

INSTABILITÉ ET RÉSILIENCE DES ÉCONOMIES DE MARCHÉ: ESSAI SUR L'ÉCONOMIE DU LIBÉRALISME SOCIAL

Documents de travail GREDEG
GREDEG Working Papers Series

JEAN-LUC GAFFARD

GREDEG WP No. 2022-33

<https://ideas.repec.org/s/gre/wpaper.html>

Les opinions exprimées dans la série des **Documents de travail GREDEG** sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'institution. Les documents n'ont pas été soumis à un rapport formel et sont donc inclus dans cette série pour obtenir des commentaires et encourager la discussion. Les droits sur les documents appartiennent aux auteurs.

The views expressed in the GREDEG Working Paper Series are those of the author(s) and do not necessarily reflect those of the institution. The Working Papers have not undergone formal review and approval. Such papers are included in this series to elicit feedback and to encourage debate. Copyright belongs to the author(s).

INSTABILITÉ ET RÉSILIENCE DES ÉCONOMIES DE MARCHÉ

REGARDS ÉCONOMIQUES SUR LE LIBÉRALISME SOCIAL

Jean-Luc Gaffard

OFCE Sciences Po, Université Côte d’Azur, Institut Universitaire de France.

GREDEG Working Paper No. 2022-33

Résumé.

Les crises, crise financière de 2008, crise sanitaire de 2020, crise écologique récurrente ont des effets destructeurs sur les économies comme sur les théories censées expliquer leur évolution. Le projet qualifié de néo-libéral est remis en cause concrètement quand les repères habituels, issus de la théorie économique dominante, sont perdus et les politiques se rallient à ce qu’il est convenu d’appeler des mesures non conventionnelles. Les sociétés développées semblent osciller entre la continuation de ce projet avant tout guidé par la confiance dans les régulations par des marchés aussi flexibles que possible et une rupture incarnée dans le retour au pouvoir d’États autoritaires jouant de nationalismes identitaires. Cette situation n’est pas sans rappeler celles déjà vécues à la fin du XIX^e siècle puis dans les années 1920-1930, situations de crise du libéralisme et de la théorie économique, un libéralisme qui a dû se renouveler pour ne pas sombrer et qui a pris la forme du libéralisme social dont le trait distinctif a été de faire place à une régulation macroéconomique au cœur d’un renouvellement de la théorie économique elle-même. Fort de cette expérience, le propos du livre est de faire valoir les avancées théoriques nécessaires et, par suite, les fondements économiques d’un libéralisme social présenté comme la réponse institutionnelle la mieux adaptée à la conduite d’économies de marché qui s’avèrent décidément être intrinsèquement instables mais néanmoins capables de résilience.

Codes JEL : B41, O43, P17, P40

Mots clés : coordination, entreprise, instabilité, institutions, État, libéralisme, monnaie, nation, norme, rationalité, travail.

A la mémoire de Jean-Paul Fitoussi

Pour Lucille et Vincent,
Pour Loïc, Chloé, Lisa, Malo, Titouan, et Anaëlle

Table des matières

Introduction	4
Chapitre 1 : Éléments d'histoire économique du libéralisme.....	8
Le laissez-faire : une utopie de marché destructrice	8
Le libéralisme entre crise et renouveau	10
Du libéralisme social à la résurrection de l'utopie de marché.....	14
Chapitre 2 : La modernité du libéralisme social	22
Les racines du libéralisme social.....	22
Le libéralisme social revisité.....	27
Chapitre 3 : L'évolution hors de l'équilibre	31
Sur l'origine et la nature des fluctuations.....	32
Sur la coordination hors de l'équilibre	34
De la rationalité individuelle à la rationalité de groupe	37
La fonction coordinatrice de l'entreprise.....	39
Des normes axiomatiques aux normes contingentes.....	41
Existe-il des lois en économie ?	44
Chapitre 4 : Le libéralisme social ou la maîtrise du temps.....	48
Monnaie et finance : de la spéculation à l'engagement.....	48
Travail, emploi et salaire : de la flexibilité à la solidité	51
L'entreprise de la captation à la création de valeur	58
L'État de l'abstention à la régulation.....	63
La nation entre volonté de puissance et coopération.....	67
Chapitre 5 : La question sociale	71
Le faux argument de la technologie	71
L'effet des inégalités sur la croissance.....	72
L'effet pervers d'une économie de rentes	73
Chapitre 6 : La transformation écologique	77
Le conflit fondamental.....	77
L'alternative illusoire	80
Les voies d'une transformation viable.....	84
Un nouveau processus de développement.....	89
Chapitre 7 : La question politique	93
Le libéralisme social est-il encore crédible ?	93
L'obstacle politique.....	94
Conclusion	97
Bibliographie.....	99

Introduction

Les crises récentes, financière, écologique, sanitaire, géopolitique font resurgir le spectre de l'instabilité des économies de marché. Il n'est plus guère question de la grande modération qui devait caractériser une mondialisation heureuse. Les relations, sur lesquelles étaient fondées théorie et politiques économiques, n'ont plus la stabilité qu'on leur prêtait. Au terme des années 2010, l'inflation ne réagit pas à l'abondance de liquidités, l'investissement productif ne réagit pas plus que l'épargne à des taux d'intérêt maintenus très bas, aucune hausse des salaires ne répond à une baisse du taux de chômage, l'inflation des prix des actifs financiers est sans rapport avec les profits réellement attendus, l'inefficacité de la politique monétaire à assurer une relance rend de nouveau crédible un activisme budgétaire sans souci immédiat, ni de la destination des dépenses, ni du montant de dette publique dont le coût est devenu faible pour une durée difficile à fixer. Les règles qui devaient guider la politique économique volent en éclat. En fait, les mesures dites non conventionnelles, contrevenant à ces règles, consistant à relâcher les contraintes monétaires et budgétaires ont assuré une certaine viabilité. Des vents contraires continuent pourtant de se manifester sous des formes oubliées au début des années 2020. L'inflation resurgit sous l'effet des désordres observés dans les chaînes de valeur et des tensions sur les marchés de matières premières et de l'énergie. Contrairement aux positions complaisamment adoptées par certains responsables, le phénomène est d'ordre structurel. Il peut s'avérer durable, déboucher sur une situation de stagflation (de concomitance entre hausses des taux d'inflation et de chômage), mais aussi sur une forte instabilité, les banques centrales pouvant décider d'augmenter les taux d'intérêt provoquant une chute brutale des cours boursiers, menaçant la soutenabilité des dettes publiques et de la croissance.

Dans ce contexte, la conviction prévaut encore que les crises sont le fruit de chocs qui font dévier l'économie de sa trajectoire « normale » assimilée à un équilibre de long terme ou à un équilibre intertemporel. Un tel équilibre est censé refléter les technologies et les préférences, autrement dit des données qualifiées de « réelles ». Les chocs qui l'affectent peuvent être d'ordre réel ou monétaire. Les seules divergences d'appréciation portent sur l'ampleur de la déviation et sur la vitesse de retour à l'équilibre. Les fluctuations sont censées être en forme de V, voire de W, ne faisant que correspondre à une convergence vers un équilibre prédéterminé. Les tenants de changements radicaux n'échappent pas à la tentation de les concevoir en se rapportant à l'existence d'un nouvel équilibre associé à une nouvelle donne écologique que caractériseraient de nouvelles technologies et un nouvel ordre de préférences, qu'il serait possible d'atteindre à condition de prendre des mesures drastiques visant à précipiter le mouvement.

Les crises récentes peuvent être ainsi lues comme de simples parenthèses. Les politiques menées dans l'urgence à rebours des préconisations « ordinaires », pour partie d'inspiration keynésienne, sont à dessein qualifiées de non conventionnelles pour marquer leur caractère exceptionnel et transitoire. La redistribution, la taxation du capital et des programmes d'investissements publics sont les seuls marqueurs d'une divergence doctrinale. Sans vouloir nier leur importance à court comme à long terme, ce sont des mesures qui ne s'attaquent, ni aux racines des ruptures observées, ni au moyen d'en contrôler les effets.

Ces mêmes crises, sont, pourtant, des moments de bouleversement social et politique touchant au plus profond les relations entre l'État et le marché, révélant les véritables ressorts de l'évolution et appelant à réviser théorie et politique économiques. Il n'est plus guère question de cette fin de l'histoire que les économistes assimilent à un équilibre a-institutionnel, pas davantage de victoire ultime de la démocratie alors que se profilent des régimes de plus en plus autoritaires.

La situation créée fait penser à celle qui s'était développée dans les années 1920 et 1930 quand l'idéologie libérale a reculé pour laisser la place à des idées dirigistes quand ce n'était pas à des pouvoirs dictatoriaux redonnant à l'État une position de force face au marché. À cette époque, il était question de '*Grande Transformation*' (Polanyi 1944), de '*Fin du laissez-faire*' (Keynes 1926), de '*Route de la Servitude*' (Hayek 1944), de nouveau libéralisme (Dewey 1935, Lippmann 1937). Le libéralisme l'a certes emporté dans les années 1950 et 1960, mais il s'est agi d'un libéralisme n'excluant ni l'intervention de l'État, ni l'importance de formes d'organisation intermédiaires entre le marché et l'État, avant que ne réinstalle une idéologie dite néo-libérale dont la victoire doctrinale pourrait être éphémère sans que l'on sache bien de quoi le futur sera fait.

Au cours de la période critique pour le libéralisme, Polanyi (1944) dénonçait le caractère destructeur de l'utopie d'un marché autorégulé et annonçait un retour inévitable du politique oscillant entre un nationalisme autoritaire antilibéral et un libéralisme social. Hayek (1944) réduisait l'un et l'autre terme de l'alternative à ce qu'il dénommait la route de la servitude pour assumer une défense sans concession d'une économie de marché qu'il entendait débarrasser de toute intervention publique intempestive. Keynes (1926, 1936, 1939) dénonçait le laissez-faire et annonçait que s'ouvrait une ère de socialisation que nous qualifierons plutôt de libéralisme social.

Dewey (1935) et Lippmann (1937) prenaient acte de la disqualification du libéralisme classique, partageaient le point de vue selon lequel le marché n'est pas régi par des mécanismes naturels, mais ils s'opposaient sur ce que devrait être le nouveau libéralisme basé, pour l'un sur l'intelligence des individus socialement organisés en différentes communautés, pour l'autre sur le primat reconnu de la connaissance détenue exclusivement par les experts de la 'bonne société'. Schumpeter (1942) voyait disparaître un capitalisme portant en lui les germes d'un déclin inéluctable et s'imposer comme « héritier présomptif » un socialisme centralisateur. Il ne croyait pourtant pas en la possibilité que ce capitalisme doive sa survie à un « socialisme travailliste » sans doute parce qu'il considérait que, dans une économie de marché fonctionnant au mieux, les récessions étaient des moments nécessaires d'assainissement et de restructuration du tissu productif que des mesures conjoncturelles de stabilisation ne pouvaient qu'entraver. Les termes d'un débat économique, politique et philosophique étaient posés

Le chemin suivi par les économies de marché semble avoir donné raison à Keynes pendant quelques trois décennies (1945-75), puis à Hayek au cours des trois décennies suivantes (1975-2005), infligeant dans les deux cas un démenti à Schumpeter, avant que ne resurgissent des interrogations sur la viabilité de l'économie et que ne se repose, progressivement après la crise de 2008, le dilemme énoncé par Polanyi entre un libéralisme social (ou un socialisme libéral) et une dérive autoritaire. Le débat opposant, dans les années 1930, Dewey à Lippmann sur le nouveau libéralisme retrouve une certaine actualité dès lors qu'il faut répondre à la tension qui existe entre le besoin de stabilité et la nécessité du changement, dès lors qu'un gouvernement par les experts est mis en balance avec la médiation et l'intelligence collective des différentes communautés constitutives de la société libérale (Collier 2018, Stiegler 2019).

Aujourd'hui, comme à chacune des étapes mentionnées, le devenir du capitalisme autant que celui du libéralisme est en question. « Au fond, le capitalisme n'est que l'autre nom de la modernité elle-même, dans ce qu'elle a de *socialement* problématique (...) Qu'un processus de désocialisation de l'économie en soit le principe actif, c'est-à-dire le point par lequel la société perd pied, c'est ce que les sciences sociales, depuis le milieu du XIX^e siècle, sont parvenues à identifier comme le dilemme par excellence des modernes, dont elles ont d'ailleurs proposé différents diagnostics et différentes thérapies. L'important avait été, cependant, d'envisager le capitalisme comme une forme sociale éminemment paradoxale (...) une forme où la société se défait par la dynamique même qui est supposée garantir son effectuation et sa consolidation, c'est-à-dire par l'accroissement, la spécialisation et l'extension de la division du travail » (Karsenti 2013 p. 267-68).

Traduite dans le langage de l'économiste, cette assertion signifie que l'économie de marché, dans sa forme « moderne » née de la révolution industrielle, est essentiellement instable tout en étant capable de résilience grâce à l'adoption de nouvelles formes sociales. Les visages multiples du capitalisme sont autant de réponses aux ruptures subies, oscillant entre les différentes variantes du libéralisme et les dérives autoritaires. De ce point de vue, il n'existe pas de fin de l'histoire, d'évolution prédéterminée, d'équilibre économique de long terme. Il existe, en revanche, des phénomènes économiques multiples qui évoluent chacun dans leurs temps propres, en relation complexe les uns avec les autres.¹

Plusieurs scénarii sont ainsi possibles. Le capitalisme, dans sa globalité, peut s'inscrire dans des temps multiples plus ou moins bien synchronisés, donner lieu à des alignements sur des temps courts ou des temps longs, faire place à plus ou moins de flexibilité ou de rigidité, à des mouvements brusques ou à des mouvements lents. L'évolution est un chemin hors de l'équilibre qui se construit pas à pas sous l'influence d'institutions plus ou moins bien adaptées à l'exigence de viabilité, forcément évolutives et toujours marquées du sceau de choix politiques.

Dans un tel contexte, les querelles doctrinales et les confrontations entre écoles de pensée sont de peu de secours tant les dérives observées excluent que l'on puisse s'appuyer sur des lectures simplistes de l'évolution organisées autour de principes élémentaires. Il y a beau jeu de brocarder les accusations d'ultra-libéralisme quand dépenses et déficits publics sont à des niveaux très élevés, mais c'est oublier que ces désordres sont, pour partie, le fruit de la mise en œuvre de règles ôtant à l'État ses capacités de régulation. Il y a beau jeu aussi de vouloir s'en tenir à réparer les dégâts sociaux, quand ce n'est pas ressusciter un État oniscient et omnipotent,

¹ Il devrait en être de l'économie comme de la physique laquelle « ne décrit pas comment les choses évoluent 'dans le temps', mais comment elles évoluent dans leurs temps et comment ces temps évoluent *les uns par rapport aux autres* » (Rovelli 2018 p. 28).

sans s'interroger sur les véritables ressorts de la croissance dans un univers fait d'incertitude sur les technologies et les préférences futures.

La rupture théorique (voire épistémologique) nécessaire dans le champ de l'analyse économique est avec l'idée qu'il existerait un équilibre de long terme connu vers lequel l'on convergerait presque nécessairement. Keynes (1923) opère cette rupture quand s'interrogeant sur l'effet de dettes devenues excessives et la nécessité de la réforme monétaire il explique qu'à long terme nous sommes tous morts faute d'intervenir pour éviter que les déséquilibres enregistrés à court terme ne dégénèrent. Schumpeter (1934, 1942) fait de même quand il reconnaît dans l'entrepreneur l'artisan de changements qualitatifs récurrents sources de rupture avec les équilibres existants et quand il décrit le capitalisme, dont il interroge la capacité de survie, comme un monde de marches et contremarches qui le placent en permanence hors de l'équilibre.

Renouer avec l'argumentation développée par Keynes n'est pas sans ambiguïté, ni difficulté, sans doute parce que l'accent a été mis par Keynes lui-même et ses épigones uniquement sur le court terme sans se soucier des enchaînements à venir sinon à s'enquérir pour certains d'une possible stagnation séculaire, limitant l'analyse à la comparaison entre différents équilibres correspondant à différents taux de chômage ou différents taux de croissance. La révolution keynésienne qui l'avait emporté jusqu'au seuil des années 1970, a avorté. La raison de cet échec est triple : le keynésianisme s'est fondu dans une synthèse avec la pensée néo-classique dont les principes généraux ont fini par faire consensus, l'analyse des événements de court terme a été privilégiée en évitant de s'arrêter sur les forces configurant le long terme autrement qu'en faisant état d'un progrès des connaissances scientifiques et techniques, l'accord s'est fait sur l'existence d'un équilibre de long terme et sur sa stabilité. Autant dire que si l'on entend dépasser cet échec il convient de briser le consensus qui s'est ainsi fait jour et de renouer avec une théorie de l'évolution dont existent les éléments épars dans nombre de contributions des plus grands économistes au premier rang desquels figurent Adam Smith, Joseph Schumpeter, John Maynard Keynes, Friedrich Hayek, Nicholas Georgescu-Roegen ou John Hicks.

Avant toute chose, il n'est pas inutile de revenir sur les faits qui ont marqué la période de domination du libéralisme social. Certes, c'est une période au cours de laquelle l'État, dans tous les pays du monde occidental, a exercé une action déterminante en usant des interventions conjoncturelles et des programmes d'investissements publics. Mais c'est aussi une période au cours de laquelle les relations sociales, les relations de financement, les formes d'organisation des entreprises ont changé, correspondant à ce que l'on appelle communément des imperfections de marché, avec pour effet de permettre à tous les acteurs de se projeter à long terme. Cette dimension essentielle de la *nouvelle donne institutionnelle* n'a, pourtant, pas retenu l'attention des économistes, y compris des économistes keynésiens, dont le tort est de partager la conviction qu'il existe un équilibre de long terme obéissant à des lois naturelles que le respect des règles de concurrence parfaite rendrait naturellement stable.²

L'enjeu théorique et politique est de rompre avec cette référence commune, de reconnaître le caractère contingent des lois économiques, soit fondamentalement de rompre avec une épistémologie mécaniste à laquelle l'économie analytique s'est trop souvent attachée et qui véhicule la conception du processus économique comme système clos ou flux circulaire alors qu'il est *unidirectionnel*, sinon *irrévocable*, comme l'est un processus physique ou biologique. « Le dogme mécanique a même été abandonné dans les sciences physiques. Nous devrions regarder comme un signe de maturité la réorientation de toute science loin de la croyance que toutes les lois temporelles doivent être des fonctions du temps d'horloge » (Georgescu-Roegen 1971 p. 139).

Les crises économiques et sociales, quand elles atteignent une certaine ampleur, ne sont pas réductibles à des dommages passagers et signalent, généralement, l'existence de *mutations structurelles et institutionnelles* aux effets irréversibles, qui engagent l'économie et la société sur des chemins impossibles à connaître *a priori*. Elles nous rappellent que les économies de marché sont intrinsèquement instables même si les conditions et moyens de leur adaptation et, finalement, de leur viabilité existent. Le propos devrait être, alors, non de se référer à une théorie « pure », mais d'identifier « les structures institutionnelles et les conventions de comportement qui émergent dans la société de façon à rendre possible aux individus d'interagir avec confiance dans la prévisibilité des résultats de leurs actions » (Leijonhufvud 1993/1996 p. 44).

² Ce dont témoigne, notamment, l'accord qui s'est fait sur le modèle séminal de croissance, construit par un économiste d'obédience keynésienne, dont l'objet est de décrire le mécanisme de convergence vers un équilibre de concurrence parfaite (Solow 1956).

