construire est en contradiction avec une des facettes du marxisme, pour qui le matérialisme n'est pas un programme mais une conduite dialectique s'adaptant aux réalités. Pour Marx « quiconque compose un programme de société future est réactionnaire ». Popper écrit dans le même sens que « L'Utopie est une technique de la planification totalitaire ». Faut-il qu'un système social arrive à sa plénitude avant de se détruire de lui-même. Une telle attitude est purement académique. Elle est inacceptable, car l'attente risque d'éloigner l'espérance. N'est-ce pas Marx qui écrivait en 1857 au D<sup>r</sup> Kugelmann : « Je travaille comme un fou toutes les nuits pour rassembler mes études économiques, de façon à en dégager au moins les grandes lignes avant l'arrivée du déluge » ?...

## L'ÉCONOMIE INUTILE ?

Hyperspécialisé, technicien de l'efficacité, l'économiste se tient en général à l'écart, avec condescendance et mépris, de ces préoccupations-là. Rêveries ou projets politiques, il ne se sent pas concerné. Il est d'ailleurs peu préparé à y répondre.

Avec la méthode empirique il n'a appris qu'à organiser la reproduction du système social. Les erreurs de ses prévisions à long terme, son incapacité à intégrer les transformations de mentalité dans les analyses de structures qu'il entreprend, ne l'incitent pas beaucoup à réfléchir sur une autre société (peut-être devine-t-il qu'il n'y serait pas à l'honneur ?...) et n'incitent personne à lui demander son avis.

La théorie marxiste quant à elle ne dit rien de ce que sera ou pourrait être l'organisation d'une société communiste. Pour elle, la société idéale est celle où le pouvoir est entre les mains du prolétariat. Alors, toutes les contradictions seraient résolues. Cette simplification est abusive. Bien des contradictions sociales proviennent d'une rareté et de comportements qui ne disparaissent pas nécessairement avec l'appropriation collective.

La science économique est donc indispensable à une réflexion sur l'utopie : tant qu'il sera impossible d'échapper à la rareté et donc aux contraintes économiques, il faudra dire en quoi une organisation sert les objectifs qu'elle affiche, quels gaspillages elle provoque et surtout comment s'organisent les rapports de force, puis se détermine le partage du produit social.

Si la science économique n'y est pas encore préparée, les utopistes ne manquent pas pour proposer un monde meilleur : dérisoires, désuètes, futiles, leurs tentatives laissent en fait le champ libre à une nouvelle réflexion, si l'on veut bien d'abord méditer sur leurs échecs.

### *Les avatars de l'utopie*

## L'HISTOIRE DÉCEVANTE DE L'UTOPIE

L'utopie est une idée fixe dans toutes les civilisations a-religieuses. Echapper au quotidien et aux contradictions sociales par la construction d'une société idéale, c'est rechercher le Paradis terrestre et refuser l'éternité comme signification de l'histoire. Il n'est donc pas étonnant si toutes ces utopies se ressemblent. L'abondance des choses y est associée en général à la rareté des hommes dans des cités harmonieuses, hiérarchisées, et isolées du reste du Monde pour conserver leur pureté.

L'autarcie d'un petit nombre semble être l'exigence essentielle des plus célèbres d'entre ces paradis glacés :

— La cité de Platon regroupe 5 040 citoyens (et 15 000 esclaves) divisés en trois classes hermétiques : producteurs, gardiens et philosophes ; les poètes en sont chassés ; les enfants mal nés assassinés, les autres sont élevés par l'Etat ; la famille est dissoute, les repas pris au réfectoire, l'équilibre organique suppose ici la dictature de l'organisation.

— L'empire d'Utopus (de « nulle part ») décrit par Thomas More (1480-1535) est composé de 54 villes identiques, de 6 000 familles chacune ; il est installé sur une île isolée où règne un dictateur : l'alimentation est végétarienne, les repas pris au réfectoire ; le travail y est réglé pour l'éternité (6 heures par jour). Il est essentiellement rural, il n'y a ni propriété privée, ni monnaie. Le seul remède que Thomas More propose à l'ennui que son système engendre est la permutation des habitants tous les dix ans. D'une ville identique à une autre, le divertissement semble mince. L'interprétation d'Utopus n'est pas simple : apologie ou critique sociale, le monde de More est tout ambiguïté.