Comme le soulignait Polanyi (1944), l'existence de médiations institutionnelles fait que la liberté individuelle est inévitablement limitée par le pouvoir, un pouvoir que les néo-libéraux des années 1980 entendent ignorer en théorie alors qu'ils n'écartent pas de devoir y recourir pour imposer leur vision téléologique du monde, un pouvoir qui peut relever de l'interventionnisme libéral, mais qui pourrait tout autant basculer vers l'autoritarisme ou le césarisme dans le contexte actuel de mondialisation où se lèvent des vents contraires annonciateurs de morcellement des communautés et de conflits entre elles.

L'enjeu est autant philosophique que politique. Il s'agit de se garder de la démesure qu'incarnent aussi bien la dictature du marché total que celle de l'État total qui ont en commun de se rapporter à une fin de l'histoire et d'en tirer une même prescription consistant à enjoindre de s'adapter aussi vite que possible aux contraintes de cette fin programmée au risque du chaos. Il s'agit de faire prévaloir *l'esprit de mesure* par quoi l'on entend, non pas l'équilibre confondu avec l'harmonie des intérêts, mais *la reconnaissance des contradictions* et le choix d'une lutte permanente pour y survivre laquelle passe par des *institutions* propres à concilier changement et stabilité. « Pour un esprit aux prises avec la réalité, écrit Camus, la seule règle est de se tenir à l'endroit où les contraires s'affrontent, afin de ne rien éluder et de reconnaître le chemin qui mène plus loin. La mesure n'est donc pas la résolution désinvolte des contraires. Elle n'est rien d'autre que l'affirmation de la contradiction, et la décision ferme de s'y tenir pour y survivre. Et j'appellerai démesure ce mouvement de l'âme qui passe aveuglément la frontière où les contraires s'équilibrent, pour s'installer enfin dans une ivresse du consentement » (Camus 1955/2008 p. 372).

La thèse que nous entendons défendre est que cet *esprit de mesure* est consubstantiel du *régime institutionnel* que constitue le *libéralisme social* dont le trait distinctif est, certes, de faire place à une régulation macroéconomique, mais aussi, et plus généralement, de reposer sur des modes de coopération ou d'interaction sociale conciliant, quoique toujours imparfaitement, efficacité et équité, stabilité et évolution. De sa mise en œuvre dépend, sans doute, la survie non pas tant du capitalisme dont les formes évoluent que de la démocratie libérale.

Il y a une ambiguïté à utiliser l'expression de libéralisme social qui a pu signifier que l'on accepte les règles du marché en veillant simplement à en amortir le coût social. Le qualificatif de social a, toutefois, une portée plus large dès lors que l'on rompt avec l'atomisme individualiste et le laissez-faire, que l'on reconnaît la primauté du fait social.³ C'est, en outre, un véritable défi que d'imaginer la possibilité de ressusciter une expérience, celle de la période dite des « trente glorieuses » au demeurant circonscrite au monde occidental, si limitée dans le temps et dans l'espace qu'elle semble n'être qu'une très courte parenthèse dans l'histoire du capitalisme. Il y a peu de doute que le capitalisme brise les obstacles au progrès aussi bien que ceux qui protègent de l'effondrement. C'est ce dont nous voulons rendre compte en faisant état de l'instabilité fondamentale mais aussi de la viabilité ou de la résilience des économies de marché. C'est ce qui nous conduit à reconnaître l'importance des institutions et des mutations récurrentes dont elles sont l'objet.

Si aujourd'hui comme hier le capitalisme libéral s'oppose au capitalisme autoritaire, le libéralisme offre de multiples visages. Le laissez-faire, que certains ont voulu confondre avec le libéralisme, est apparu, à la jonction du XIX^e et du XX^e siècle et plus encore au moment de la Grande Dépression, comme une utopie particulièrement destructrice, alimentant aussi bien une révision des politiques économiques que des réflexions critiques sur la théorie économique. Les unes valaient condamnation du libéralisme, les autres appelant à un nouveau libéralisme, expression derrière laquelle se cachent des positions pour le moins contrastées. Les conditions politiques, économiques et sociales prévalant après la Deuxième Guerre mondiale ont permis à un libéralisme social de s'imposer avant qu'il ne cède, dans les esprits doctrinaires, devant la résurgence de l'utopie du marché autorégulé sous l'appellation de néo-libéralisme. Symptomatiquement, le retour des crises et de l'instabilité a fait resurgir le débat des années 1930. La croyance en l'efficacité du marché total n'est plus, réellement, de mise. La question est de nouveau posée de la nature d'un libéralisme, en fait des racines et de la modernité du libéralisme social pouvant le disputer aux dérives autoritaires.

La Grande Dépression a été, en quelque sorte, soldée avec l'initiation et le développement de la macroéconomie, celle inspirée par Keynes, faisant une place déterminante à l'action publique pour maîtriser de la conjoncture. Cette macroéconomie a constitué l'armature intellectuelle du libéralisme social mais sans que celui-ci ne s'y

³ Sans doute aurait-on pu aussi utiliser le vocable de *socialisme libéral* pour désigner une forme de socialisation (non autoritaire) de l'économie. Non pour associer à un socialisme scientifique la défense de la liberté individuelle à la façon dont l'envisage Walras (Dockès 1996 pp. 71-74), mais pour souligner la dépendance des choix individuels à l'égard du fait social et voir dans le socialisme l'accomplissement du libéralisme (Canto-Sperber 2003).

réduise dans la pratique. Les crises survenues notamment depuis le début des années 2000 sont, sans doute, annonciatrices de nouveaux temps et d'une nouvelle rupture touchant la théorie et la politique économiques. Une nouvelle fois l'instabilité des économies de marché resurgit. Le keynésianisme standard des années d'après-guerre, confiné à l'analyse de la conjoncture, s'était heurté aux conséquences des changements structurels devenus plus importants dans les années 1970. La « nouvelle » macroéconomie connaît, aujourd'hui le même sort.

Ce double échec invite à établir les fondements d'une théorie économique de l'évolution dont la dimension fondamentale est *le temps*. Dans cette perspective, l'instabilité est une donnée intrinsèque du processus économique qui tient à la nature de l'organisation de la production. Une coordination est nécessaire dont l'enjeu est de contenir les déséquilibres successifs. Rationalité et normes s'en trouvent affectées. Les modes de gestion de la monnaie et du travail, de l'entreprise, de l'État et de la nation façonnent le régime institutionnel. Le libéralisme social peut apparaître dans toute sa complexité comme étant le régime garant de la résilience de l'économie de marché.

Cette approche institutionnelle de la théorie et de la politique économiques impose une nouvelle lecture des questions sociales et environnementales. Elle conduit *in fine* à évoquer le défi politique qui se dessine mettant aux prises un libéralisme social et un capitalisme autoritaire lequel a en commun avec l'idéologie néo-libérale de reposer sur l'illusion d'une thérapie de choc, autrement dit, sur la négation de la complexité du monde et de l'irréversibilité du temps.

Chapitre 1 : Éléments d'histoire économique du libéralisme

Dans l'histoire des idées comme dans l'histoire des faits politiques et économiques, le libéralisme a emprunté de multiples chemins et ne saurait être ramené au laissez-faire. Cette dernière version de la doctrine libérale, la façon dont elle a pu structurer, ne serait-ce que partiellement, les comportements et les politiques en dépit de son caractère utopique sont à la source des crises qui en ont menacé le principe tout en ouvrant la voie à des formes nouvelles conçues pour faire pièce à l'autoritarisme. Un néo-libéralisme était déjà à l'ordre du jour dans les années 1930 non sans que règne une certaine confusion quant à sa nature s'agissant notamment du rôle dévolu à l'État. Une tentative analogue se manifeste à partir des années 1980 quoique dans un contexte fort différent puisqu'il s'agit de faire pièce au keynésianisme et sous une forme bien différente puisqu'il est question de fonder la doctrine libérale sur une théorie économique prétendument pure, portée par des experts, qui ne fait que parer de nouveaux atours techniques de vieilles idées discréditées.

Le laissez-faire : une utopie de marché destructrice

Polanyi (1944) n'est ni le premier, ni le seul à expliquer qu'une économie de marché conçue comme système autorégulé est éloignée de la réalité sociale. Des penseurs libéraux font, à la même époque, le même diagnostic. Ainsi Dewey (1935) ou Lippmann (1937) vont, l'un et l'autre, mettre en cause les croyances et les méthodes du premier libéralisme. Mais Polanyi, en anthropologue et en historien, élargit le débat et nous rappelle que l'économie a, de tout temps, été subordonnée à l'environnement politique et social. Il nous avertit que le projet, un moment et en partie exécuté, de subordonner la société tout entière à la logique du marché est aussi dangereux qu'utopique.

Cette utopie pourrait sembler correspondre à la société idéale en forme d'équilibre général des marchés théorisée par Walras (1874) : un monde sans monnaie autre que neutre au regard de l'économie réelle, sans gouvernement, atemporel, apolitique, dénué de toute forme de relations contractuelles à moyen ou long terme, sans pouvoirs ni contraintes. Il faut, cependant, noter que Walras entend, non pas établir une théorie du fonctionnement du système capitaliste réel, mais concevoir un système idéal, expression de lois naturelles, indépendant du temps et du lieu, que l'on ne devrait trouver nulle part dans le monde réel.⁴ Paradoxalement, il n'en envisage pas moins la possibilité de sa réalisation en proposant des mesures telles que la nationalisation et l'affermage des terres ou encore la création de coopératives, qui relèvent d'une forme de socialisme libéral

⁴ « Les *Éléments* devaient être et sont, en tout sauf le nom, une utopie réaliste, c'est-à-dire la description d'un état de choses que l'on ne trouve nulle part dans le monde réel, indépendant du temps et du lieu, idéalement parfait à certains égards, et pourtant composé d'ingrédients psychologiques et matériels réalistes » (Jaffé 1980 p. 530).

(Dockès 1996).⁵

Le propos de Polanyi est bien différent. Niant l'existence d'un ordre naturel, il entend décrire cette première grande transformation que constitue l'avènement d'une société qui procède de l'unification et de l'extension d'un marché qui la domine dans toutes ses dimensions. Il analyse les conséquences de la mise en œuvre concrète de ce qu'il considère être une utopie à travers la marchandisation effective du travail, de la nature (la terre) et de la monnaie en laquelle il voit la réponse aux exigences de la production capitaliste. L'utopie dont Polanyi dénonce la dangerosité est devenue une réalité quand Walras recherche les moyens de parvenir à la société idéale non sans s'inquiéter des effets destructeurs de mesures qui semblent en relever comme la conversion sans précaution au libre-échange.

La marchandisation du travail, telle que Polanyi la décrit, s'entend comme une situation dans laquelle il existe une totale mobilité du travail assortie d'une non moins totale élasticité des salaires. De fait, le marché dont il est question est dénué de toute relation contractuelle autre qu'un contrat précaire de louage, impliquant, en principe, que la flexibilité des salaires garantisse le plein emploi. La marchandisation de la monnaie procède essentiellement du jeu de l'étalon-or placé au cœur de l'autorégulation impliquant un prix constant de l'or, une circulation monétaire fondée sur la variation des réserves d'or et la liberté des transactions internationales. La règle est qu'une sortie d'or entraîne une hausse du taux d'intérêt, la baisse des prix et des salaires, le déclin des importations et la stimulation des exportations (et vice-versa). Il pourrait ainsi exister un seul marché mondial sans besoin d'un gouvernement mondial ni d'autorité financière globale. « La tâche aveugle de l'esprit marchand était insensible au phénomène de la nation et, aussi bien, à celui de la monnaie. Le libre-échangisme était nominaliste à l'égard de l'un comme de l'autre » (Polanyi p. 266).

L'économie du laissez-faire qui a semblé ainsi triompher au milieu du XIX^e siècle s'est heurtée aux désordres que la mise en œuvre de ses principes, loin de l'idéal requis a provoqués.

Ainsi, l'étalon-or a eu des résultats opposés à ceux attendus. Il a imposé des coûts insupportables en termes de revenus et d'emploi. L'ampleur de ces coûts a rendu inévitable l'intervention de l'État qui a introduit des tarifs protectionnistes et eu recours à la colonisation pour se constituer un vaste marché protégé. Il s'en est suivi une consolidation des nations à l'abri de leurs frontières, bien plutôt soucieuses de bâtir des empires que de coopérer entre elles.

Les écarts de performance et les différences de statut entre les pays se sont approfondis. Ainsi, « il était oiseux d'attendre qu'à tout coup le pays dont la monnaie s'effondrerait augmentât automatiquement ses exportations et rétablît ainsi sa balance des paiements, ou que son besoin de capitaux étrangers l'obligeât à indemniser l'étranger et à reprendre le service de sa dette. » (Polanyi 1944 p. 272). Faute d'un tel mécanisme, la répudiation de la dette pouvait sembler une possibilité, mais elle menaçait l'ordre du marché mondial de sorte que « le gouvernement en faillite, frauduleuse ou non, était placé devant l'alternative d'être bombardé ou de régler ses dettes » (ibid.).

L'État s'est trouvé être au centre des régulations exigées s'agissant du travail, de la terre et de la monnaie qui, pour Polanyi, sont des marchandises fictives au sens où elles ne sont pas (ou ne devraient pas être) produites pour être vendues sur un marché. Des classes et des groupes sociaux, heurtés par les désordres nés de la marchandisation de la monnaie, de la terre et du travail, ont demandé à être protégés (Polanyi p. 218). Le protectionnisme n'a pas été le résultat d'une conspiration des intérêts, mais bien des perturbations qui ont affecté l'homme, la nature et l'organisation de la production, autrement dit d'une rupture des relations sociales. Dans le monde étudié par Polanyi, celui de la fin du XIX^e siècle, un lien étroit est établi entre la première législation sociale pour protéger les travailleurs, les tarifs douaniers pour protéger les agriculteurs, les mesures monétaires pour protéger la nation, conçus pour faire face aux désordres observés (Polanyi 1944 pp. 267-8).

La « Grande Transformation » dont parle alors Polanyi (1944), n'est autre que la fin d'un libéralisme économique vu comme une tentative de concrétiser l'utopie du marché autorégulé, la fin d'une économie de marché que l'on voulait débarrassée de toute influence politique ou sociale, d'une économie dont on imaginait qu'elle pouvait être « désencastrée » du social pour la première fois dans l'histoire de l'humanité.

Les désordres créés ont suscité retour des forces politiques et sociales sur le devant de la scène dont le but a été de contrarier les forces du marché. « En réalité, s'attendre à ce qu'une collectivité restât indifférente au fléau du

⁵ Cette position est bien différente de celle développée dans la macroéconomie de la nouvelle école classique qui pose en principe que la réalisation de l'équilibre général walrasien repose sur l'adoption de règles visant à rendre immédiatement les marchés flexibles (Gaffard, Amendola et Saraceno 2020).

chômage, aux mutations de ses industries et de ses métiers avec leur cortège de tortures morales et psychologiques simplement parce qu'à long terme, les effets économiques seraient négligeables, c'était supposer une absurdité » (Polanyi 1944 p. 280).

La crise générale du libéralisme classique à partir des années 1880, consécutive à la phase de dépression qu'ouvre la crise de 1873⁶, s'est traduite par « le retour du politique d'autant plus troublant qu'il revêt deux visages très différents : un visage traditionnel, celui de l'État de puissance et de domination, et un visage inédit, celui de l'État d'organisation, de protection, de régulation » (Gauchet 2007 p. 202). Il s'est, notamment, produit un revirement des grands États européens qui ont décidé de répondre aux difficultés intérieures rencontrées en développant des formes nouvelles de colonisation et d'impérialisme. « L'ouverture mondiale suscitée par le dynamisme occidental change de signe. Elle était d'abord civile et marchande, elle paraissait en passe de créer un 'état économique' planétaire, elle prend un tour militaire et politique. Elle relance l'expansion coloniale. Elle se traduit par une course à la domination entre les nations européennes. Elle ressuscite des empires » (ibid. p. 208). C'est à une double remise en cause du libéralisme classique auquel l'on assiste, d'un côté avec le retour du protectionnisme et de l'impérialisme, de l'autre avec les prémisses de la constitution d'un État social, singulièrement dans l'Allemagne de Bismarck (ibid. p. 202-232). De quelque manière, la tentation autoritaire va le disputer à un renouvellement du libéralisme. Il faudra, cependant, attendre la seconde moitié du XX^e siècle pour voir s'épanouir un libéralisme social qui est allé de pair avec le mouvement de décolonisation et le développement des coopérations entre États démocratiques.

Le libéralisme entre crise et nouveau

Le débat qui s'est engagé avec les crises marquant la période 1873-1939 et ayant suscité un regain de réflexion sur l'origine et la nature des cycles (Dockès 2017) s'ouvre sur la question de l'alternative au marché généralisé et tout puissant, une question à laquelle vont répondre les défenseurs du libéralisme comme ceux qui s'y opposent, les tenants du libéralisme des origines et ceux qui tentent de concevoir un nouveau libéralisme, une question qui relève du politique autant que de l'économique.

Le cas Walras

Il n'est pas inutile de s'arrêter au préalable sur la façon dont Walras (1898) envisageait une possible marche vers la société de marché idéale en se faisant le chantre d'un socialisme libéral. Walras établit l'existence de cet idéal qu'il entend comme une vérité économique pure et préconise de réformer la société pour y parvenir (Dockès, 1996, 2006). Mais il prend soin d'alerter sur la confusion entre la science sociale et la pratique politique. Pour Walras, « cette confusion, la croyance dans la possibilité de plier immédiatement, autoritairement les 'faits têtus' à une volonté idéaliste, conduit fatalement à la révolution, cette funeste maladie sociale que les peuples contractent fatalement lorsqu'ils ne sont pas guidés vers un idéal scientifiquement élaboré, par un réformisme rationnel, mais soucieux de laisser les mentalités s'adapter librement et tenant compte des résistances du milieu, en donnant 'le temps au temps', en acceptant la diversité des solutions » (Dockès 1996 pp. 162-3). Ainsi sont posées, au moins implicitement, à la fois la question du *pouvoir*, celle des conditions de son exercice et celle du *temps* requis pour qu'il s'exerce efficacement. Le laissez-faire n'est pas de mise, la réforme sociale est l'alternative. « Walras est un réformiste. Son libéralisme récuse l'évolution spontanée dans la mesure où les actions collectives, les réformes, s'inscrivent elles-mêmes dans la marche vers l'idéal. Une politique « rationnelle », c'est-à-dire fondée scientifiquement, permettra cet aboutissement » (Dockès 2006 p. 1778). À sa façon toute singulière, dans ses *Études d'Économie Sociale* (1896), ainsi que nous le rappelle Dockès (1996 p. 15), Walras se fait le défenseur d'un socialisme libéral, dénonce ces *individualistes exclusifs*, qui entendent supprimer l'État pour le remplacer par des compagnies privées d'assurance, ou ces *prétendus libéraux* prêts à imposer, despotiquement, les règles scientifiques de la libre concurrence, sans tenir compte des délais nécessaires d'adaptation, faisant ici référence à l'adoption du traité de libre-échange Cobden - Chevalier.

On peut, alors, comprendre qu'à sa suite ait pu se développer un courant de pensée qui, tout en défendant le marché comme lieu efficace d'allocation des ressources, reconnaît à l'État de pouvoir se substituer au marché quand celui-ci est défaillant. Toutefois, suivant la perspective moderne, il s'agit de concevoir les règles s'imposant à un État que l'on veut neutre et permettant de reproduire autant qu'il est possible, les conditions d'un état de

⁶ Sans doute faut-il parler de succession de fortes crises suivies de longues récessions plutôt que de grande dépression pour qualifier la période 1873-1895 (Dockès 2017 tome 1 p. 373 et p. 390-398).

concurrence parfaite. Cette position est éloignée de celle de Walras, relevant d'un néo-libéralisme consistant à s'en remettre à la connaissance des experts.⁷

La grande transformation selon Polanyi

Ce n'est, toutefois, pas en ces termes que le débat a pris forme dans les années 1930. Polanyi (1944), qui récusé un idéal qu'il assimile à une utopie, pense « l'encastrement » de l'économie dans les faits politiques et sociaux comme la réponse incontournable aux effets destructeurs de l'utopie mise en pratique. Si alternative il y a, c'est entre deux formes d'intervention du politique et du social dans l'économie : l'autoritarisme voire la dictature ou le libéralisme social que Polanyi dénomme « un socialisme associationniste ». Ce socialisme est « la tendance inhérente d'une civilisation industrielle à transcender le marché autorégulateur en le subordonnant consciemment à une société démocratique » (Polanyi 1944 p. 302).

Reconnaissant dans la liberté une valeur première, il conteste qu'elle puisse être une valeur unique, considérant que l'économie ne se guérit pas d'elle-même. « Inévitablement, nous arrivons à la conclusion que la possibilité même de la liberté est en question. Si la réglementation est le seul moyen de répandre et de renforcer la liberté dans une société complexe, et que pourtant faire usage de ce moyen est contraire à la liberté en soi, alors une telle société ne peut pas être libre » (Polanyi 1944 p. 330-1). Le constat fait par Polanyi est qu'« aucune société n'est possible, dont le pouvoir et la contrainte soient absents, ni un monde où la force n'ait pas de fonction » (Polanyi 1944 p. 271).

En d'autres termes, ce dont Polanyi fait ainsi état c'est de l'existence d'un besoin de coordination et par suite de la nécessité et de l'inévitabilité d'un pouvoir de coordination. Les groupes d'individus ou les organisations qui détiennent ce pouvoir s'approprient une part du revenu social en rémunération des services qu'ils rendent. Ils participent de l'activité productive quoiqu'il soit impossible d'en mesurer la contribution.⁸ Leur reconnaître d'avoir pour fonction éminente et nécessaire de coordonner l'activité économique n'implique pas qu'ils l'exercent au mieux des intérêts de la société. Ils peuvent, non seulement, capter une fraction excessive du revenu global, mais ils peuvent aussi utiliser les revenus captés pour se livrer à des activités improductives qui sont un obstacle à la croissance. Ils forment, alors, ce que Veblen désignait comme une classe de loisirs.⁹ Sont en jeu, certes, le pouvoir de l'État, mais aussi celui des entreprises et de la finance, la façon dont ils s'exercent, qui détermine le type dominant de société, donc ce que peut être ce « socialisme associationniste » qu'il est absurde de vouloir envisager comme le résultat de l'abolition de la finance et du salariat.

La route de la servitude selon Hayek

Pour Hayek (1944), au contraire de Polanyi, non seulement le marché de libre concurrence est, dans son principe, dépourvu de toute forme de pouvoir économique (de marché), mais il n'y a pas d'alternative au marché autre

⁷ Cette approche, qui se réclame de Walras, ne se développera qu'à partir des années 1980 sous la forme principale de travaux de microéconomie de la concurrence imparfaite conduisant à une définition particulière de l'économie du bien commun sur laquelle il faudra revenir (Tirole 2016).

⁸ « La production sociale et son corollaire l'organisation sociale requièrent une catégorie spécifique de services sans lesquels elles ne pourraient pas fonctionner. Cette catégorie comprend les services des superviseurs, coordinateurs, dirigeants, législateurs, prêtres, professeurs, journalistes etc. Ce qui distingue ces services de ceux d'un maçon, tisserand ou postier est qu'il ne possède pas de mesure objective comme ces derniers l'ont. Étiqueter les premiers comme improductifs et les seconds comme productifs – comme dans la tradition d'Adam Smith – est, cependant, une manière erronée de les distinguer les uns des autres : la production a besoin des deux » (Georgescu-Roegen, 1971, p. 309).

⁹ Pour Veblen (1899), si les classes inférieures vivent dans le labeur et la frugalité, il n'en est pas de même de la classe pécuniairement supérieure chez qui diligence et parcimonie sont contrecarrées sinon annihilées par le développement du loisir et de la consommation ostentatoire au détriment du travail productif. Dans la même veine, Georgescu-Roegen nous rappelle que « seulement ce qui n'a pas de mesure intangible peut facilement être exagéré en importance. C'est la raison de base pour laquelle l'élite privilégiée dans chaque société a toujours été composée - et je suppose sera toujours composée - de membres qui rendent des services improductifs sous une forme ou sous une autre. Quel que soit le titre auquel cette élite reçoit sa part du revenu, celle-ci ne sera jamais assimilable au salaire d'un travailleur, même si, comme c'est possible, elle peut être ainsi désignée » (Georgescu-Roegen 1971 p. 310). Et d'ajouter plus loin. « Le fait que chaque élite rende des services qui ne produisent pas de résultat palpable, mesurable, conduit non seulement à bénéficier de privilèges économiques mais aussi à des abus de toutes sortes » (ibid. p. 311). Il n'en demeure pas moins que ces élites doivent leur existence à la division du travail, ne disparaissent donc pas mais circulent au sens où une élite remplace l'autre. « Naturellement, leurs noms et les rationalisations de leurs privilèges changent. Mais il est important de noter que chaque élite inspire une nouvelle mythologie socio-politique au moyen de laquelle la nouvelle situation est interprétée. Toutefois, le même leitmotiv parcourt toutes ces autoglorifications : 'que deviendraient les gens sans nos services ' » (ibid. p. 310)

que la servitude, celle imposée par la planification centralisée, celle à laquelle conduit aussi un socialisme dit libéral incarné dans un dirigisme qui ne se contente pas de veiller au bon fonctionnement du marché, c'est-à-dire essentiellement au respect des droits de propriété.

Hayek met, certes, en garde contre cette erreur consistant à assimiler le libéralisme au laissez-faire et à la croyance en l'harmonie naturelle des intérêts individuels. « Ni Locke, ni Hume, ni Smith, ni Burke, écrit-il, n'auraient jamais soutenu, comme le fit Bentham, « que toute loi est un mal car toute loi est une atteinte à la liberté ». Leur thèse n'a jamais été celle d'un « laissez-faire » complet qui, dans son sens littéral, n'a jamais été défendu par aucun des économistes classiques anglais. Ils savaient, mieux que la plupart de leurs critiques postérieurs, que ce n'est pas par un tour de magie que les efforts individuels ont pu se trouver efficacement canalisés vers des fins sociales bénéfiques – mais par l'évolution d'institutions « bien constituées » de nature à réunir « les règles et les principes touchant les intérêts opposés et les avantages issus des compromis » (Hayek 1959/1993 p. 59). Quand il dénonce les méfaits de la planification centrale, Hayek prend soin de souligner à quel point « il est important de ne pas confondre l'opposition à cette sorte de planisme avec une attitude de laissez-faire dogmatique. Le libéralisme veut qu'on fasse le meilleur usage possible des forces de la concurrence en tant que moyen de coordonner les efforts humains ; il ne veut pas qu'on laisse les choses en l'état où elles sont. » (Hayek 1944 p. 33). L'action du gouvernement n'est pas l'ennemi de la concurrence dès lors qu'elle est dédiée, non à en contrarier l'exercice, mais, au contraire, à en assurer la bonne marche. « L'usage efficace de la concurrence en tant que principe d'organisation sociale exclut certains types d'organisation coercitive dans la vie économique, mais il en admet certains autres qui peuvent parfois l'aider considérablement, et exige même certains genres d'action gouvernementale » (ibid.). Hayek insiste surtout sur le rôle que l'État doit jouer dans la mise en place des lois conçues pour préserver la concurrence. Il n'écarte cependant pas la possibilité de mettre en place un système extensif de services sociaux. Il ajoute, en effet, que le fonctionnement de la concurrence « requiert l'organisation adéquate d'institutions comme la monnaie, les marchés, l'information – dont certaines ne peuvent jamais être assurées de façon satisfaisante par l'entreprise privée » (ibid. p. 34). Finalement, « créer les conditions dans lesquelles la concurrence sera la plus efficace possible, la remplacer là où elle ne peut être efficace, fournir les services qui, comme l'a dit Adam Smith, 'tout en présentant les plus grands avantages pour une collectivité importante, sont toutefois d'une nature telle que le profit ne saurait en rembourser le coût à aucun individu ou groupe d'individus', sont ces tâches qui fournissent à l'État un domaine d'activité vaste et incontestable » (ibid. p. 35). Ainsi, ce qu'écrit Hayek est parfois bien loin de la caricature qui en est faite par ses disciples comme par ses ennemis. Ce qu'il condamne fermement ce n'est pas qu'il puisse y avoir une action publique, mais que celle-ci, par des méthodes centralisées, oriente la production et par suite la consommation dans une direction opposée à celle que ferait emprunter les choix individuels.

Loin, également, de sa représentation du fonctionnement du marché l'idée que son efficacité repose sur l'existence de prix optimaux obtenus instantanément (via le tâtonnement walrasien). « L'idée que, dans le cadre de la « concurrence parfaite », les prix devraient être égaux aux coûts à long terme conduit souvent à l'approbation de pratiques antisociales telles que l'exigence d'une « concurrence ordonnée » qui garantira un juste retour sur capital et la destruction des capacités excessives » (Hayek 1948 p. 102). Cette efficacité tient, pour Hayek, à la capacité sans égale du marché à acquérir l'information pertinente grâce à des ajustements lents et graduels. « Ce n'est que dans un marché où l'adaptation est lente par rapport au rythme du changement que le processus de concurrence fonctionne en permanence. Et si la raison de cette lenteur *peut* être que la concurrence est faible (...), une adaptation lente ne signifie pas nécessairement une concurrence faible » (ibid. p. 103).

Dans cette approche du monde libéral, la coordination reste, toutefois, assurée par le système des prix. « (Celui-ci) permet aux chefs d'entreprise, en surveillant le mouvement de quelques prix comme le pilote surveille quelques cadrans, d'ajuster leurs activités à celles de leurs confrères » (Hayek 1944 / 2007 p. 42). Si la flexibilité des prix est ainsi requise, elle reste limitée, non pas par coercition, mais du seul fait des comportements d'individus rationnels, libres de leurs mouvements. Ce qui explique, d'ailleurs, que Hayek attribue les désordres de l'économie de marché à une organisation inappropriée du système bancaire qui autorise des variations fortes et inconsidérées des taux d'intérêt (Hayek 1933).

La question demeure, toutefois, de savoir à quelles conditions une telle société de marché prend place et dans quelles conditions elle cède la place. A la seconde question, Hayek (1944) semble répondre en insistant sur la bataille engagée entre les idées libérales et les idées socialistes. Comme si l'histoire était accomplie et que l'on était en présence de la tentative d'en remettre en cause l'issue au prix de la servitude, sorte de retour en arrière à des sociétés archaïques. À la première question, Hayek, répond en faisant valoir que l'institution du marché est faite de règles générales issues d'un processus de sélection culturelle qu'il dénomme *l'ordre spontané*. Sa vision

de l'État apparaît alors comme « purement fonctionnelle, instrumentale et épiphénoménale » (Égé 1992, p. 1027-8). Or, les dispositifs juridiques qui assurent l'émergence du marché libre en même temps que de l'État de droit ne peuvent être que le fruit d'une rupture. « La liberté au sens juridique et politique du terme, n'est ni un attribut humain universel, ni une propriété substantielle, mais une disposition formelle qui est proprement inventée dans un contexte social particulier » (Égé 1992 p. 1024). Une médiation née de cette invention est nécessaire qui empêche de s'en tenir au seul jeu des essais et erreurs d'individus libres, indépendants les uns des autres et de toute structure sociale préétablie.

Ce qui est vrai de l'État de droit en général l'est aussi des dispositifs juridiques constitutifs de l'État social tels qu'ils vont véritablement émerger de la Grande Dépression. Dans son appréciation de l'essai de Hayek (1944) '*La route de la servitude*', Keynes dit en partager la position philosophique et morale, mais, en revanche, il plaide en faveur d'une intervention publique jugée nécessaire pour faire face à l'incertitude radicale. « Keynes ne croyait certainement pas que le gouvernement savait ou pouvait savoir, plus que la 'société'. Mais il pensait qu'il était en mesure de prendre des mesures contre les conséquences d'une incertitude que des particuliers ou même des arrangements sociaux informels ne pourraient pas prendre. Les 'conventions' qu'une société érige pour se garder des effets de l'incertitude se brisent dans les moments de grande tension. Par suite une politique de plein emploi n'était pas la porte ouverte à la servitude, mais une mesure de prudence face à une situation dont le développement détruirait les valeurs qu'il (Keynes) partage avec Hayek » (Skidelsky 2009 p. 160). Keynes n'était pas aveugle quant aux possibles dérives totalitaires, mais entendait y faire face en développant l'État social devenu l'utile complément du marché et non son substitut.

Le néo-libéralisme de Lippmann

À cette même période, Lippmann (1937) constate ce qu'il dénomme la débâcle du laissez-faire, n'adhère plus à l'idée que le marché obéirait à un *ordre naturel* et propose de lui substituer un *ordre légal* qui suppose une intervention juridique de l'État. Ce faisant, il dénonce les règles édictées par le premier libéralisme qui ont, selon lui, préservé les avantages des classes dominantes et plaide en faveur de nouvelles règles conçues pour libérer le marché des monopoles afin de restaurer l'atomisme libéral curieusement entendu comme la concurrence entre les individus les plus doués. La concurrence n'est plus un fait de nature et devient une norme dont la mise en œuvre exige des règles qui en garantisse la loyauté. Ainsi que le souligne Stiegler (2019), Lippmann attribue à l'État une mission essentiellement politique et sociale, qu'il assimile à un pouvoir central confié à des experts en charge d'une véritable réforme de la société pour faire pièce à l'ignorance supposée des masses. Cette mission est destinée non seulement à perfectionner les règles de droit, mais aussi à améliorer l'éducation et les capacités cognitives des individus. L'objectif est, fondamentalement, de parvenir à l'établissement d'une économie de marché mondialisée procédant de la division sans cesse plus étendue du travail, mais sous l'égide de que nous appellerions aujourd'hui une technocratie éclairée.

Ce nouveau libéralisme recèle un paradoxe sur lequel il faudra revenir : l'avènement du marché global est subordonné à la verticalité d'un pouvoir essentiellement public, un travers, si l'on s'en rapporte à l'étude qu'en fait Stiegler (2019), dans lequel ne tombe pas Dewey (1937) qui, tout en partageant le même diagnostic sur les effets pervers du laissez-faire, se démarque de Lippmann en reconnaissant un rôle éminent aux différentes associations ou communautés qui structurent la société en même temps qu'elles font exister l'individu comme être social. Ce faisant, Dewey se sépare aussi de Hayek pour qui tout groupe défend ses intérêts propres et devient l'ennemi de la liberté économique. Se trouve ainsi posée, en filigrane, la question du pouvoir, de sa nature, des conditions de son exercice, du rapport entre l'économie et le politique, entre la liberté économique et la liberté politique.

La « troisième voie » de Keynes

Keynes (1926, 1933) conteste, lui aussi, l'idée que le laissez-faire constituerait l'essence du libéralisme. « La formule du laissez-faire ne se trouve pas dans les écrits d'Adam Smith, de Ricardo ou de Malthus. Chez aucun de ces auteurs, l'idée n'est même présente sous une forme dogmatique » (Keynes 1926 / 2002 p. 66). Or c'est bien à la doctrine du laissez-faire qu'il entend s'attaquer et non au libéralisme. Ses réflexions et propositions en faveur d'une intervention de l'État ne sauraient être interprétées comme une opposition aux fondements de l'économie de marché. Elles « sont orientées vers la recherche d'améliorations techniques possibles du capitalisme moderne par le moyen de l'action collective. Elles ne contiennent rien qui soit sérieusement incompatible avec ce qui semble être la caractéristique essentielle du capitalisme, à savoir que l'appât du gain et l'amour de l'argent constituent la principale force motrice de la machine économique » (ibid. p. 84). L'intervention repose sur des choix discrétionnaires censés corriger les défauts de régulation globale imputables à des dysfonctionnements des marchés. L'objectif, que fonde une référence essentiellement libérale, reste de ne pas perturber l'allocation

des ressources telle qu'elle est déterminée par les choix individuels, de marier efficacement régulation et incitations, souveraineté de l'État et liberté des choix individuels.

Keynes propose ainsi d'opérer une nouvelle *expérimentation* qui, sans remettre en cause l'économie de marché, en transforme néanmoins le mode de fonctionnement. Il plaide pour des ajustements qui doivent être graduels et consistents, en tout premier lieu, à faire une place au rôle régulateur de l'État dans le but d'éviter tout enchaînement de crise. L'une des dimensions importantes de l'action de l'État est, en outre, de préserver les intérêts de la nation. « Les sacrifices et les pertes liées à une transition seront considérablement plus importants si l'on force l'allure. Je ne crois pas en l'inévitabilité de la gradualité, mais je crois en la gradualité. C'est avant tout le cas d'une transition vers une plus grande autosuffisance nationale ou une économie nationale planifiée. Car il est dans la nature des processus économiques de s'enraciner *dans le temps*. Une transition rapide impliquera une destruction si drastique de la richesse que le nouvel état de choses sera, au début, bien pire que l'ancien et l'expérience sera discréditée. Car les hommes, jugent impitoyablement les résultats, les premiers résultats aussi » (Keynes 1933 p. 769, *italiques ajoutées*).

Keynes a une vision d'abord politique. Il s'inquiète de la montée du fascisme et du nazisme. Mais il voit dans le conservatisme des tenants du laissez-faire et dans le communisme des impasses porteuses de grands périls pour l'avenir de la civilisation. Il dénonce l'amour de l'argent autant que la violence et les atteintes aux libertés publiques. Il entend alors fonder la réforme économique sur la liberté politique et développe implicitement une approche institutionnaliste inévitablement en opposition à toute forme d'économie pure.

Du débat ainsi noué dans les années 1930, mais surtout des conditions politiques et sociales nées de la Grande Dépression et de la Deuxième Guerre mondiale, résultera une renaissance du libéralisme sous la forme pour partie initiée par Keynes : un libéralisme social dont les principes et les pratiques sont largement partagées par les forces en présence, démocrates-chrétiens et sociaux-démocrates en Europe, républicains et démocrates aux États-Unis. Toutefois, se développe simultanément, en opposition au keynésianisme devenu, un temps, la pensée dominante, une contreoffensive alimentée par un courant de pensée qui se veut authentiquement libéral, initié par Hayek et organisé en lobby intellectuel, qui se traduit, dès 1948, par la création de la Société du Mont Pèlerin dont les thèses vont irriguer le néo-libéralisme qui va l'emporter, bien plus tard, à partir des années 1980.¹⁰

Du libéralisme social à la résurrection de l'utopie de marché

Le libéralisme s'est épanoui sous deux formes opposées, incarnées successivement par la doctrine keynésienne et la nouvelle doctrine classique. L'une et l'autre se sont heurtées à une même incapacité à fournir une réponse cohérente aux problèmes et difficultés nés de ruptures structurelles pourtant dans la nature des économies de marché. Elles présentent le défaut commun de ne pas mettre en scène l'articulation entre politiques macroéconomiques et fonctionnement des entreprises et des marchés.