— L'Icarie de Cabet (1840) est une ville propre, symétrique, stable, composée de 60 quartiers de couleurs différentes. Il n'y a là aussi ni propriété privée, ni monnaie, mais un Etat fort, avec un parlement sans pouvoir. On retrouve ces mêmes caractéristiques chez tous les socialistes utopiques du XIX<sup>e</sup> siècle.

Mis à part peut-être Morris et ses *Nouvelles de nulle part* (1834-1872), et le *Erehwon* de Butler, rares sont les utopistes qui ont rêvé d'autre chose que d'une société sans liberté ni imprévu. La nature n'y existe que comme objet de rêverie. L'organisation sociale y est nécessairement un acte volontaire et définitif. L'utopie est donc toujours conçue comme une fin de l'histoire.

Il existe aussi dans l'histoire de la pensée un autre courant, utopiste et anti-utopiste à la fois, qui utilise l'utopie comme instrument de critique sociale. Les rêves et les cauchemars de J. Swift, Voltaire, Huxley sont alors un avertissement contre le risque d'un stade final de l'évolution humaine, éternellement figé, d'une ruine humaine par la perfection ou l'exagération des caractères du temps.

Dans nos sociétés mouvantes, imprévisibles, où l'aspiration est au désordre plus qu'à l'ordre, au loisir qu'au travail, à la diversité qu'à l'uniformité, ces représentations caricaturales et stérilisées des cités antiques ne sauraient être plus qu'un repoussoir. Elles ne sauraient fonder une réflexion qui nous soit utile. Par ailleurs, elles restent trop subjectives et a-historiques pour fonder une analyse sérieuse de l'avenir des sociétés.

Plus proche de nos préoccupations immédiates, la science économique elle-même, dans son ensemble, est elle aussi en partie un immense système utopique, dont nous ne pouvons cependant pas espérer pour l'instant beaucoup d'aide.

## LA SCIENCE ÉCONOMIQUE COMME UTOPIE

Une science humaine passe souvent, nous l'avons dit, par une représentation pour expliquer. Une représentation plus ou moins mutilante, schématisante et aliénante. Les représentations économiques, surtout si elles se veulent globales, qu'elles soient *phénoménologiques* ou *essentiels*, deviennent en fait, par leur inévitable mutilation et leur universalité, des utopies.

Le plus parfait exemple en est sans doute le modèle de l'équilibre général, que nous avons décrit au deuxième chapitre. Il analyse le fonctionnement d'une société utopique, car sans Etat, rationnelle, désaliénée et figée. On peut en trouver d'autres, sans doute moins complètes, telle la théorie de la croissance planifiée. D'une manière générale la modélisation mathématique et ses perfectionnements accusent les caractères utopiques d'une théorie en en écartant certaines nuances et réserves. Ainsi une présentation formelle du marxisme en fait aussi une utopie en ce qu'elle décrit un « nulle part » créant une société abstraite, utopie marxiste d'un capitalisme idéalisé. La déviation est souvent subtile et le « nulle part » devient vite le « partout » pour qui veut convaincre. Nous avons vu que c'est de cette ambiguïté que toute l'économie théorique (et surtout la microéconomie) tire l'essentiel de son prestige.

Inutiles dans l'analyse économique de notre quotidienneté, les théories formelles sont malgré tout des premiers balbutiements intéressants d'une réflexion économique sur l'utopie. Cependant, si nous voulons que cette réflexion ouvre sur une action, la théorie économique de l'utopie se doit d'être beaucoup plus concrète et de se référer très étroitement aux contradictions économiques et aux exigences philosophiques d'aujourd'hui.