La doctrine keynésienne démentie

L'économie libérale a repris le dessus au cours des trois décennies qui suivent la Deuxième Guerre mondiale sous la forme de ce *libéralisme social* inspiré des thèses défendues par Keynes.¹¹ Ce serait une erreur que d'attribuer son succès dans cette période au seul activisme budgétaire des gouvernements et d'ignorer la réalité des changements structurels profonds qui sont survenus dans l'organisation des marchés et des entreprises, toutes choses ignorées de la doctrine keynésienne sinon de Keynes lui-même dont l'analyse est cantonnée à une macroéconomie de court terme, fautive, sans doute, de complètement clarifier la notion de libéralisme. De même que ce serait une erreur que d'attribuer son échec ultérieur au seul fait que la politique économique aurait introduit un biais inflationniste systématique dans le fonctionnement de l'économie sans prendre en considération, pour en expliquer la survenue tardive, les ruptures politiques et sociales intervenues aux États-Unis à partir du milieu des années 1960, puis dans l'ordre international au début des années 1970.

¹⁰ Dans une communication au congrès de l'*American Economic Association* le 30 décembre 1949, intitulée *La marche au socialisme*, reprise en annexe d'une édition posthume de *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*, Schumpeter, faisant état de l'importance croissante de l'intervention publique, évoque la réaction libérale. « Il existe, m'a-t-on dit, une montagne suisse sur laquelle se sont tenus des congrès d'économistes qui ont condamné la plupart, sinon tous, les points d'un tel programme. Mais ces anathèmes sont tombés dans le vide et n'ont pas même suscité de contre-attaques » (Schumpeter 1942 p. 405). Cette observation fait écho à sa thèse suivant laquelle le déclin du capitalisme vu comme le déclin de l'esprit d'initiative est inéluctable.

¹¹ Keynes (1939) a lui-même utilisé l'expression de *socialisme libéral*.

De nouvelles institutions et formes d'organisation ont vu le jour au sortir de la Grande Dépression dont le principal atout est d'avoir favorisé la *maîtrise du temps long* par les acteurs publics et privés (Gaffard, Amendola et Saraceno 2020). Il en est ainsi des stabilisateurs automatiques systématisés grâce à la mise en œuvre des régimes d'assurance chômage, santé et retraite. Il en est ainsi de la gouvernance des entreprises devenues de véritables coalitions politiques (March 1962), porteuses d'un compromis social impliquant, aux États-Unis comme en Europe occidentale, une indexation des salaires sur les gains de productivité, la distribution régulière de montants limités de dividendes, le développement de la planification d'entreprise, la fixation de prix à long terme par les entreprises (Shonfield 1965).¹² Il en est ainsi des règles du Droit du travail et de la sécurité sociale qui reposent sur le principe de justice sociale (Supiot 2010).¹³ Il en est ainsi des institutions internationales nées des accords de Bretton Woods dont l'objectif est de concourir à la croissance et à la stabilité des économies nationales. « Les accords de Bretton Woods ont défendu le principe selon lequel les économies nationales doivent être gérées de manière à assurer le plein emploi et une croissance adéquate. Pour ce faire, elles doivent disposer d'une "marge de manœuvre" suffisante pour mener leurs politiques monétaire et budgétaire. Outre le contrôle des capitaux, le nouveau système présentait deux caractéristiques visant à fournir cette marge de manœuvre. La première était l'octroi d'un financement à court terme par le FMI pour aider les pays à faire face à des pénuries temporaires de devises étrangères et à des difficultés de paiements extérieurs (...) Deuxièmement, même si les pays étaient censés maintenir leurs monnaies à des parités fixes, ces parités pouvaient être modifiées en cas de "déséquilibre fondamental" (...) Si les perspectives de croissance et d'emploi d'un pays entraient en conflit avec les paiements extérieurs, même après le recours aux contrôles des capitaux et au financement du FMI, l'incompatibilité serait éliminée en ajustant le taux de change plutôt que de laisser l'économie nationale souffrir » (Rodrik 2011 p. 97-98). L'ouverture aux échanges internationaux procède ainsi d'ajustements graduels tout en étant subordonnée aux performances nationales de revenu et d'emploi.

Dans ce contexte, les crises financières ont disparu, les tensions inflationnistes ont longtemps été contenues, le plein emploi a été réalisé. Le nouvel environnement institutionnel a permis une meilleure coordination entre l'offre et la demande sur le long terme, soit bien plus qu'une simple stimulation de la demande globale.¹⁴

Fondamentalement, dans cette période, la réciprocité et la coopération propres aux relations sociales a pris le pas sur un strict individualisme. Non seulement « les avantages de la réciprocité au sein d'une communauté ont été amplifiés à mesure que la communauté devenait la nation » (Collier 2019 p. 8), mais ces autres importantes communautés que sont les entreprises ont participé d'arrangements institutionnels ou simplement d'accords avec les syndicats de travailleurs qui ont garanti salaires et avantages sociaux en matière de santé et de retraite.¹⁵

Dans ce contexte, l'évolution macroéconomique n'a pas été déterminée par les seules variations de la demande globale courante contrôlées par la politique macroéconomique. Elle a été le fruit de formes d'organisation

¹² Il est intéressant de rapporter ici l'analyse que Shonfield (1965) fait des capitalismes de l'Allemagne et des États-Unis présumés restés en dehors du principal courant organisationnel de la période, la planification. En Allemagne, la pratique des prévisions à long terme portant sur les investissements s'est répandue en même temps que la possibilité pour chaque entreprise d'insérer son plan dans le cadre de sa branche, de pouvoir utiliser pour ses prévisions « un jeu d'hypothèses communes et un cadre intellectuel commun, qui constituent le minimum indispensable pour formuler une stratégie collective de l'investissement à long terme » (ibid. p. 268-69). Aux États-Unis, la pratique de la planification d'entreprise s'est développée, impliquant notamment la communication progressivement étendue d'informations sur les investissements futurs (ibid. p. 359) et le fait qu'« il existe un langage commun entre grandes entreprises et une utilisation commune de techniques complexes » (ibid. p. 374-75).

¹³ « Généralisant la politique du *New Deal*, la *Déclaration de Philadelphie* ne promouvait nullement la destruction du capitalisme. Elle visait au contraire à assurer sa pérennité en insérant les marchés dans un cadre normatif propre à assurer leur fonctionnement sur le temps long de la succession des générations » (Supiot 2010 p. 46).

¹⁴ Cette vision de ce « nouveau » monde peut sembler idyllique et ne pas rendre compte de l'importance, à l'époque, de conflits sociaux 'traditionnels' dans les pays européens ou aux États-Unis, de ce que Krugman (2007) appelle une prospérité agitée. Elle est, cependant, fidèle à l'évolution observée qui s'est traduite par de nouveaux compromis sociaux, un recul des inégalités et l'émergence d'une classe moyenne très large, notamment aux États-Unis (Krugman 2007). Cette évolution ne s'est pas faite sans que le « nouveau » monde ne se heurte à « l'ancien », que de vieux antagonismes persistent et qu'une bataille idéologique ne se développe (Mallet 1969). Nous verrons plus loin que cet « ancien » monde a pris sa revanche à partir des années 1980 et que les vieux conflits entre salariés et capitalistes vont être de retour avec un rapport de force progressivement plus favorable aux capitalistes.

¹⁵ Il est important de noter ici que ces arrangements ont été de nature différente de part et d'autre de l'Atlantique tout en concourant au même objectif. Il en est ainsi des caractères propres de ce que Levy et Temin (2007) appelle le *Traité de Detroit* pour désigner la généralisation d'un accord passé entre patronat et syndicat de l'automobile aux États-Unis (Krugman 2007).

assurant la *fiabilité des anticipations à long terme* formulées par les entreprises qui ont décidé d'engager des dépenses d'investissement exigeant du temps avant que la capacité de production dont elles sont porteuses ne devienne opérationnelle.¹⁶

Autant dire que cette période dite des « trente glorieuses » n'est décidément pas réductible à l'activisme budgétaire et au laxisme monétaire, ni d'ailleurs à un phénomène de rattrapage assimilé à la convergence vers un équilibre de long terme qu'aurait préalablement atteint l'économie dominante (les États-Unis). La réalité est plus complexe.¹⁷ Ce qu'il est advenu au cours de la période est une assez large *synchronisation* des temps sociaux qui a permis de *contrôler* les déséquilibres inhérents aux mutations en cours.

En témoigne singulièrement les conditions dans lesquelles la reconstruction a pris place dans les économies européennes. Face à un excédent de demande consécutif à la destruction de capital productif et à la hausse des salaires dictée par une insuffisance de l'offre de travail – une situation inverse de celle de la Grande Dépression – des tensions inflationnistes alimentées par un afflux de liquidités ont été acceptées ce qui a permis de prendre en considération le temps nécessaire à la construction de la nouvelle capacité productive et de ne pas pénaliser les investissements productifs. Ce déséquilibre inflationniste et le déséquilibre de la balance commerciale allant de pair sont apparus comme la condition de leur extinction ultérieure. Il s'est agi d'articuler, ne serait-ce qu'implicitement, ces déséquilibres *dans le temps* au lieu de vouloir les éliminer *ab initio* (Hicks 1947).

La particularité historique de toute cette période est que les économies occidentales ont suivi une croissance forte et régulière dont l'une des propriétés est la constance de la part des salaires dans le produit intérieur brut correspondant à leur indexation sur les gains de productivité. Ce constat n'est pas une explication. La conciliation, *dans le temps*, des intérêts des salariés et des managers, du travail et du capital, est le fruit de compromis sociaux et politiques nés du contexte politique et institutionnel spécifique de l'après-guerre.¹⁸

La dérive inflationniste prédite par Hayek et ses épigones est intervenue tardivement quand un surcroît massif de dépenses publiques a été décidé aux États-Unis n'ayant rien à voir avec un réglage fin de la conjoncture : des dépenses sociales voulues pour éradiquer la pauvreté des populations afro-américaines discriminées et des dépenses militaires destinées au financement de la guerre du Vietnam. Il s'en est, en effet, suivi une très forte croissance qui a alimenté de fortes tensions sur les marchés de matières premières avant même la décision des pays producteurs de pétrole en 1973. La rupture avec les accords de Bretton Woods est la conséquence de ces choix politiques et militaires et du refus de États-Unis de contrôler l'émission de dollars qui s'en est suivi, gonflant les réserves des banques centrales en Europe et au Japon (Skidelski 2009). Les désordres économiques, financiers et sociaux qui vont naître traduisent les difficultés rencontrées à maîtriser les mutations structurelles devenues inévitables tant dans l'organisation de la production que dans le domaine de la finance. Il est évident *a posteriori* que ces désordres, incarnés dans le phénomène de stagflation, ne pouvaient pas être surmontés en jouant de l'instrument budgétaire à des fins de réglage conjoncturel. Si démenti il y a de la doctrine keynésienne, ce n'est pas tant du fait de son ignorance de l'existence d'un équilibre de long terme que de son incapacité à analyser les effets immédiats et à plus long terme des mutations structurelles.¹⁹

¹⁶ Cette correspondance entre politique macroéconomique et comportements d'entreprises effectivement au cœur des performances observées a été rompue dans les années 1970 au cours desquelles la révision des anticipations de longue période des entreprises les conduisant à rechercher plus de flexibilité s'est trouvée en porte-à-faux avec une politique économique cantonnée à une vision strictement globale du fonctionnement de l'économie dont la conséquence a été la stagflation (Bruno 1987).

¹⁷ C'est une supercherie que de dire que les principes fondateurs des institutions de cette époque n'ont d'efficacité que pour des économies en phase de rattrapage de l'économie placée sur la frontière technologique car ce sont des règles similaires qui ont été appliquées dans l'économie faisant la course en tête bien que sous des formes institutionnelles distinctes.

¹⁸ Cette situation est documentée notamment dans Krugman (2007) qui s'est attaché à décrypter les évolutions politiques et sociales qui ont marqué les États-Unis à différentes périodes de leur histoire jusqu'au retournement des années 1980.

¹⁹ Tous les économistes keynésiens n'étaient pas dupes de cet état de la doctrine. Tobin (1972), Fitoussi (1973) expliquent ainsi que l'augmentation simultanée de l'inflation et du chômage n'est autre que la conséquence de la désarticulation du tissu productif que traduit la dispersion accrue des demandes et offres excédentaires (sectorielles) dans un contexte où, faute d'information, les prix s'ajustent plus fortement à la hausse qu'à la baisse (et les quantités donc les emplois plus fortement à la baisse qu'à la hausse). Tobin et Fitoussi ne peuvent signaler plus clairement que le problème est structurel et non conjoncturel. Il tient, en réalité, aux modifications d'ampleur de la structure du système productif qui fait suite aux bouleversements des technologies pour partie induits par la hausse des prix des matières premières et des coûts de

La nouvelle doctrine classique démentie

L'échec des tentatives de réglage conjoncturel, auquel est réduite la pensée de Keynes, devenue une politique sans théorie et, en contrepoint, les performances réalisées par certaines économies, sur fond de révolution néo-libérale, à compter des années 1980 ont suscité une nouvelle croyance qui devait faire consensus parmi les décideurs et les économistes : il suffirait de contrôler l'inflation par le moyen d'une politique monétaire entièrement dédiée à cet objectif, de rechercher l'équilibre des comptes publics et de procéder à une libéralisation des marchés pour retrouver une croissance un temps perturbée du fait de l'impéritie des gouvernements. L'utopie du marché autorégulé revient ainsi en force dans le discours sinon dans les faits. L'individualisme prend de nouveau le pas sur des communautés qui se délitent en partie (Collier 2019).

La vieille théorie, celle d'avant Keynes, reprend le dessus avec des habits neufs, ceux fournis par de nouveaux outils mathématiques.²⁰ L'on prête curieusement au consommateur des anticipations rationnelles confinant à une connaissance justement déniée au planificateur. Les méthodes mathématiques de planification deviennent l'outil pour analyser et comprendre les interactions décentralisées entre la multitude des agents individuels. Les marchés ne jouent pas le rôle essentiel qu'on leur prête dans l'allocation des ressources. Celle-ci procède du calcul d'optimisation de leur utilité intertemporelle opéré par des consommateurs dotés d'anticipations rationnelles. Ce n'est pas le moindre des paradoxes que de voir cette vision du marché être en totale contradiction avec celle développée par Hayek (1948) pour qui les individus étaient *imparfaitement* et *différemment* informés.²¹

Privatisations, libéralisations, stabilisations macroéconomiques sont jugées à l'aune de critères (de nombres) qui reflètent le respect de règles intangibles sans que ne soient jamais considérées la montée de la pauvreté, la destruction des relations sociales et celle de la nature.²² Le renoncement à la démocratie au bénéfice des règles, en fait des lois d'airain du marché, va de pair avec l'obéissance aux injonctions de la finance. Les défaillances du marché sont attribuées à un manque de volonté politique de respecter les règles de pleine concurrence, à la défiance dans des institutions jugées inefficaces et à une régulation porteuse de corruption, voire à l'irrationalité des comportements individuels, toutes choses qu'il importe de corriger en imposant des règles aux gouvernements comme aux individus. Le développement est devenu une affaire d'experts. Le coût des transformations sociales jugées naturelles est ignoré parce qu'il est supposé temporaire. Préserver la cohésion sociale n'est pas à l'ordre du jour. Pas plus que de se préoccuper d'une éventuelle instabilité financière désormais censée appartenir à un passé révolu.

Les réformes structurelles relatives au fonctionnement des marchés de biens et du travail ou, très simplement les contraintes imposées par une finance libéralisée, brisent les coalitions politiques que constituent les entreprises, lesquelles sont, de plus en plus, conçues comme des collections d'actifs négociables. Elles remettent

production touchant inégalement les différents secteurs. Tobin ne propose aucune solution de politique économique autre qu'une politique des revenus dont on peut, toutefois, considérer qu'elle est une tentative de concilier les horloges multiples.

²⁰ « Jusqu'à la fin des années soixante dans l'ordre de la théorie appliquée, comme dans celui de la recherche empirique, le keynésianisme régnait sans partage. Mais il s'agissait d'un règne ambigu, non pas vraiment celui d'une théorie, mais d'une pratique politique » (Fitoussi 2004 p.93). Cette ambiguïté tient à ce que le cadre théorique proposé est une macroéconomie de courte période. Ne sont, en effet, pris en considération, ni l'organisation des entreprises et des marchés, ni le fonctionnement de l'économie à long terme.

²¹ « Les économistes croyaient que leur hypothèse d'uniformité de pensée dans un monde d'anticipations rationnelles leur permettait de modéliser les résultats de marché qui découlent des décisions d'un grand nombre d'individus en étudiant les comportements d'un seul individu représentatif. Une fois qu'ils avaient confondu ce monde et le monde réel, il n'y avait qu'un pas pour qu'ils se persuadent que les objectifs fictifs de leur individu type – intérêt personnel ou optimisation de leur bien-être – pouvaient être projetés sur le marché et la société tout entière » (Frydman et Goldberg 2011/2013 p. 85-86).

²² La gouvernance par les nombres conduit à confondre les objectifs sociaux fondamentaux avec des indicateurs chiffrés retenus sur la base de théories économiques improbables. « Les indicateurs conçus par l'Union européenne ou la Banque mondiale pour mesurer les performances des droits nationaux sont ainsi l'image caricaturale d'une normativité qui s'ignore. Non seulement ils échappent à toutes les exigences du débat démocratique qui continuent d'entourer la délibération des lois, mais encore l'image quantifiée qu'ils donnent à voir n'est pas celle de la réalité, mais celle des croyances qui ont présidé à leur élaboration » (Supiot 2010 p. 85). Des concepts de gestion des entreprises ou de politique économique sont ainsi transposés dans le Droit (Supiot 2015 p. 215 et sq.).

à l'ordre du jour mobilité du travail et flexibilité des salaires.²³ La discipline imposée par les marchés financiers singe, implicitement, les mécanismes de l'étalon-or tels qu'ils fonctionnaient au XIX^e siècle. Les relations internationales imposent au plus faible (la Grèce pour prendre cet exemple emblématique au moment de la crise de la dette en Europe dans les années 2010) d'appliquer les règles comme les grandes puissances ont imposé, au XIX^e siècle, aux pays colonisés de se plier à leurs exigences. L'austérité imposée par le Fonds Monétaire International oublieux de sa fonction stabilisatrice remplace, sans en changer l'objectif, la diplomatie de la canonnière. L'étalon change or (après l'étalon or) a disparu, des institutions monétaires internationales ont été mises en place, mais la liberté des mouvements de capitaux vaut acceptation de la discipline imposée par les marchés financiers aux entreprises et aux États. Avec le refus de la répudiation des dettes il s'agit d'écarter toute violation des contrats privés, mais en acceptant la violation du contrat social. « La faillite est une dimension centrale du capitalisme moderne. Mais le FMI ne le reconnaît pas : cette faillite serait une violation du caractère sacré des contrats. Mais il n'a aucun scrupule à violer un contrat encore plus important, le contrat social. Il préfère fournir des fonds aux gouvernements pour renflouer les créanciers étrangers, qui n'avaient pas fait preuve d'une diligence raisonnable dans l'octroi de prêts. Dans le même temps, il a imposé des politiques faisant peser des coûts élevés sur d'innocents spectateurs, les travailleurs et les petites entreprises, qui n'ont joué aucun rôle dans l'avènement de la crise » (Stiglitz 2001 p. xii).