## L'UTOPIE DE LA SCIENCE ÉCONOMIQUE

A travers tout ce livre, nous avons tenté de montrer que la science économique d'aujourd'hui piétine faute de s'être défini un projet et un territoire. Nous avons tenté de définir les grands axes dans lesquels elle pourrait se développer. Pour qu'elle devienne réellement une science il faudrait qu'elle débouche sur une présentation globale de la reproduction,

de l'évolution et des changements sociaux. Il faut aussi qu'elle intègre les notions si fondamentales d'organisation et d'information hiérarchisée. Une conceptualisation globale, en partie quantifiée, des interdépendances entre des *invariants* (à découvrir) du champ social est à notre sens le vrai projet de la science humaine. Elle reste à réaliser. Se fixer cela comme objectif c'est, par construction, rejeter une part importante de l'actuel économique. L'utopie de la science économique est donc, intrinsèquement, une subversion de la connaissance.

### *Une théorie économique de l'utopie*

La croissance économique bouleverse les systèmes sociaux et les sociétés du XXI<sup>e</sup> siècle seront inévitablement des utopies, en ce qu'elles ne ressembleront certainement pas aux sociétés d'aujourd'hui. Beaucoup plus peuplées, disposant de technologies aujourd'hui peu imaginables<sup>41</sup>, mobilisant l'essentiel de la population active des pays très développés dans les services, elles devront en plus résoudre toutes les contradictions que nous avons évoquées dans ce livre. Pourront-elles le faire sans que les cadres du capitalisme ou ceux du socialisme centralisé que nous connaissons aujourd'hui ne soient remplacés par une tout autre organisation sociale ? C'est la question centrale pour une théorie économique de l'utopie.

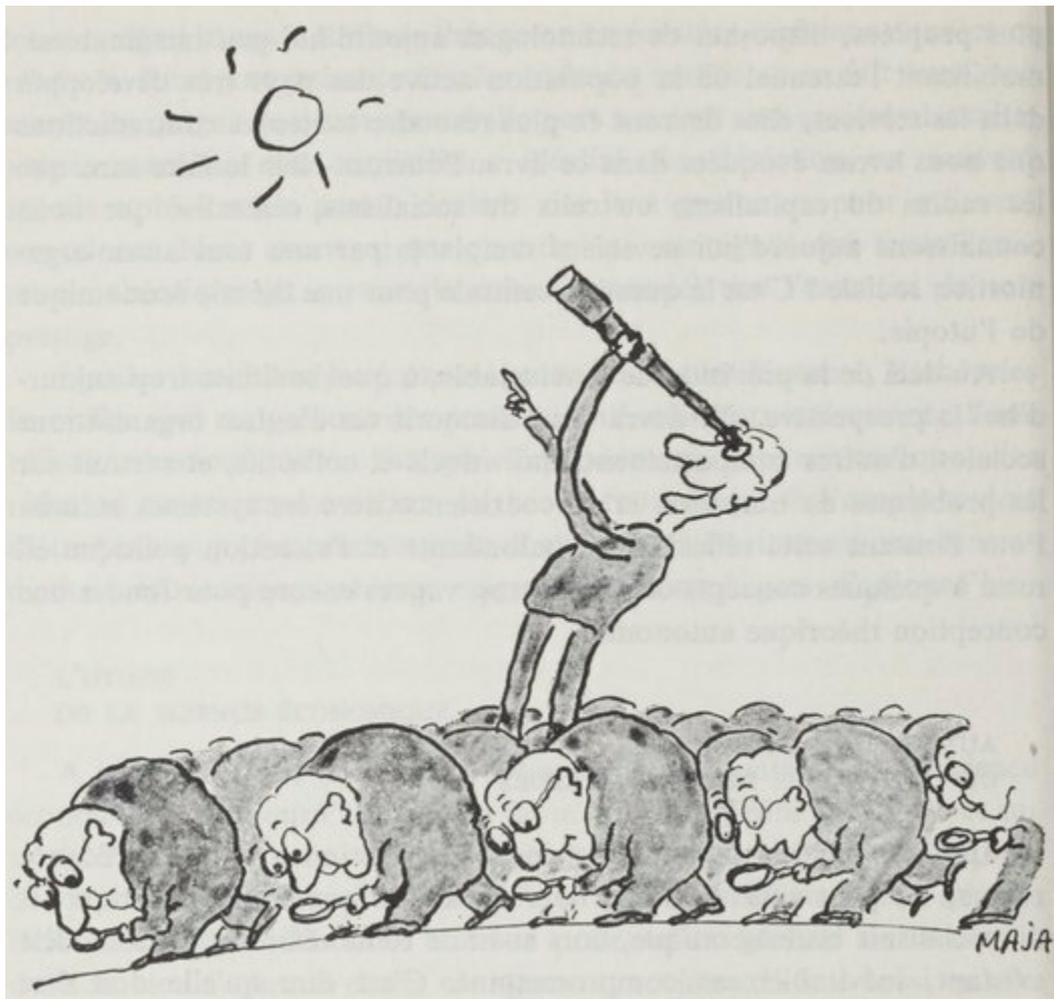
Au-delà de la prévision de l'inéluctable, à quoi se limite trop aujourd'hui la prospective, elle devra donc discourir sur d'autres organisations sociales, d'autres comportements individuels et collectifs, et surtout sur les problèmes de transition et de coexistence avec les systèmes actuels. Pour l'instant cette réflexion est balbutiante et l'attention politique en reste à quelques concepts centraux, trop vagues encore pour fonder une conception théorique autonome.

## AUTOGESTION UTOPIQUE OU CAPITALISME DES TRAVAILLEURS

Une proposition de rupture, de déconstruction du système économique, ne peut que se situer hors du capitalisme monopolistique et du socialisme bureaucratique, hors aussi de toute référence à un modèle existant, inévitablement compromettant. C'est dire qu'elle doit être avant tout une remise en question de toute légitimité du pouvoir et une double négation de l'exploitation capitaliste et de l'aliénation totalitaire. L'idée

d'*autogestion* (gestion directe des unités de production ou d'une collectivité par ceux qui y produisent ou y vivent) semble être pour l'instant la seule proposition réellement nouvelle disponible. Une amorce de réflexion théorique montre cependant qu'elle ne suffit pas à fonder un modèle global.

Apprentissage de la démocratie, du non-pouvoir, solution radicale à l'aliénation interne à un groupe, cette fraction d'utopie peut déraiper vers l'actuel système industriel et ses contradictions. Les ouvriers de General Motors autogérée ne seraient pas moins influents que les actuels lobbies financiers pour un développement de l'automobile. Les travailleurs d'une usine polluante n'accepteraient pas plus aisément que les capitalistes une hausse de leurs coûts de production. L'autonomie d'entreprises autogérées sans autre réforme de structure conduirait à une sorte de capitalisme des travailleurs, dont le mode de production actuel s'accommoderait fort bien.



L'autogestion ne peut donc se concevoir que globalement : il importe que les ensembles amorphes de consommateurs, d'usagers, d'habitants se

structurent suivant des groupes permanents et actifs *afin que disparaisse l'inégalité entre les instances de production et de décision et ces ensembles qu'elles exploitent*. On a vu à propos de l'économie de la nature que ce type d'organisation porte l'espoir de fournir des décisions non aliénantes, plus justes et plus imaginatives.