Les réformes en question se heurtent à l'incompréhension des individus et des groupes sociaux que les néo-libéraux attribuent au défaut de perception par ces mêmes individus et groupes de leur justesse sans prendre la peine de comprendre l'enchaînement des déséquilibres observés y compris ceux qui touchent les comptes publics qu'il est bien hasardeux d'attribuer à de « mauvais » comportements. Dès lors, leur enjeu est d'abord politique. Il s'agit de faire pièce à cette incompréhension en imaginant pouvoir changer radicalement les mentalités, les habitudes et les comportements, qui seraient autant de « retards », grâce à l'action politique. L'injonction de s'adapter, de combler tout ce qui s'apparente à un retard, est au cœur de ce paradoxe apparent de la démarche néo-libérale qui implique de recourir à la parole des experts dûment mandatés par l'État ou par des autorités administratives présumées indépendantes pour établir et imposer les règles répondant aux exigences d'adaptabilité et de flexibilité, qui sont ainsi soustraites à tout débat démocratique. « Cela éclaire de manière saisissante la mutation actuelle des politiques publiques, notamment en matière de santé ou d'éducation. Celles-ci ne se réduisent pas en effet au retrait de l'État et à la privatisation. Elles imposent aussi une mutation profonde du sens de l'éducation, du soin ou de l'égalité des chances, entièrement orientée vers l'adaptabilité, la compétition et la mobilité » (Stiegler 2018).

Ce paradoxe était déjà présent au cœur de la pensée de Lippmann. « Refusant à la fois la Providence de la nature et le contrôle de l'avenir par l'intelligence collective des publics, le nouveau libéralisme théorisé par Lippmann décidera de s'en remettre, d'une part, aux artifices du droit et, d'autre part, à la réadaptation des populations aux exigences de la mondialisation, passant par une politique publique invasive, chargée de transformer activement les dispositions et comportements de l'espèce humaine » (Stiegler 2019 p. 187). Certes, Lippmann entendait confier aux experts le soin de piloter la mise en œuvre d'importantes dépenses sociales alors que les néo-libéraux actuels attendent d'eux qu'ils convainquent les politiques des bienfaits de la neutralité de l'action publique et de la dérégulation. Les uns et les autres ont, toutefois, le même objectif qui est de réformer l'ordre social et de rendre effective une adaptation rapide des individus à une économie de marché mondialisée. En outre, l'idée s'est imposée de l'existence de biais cognitifs, rendant les individus incapables d'accéder à une vérité scientifique que seuls détiendraient les experts et justifiant de donner des « coups de pouce » susceptibles de changer les comportements individuels. La tâche ainsi confiée aux experts fait bon marché du rôle joué par l'organisation politique et sociale comme de l'hétérogénéité des groupes d'individus ou d'activités pourtant au cœur de l'évolution.²⁴

La vision des choses est autre si l'on entend que la mondialisation est le fruit de choix politiques vis-à-vis desquels la science économique est instrumentalisée. De fait, les États n'ont pas disparu à la suite de l'extension des marchés comme le voudrait la doctrine : ils ont muté. Sans doute, l'évolution la plus significative tient à ce que

²³ Ce qui est vrai des pays engagés dans ce type de réformes l'est aussi des pays comme les États-Unis au sein desquels les marchés étaient déjà formellement flexibles mais les relations de travail échappaient pourtant aux lois du marché pendant les années d'âge d'or.

²⁴ L'économie comportementale telle qu'elle est développée par Thaler et Sunstein les conduit à se faire les avocats de la méthode douce (« *nudge* ») pour inspirer les « bonnes » décisions (Thaler et Sunstein 2008), des décisions dictées par la théorie des marchés concurrentiels.

les États sont entrés en compétition les uns avec les autres en plaçant au cœur de leurs stratégies une recherche de compétitivité confondant la nature de l'État avec celle de l'entreprise et confinant à l'abus de souveraineté.²⁵ Elle est la conséquence de la capacité acquise par les entreprises désormais réellement internationalisées (et par les marchés financiers) d'imposer cette compétition qui porte sur les systèmes juridiques et tend à faire la part belle au moins-disant en matière sociale et fiscale sinon même environnementale.²⁶

Les pouvoirs que ces mêmes États ont continué d'exercer ont évolué de manière différenciée. Les États-Unis ont conservé la maîtrise de leur budget, n'hésitant jamais devant les déficits afin de veiller au maintien du plein emploi tout en réduisant les dépenses d'infrastructure et de soutien aux services publics dont bénéficient principalement les ménages de la classe moyenne et en laissant le champ libre aux grandes entreprises multinationales et à la finance. Les États de l'Union Européenne ont appliqué relativement strictement les normes monétaires et budgétaires prévues par les traités mais sans que les normes fiscales et sociales soient harmonisées. Ainsi l'Irlande, entre autres, a instauré une politique fiscale qui lui a permis d'attirer les sièges sociaux des grandes entreprises multinationales et de stimuler, de manière artificielle, la croissance de son produit intérieur brut par le jeu des prix de transfert.

Les États démocratiques ont, en outre, abandonné certaines prérogatives en les déléguant à des autorités administratives indépendantes censées appliquer des règles énoncées par des experts ce qui devait permettre d'échapper à la « tyrannie » de l'électeur. Ces autorités ont été mises en place dans certains secteurs d'activité pour veiller au maintien de la concurrence, mais aussi, il faut en convenir, pour stimuler l'innovation (télécommunications, électricité, transport aérien, ...) ainsi que pour la gestion monétaire (la banque centrale devenue indépendante). Dans certains cas, aux États-Unis, ce sont des prérogatives régaliennes qui ont aussi été déléguées à des groupes privés, dans le domaine de la sécurité y compris sur le terrain militaire.²⁷

Les conséquences de la mise en pratique de l'utopie ainsi réhabilitée et amendée, sous couvert de règles énoncées par les experts et imposées par les marchés financiers, ont été un creusement des inégalités, la précarisation de nombre d'emplois et la montée du dualisme social et géographique, une demande de protection des oubliés de la mondialisation, le développement des tensions protectionnistes et, finalement, des réactions populistes mettant en cause moins le libéralisme économique que la démocratie libérale. De fait, l'on assiste à un morcellement des communautés existantes, à une rupture des appartenances et à des pertes d'identité que l'on considère les nations confrontées à la fragmentation de leurs territoires respectifs, les entreprises ramenées à des collections d'actifs négociables et fragmentées internationalement, ou encore les individus qui de salariés protégés deviennent des autoentrepreneurs livrés aux forces du marché total.

Dans ce contexte, les crises successives, financière, sanitaire, écologique, font apparaître les incohérences et limites de la théorie et de la politique économiques dominantes qui apparaît avant tout comme relevant d'un discours idéologique masquant la transformation et la redistribution des pouvoirs. En matière monétaire puis budgétaire, les politiques dites non conventionnelles, autrement dit contraires aux enseignements de la théorie dominante, ont pris le pas et ont conduit à pérenniser une situation de taux d'intérêt quasi-nuls sinon négatifs sans que cela produise l'inflation attendue par cette théorie. Celle-ci viendra plus tard comme conséquence de forts déséquilibres sur les marchés de biens à commencer par les marchés de matières premières industrielles et agricoles.

Dans le même temps, le projet néo-libéral de fluidité et flexibilité de tous les marchés est poursuivi. Le dualisme croissant qui en est le fruit met l'État dans la situation, non pas d'y remédier, mais de le compenser en augmentant dépenses sociales et dette publique, contrevenant ainsi à la doctrine de neutralité. Cet État n'est plus en mesure d'effectuer un calcul public rationnel, plus encore quand les politiques non conventionnelles

²⁵ Krugman observe pour en dénoncer la fausseté que « la rhétorique de la compétitivité - le point de vue selon lequel, pour reprendre les mots du président Clinton, chaque nation est "comme une grande entreprise en concurrence sur le marché mondial" - est devenue omniprésente parmi les leaders d'opinion du monde entier. Les personnes qui se croient averties sur le sujet considèrent comme acquis que le problème économique auquel est confrontée toute nation moderne est essentiellement un problème de concurrence sur les marchés mondiaux - que les États-Unis et le Japon sont des concurrents au même titre que Coca-Cola et Pepsi - et ne sont pas conscientes que quelqu'un puisse sérieusement remettre en question cette proposition » (Krugman 1994 p. 28).

²⁶ Il est ici davantage question de globalisation des systèmes de pouvoir que de globalisation des marchés, le marché-clé étant celui des systèmes juridiques (Robé 2020).

²⁷ Dans ce dernier cas de figure, l'État, loin de disparaître avec la montée en puissance de marchés dominés par des lobbys, est devenu un État prédateur au service de ces mêmes lobbys en leur assurant des rentes (Galbraith 2008 p. 185-215).

deviennent ultra keynésiennes comme cela est advenu avec la crise sanitaire. Ni le marché, ni l'État ne sont plus en mesure de synchroniser les temps sociaux (Boyer 2020). Toute maîtrise de l'enchaînement des déséquilibres semble perdue, annonçant un moment de rupture avec l'idéologie néo-libérale sans que l'on soit certain de ce que sera la nouvelle donne. L'État devient prisonnier de la double exigence de satisfaire la demande de biens publics et de pallier les effets de l'instabilité sans que soient effectivement attaquées les racines de cette instabilité.

Sans doute, l'une des « curiosités » du moment de crise actuel est le positionnement de la finance en porte-à-faux avec la théorie classique comme avec la théorie keynésienne. Les taux d'intérêt se sont effondrés au point de devenir négatifs alors même que les taux d'endettement public se sont envolés. Cela ne peut, en aucun cas, refléter une confiance dans l'avenir. La liquidité vient renforcer la valeur des actions et aider à la concentration du capital, y compris par le canal de rachats par la dette ou LBO (« *Leveraged Buy-Out* »), bien plus que soutenir le progrès technique et les investissements d'avenir. Des prix d'actifs déconnectés des performances réelles et des États surendettés ne semblent pas susciter le séisme que l'on pourrait craindre. Tout se passe comme si la finance était immunisée en ayant reporté les risques sur les salariés et les finances publiques. Une situation sans doute à la merci de changements brutaux de comportement des actionnaires (des fonds d'investissement) et de choix politiques contraints par les événements sociaux.

De fait la succession de crises depuis 2008 signe un changement d'époque de quelque manière assimilable à celui qui s'est manifesté dans les années 1970. Les mutations structurelles qui s'annoncent, notamment avec la conjonction de la transformation écologique et de la transformation digitale, sont de grande ampleur. L'exigence environnementale et la numérisation des activités sont porteuses de formes de destruction créatrice génératrices de profonds déséquilibres appelant une révision des stratégies et des modes de gouvernance privés et publics. La question du régime organisationnel et institutionnel propre à assurer la viabilité de l'évolution en cours des économies de marché est posée avec plus d'acuité que jamais.

La crise d'un certain libéralisme qui recouvre, concrètement une réalité complexe que masque l'expression, convenue dans certains cercles, d'ultra libéralisme, signe un retour du politique et réouvre le débat mettant en présence tenants de l'autoritarisme et partisans d'un libéralisme renouvelé.

Cette crise s'inscrit dans un contexte géopolitique nouveau. La Chine s'est ouverte au commerce international en faisant reposer le décollage de son économie sur ses exportations à destination des pays riches et de leurs classes moyennes. Cette stratégie d'ouverture, relevant du mercantilisme, n'a été efficace que parce qu'elle a été soutenue par une action de l'État faisant usage de toute la palette des outils permettant de renforcer le potentiel industriel domestique (subventions publiques, dualité des prix, manipulation du taux de change, zones économiques spéciales). Certains ont pu imaginer qu'il y avait une analogie entre cette situation et celle qu'ont connue les pays de l'Ouest européen ou le Japon après la Deuxième Guerre mondiale avec en ligne de mire la démocratisation du régime. En fait, une nouvelle confrontation voit le jour entre un capitalisme autoritaire et un libéralisme en pleine mutation.

Chapitre 2 : La modernité du libéralisme social

Le libéralisme social pourrait ou devrait apparaître comme porteur d'une solution institutionnelle aux germes d'instabilité comme il l'a été par le passé. L'expérience a été rarement codifiée, en tout cas sur le terrain de l'analyse économique cantonnée à ses dimensions macroéconomiques et conjoncturelles. Elle a pourtant ses racines dans la pensée économique mais aussi dans la pensée politique et philosophique développée depuis les débuts du capitalisme industriel. Plaider la modernité du libéralisme social suppose de se départir d'une vision purement macroéconomique, de rétablir dans leur rôle régulateur les multiples médiations propres à une économie de marché, sans vouloir se dissimuler les difficultés inhérentes à ce que le monde est devenu.

Les racines du libéralisme social

La difficulté sur le terrain des idées vient de ce que le libéralisme social, décrié ou ignoré, n'est pas clairement défini notamment parce qu'il est souvent réduit par les économistes qui en sont les partisans à une redistribution des revenus pour corriger les abus du capitalisme qualifié de néo-libéral.²⁸

Face à la crise, le libéralisme social demeure, pour certains, le suspect usuel. C'est ainsi que Phelps (2013) dénonce un nouveau corporatisme qu'il accuse d'être à l'origine du déclin de la créativité et de l'innovation depuis le milieu du XX^e siècle : un corporatisme qu'il définit précisément par ses objectifs que sont « l'intervention de l'État plutôt que le désordre, la *solidarité* plutôt que l'individualisme, la *responsabilité sociale* plutôt que les comportements antisociaux (...), la *codétermination* plutôt que le contrôle exclusif des actionnaires » (Phelps 2013/2017 p. 203). On ne saurait mieux mettre en cause le libéralisme social d'inspiration keynésienne.

Aghion, Algan, Cahuc et Sheifer (2010), de manière tout aussi claire, mettent en cause le libéralisme social en dénonçant ce qui leur apparaît comme un cercle infernal entre régulation et défiance : la régulation minerait la confiance des individus, au détriment de l'innovation et de la croissance, qui, en retour, exigeraient encore davantage de régulation. C'est, pour le moins, aller à l'encontre de l'idée que la régulation procède de la démocratie et que la démocratie et le marché ne sont pas incompatibles. « La démocratie en empêchant l'exclusion par le marché, accroît la légitimité du système économique et le marché en limitant l'emprise du politique sur la vie des gens, permet une plus grande adhésion à la démocratie » (Fitoussi 2004 p. 49-50).

Face à la crise, une certaine économie comportementale ignore les faits sociaux et, par suite, la possibilité même d'un libéralisme social. Elle met en avant, pour expliquer les défaillances de marché, non les interactions et les institutions sociales, mais le jeu de comportements « irrationnels » dont il importe de corriger les biais au moyen de « coups de pouce » décidés par les managers ou les pouvoirs publics. Ce qui est désigné comme un « parrainage libertaire » (Thaler et Sunstein 2003) n'a d'autre ambition que d'assurer un fonctionnement jugé idéal des marchés. « Cette vision est en phase avec le modèle standard de l'analyse économique, n'admettant comme seul bémol à l'omniscience du sujet que les découvertes 'scientifiques' éventuelles des neurosciences sur le cerveau humain » (Fabre-Magnan 2018 p. 208).

Ces raccourcis idéologiques font bon marché du succès rencontré, un temps, par le libéralisme social en réponse à l'échec du laissez-faire. Ils exonèrent de toute faute une doctrine pourtant devenue le guide de la politique économique et de la pratique des affaires. Ils rendent d'autant plus nécessaire de revenir sur les racines du libéralisme social.

Le libéralisme de Smith

Dans son histoire de l'idée de marché, Rosanvallon (1979) développe la thèse selon laquelle la naissance du libéralisme économique « doit d'abord être comprise comme une réponse aux problèmes non résolus par les théoriciens du contrat social » et comme « l'aspiration à l'avènement d'une société civile immédiate à elle-même, autorégulée » (Rosanvallon, 1979, p. ii). Suivant cette acception, la société de marché se présente comme l'archétype d'une nouvelle représentation du social, dans laquelle le marché vient remplacer le contrat social comme régulateur de la société. Rosanvallon croit trouver chez Adam Smith la forme la plus épanouie de cette idée d'un refus global du politique conduisant à voir dans le marché une sorte modèle politique alternatif. « Aux figures formelles et hiérarchiques de l'autorité et du commandement, le marché oppose la possibilité d'un type d'organisation et de prise de décision largement dissocié de toute forme d'autorité : il réalise des ajustements

²⁸ De fait, la théorie économique inspirée par Walras et Pareto énonce que l'ouverture à la concurrence fait des gagnants et des perdants et qu'en conséquence il appartient à la puissance publique d'opérer une redistribution en compensant les perdants.

automatiques, procède à des transferts et à des redistributions sans que la volonté des individus en général et des “élites” en particulier joue aucun rôle » (ibid., p. iv).

Il s’agit là, implicitement, d’une définition du libéralisme qui ressortit de l’équilibre général des marchés et que Phelps (2013) ne renierait sans doute pas, mais qui a le défaut d’occulter le nécessaire débat sur la nature du libéralisme et ses différentes acceptions : un débat qui nous invite à revenir brièvement sur la philosophie et l’économie politique d’Adam Smith car le père de l’économie politique ne semble pas devoir être présenté comme « le théoricien du dépérissement du politique » (Rosanvallon 1979 p. 3)

Trop souvent est invoquée la notion de main invisible censée incarner un libéralisme classique alors assimilé au laissez-faire, expression pourtant retenue une seule fois par Smith dans ‘*L’enquête sur la nature et les causes de la richesse des nations*’ (1776) et malheureusement confondue avec la notion de secrétaire du marché qui appartient à la théorie de l’équilibre général énoncée par Walras. Or Smith n’est pas le défenseur du laissez-faire.²⁹ Dans la *Théorie des sentiments moraux* (1790), il fait du principe de sympathie le guide du comportement individuel, principe qu’il ne confond, ni avec la bienveillance ou l’altruisme, ni avec l’égoïsme, et qui signifie que chacun se comporte comme il s’attend à ce que les autres se comportent à son égard.³⁰ Ce faisant, il souligne que le rapport de l’homme à soi-même est toujours médiatisé par autrui. Il n’attribue pas les bénéfices des efforts individuels à l’exercice d’une « liberté naturelle » qui irait de pair avec la « bonté naturelle de l’homme » et « l’harmonie naturelle des intérêts », mais à des institutions sociales bien constituées et forcément évolutives. « Le fait que Smith remarque que les échanges mutuellement avantageux sont très communs n’indique pas du tout qu’il pensait que l’égoïsme à lui seul, ni même la prudence au sens large, pourrait suffire à garantir une bonne société. En réalité, il affirmait précisément le contraire. Il ne faisait pas dépendre le salut économique d’une motivation unique » (Sen 1991/1993 p. 25). Pour Smith, l’individu vit en société et cette société ne se dissout pas dans le chacun pour soi et le laissez-faire. Empathie et jugement sont considérés par lui « comme le fondement de la moralité créant un écart entre ce que nous voulons faire et ce que nous estimons devoir faire. » (Collier 2019 p. 17). Cette subtilité, pourtant essentielle, de la pensée de Smith a été et demeure le plus souvent ignorée et, avec elle l’importance de la réciprocité et, plus généralement, du fait social qui repose sur cette réciprocité. Une importance qui doit, au contraire, attirer notre attention si l’on veut comprendre l’échec du laissez-faire et relever la pertinence d’un libéralisme social.