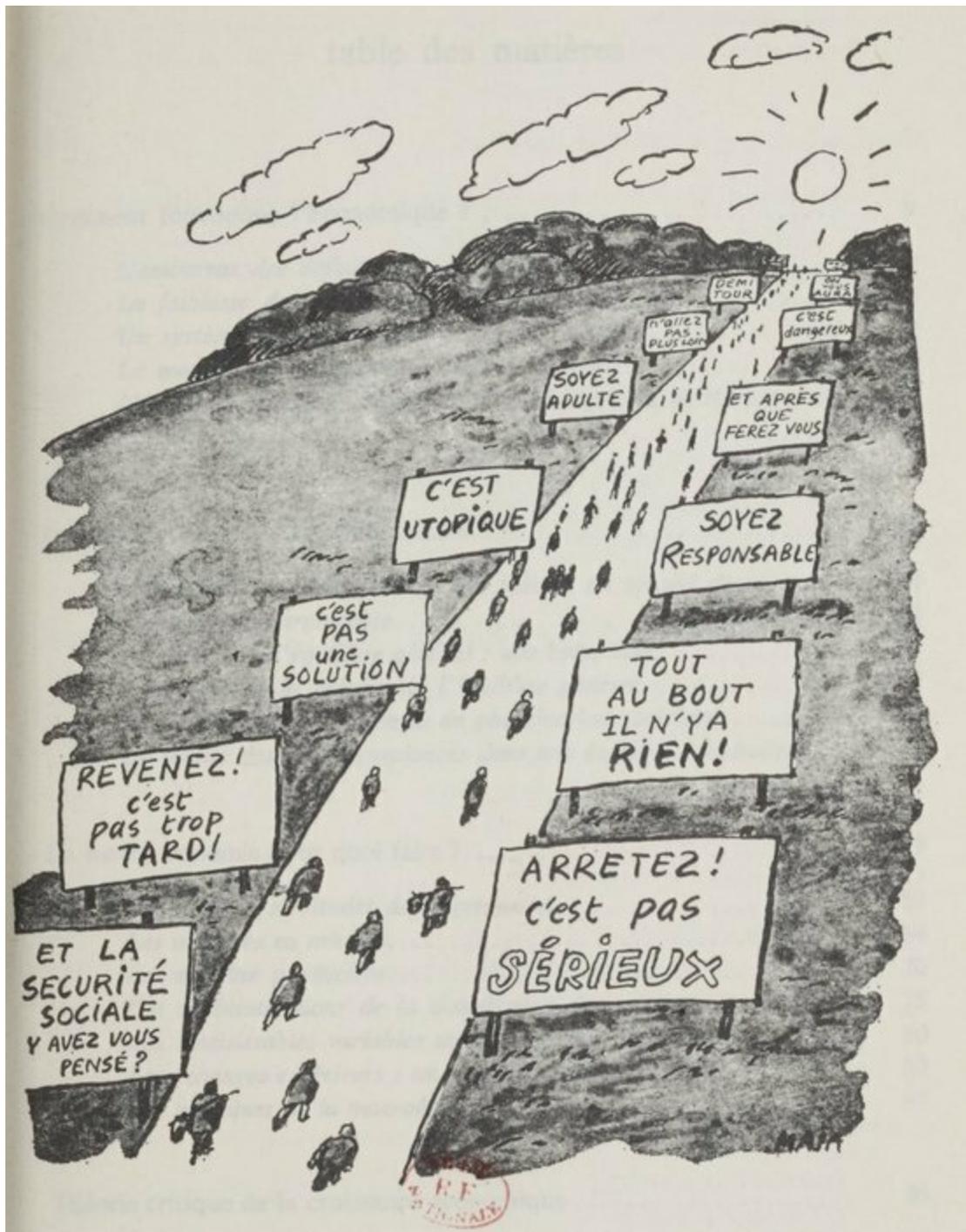
Le concept d'autogestion doit donc se greffer sur une théorie globale économique et politique. Dans la sphère économique, une analyse du degré de cohérence centrale est nécessaire si l'on souhaite (normative-ment) que l'utopie autogestionnaire ne soit pas transitoire. Dans nos sociétés, où l'individualisme exacerbe l'appétit de pouvoir, la cohérence a une inévitable connotation répressive. La théorie économique de l'utopie pourrait donc se demander comment une économie pourrait fonctionner avec d'autres comportements individuels (refus de l'égoïsme, de l'appropriation, du pouvoir) et pas seulement avec d'autres procédures. Elle pourrait aussi réfléchir aux nouvelles organisations politiques qui favoriseraient l'émergence de ces comportements. Dans la sphère politique il faudrait étudier les rapports dialectiques entre ce système théorique et l'évolution réelle. Etant donné les grandes incertitudes du progrès technologique, les détails de l'utopie réalisable sont inutiles à préciser. Reste également très floue la manière dont ces utopies pourront être mises au service de finalités non matérielles. En définitive, il s'agit d'instaurer une économie fondée sur l'usage des biens et non sur leur valeur d'échange. Plutôt donc qu'échafauder un système détaillé, c'est à la transition des structures et à l'évolution des mentalités qu'il faut réfléchir. On peut alors se demander si la théorie de l'utopie n'est pas prioritairement une théorie de la créativité plutôt qu'une théorie économique proprement dite.

## REPRODUCTION ET SUBVERSION

Nécessairement subversive, une telle réflexion suppose que la machine économique puisse cesser d'avoir comme fonction essentielle d'assurer la reproduction du système social. Or, le pouvoir politique, qui n'a, par essence, aucun intérêt au changement, est le seul capable de l'entreprendre. Or, à moins que la montée des aspirations nouvelles ne l'y contraigne, le politique ne fera jamais que gérer des contradictions sociales. On peut penser que, les contradictions devenant insolubles, les pouvoirs politiques seront débordés. Il semble en effet que les contraintes écologiques et énergétiques vont rendre dans le long terme *impossible* une croissance associée intimement, on l'a vu, à l'inégalité des pouvoirs : *les*

*mentalités évolueront alors en fonction des nécessités des nouveaux rapports de production et d'organisation matérielle.* Or, rien n'est plus dangereux pour l'équilibre sociopolitique qu'une prise de conscience généralisée du processus d'évolution. Elle permet un changement dans les mécanismes qui ont formé les besoins tels qu'ils sont aujourd'hui et donc un changement social total. La réflexion utopique est donc à la base d'une réelle liberté de l'esprit. Comme l'écrit Marcuse, « le chemin du socialisme va de la Science à l'Utopie, et pas seulement, comme le pensait Engels, de l'Utopie à la Science ».

Mythe anesthésiant ou véhicule d'une révolution culturelle ? La théorie économique de l'utopie sera après tout, dans dix ou vingt ans, la pratique quotidienne des étudiants d'aujourd'hui. Il est donc : urgent de les associer à ces *divagations théoriques*. Nous espérons avoir i montré qu'elle est, avant tout, une analyse critique du quotidien, en vue d'une prise de conscience généralisée de son absurdité potentielle et des conditions de sa mutation.



## Notes

1

Ce faisant, les économistes, y compris les marxistes, n'ont fait que s'inscrire dans la perspective chrétienne. Le christianisme, en rupture avec la pensée grecque sépare l'homme de la nature et affirme que c'est la volonté de Dieu que l'homme exploite la nature selon ses propres fins. La nature devient ce contre quoi les hommes luttent en créant, après Dieu, de nouveaux êtres. La pensée moderne (européenne) ne fait que prolonger cette transcendance de l'homme sur la nature en exaltant son rôle de producteur et son illusoire victoire sur elle.

2

Cela n'empêche pas la confrontation avec les observations empiriques ; mais ces confrontations sont souvent trop incertaines pour éliminer définitivement bien des théories fausses.

3

Le mot est ici employé au sens de « détenteurs de pouvoirs de décision ».

4

U.R.P.E., Economics Department, University of Economics, 2503 Student Activities Building, Ann Arbor, Michigan, 48104.

5

On n'a guère fait de théorie du médecin — ces tentatives sont mal accueillies par les médecins eux-mêmes — , alors que les théories de la firme sont fort nombreuses et se développent avec complaisance. Il faut y voir un exemple de la fonction sociale de la représentation et de la non-représentation.

6

Bien que l'enseignement de la gestion ait aussi pour fonction inavouée de justifier le statut du manager, en amplifiant souvent exagérément la technicité de ses analyses.

7

Par exemple, les économistes de la République fédérale allemande, depuis 1947, ont érigé ces règles en idéologie.