De fait, « les limitations imposées au marché dont Adam Smith était l’adversaire résolu pourraient être qualifiées de précapitalistes. Ses critiques ne visaient pas l’intervention publique telle qu’elle apparaîtra plus tard dans les programmes de protection sociale impulsés par l’État Providence » (Sen 1999 p. 128). Elles visaient le caractère improductif et inutile de certaines dépenses gouvernementales et, plus encore, les obstacles dressés face au développement du commerce au moyen des droits de douane.

En outre, Smith n’ignore pas les défaillances d’une société capitaliste naissante observant que la division du travail entraîne une déqualification des emplois. Pas plus qu’il n’ignore que les conditions de financement héritées de l’ancien régime économique donnent prise à l’usure et au gaspillage des capitaux. Il en conclut qu’une intervention publique est nécessaire aussi bien pour promouvoir l’éducation que pour contrôler le crédit.

Le seul passage où il fait état de la main invisible n’est pas exempt d’ambiguïté. Il explique, en effet que l’individu, soucieux de sa sécurité, « conduit par une main invisible », préfère soutenir l’industrie domestique quoiqu’il poursuive « une fin qui n’entraîne nullement dans ses intentions » (Smith 1776 IV, 2, p.456). Nous sommes loin d’une affectation des ressources guidée par le seul mouvement des prix.

Dans le même ordre d’idées, il préconise le gradualisme dans la levée des droits de douane pour éviter que l’entrepreneur touché ne subisse des dommages trop importants qui auraient inévitablement des répercussions globales. « L’entrepreneur d’une grande manufacture, qui se verrait obligé d’abandonner ses travaux parce que les marchés du pays se trouveraient tout d’un coup ouverts à la libre concurrence des étrangers, souffrirait sans

²⁹ Ce dont convient aisément Hayek (1944) comme souligné plus haut.

³⁰ Dupuy (1992) défend cette interprétation de la doctrine de Smith qui ne changerait pas entre la *Théorie des Sentiments Moraux* et la *Richesse des Nations*. « Smith refuse de se laisser prendre au mensonge de l’individualisme bourgeois, ou de l’intérêt égoïste, auquel tous par la suite, les philosophes rationalistes qui développeront l’économie politique, mais aussi Marx, Freud, et jusqu’à la sociologie contemporaine, se feront prendre. Lui sait bien que « l’amour de soi » (*self love*) ne tire sa substance que de la reconnaissance des autres, et que la recherche privée du gain matériel, loin de casser les liens nuisibles à la stabilité sociale, crée entre les êtres des relations passionnelles » (Dupuy 1992 p. 102). Il y a, dans cette appréciation, deux dimensions : l’existence du fait social, la possibilité d’une contamination par les passions, possibilité sur laquelle insiste Dupuy en se référant aux comportements mimétiques qu’il retrouve chez Keynes.

contredit un dommage considérable. Cette partie de son capital qui s'employait habituellement en achats de matières premières et en salaires d'ouvriers trouverait peut-être sans beaucoup de difficulté, un autre emploi. Mais il ne pourrait pas disposer, sans une perte considérable, de cette autre partie de son capital, qui était fixée dans ses ateliers et dans les divers instruments de son commerce. Une juste considération pour les intérêts de cet entrepreneur exige donc que de tels changements ne soient jamais faits brusquement, mais qu'ils soient amenés à pas lents et successifs, et après avoir été annoncés de loin. » (Smith 1776 IV, 2 p. 471).

La naissance du libéralisme social

Il reste que l'État Providence, qui prendra place dans un tout autre contexte historique, ne s'est pas imposé dans une sorte de continuité. Dewey (1935/2014) constatant l'incapacité du premier libéralisme « à affronter le problème nouveau que son succès même avait engendré » (p. 127), appelle, non à renoncer au libéralisme, mais à le transformer. « L'idée que le libéralisme ne saurait à la fois maintenir ses objectifs et inverser sa conception des moyens à mettre en œuvre pour y parvenir n'a pas de sens. Le libéralisme ne peut parvenir à ses fins qu'à la condition unique qu'il y emploie des moyens opposés à ceux qu'il préconisait sous sa première forme » (p. 128). Ce qui s'est produit *de facto* dans les décennies qui suivent la Deuxième Guerre mondiale avec l'instauration effective d'un libéralisme social ou d'un socialisme libéral.

L'idée de libéralisme social ne naît pas avec Keynes. John Stuart Mill (1859) amorce cette transformation de la pensée libérale en faisant de l'individu un être en devenir et un *être social* qui n'existe que dans sa relation aux autres. « Pour Mill, rien de mécanique, de 'naturel' dans le développement de soi qui n'est pas une marche irréversible vers un but unique, mais le résultat complexe de décisions humaines et d'interaction avec le milieu » (Audard 2019 p. 99). Il est amené à critiquer la liberté excessive des marchés, prône l'encadrement des droits de propriété et l'instauration d'une taxe sur les héritages, il soutient le mouvement coopératif naissant. Il dénonce une libre entrée sur le marché du travail qui n'aurait d'autre effet que de maintenir le salaire de tous à un bas niveau marquant par là même l'importance qu'il reconnaît aux institutions.³¹ Il plaide pour éviter aux individus des ruptures trop brutales, reconnaît l'importance de la coutume et des usages dans la tenue des transactions marchandes.³² « Il anticipe ainsi sur la nécessité d'un libéralisme plus social, plus conscient du besoin de solidarité, de justice et d'égalité, dans un monde en transformation où les inégalités se creusent, où la coopération sociale devient impossible et où la pauvreté du plus grand nombre s'aggrave » (Audard 2019 p. 101).

Les idées de Mill sont reprises et développées par Green (1881). « S'appuyant sur l'idée millienne du développement de soi, Green théorise un droit de l'individu vis-à-vis de la société qui lui *doit* les moyens de la réalisation de son potentiel, réalisation essentielle pour le bien-être et le progrès de tous (...) À la suite d'Aristote et de Hegel, Green appelle 'bien commun' cette interaction entre intérêt individuel et intérêt commun, et en fait le fondement de la morale et de l'obligation politiques » (Audard 2019 pp. 101-102). Hobhouse (1911) et Hobson (1894) vont dans le même sens. « Les penseurs du nouveau libéralisme ne croient pas dans l'efficacité absolue du marché. Devant la montée des problèmes sociaux, crises économiques, chômage, profondes inégalités de revenus et de fortunes, pauvreté et misère, ils proclament la fin du laisser-faire et prônent des mesures interventionnistes qui ne sont pas sans ressembler à ce qu'on associera, plus tard, à l'État-providence » (Dostaler 2009).³³

³¹ Dans son histoire de la pensée économique, Bladen (1974) énonce ainsi les raisons de son choix des auteurs. « Les auteurs que j'ai sélectionnés (...) d'Adam Smith à Maynard Keynes ont tous été affligés par la dégradation humaine associée à la pauvreté. Ils croyaient que l'accroissement de la richesse était une condition nécessaire de l'élimination de la pauvreté, et ils espéraient que, soit à travers la nécessité économique – i.e. grâce aux forces du libre marché – soit à travers l'action intelligente de l'État, l'accroissement de la richesse assurerait la diminution de la pauvreté » (p. xv). Blaug (1968), toujours dans une histoire de la pensée économique, indique que « les maux sociaux expérimentés sous le capitalisme ne sont pas attribués par Mill à la propriété privée mais plutôt à l'individualisme rampant et aux protections inadéquates contre les abus des droits de propriété » (p. 191).

³² Comme le souligne Guaino (2016 p. 308, 369, 389, et 405), citations à l'appui des *Principes d'économie politique*, Mill adopte bien souvent des prises de positions pragmatiques qui l'éloignent du laissez faire, qu'il s'agisse de la pertinence d'un protectionnisme éducatif, de la nécessité d'un endettement public, du contrôle des profits de monopole ou encore des bénéfices à attendre des contraintes dans l'échange nées des coutumes. À chaque fois, il s'agit d'inscrire les activités économiques dans la longue durée grâce à une intervention appropriée de la puissance publique ou de groupes sociaux.

³³ Dostaler (2009) mentionne justement que « ce nouveau libéralisme est l'exact opposé de ce qu'on appelle aujourd'hui le néo-libéralisme, qui est en premier lieu une réaction ultralibérale contre l'interventionnisme keynésien »

À la même époque, en France, Durkheim (1895) conteste la thèse de Spencer et oppose à la solidarité industrielle, ramenée à des contrats individuels privés, une solidarité organique entre les individus porteuse de réciprocité et reposant sur des réglementations devenues nécessaires. D'un côté, « malgré sa critique de l'individualisme égoïste (...), (Durkheim) défend une conception de la solidarité des sociétés modernes qui se fonde sur l'individualisme au lieu de l'éliminer, comme on le pense trop souvent. Ce n'est pas l'individualisme qui entraîne l'anomie, mais l'absence d'un individualisme authentique, en un sens proche de Mill et de T.H. Green » (Audard 2019 p. 106). De l'autre, il s'inquiète de ce que le développement des forces productives conduit à la désintégration du corps social, entend prévenir les tendances pathologiques de la société de marché avant qu'elle ne se délite. Il en arrive à promouvoir une réforme institutionnelle incluant une sorte de démocratie industrielle conduisant à un partage du pouvoir décisionnel entre employés et employeurs.³⁴ C'est d'efficacité et de justice sociale dont il est ici véritablement question.³⁵

Le libéralisme de Keynes

En continuité avec le nouveau libéralisme anglais, Keynes (1919) met en avant, la nécessité économique d'une certaine justice sociale.³⁶ De manière significative il traite dans un même mouvement de la nécessité de l'investissement productif et d'une relative équité dans la distribution des revenus. En introduction de son analyse des conséquences économiques de la paix, il explique que la création de richesses observée au XIX^e et au début du XX^e siècle, résultait de ce que « les riches préféraient le pouvoir que l'investissement leur donne au plaisir de la consommation immédiate » alors que « si les riches avaient dépensé leurs nouvelles richesses pour leur propre plaisir, le monde aurait trouvé depuis longtemps un tel système intolérable » (Keynes 1919 p. x). Non sans considérer que le système reposait sur un double bluff ou une double supercherie. « D'un côté, les classes laborieuses (...) se trouvaient enjôlées, obligées ou contraintes par la coutume, les conventions, les autorités et l'ordre établi de la société d'accepter une situation dans laquelle elles pouvaient obtenir leur propre petit morceau de gâteau qu'elles-mêmes, la nature et les capitalistes contribuaient à produire. Et de l'autre côté, il était permis aux capitalistes d'obtenir la meilleure part du gâteau et ils étaient théoriquement libres de la consommer à la condition tacite et implicite qu'ils n'en consomment en réalité qu'une petite partie ». (Keynes 1919 p. x).

Cette position de Keynes fait écho à celle de Veblen (1899, 1919, 1921) pour qui persistent deux visages de la modernité, l'esprit des affaires et l'esprit industriel, la subordination du second au premier signalant l'existence renouvelée de cette classe de loisirs détachée des tâches productives et engagée dans des dépenses ostentatoires, dont le pouvoir s'exerce au détriment de l'amélioration du bien-être de tous. Associant l'émergence du contrôle financier à l'amoindrissement des perspectives de croissance, il entend valoriser le rôle des ingénieurs et leurs relations avec les travailleurs en faisant primer la rationalité de l'organisation sur celle, stricte, du marché.³⁷

Par la suite, Keynes (1926) constate ce qu'il appelle lui-même une socialisation de l'économie évoquant à ce propos des tendances naturelles. Elles ne sont pas propres, selon lui, à remettre en cause l'économie de marché dès lors que l'on ne confond pas libéralisme et laissez-faire, ni socialisation avec étatsisme. « Le socialisme d'État découle de Bentham, de la libre concurrence etc. ; il est une version, plus claire à certains égards, plus confuse à d'autres, de la même philosophie qui sous-tendait l'individualisme du XIX^e siècle. Les deux doctrines s'attachent avant tout à la liberté, l'une de façon négative afin d'éviter toute atteinte à la liberté existante, l'autre de façon positive afin de détruire les monopoles naturels ou constitués. Ce sont deux réactions à une même atmosphère intellectuelle » (ibid. p. 291). En contrepoint, il fixe un agenda pour l'État qui concerne « non pas les activités que

³⁴ Cette proposition de réforme corporative date de la seconde préface écrite en 1902.

³⁵ Supiot (2019) nous rappelle opportunément les apports de Fouillée dont les réflexions s'inscrivent dans cette recherche des institutions de justice sociale propres à permettre de lutter contre les déviations du marché à commencer par son darwinisme social. L'intérêt de la démarche de Fouillée souligné par Supiot est précisément d'opposer au « naturalisme économiste » (qui regroupe aussi bien que le « naturalisme individualiste » que le « naturalisme collectiviste ») la justice associée à la solidarité impliquant une interdépendance contractuelle (organisationnelle) entre les individus, une articulation entre intervention de l'État et autonomie des partenaires sociaux telle qu'elle sera établie avec l'instauration de l'État social ou État providence.

³⁶ Dostaler (2009) note que « les convictions politiques de Keynes sont étroitement liées à celles du nouveau libéralisme, dont il se réclame ouvertement à diverses reprises, bien qu'il ne cite nulle part Green ou Hobhouse »

³⁷ Charbonnier (2020) parle à propos de l'analyse de Veblen relative à la cohérence interne du capitalisme d'hypothèse technocratique.

les individus privés accomplissent déjà, mais les fonctions qui ne relèvent pas de la sphère individuelle, et les décisions qui ne seront prises par *personne* si l'État ne les prend pas lui-même » (ibid.). Il fait de l'entreprise, confrontée à une incertitude radicale, l'acteur principal de l'économie de marché en lieu et place du consommateur. Il va jusqu'à faire de l'entreprise moderne une unité de contrôle et d'organisation se socialisant d'elle-même (ibid. pp. 288-9).³⁸ Il reconnaît ainsi à l'entreprise et à l'État leurs fonctions et leurs responsabilités respectives dans une économie de marché. Non sans s'arrêter aussi sur le rôle décisif joué par cette autre communauté qu'est la finance à la fois pour en envisager les dérives dangereuses et pour souligner que l'économie est d'emblée monétaire (ou financiarisée), toutes les variables dites réelles dépendant, pour le meilleur comme pour le pire, des comportements monétaires et financiers.

La question posée par Keynes est « de savoir si nous sommes prêts à quitter l'état de laissez-faire du XIX^e siècle pour entrer dans une époque de socialisme libéral, c'est-à-dire dans un système nous permettant d'agir en tant que communauté organisée avec des buts communs, et disposés à promouvoir la justice sociale et économique tout en respectant et protégeant l'individu – sa liberté de choix, sa croyance, son esprit et ses manifestations, son entreprise et sa propriété » (Keynes 1939). Il s'agit, selon lui, de faire face aux « deux vices marquants du monde économique où nous vivons (qui) sont le premier que le plein emploi n'y est pas assuré, le second que la répartition de la fortune et du revenu y est arbitraire et manque d'équité » (Keynes 1936 p. 372).

La critique de Rawls

La tradition libérale à laquelle se rattache Rawls répond à ce double défi.³⁹ La société libérale dont il se fait le défenseur est un « système équitable de coopération à travers le temps » (Rawls 1993/1996 pp 42-3). Dans cette société, « les différences socio-économiques liées à des fonctions ou à des positions doivent être ajustées de façon à ce qu'elles soient au plus grand bénéfice des membres les plus désavantagés de la société » (ibid. pp 30-1). Cette société est clairement faite d'identité et de conflit d'intérêts. « Il y a identité d'intérêts puisque la coopération sociale procure à tous une vie meilleure que celle que chacun aurait en cherchant à vivre seulement grâce à ses propres efforts. Il y a conflit d'intérêts puisque les hommes ne sont pas indifférents à la façon dont sont répartis les fruits de leur collaboration, car, dans la poursuite de leurs objectifs, ils préfèrent tous une part plus grande de ces avantages à une plus petite » (Rawls 1971/1987 p. 30). Les arbitrages qui sont rendus ne conduisent pas nécessairement à des gains mutuels immédiats, mais ils ne conduisent personne à vouloir abandonner les règles constitutives de la vie en société. Certes, une telle conception de la justice peut conduire à juger plus juste une société très inégalitaire pourvu que les pauvres y soient moins pauvres que dans une société plus égalitaire. Mais cette critique tombe d'elle-même si les sociétés dans lesquelles les pauvres sont moins pauvres sont aussi celles où se constitue une importante classe moyenne signifiant une relative égalisation des revenus et des richesses.

Supiot (2019 p. 48) dénonce chez Rawls le fait d'ignorer le rôle des institutions caractéristiques de l'État social, de privilégier une démarche en termes d'*homo oeconomicus* et de se rallier à un utilitarisme qui conçoit les institutions sociales comme un ensemble de règles. Il faut toutefois considérer que « Rawls va proposer une nouvelle conception 'active' de la démocratie où le consensus ne repose pas seulement sur la satisfaction des préférences et le bien-être, mais aussi sur la promesse de justice. Ce faisant il va redonner son identité au libéralisme social, en passe de tout sacrifier à l'économisme de la pensée dominante » (Audard 2019 p. 112). Il faut, alors, admettre qu'il ne comprend pas la justice comme une simple allocation des ressources entre des individus finalement identiques et poursuivant un unique objectif. Il reste que, face au pluralisme des communautés, l'État-nation est le grand absent de l'analyse de Rawls. « Les démocraties pluralistes, et ceci est omis par Rawls, ont besoin d'un concept de 'nation', ne serait-ce que pour faire accepter les principes de solidarité sociale et de redistribution » (ibid. p. 462).

³⁸ « Au cours de sa croissance, une grande entreprise (...) arrive à un point où les détenteurs de capital, c'est-à-dire les actionnaires, sont presque entièrement dissociés de la direction, si bien que l'intérêt personnel immédiat qu'a celle-ci à réaliser de gros profits devient tout à fait secondaire. Quand ce stade est atteint, la stabilité et la réputation de l'institution compte plus pour la direction que le versement d'un profit maximal aux actionnaires. Ces derniers doivent certes percevoir des dividendes raisonnables ; mais une fois cela assuré, l'intérêt immédiat de la direction est souvent d'éviter les critiques du public et de la clientèle de l'établissement » (Keynes 1926 p. 288). Ainsi se profile ce que March (1962) désignera comme une coalition politique, en fait une définition de l'entreprise qui n'est plus réduite à ses actionnaires, constitue une entité collective positionnée entre l'individu et l'État.

³⁹ Phelps (2013) se réfère à Rawls dont il dit partager la philosophie, ce qui nous semble quelque peu en contradiction avec son opposition au libéralisme social dont nous avons vu qu'il le caricaturait en l'assimilant au corporatisme.

Le voile d'ignorance auquel se réfère Rawls, qui rend crédible les comportements de solidarité, est déchiré quand la société se morcelle en catégories qui prennent chacune conscience de sa spécificité et la revendiquent, quand l'État providence est délégitimé et que l'assurance privée ou la charité prennent le pas sur l'assurance sociale, quand le consentement à l'impôt s'est émoussé et l'aide sociale est dénigrée comme cela va se produire quand le néo-libéralisme va s'imposer (Rosanvallon 2011 pp 287-98). La disparition et le morcellement d'une classe moyenne nombreuse qui résulte du démantèlement partiel de l'État-social, notamment de ses dispositions fiscales, produit ce morcellement, explique le refus de la solidarité et rend l'économie plus instable au risque de casser la croissance.