8

Il faut faire ici quelques remarques épistémologiques. Ce que nous avançons ici n'est pas une conclusion originale puisqu'on la trouve chez Pareto lui-même, et chez les meilleurs économistes, E. MALINVAUD (*Leçons de théorie microéconomique*, p. 73) et A.K. SEN (*Collective choice and social welfare*, p. 57) par exemple. Mais elle a été, sans doute inconsciemment, occultée par beaucoup d'économistes, trop attirés par le rêve de conclusions normatives absolues. Quand Samuelson estime que le critère de Pareto est le seul qui permette une définition libérée de toute éthique d'une augmentation de bien-être d'une collectivité, il semble qu'il y ait déjà là un abus de langage. Le critère de Pareto repose sur un jugement de valeur ; accepté par tous, certes, mais cet accord unanime ne lui ôte pas sa nature de jugement de valeur pour lui conférer une signification objective. Ce qui est vrai c'est que l'absence de conflits entre les agents constitue une base intéressante pour construire une théorie car elle élude le problème des *comparaisons interpersonnelles* de satisfactions. Cette base a même été considérée par certains comme définissant le champ de la science économique (prise de position souvent citée et partagée de L. Robbins en 1932) ; or le mécanisme parétien du marché non seulement ne peut pas être qualifié de processus optimal (cette notion est d'ailleurs absurde), mais, n'étant pas lui-même un optimum de Pareto parmi l'ensemble des processus décisionnels, n'a pas, sur cette base, de valeur normative. Il faut noter plus généralement que les propriétés *objectives* d'un processus (parétien, non dictatorial, stable, etc.) ont été abusivement privilégiées au détriment des propriétés, telles la justice, la légitimité, dont la définition ne peut qu'être *conflictuelle* : un processus juste pour certains est injuste pour d'autres.

9

Un ajustement économétrique est l'aboutissement d'un compromis : d'une part les mécanismes économiques sont très complexes et leur représentation exacte exigerait un très grand nombre de variables, d'autre part les données disponibles obligent à se limiter à une relation simple. Aussi, au lieu d'expliquer une variable  $y$  à partir de tous les facteurs qui l'influencent on prendra en compte les variables  $x_1, x_2$ , qui paraissent les plus importantes et on regroupera toutes les autres en une variable

aléatoire  $\varepsilon$ , appelée « erreur », qui représente la somme de tous les effets non pris en compte séparément. On écrira donc :

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_n, \varepsilon).$$

Les techniques économétriques permettent de déterminer, à partir des valeurs observées de  $y, x_1, x_2, \dots, x_n$ , la fonction  $f$ .

10

Une grandeur macroéconomique est dite « en volume » quand elle est mesurée avec les prix d'une période de base ; elle est « en valeur » nominale quand elle est mesurée aux prix de la période courante. Dans ce second cas son évolution incorpore aussi la hausse des prix.

11

L'entrepreneur investit jusqu'à ce que le taux interne de rendement  $r$  de ses investissements (appelé par Keynes *efficacité marginale du capital*) soit supérieur au taux d'intérêt du marché ; chaque firme, en classant tous les projets d'investissements qu'elle envisage par taux de rentabilité décroissante, définit un niveau d'investissement fonction du taux d'intérêt prévalent et, par agrégation sur toutes les firmes, on en déduit la fonction précédente.

12

On entend ici par situation interne des firmes ce qui caractérise leurs *possibilités financières* d'investissement (fonds propres, endettement possible, etc.) et par situation externe tout ce qui reflète leurs *perspectives de débouchés*.

13

Il est impossible — et c'est l'une des limites fort gênantes des techniques économétriques — de séparer l'influence respective de deux variables sur une troisième lorsque les deux variables varient en général de la même façon.

14

On vérifie qu'une augmentation  $\Delta A_t$  de la demande autonome entraîne une augmentation  $\Delta A_t / 1 - a$  de  $Y_t$  ; d'où le nom de multiplicateur donné au coefficient  $1 / 1 - a$ .

15

Cf. Jacques HALLAK, *A qui profite l'école ?*, Paris, P.U.F., 1974.

16

On suppose qu'il existe  $n$  biens ou services  $x_1... x_n$ . indéfiniment *divisibles*.

17

Système particulier car il est surcodé et réduit en même temps du fait que chaque bien a un prix.

18

D'autres économistes seraient bien sûr à citer et surtout des sociologues au premier rang desquels figure J. Baudrillard. Mais ce dernier adoptant la position d'Althusser (« l'histoire est un procès sans sujet ni fins ») n'étudie ni les individus ni les groupes dans leurs consommations mais directement la logique sociale de la consommation. Par ailleurs le biologiste H. Laborit estime que la fonction de *dominance* joue un rôle essentiel et que sa réalisation dans la production et la consommation explique le caractère absurde de la croissance capitaliste.