Le libéralisme social revisité

Sans doute Dewey, tout au long de son œuvre, est-il celui qui établit avec le plus de clarté ce qui fait la différence entre le premier libéralisme et un nouveau libéralisme qu'il appelle de ses vœux en contrastant deux philosophies bien distinctes. « L'individu du premier libéralisme, écrit-il, est un atome newtonien dont les relations spatio-temporelles avec les autres individus sont tout extérieures, tandis que chaque atome social est doté d'une liberté naturelle. Ces idées (...) font partie d'une philosophie – de cette philosophie dans laquelle les idées particulières d'individualité et de liberté ont été posées en tant que vérités absolues et éternelles valables partout et toujours. Cette ignorance et ce refus d'une relativité temporelle sont un absolutisme » (Dewey 1935 / 2018 p. 395). À l'opposé, l'individu, tel que le conçoit Dewey, n'existe qu'à travers des relations sociales, qui évoluent au cours du temps et au gré des événements et son appartenance à de multiples groupes sociaux. Son « libéralisme reconnaît que les conditions sociales peuvent restreindre, altérer et presque empêcher de développement de l'individualité. Il développe, par conséquent, un grand intérêt pour le fonctionnement des institutions sociales qui affectent, positivement ou négativement, la croissance des individus » (ibid. p. 396). Ce libéralisme est conçu en opposition avec l'absolutisme qu'incarnerait la croyance en la domination de lois extérieures fussent-elles historiques. Il s'inscrit dans une démarche *expérimentale* qui « apporte l'idée d'une reconstruction continuelle des idées d'individualité et de liberté, ainsi que de leurs intimes connexions avec les changements des relations sociales » (ibid. p. 397).

La solidarité, l'égalité des chances et une certaine redistribution des richesses apparaissent comme les traits distinctifs du libéralisme social conçu en vue de concilier efficacité et équité, en vue aussi de concourir à une coordination de l'activité qui ne saurait procéder du seul jeu du marché. Dès lors, il n'est plus question d'opposer l'individu et la société. L'individu est un être social qui s'inscrit dans de multiples communautés : l'État, l'entreprise, la famille (Collier 2019). Le fait social est premier. Suivant la conception du nouveau libéralisme développée par Dewey, « si les individus ne parviennent plus à émerger, ce n'est pas le fait social lui-même qui est en cause, mais la domination d'un seul mode d'association » (Stiegler 2019 p. 139). En outre, si les communautés d'appartenance sont multiples, la société libérale est elle-même une communauté. « Ces communautés n'ont pas de taille définie ; elles vont de la famille et du cercle d'amis à des groupes beaucoup plus larges. Il n'y a pas non plus de limite de temps ou d'espace. Celles qui sont séparées par l'histoire et le contexte peuvent néanmoins collaborer dans la réalisation de leur nature commune (...) L'idée principale est simplement qu'une société bien ordonnée (correspondant à la justice comme équité) est elle-même une forme de communauté » (Rawls 1971/ 1987 pp. 569-70). L'une de ces communautés est celle que forme les salariés qui se sont organisés pour faire valoir leurs intérêts sans, pour autant, vouloir rompre avec l'économie de marché.

40

Le libéralisme social répond à la nécessité de faire face au changement qualitatif inhérent à l'évolution des économies capitalistes qui se décline en ruptures de *synchronisation* entre les différents phénomènes qui accompagnent inévitablement ce changement. Le propos n'est pas d'imaginer pouvoir éliminer *ab initio* ces ruptures. Il est d'en reconnaître le caractère inéluctable en même temps que d'établir les conditions pour y survivre.

⁴⁰ Les revendications du syndicalisme ouvrier à la fin du XIX^e siècle et les avancées institutionnelles, telles que la création des Bourses du travail, portent avant tout sur les conditions de travail (la journée de huit heures, les retraites ouvrières, la prévoyance sociale) sans remettre en cause frontalement le système économique bien que le débat demeure à ce sujet au sein des organisations, notamment en France. « Les luttes de classes elles-mêmes, écrivait Jaurès, si après qu'elles puissent être, supposent un terrain commun. La classe bourgeoise et la classe ouvrière sont les filles d'un même monde moderne, d'un même système de production et de pensée. Elles ont l'une et l'autre besoin que la science développe par la liberté de l'esprit les forces productives de l'homme et même en se combattant elles reconnaissent des nécessités communes et des communes pensées » (Jaurès 1971 p. 139)

Ce libéralisme ne fixe pas un sens ou une fin à l'évolution. Il ne propose pas de récit téléologique des processus historiques signifiant qu'il y aurait une voie unique de développement. Il est, de ce point de vue, en accord avec le libéralisme classique, mais en nette opposition avec aussi bien la doctrine néo-libérale actuelle que le nouveau libéralisme de Lippmann pour qui le changement, incarné dans l'approfondissement de la division du travail, est continu et exige de s'y adapter aussi vite que possible en imposant ce qui semble devoir être un rythme unique, quasi-naturel. Il répond à l'exigence de stabilité sans compromettre la nécessité du changement, suivant une perspective qui est celle de Dewey. « Un flux hostile à la stase, et une stase qui se met à refuser l'irréversibilité du flux, tel est le double écueil qu'il s'agit d'éviter. À rebours de ces oppositions délétères, l'affirmation d'une tension à la fois menaçante et nécessaire entre flux et stase constitue le fond tragique de la pensée de Dewey » (Stiegler 2019 p. 127). En d'autres termes, il est question de concilier la multiplicité des rythmes ou temporalités telle qu'elle procède de ruptures récurrentes qui sont le résultat des libertés individuelles (y compris des libertés d'entreprendre), avec une stabilisation, synonyme de recherche de nouvelles synchronisations, qui passe moins par des retards que par des *rigidités* ou *viscosités*.

Ce libéralisme, loin de voir le jour, comme l'entend Lippmann, sous l'influence d'experts qui auraient seuls la connaissance du but à atteindre, s'inscrit, comme le conçoit Dewey, dans les expérimentations conduites par des individus engagés dans les différentes communautés qui constituent la société. Ces expérimentations ne relèvent pas d'essais et erreurs mais davantage de « la coordination consciente par l'intelligence collective et par le contrôle des conséquences qui, pour Dewey, signe la vraie révolution » (Stiegler 2019 p. 175).

Ce libéralisme rompt avec le libéralisme classique en reconnaissant certaines formes de contrôle social. « Si les premiers libéraux avaient inscrit leur interprétation particulière de la liberté dans un contexte de relativité historique, ils ne l'auraient pas figée en une doctrine applicable en tout temps et dans toutes circonstances. Ils auraient notamment perçu que la liberté réelle dépend des conditions sociales prévalant à telle ou telle période. Ils auraient en outre compris que les relations économiques imprimant désormais leur modèle dominant à toutes les relations humaines, il faut que la nécessaire liberté qu'ils réclament pour tous les individus s'accompagne d'un contrôle social des forces économiques dans l'intérêt du plus grand nombre d'entre eux » (Dewey 1935/2014 pp. 103-104). Dewey appelle ainsi à des changements institutionnels profonds. L'originalité de sa démarche tient au rôle qu'il attribue aux différentes communautés et à l'accent mis sur la nécessité d'une stabilité acquise grâce à un ensemble d'habitudes et d'attitudes des individus parties prenantes de ces communautés. « Ces habitudes, ce sont celles qui favorisent l'intensification et la diversification des interactions sociales, permettant à la fois la mise au jour des conflits et leur résolution par l'intelligence collective, c'est à dire par l'expérimentation » (Stiegler 2019 p. 243). Ainsi « le libéralisme doit assumer la responsabilité d'énoncer clairement que l'intelligence est un bien social revêtu d'une fonction aussi publique que l'est la coopération sociale dont elle est très concrètement issue » (Dewey 1935/2014 pp. 142-3).

Dans cette perspective, la distinction entre le privé et le public n'est pas une distinction entre l'individu et le social pour cette raison simple qu'une action privée n'a pas forcément un caractère social ou antisocial et que l'action publique n'est pas forcément socialement utile.⁴¹ Ce qu'il importe de reconnaître ce sont moins la nature d'un groupe social constitué que les conséquences de sa constitution répondant à un intérêt commun. « Le problème essentiel est de percevoir de manière approfondie et avisée les conséquences de l'action humaine et d'instituer des mesures et des moyens de prendre soin de ces conséquences » (Dewey 1927 / 2010 p. 101). La constitution de chacun des groupes ne répond pas à des forces spéciales et exogènes. Elle procède de la perception des conséquences projetées par ceux qui décident de se constituer ainsi. L'État est l'un de ces groupes. « Les hommes forment aussi des groupes pour l'investigation scientifique, pour le culte religieux, pour la production et la jouissance artistiques, pour donner et recevoir une instruction, pour des entreprises industrielles et commerciales. Dans chaque cas, une action combinée ou conjointe – qui s'est développée à partir de conditions « naturelles », c'est-à-dire biologiques, et à partir de la contiguïté locale – aboutit à la production de conséquences distinctives, c'est-à-dire de conséquences d'une sorte différente de celles qui proviennent d'un comportement isolé » (ibid. p. 107). Le pragmatisme ainsi revendiqué par Dewey est « une philosophie qui substitue à la recherche de causes ultimes ou de principes *a priori* la mise en évidence de diverses fabriques de continuité » (Zask 2010 p.26).

Cette position philosophique invite à approfondir, en termes d'analyse économique, le rôle imparti aux différentes communautés dont le but commun est de concourir à ce double objectif de changement et de

⁴¹ À cette observation fait écho celle suivant laquelle il n'est plus de mise de continuer à dissocier le droit privé du droit public pour laisser la place à un droit économique, ce qui est apparu, notamment, avec l'émergence d'un droit de l'environnement (Martin 2016).

stabilité dans leurs sphères d'influence respectives. Il revient à l'État d'introduire des mécanismes automatiques de stabilisation via les systèmes d'assurance chômage, santé et retraite. Il revient au système financier et à la gouvernance des entreprises de garantir la possibilité d'engagements longs des différents acteurs. Si le marché est, comme l'entend Hayek (1948), un processeur de connaissances, il n'est toutefois efficace qu'à la condition qu'il existe des *contraintes* et des *pouvoirs* (des imperfections ou plutôt des *connexions de marché*), éventuellement générateurs d'abus, mais qui, en situation d'incertitude radicale, garantissent la *fiabilité* des anticipations relatives aux effets des investissements.

La théorie du marché de Hayek repose sur l'observation que la connaissance est imparfaite et surtout incomplète rendant, selon lui, toute forme de constructivisme dangereux. Il faut, alors, « choisir entre la soumission aux forces impersonnelles et en apparence irrationnelles du marché et l'institution d'un pouvoir arbitraire » (Hayek 1944 p.148). La soumission à ces forces du marché est l'antidote au totalitarisme. Une position alternative consiste à s'interroger sur les conditions dans lesquelles les marchés sont créés, au moyen de quelles constructions organisationnelles cela devient possible. Les forces du marché ne sont pas impersonnelles. Le marché comme processus de découverte prend alors une autre dimension. Il ne s'agit plus seulement de faire émerger une information dispersée, mais de créer une information, de la construire. Cette construction repose sur des médiations institutionnelles nullement réductible aux forces impersonnelles du marché.

Ce point de vue est développé par Richardson (1960), pour qui les restrictions ou contraintes, naturelles ou artificielles, sont le moyen nécessaire de la coordination entre des entreprises aux activités concurrentes ou complémentaires. C'est un point de vue qui n'est pas étranger à la proposition de Keynes (1926) qui en appelait, non seulement à un contrôle délibéré de la monnaie et du crédit, mais aussi à la mise en œuvre de mesures qui « entraîneraient la société à exercer, par l'intermédiaire d'un organisme approprié, une activité d'information relative à nombre de complexités caractéristiques de la conduite des affaires, sans toutefois entraver l'initiative privée et l'activité entrepreneuriale » (p. 292) : des organismes dont on peut imaginer, sans grand risque de se tromper, qu'ils sont là pour favoriser des consensus propres à rendre les anticipations à long terme des entreprises cohérentes entre elles et fiables.⁴²

Il s'agit de faire place à ce que Dewey (1935) dénomme des *intelligences collectives* qui se manifestent au niveau de l'État comme à celui des autres communautés au premier rang desquelles les entreprises et les réseaux constitués autour d'elles. « De manière cruciale, les gens prennent des engagements réciproques, l'essence même de la communauté. La bataille entre l'égoïsme et la réciprocité des obligations – entre l'individualisme et la communauté – se déroule dans trois domaines qui dominent nos vies : les États, les entreprises et la famille » (Collier 2019 p. 19).

Mettre ainsi en avant le rôle des intelligences collectives c'est, en même temps, s'interroger sur l'existence de multiples pouvoirs, sur leurs conditions d'exercice qui s'inscrivent dans des *temporalités multiples*. Ces pouvoirs reflètent la nécessité pour les différents acteurs de se coordonner pour faire face à l'incertitude (Arrow 1974 b, Dockès 1999). S'agissant des entreprises, le pouvoir peut prendre la forme d'une hiérarchie qui structure l'organisation interne ou de l'instauration d'une position de monopole. Mais il peut aussi prendre la forme d'une coopération contractuelle entre les différentes parties prenantes (managers, salariés, détenteurs de capitaux, fournisseurs et clients), autrement dit relever de cette codétermination que Phelps dénonce comme de nature corporatiste et qui, en réalité, relève du libéralisme social, dont l'une des dimensions est précisément de substituer en partie la coopération, d'un côté à la hiérarchie, de l'autre au libre marché. L'objectif est que, « la société doit rendre des comptes à une instance motivée par la performance à long terme de la société et être suffisamment informée pour détecter les erreurs de gestion » (Collier 2019 p. 76).

L'enjeu n'est pas de freiner l'évolution, mais de la rendre *viable*. Au lieu d'imposer un rythme unique, le but implicite est d'assurer la cohérence des rythmes temporels propres aux différents acteurs, celui de l'État et celui du secteur privé, celui des détenteurs de capitaux et celui des entrepreneurs, celui des managers et celui des travailleurs, celui de l'économie et celui de la nature (Gaffard, Amendola et Saraceno 2020). Le libéralisme social

⁴² Il est question ici de mise en place d'un appareil statistique assurant l'accès à une information commune, ce à quoi a concouru dans les années d'après-guerre le développement de la comptabilité nationale voire, en France, de formes dites indicatives de planification organisées autour de commissions précisément en charge de mutualiser les informations entre les grands acteurs de l'économie (sur ce point voir en particulier Shonfield 1965, Gruson 1969). C'est ce dont rend compte Dupuy (2012) quand il parle de coordination des agents rationnels par le truchement de l'avenir, lequel passe par des institutions spécifiques (p. 139-140). Rien n'interdit d'aller plus loin et de considérer certains accords entre entreprises comme s'inscrivant dans la construction d'une information commune les autorisant de s'engager dans des investissements longs.

déborde le cadre convenu de l'État social réduit à sa fonction de régulation macroéconomique. Il concerne cette structuration de l'espace social faite de multiples engagements contractuels longs entre les différents acteurs qui, loin d'être un fait de nature, est le produit de règles de droit initiées par le gouvernement, par le juge ou par les entreprises elles-mêmes. Ainsi, « loin d'obéir à de pures motivations économiques, des relations économiques continues finissent souvent par être subordonnées à un environnement social qui porte à être fortement confiant dans le futur et à s'abstenir de comportements opportunistes ». (Granovetter, 1985 p. 490).

Chapitre 3 : L'évolution hors de l'équilibre

Croissance et crises ont rythmé depuis les débuts de la révolution industrielle l'histoire des économies de marché et alimenté l'histoire de la pensée économique (Dockès 2017). La période contemporaine a pourtant vu à deux reprises fleurir l'idée que les cycles étaient promis à disparition, une première fois, à la fin des années 1960, quand la politique keynésienne était à l'apogée de sa réussite, une deuxième fois, à la fin des années 1990, quand l'économie, guidée par les préceptes de la nouvelle théorie classique, semblait entrer dans une ère qualifiée de grande modération. Las, dans un cas comme dans l'autre, l'instabilité a resurgi. Autant d'expériences qui devraient nous convaincre que cette instabilité est intrinsèque à l'économie de marché en même temps que sa résilience est toujours possible, ce dont témoignent la survie et les mutations du capitalisme.

Le processus économique caractéristique des économies modernes de marché est porteur de changements qualitatifs qui sont autant de ruptures des équilibres existants génératrices de difficultés récurrentes de coordination. Des enchaînements chaotiques sont toujours possibles, mais la résilience n'est jamais exclue. Le court terme ne peut pas être dissocié du long terme. Non pas que l'existence d'un équilibre de long terme, défini en termes « réels » par des technologies et des préférences, commande les événements de court terme en raison de l'existence de forces de rappel. Mais parce que ce qui arrive à court terme façonne le long terme pour le meilleur comme pour le pire.⁴³ Cela tient à l'irréversibilité des décisions prises dans un contexte d'incertitude radicale. Les destructions créatrices au cœur du processus économique (du processus d'innovation entendu au sens large) ne consistent pas en une simple substitution d'équipements ou de technologies dont les conséquences échapperaient au temps. Leur issue dépend de la façon dont l'environnement institutionnel rend possible ou pas de maîtriser les déséquilibres potentiellement cumulatifs qui ne manquent pas de surgir. Cette dimension a été occultée dans la théorie économique keynésienne tout autant que dans la théorie classique. Alors même que le véritable objet de la théorie économique est « d'étudier le processus par lequel on peut créer de nouveaux moyens *économiques*, de nouveaux buts *économiques*, et de nouvelles relations *économiques* » (Georgescu-Roegen 1971 p. 320).

Le libéralisme social tel qu'il est né de la Grande Dépression a créé un *environnement institutionnel* favorable, garantissant, pendant près de trente ans, une croissance régulière révélatrice d'une relative *synchronisation* des temps sociaux. La théorie keynésienne, qui constitue le fondement de ce libéralisme, a mis l'accent sur la stimulation de la demande sans jamais considérer le côté de l'offre. Elle s'est tout entière focalisée sur le court terme et sur sa dimension macroéconomique. La rupture théorique s'étiole dans la synthèse dite néo-classique. Au point de rendre aveugle à l'instabilité qu'allaient engendrer les mutations structurelles qui ne pouvaient manquer de survenir notamment en raison d'évolutions géopolitiques survenues à partir de la fin des années 1960. Le remplacement de la théorie keynésienne par la nouvelle théorie classique n'ayant lui-même pas fait barrage à un retour de l'instabilité, la question de la rupture d'avec la théorie « ordinaire » est de nouveau posée. Celle-ci consiste *de facto* dans une remise en cause beaucoup plus profonde de la façon de comprendre le fonctionnement des économies de marché que celle qui a fini par se perdre dans une synthèse improbable ayant pour socle des principes premiers ou axiomes rendant la théorie a-institutionnelle aussi bien qu'anhistorique.