19

*La classe ouvrière et les niveaux de vie*, livre 3 : Contribution à une théorie sociologique des besoins, p. 132.

20

C'est le phénomène de la « demande » des psychanalystes : derrière le café il y a une demande (et une offre) d'amour.

21

Que R. Barthes appellerait des vaccinations !

22

Centre de recherches et de documentation sur la consommation.

23

Mais il y a un changement de *nature* quand on passe du besoin au désir, changement qui n'est pas sans évoquer la différence de signification de ces deux termes pour les psychanalystes.

24

Une centrale thermique produit à la fois et nécessairement de l'électricité

et des cendres volantes.

25

Dans la réalité on n'attend pas que tout le monde soit d'accord sur une mesure pour la prendre.

26

En pratique d'ailleurs le lien entre équipements collectifs et impôts payés est trop flou pour être perçu par les contribuables.

27

L'analyste a entre autres fonctions celle de « désangoisser » le décideur ; il transforme ses conflits et arbitrages en « problèmes » et « solutions ».

28

Ce qui ne signifie pas unidimensionnel ; les analyses *multicritères* sont maintenant courantes.

29

De même, il n'est pas du tout sûr que les problèmes sociaux posés par les soins à donner aux petits enfants impliquent surtout des crèches plus nombreuses ; l'habitude est cependant prise désormais de poser ce problème en ces termes, qui facilitent d'ailleurs la surenchère électorale.

30

Hormis certains particuliers, il se dégage facilement un consensus pour admettre qu'une situation s'est dégradée ; la définition de la pollution est donc aisée ; ce qui en revanche pose problème, c'est l'établissement d'une hiérarchie des pollutions car les dégradations sont ressenties très différemment.

31

On dira plus loin cependant que l'idée de faire payer les pollueurs, qui en découle, a une autre origine, idéologiquement très opposée !

32

D'après ce qui précède, on devrait plutôt dire « nuiseur », ce qui n'est pas phonétiquement très heureux.

33

Dans le canton suisse de Thurgovie, un tel procédé a été récemment utilisé.

On a posé aux citoyens la question : « Souhaitez-vous que le canton s'oppose à toute mesure pouvant compromettre l'équilibre écologique du lac de Constance ? » Il y eut 50 % d'abstentions, 39 704 oui contre 5 542 non.

34

La concurrence continuera à exclure du marché les entreprises les moins rentables et donc, en particulier, celles qui réduisent leur pollution.

35

Exemple cité par B. COMMONER (*L'encerclement*) : le profit des entreprises de détergents est passé de 31 % du chiffre d'affaires en 1947 à 47 % du chiffre d'affaires en 1957 par suite du passage du savon aux synthétiques.

36

L'importance du « discours » est illustrée de façon éclatante par l'impact qu'a soudain eu la campagne de presse contre la pollution en France vers 1970. En quelques mois des « préférences » latentes se sont manifestées et développées en faveur d'une protection accrue de la nature sous l'influence — partiellement — de cet « effet de discours ». De façon générale, les mass media donnent à ces effets des possibilités d'impact considérables mais dont les mécanismes ne sont pas complètement élucidés.

37

Nous ne nous risquons pas à définir de façon quantifiée une mesure de l'injustice. Disons simplement que l'injustice est la constatation de la divergence entre une répartition réelle et des règles morales alors que l'exploitation est l'appropriation forcée (ouverte ou cachée) par un individu ou un groupe d'une partie du produit du travail d'autrui mesurable en termes de valeurs, on l'a vu, par un taux d'exploitation.

38

C'est ce qui fait la différence de l'approche de Marx avec celle de Ricardo, qui nie que la force de travail soit une marchandise comme les autres.

39

Ce point est repris en détail dans *A qui profite l'école ?* de J. HALLACK, dans la même collection.

40

Un impôt indirect, de taux uniforme sur tous les produits, pèse même relativement plus sur les titulaires de bas revenus, qui n'épargnent pas.

41

Surtout en médecine et en électronique.