Ce dont il faut convenir c'est qu'il n'existe pas de théorie économique pure. « L'affirmation selon laquelle les principes fondamentaux de l'économie sont universellement valables ne peut donc être vraie que pour ce qui est de leur *forme*. Leur contenu, en revanche, est déterminé par le cadre institutionnel. Et sans ce contenu institutionnel, les principes ne sont que des 'boîtes vides', à partir desquelles on ne peut obtenir que des généralités vides » (Georgescu-Roegen 1971 p. 324). Sans doute, le domaine de validité d'une théorie économique est circonscrit à son environnement institutionnel et historique⁴⁴, mais plus encore l'instabilité et la résilience de l'économie de marché dépendent de l'environnement institutionnel dans lequel elle s'inscrit.

C'est à cette aune qu'il convient de s'interroger sur l'origine et la nature des fluctuations, sur la manière de satisfaire l'exigence de coordination, sur le type de rationalité des agents et sur la nature des normes guidant comportements et politiques. L'instabilité prend naissance dans la nature de l'organisation industrielle de la

⁴³ « Le long terme, écrit Keynes, est un guide trompeur pour les événements actuels. A long terme nous serons tous morts. Les économistes se donnent une tâche trop facile et trop inutile si, dans une période orageuse, ils se contentent de nous dire que quand la tempête est passée l'océan redevient calme » (Keynes 1923, p. 65).

⁴⁴ Georgescu-Roegen (1960) montre ainsi que la théorie de la productivité marginale ne peut pas s'appliquer au cas d'économies agraires caractérisées par l'existence d'un facteur limitatif, le capital. Dans ce cas de figure, la demande de travail associée à la productivité marginale devient nulle avant d'égaliser l'offre de travail, le salaire est fixé conventionnellement à son niveau minimum (biologique ou social) et il y a surpopulation.

production qui engendre croissance et fluctuations. La coordination ne relève plus seulement du mouvement des prix de marché, mais aussi de l'organisation des entreprises et des marchés. La rationalité strictement individuelle cède devant l'exigence de rationalités de groupe incluant des formes de collusion ou de coopération. Des normes contingentes se substituent à des normes axiomatiques.

Sur l'origine et la nature des fluctuations

Georgescu-Roegen (1975/1976) oppose à la *mécanique* de la croissance la *physiologie* du développement. Il entend ainsi souligner que la croissance définie par un indice de quantité est subordonnée à des changements qualitatifs qui caractérisent le développement. À la suite de Schumpeter (1934, 1935), il considère que ces changements « viennent de l'intérieur du processus économique en raison de la véritable nature de ce processus » (Georgescu-Roegen 1975/1976 p. 243).⁴⁵ Les fluctuations prennent essentiellement naissance dans la nature du phénomène de production tel qu'il est façonné par l'organisation industrielle.

Dans cette perspective, contrairement à l'image qui en est généralement donnée, la production n'est pas réductible à une fonction technique reliant un flux de produit à des flux de facteurs. Elle procède d'une organisation de l'activité productive dont l'analyse implique de distinguer les agents, que sont les fonds de services (équipements, ressources humaines et stocks) organisés d'une certaine manière, des résultats de leur action que sont les flux de produits, de consommations intermédiaires, de ressources naturelles consommées et de déchets ou pollutions (Georgescu-Roegen 1971).

Avec une organisation artisanale signifiant que les étapes d'un processus élémentaire sont effectuées successivement et qu'un nouveau processus n'est engagé qu'une fois le précédent achevé, les équipements ou les moyens humains spécifiques de l'une ou l'autre étape du processus ne sont utilisés qu'une fraction du temps d'autant plus faible que ces équipements et moyens humains sont spécifiques. Le faible taux d'utilisation (ou le fort taux d'oisiveté) de ces facteurs de production que sont les fonds de services⁴⁶ constitue un problème économique majeur au point d'en entraver la mise en œuvre. Il est, largement, résolu avec la mise en place d'une *organisation industrielle* de la production signifiant que la même machine et le même travailleur, une fois achevée la tâche spécifique qui leur est assignée pour un processus donné, la répliquent immédiatement pour le processus de production suivant. À la dimension *diachronique* de la production vient se superposer une dimension *synchronique* : tous les stades d'une production donnée, quoique relevant de lignes différentes, sont réalisés simultanément une fois l'organisation industrielle achevée ; les coûts sont contemporains des revenus. Ainsi sont obtenus des gains substantiels de productivité.⁴⁷

La croissance trouve ainsi son origine, non dans le progrès technique ou l'augmentation de la population, mais dans l'organisation industrielle de l'activité productive (Georgescu-Roegen 1971). Encore faut-il que la taille des marchés soit suffisamment large, ce que Smith (1776) avait déjà mis en évidence en faisant dépendre la création de richesses de l'interaction entre la division du travail et l'extension des marchés.⁴⁸

Il y a plus. Le mode d'organisation de type industriel crée les incitations à introduire ces facteurs de production que sont *les fonds de service*, suscitant, en permanence, des innovations de produits ou de méthodes de

⁴⁵ « Pour clarifier l'analogie, considérons le lieu commun selon lequel le développement d'un enfant s'accompagne normalement d'une croissance en taille, en poids, en puissance physique, etc. Une simple reconnaissance de ce type ne pourrait pas contribuer de manière substantielle à notre compréhension du développement biologique d'un individu humain. Cette compréhension n'a progressé qu'avec la découverte des interrelations physiologiques entre des phénomènes qui ne sont pas tous aussi évidents que les manifestations extérieures de la croissance. De même, la compréhension des voies suivies par le changement économique ne peut venir que d'une image physiologique de ce processus » (Georgescu-Roegen 1975/1976 p. 242-43).

⁴⁶ Le propre de ces facteurs est d'avoir une durée de vie qui est un multiple de la durée du processus de production élémentaire quand les ressources naturelles et les consommations intermédiaires sont des flux entièrement absorbés dans chaque processus (Georgescu-Roegen 1971).

⁴⁷ Cette synchronisation des activités reliées verticalement n'exige plus de les rassembler en un même lieu ou dans une même entreprise. Les nouvelles technologies de l'information et de la communication rendent possible et rentable une architecture industrielle modulaire décentralisée.

⁴⁸ L'histoire économique conforte cette analyse. La Révolution Industrielle en Angleterre est née de la décision des employeurs de créer des ateliers où rassembler les travailleurs pour faire face à une poussée de la demande, « qui suscita de nouvelles techniques (...) et la fourniture abondante et immédiate des facteurs qui permirent de les exploiter et de le diffuser rapidement » (Landes 1969 / 1975 p. 112).

production, la recherche de nouveaux marchés, la remise en cause des frontières des entreprises au prix de ruptures récurrentes des équilibres existants. La recherche de l'efficacité productive à long terme vient percuter celle de l'efficacité à court terme.⁴⁹

Dans les faits, en dehors des régimes réguliers qui constituent des solutions imaginaires, du fait de ces ruptures, les coûts sont assez généralement dissociés des recettes, leurs profils temporels ne sont jamais définitivement synchronisés. Les distorsions qui en résultent se répercutent au cours du temps. Ce sont elles qui sont porteuses des fluctuations.

La raison en est, fondamentalement, que les marchandises ne sont pas produites par des marchandises. Elles le sont par des processus. Aucune adaptation, qui procéderait d'une substitution instantanée de facteurs, n'est possible dans la mesure où nombre de ces facteurs, y compris les compétences, sont spécifiques des processus de production dans lesquels ils sont engagés et doivent être construits avant de pouvoir être utilisés. Si substitution il y a, c'est entre processus (Georgescu-Roegen 1971). Cette substitution prend du temps et exige de disposer, en temps voulu, des moyens pour la mettre en œuvre, en l'occurrence des moyens financiers et humains. Aussi les fluctuations, naissant des distorsions associées à cette destruction créatrice qui sont dans la nature de l'organisation industrielle, ont un profil qui dépend des montants de ressources disponibles, celles, endogènes, libérées par les processus existants, celles exogènes créées par le système financier. Croissance et fluctuations sont ainsi, très largement, le fruit du contexte institutionnel. Suivant cette perspective, il n'y a pas de causes intrinsèquement réelles ou monétaires aux fluctuations, lesquelles résultent des distorsions introduites dans la *structure temporelle* de la production affectées par les institutions qui régissent les montants de ressources productives effectivement disponibles.

La théorie de la production ainsi revisitée repose sur deux observations : une capacité de production doit être construite *avant* de pouvoir être utilisée ; les *délais* de construction et d'utilisation varient d'un type de processus à l'autre (Hicks 1973). Ces délais n'auraient guère d'importance si le point d'arrivée était connu, autrement dit s'il existait un équilibre de long terme entièrement déterminé par des technologies et des préférences connues à l'avance. Au pire, il faudrait passer par une phase transitoire marquée par la hausse du chômage (l'effet machine de Ricardo) et une baisse de la productivité résultant d'une baisse temporaire du produit brut, associées l'une et l'autre à la rupture transitoire de cohérence entre les profils temporels des coûts et des revenus.⁵⁰

Le propos de Hicks (1973) est de montrer que dans une économie de troc parfait, sans monnaie, parfaitement coordonnée, une fluctuation est néanmoins inévitable comme conséquence d'une distorsion dans le profil temporel de la production procédant, non de la nature de la nouvelle technologie, mais du simple fait d'un changement de technologie. La fluctuation observée n'est due, ni à un choc réel, ni à un choc monétaire, mais, face à quelque rupture que ce soit, aux conditions dans lesquelles les ressources sont rendues disponibles pour construire et utiliser les capacités de production. Il suffirait ainsi que soient consentis des crédits aux entreprises leur permettant de financer les salaires versés à une main d'œuvre nouvellement disponible du fait de phénomènes démographiques pour que cette fluctuation soit atténuée ou même disparaisse, mais c'est déjà entrer dans une nouvelle problématique.⁵¹

⁴⁹ Lippmann (1937) a raison de placer au cœur de l'évolution des économies capitalistes l'approfondissement de la division du travail qui prime sur l'avancée des connaissances techniques tout en la stimulant. Il commet, en revanche, l'erreur d'ignorer les fluctuations engendrées par le jeu conjoint de la division du travail, des avancées techniques et de l'extension des marchés. Ce qui lui fait ignorer la complexité de l'évolution liée à l'émergence de rythmes multiples comme conséquence de la liberté d'entreprendre.

⁵⁰ Cela résulte de ce que les nouveaux processus de production (munis de nouvelles technologies), plus efficaces que les anciens, sont supposés avoir un coût de construction plus élevé que celui des anciens mais plus que compensé par un coût d'utilisation moins élevé. Ce qui correspond à la mécanisation de l'activité productive (Hicks 1973). Une même contrainte temporaire sur le produit brut existe si les nouveaux processus ont une structure de la demande de travail différente de celle des anciens processus sans que la structure de l'offre puisse s'y adapter instantanément (Amendola et Gaffard 1988, 1998).

⁵¹ Cette analyse est distincte de celle de Hayek (1933) qui, à la suite de Wicksell (1898), analyse le cycle comme le résultat de changements de la structure *sectorielle* de la capacité de production divisée en biens de consommation et biens d'investissement. Une baisse du taux d'intérêt initié par les banques provoque une hausse de l'investissement et un déplacement des facteurs de production du secteur des biens de consommation vers celui des biens d'investissement. Il s'ensuit un excédent de la demande de biens de consommation et une hausse de leurs prix. Celle-ci déclenche un déplacement en sens inverse des facteurs de production. L'épargne forcée se solde par de l'inflation et du chômage. Les préférences des consommateurs finissent par l'emporter. Ce sont les mouvements de prix qui assurent la coordination en guidant le déplacement des ressources et en rétablissant un équilibre intertemporel.

Cette source de fluctuation persiste, évidemment, dans une économie qui n'est pas pleinement et immédiatement coordonnée auquel cas des déséquilibres de marché se surajoutent aux distorsions de la structure temporelle de la production et la monnaie ne peut plus être neutre ou absente, devenant un moyen de coordination ou, alternativement, la source de déséquilibres cumulatifs (Amendola et Gaffard 1988, 1998, 2003). C'est ce dont Hicks (1947) fait état quand il traite de la situation d'après-guerre en Europe. Il souligne que la reconstruction exige de mettre en œuvre des investissements dont les résultats sous la forme de production de biens de consommation ne seront obtenus qu'au terme d'une période plus ou moins longue au cours de laquelle la demande pour ces biens, nourrie par les salaires versés, excéderont l'offre et des tensions inflationnistes perdureront. Il discute, alors, de ce que doit être la politique monétaire non sans mettre en balance la crainte d'un taux d'intérêt trop élevé pénalisant les investissements nécessaires et celle d'un taux d'intérêt trop bas qui pénaliserait les investissements à courte échéance au risque de prolonger la période de tensions inflationnistes et de les voir dérapier.⁵²

La difficulté vient de ce que ces délais de construction (de gestation des investissements) et d'utilisation des capacités sont couplés avec un délai d'acquisition de l'information de marché dans un contexte d'incertitude signifiant que cette information est construite en chemin comme conséquence des choix opérés, étape après étape, par les différents acteurs à commencer par les entreprises. À la temporalité propre des processus de production vient ainsi se superposer celle des processus de décision, laquelle est, d'ailleurs, démultipliée à raison de la multiplicité de décideurs dépendant les uns des autres. Le défaut de synchronisation des coûts et revenus perdure, pouvant s'amplifier comme s'amortir. Le profil de l'évolution dépend de la séquence « contraintes – décisions – contraintes » que commandent la nature et la disponibilité des ressources productives.

Aussi l'enjeu n'est pas de se rapporter à l'existence d'un équilibre intertemporel fondé sur un ensemble complet de marchés y compris les marchés pour de futurs biens et différents états du monde. Il est de déterminer à quelles *conditions institutionnelles* le chemin suivi *hors de l'équilibre* est viable, autrement dit à quelles conditions il est possible de soient approximativement synchronisées des horloges multiples, ce à quoi étaient parvenues les *institutions* constitutives du libéralisme social au cours des trois décennies qui suivent la Deuxième Guerre mondiale, en permettant aux différents acteurs confrontés à l'incomplétude de l'information de se coordonner en adoptant une *représentation commune de l'avenir*.

À certains égards, la théorie des fluctuations qui vient d'être énoncée est proche de celle développée par Schumpeter (1934). En effet, les fluctuations sont endogènes dans le sens où elles procèdent des comportements d'innovation des entrepreneurs et des ruptures d'équilibre que ces comportements provoquent. Elles témoignent d'un processus de destruction créatrice qui voit cohabiter pendant un temps l'ancien et le nouveau. Toutefois, en mettant l'accent sur l'influence des distorsions affectant la structure temporelle de la production, il apparaît que le caractère endogène des fluctuations procède aussi des conditions de coordination qui prévalent dans l'économie. Dès lors, il n'existe aucune automaticité de récessions faisant suite aux périodes de prospérité. Tout dépend de la façon dont les ressources productives (financières et humaines) sont rendues disponibles. Autrement dit, tout dépend du mode de coordination hors de l'équilibre.⁵³

Sur la coordination hors de l'équilibre

La théorie économique néo-classique fait du mécanisme des prix le mode de coordination central des économies concurrentielles de marché. Elle trouve son expression de référence dans la théorie de l'équilibre général énoncée par Walras (1873) et revisitée par Arrow et Debreu (1954). Une coordination analytiquement

⁵² Avec cette analyse de la période de reconstruction, Hicks pose les bases concrètes de la théorie de la croissance qu'il formulera beaucoup plus tard, en 1973, fondée sur l'idée que du temps nécessaire pour construire (« *time to build* »). En revanche, il ne reviendra pas sur les effets d'une politique monétaire ou d'une politique commerciale, sans doute parce qu'il ne voulait pas franchir le pas et choisir d'élaborer une théorie du déséquilibre.

⁵³ Cette façon de voir les choses concilie Keynes et Schumpeter. De Keynes, on retient la difficulté d'une coordination de l'activité économique désormais étendue à la longue période. De Schumpeter, on retient les effets qu'exerce l'accumulation de capital en courte période. Schumpeter critique, d'ailleurs, Keynes pour avoir considéré que l'organisation et la technique de la production ainsi que l'équipement en capital étaient des données en courte période. Il observe que : « (a) l'hypothèse restrictive en question exclut l'essence même de la réalité capitaliste dont tous les phénomènes et problèmes – y compris les phénomènes et problèmes du court terme – reposent sur la création d'un équipement nouveau et récent ; (b) c'est pourquoi un modèle bâti sur cette hypothèse restrictive est quasi dépourvu d'applicabilité pratique en fait de diagnostic, de pronostique et, par-dessus tout, de politique économique à moins qu'elle ne soit renforcée par des considérations étrangères à ce système » (Schumpeter 1954 p. 280 / 1983 tome 1 p. 393n).

instantanée par les prix est, pourtant, illusoire pour cette raison simple que les données fondamentales sur les technologies et les préférences sont *a priori* inconnues et que leur connaissance procède, non du simple passage du temps d'horloge, mais de l'apprentissage porté par des investissements en capital matériel ou immatériel aussi bien que par des ressources humaines spécifiques. L'incertitude radicale associée au temps requis pour maîtriser les technologies et détenir l'information de marché pertinente empêche que la coordination des investissements soit obtenue par le jeu des prix de marché.⁵⁴

À cet égard, une ambiguïté doit être levée. La théorie économique moderne fait, certes, état de défaillances de marché pouvant prévenir les prix d'être optimaux, soit en raison d'un défaut de flexibilité (de rigidités révélant des pouvoirs de marché), soit en raison de l'existence d'effets externes non pris en compte par les entreprises. Mais c'est pour prescrire de corriger ces dysfonctionnements, en fait de rétablir le système des prix dans sa fonction de coordination, en éliminant les rigidités et en introduisant des taxes appropriées. Sans vouloir nier l'existence de telles défaillances, il faut convenir que le problème de coordination est plus complexe. Il s'agit moins de savoir quelles sont les incitations qui permettent d'obtenir les « bons » prix que de comprendre comment opèrent les entreprises pour s'ajuster à des déséquilibres qui ne sont pas cantonnés à la courte période. Aussi cela n'a guère de sens que de distinguer les problèmes de coordination à court terme de ceux à long terme. Ce qui importe avant tout est de distinguer entre coordination à l'équilibre (sur un équilibre particulier pas nécessairement optimal) et coordination hors de l'équilibre ayant pour implication que ce qu'il advient à long terme n'est autre que l'enchaînement de déséquilibres de court terme.

En fait, les prix ne pourraient jouer efficacement leur rôle qu'à la condition d'être des prix stables d'équilibre de longue période. Encore faudrait-il tous les connaître y compris ceux établis sur les marchés futurs sur la base des technologies futures, ce qui, évidemment, n'est pas le cas tant le bouleversement des manières de produire et de la gamme de ce qui est produit est profond et jamais véritablement prévisible.⁵⁵

À défaut d'un tel mécanisme, un comportement rationnel face à l'incertitude veut que les prix courants, loin de pouvoir refléter les prix futurs, soient maintenus relativement *rigides* de façon de donner aux entreprises le *temps* d'identifier si les déséquilibres de marché sont ou non pérennes, à éviter les destructions de capacité prématurées, à prévenir des emballements de l'offre et la réalisation d'investissements se révélant rapidement injustifiés, bref à faciliter le calcul économique en avenir incertain.⁵⁶ Il appartient, évidemment, aux entreprises d'opérer un tel choix ou, plus exactement, de se placer dans les conditions organisationnelles de le faire. En d'autres termes, la fonction des prix relève davantage de l'exigence d'un ancrage nominal qui doit favoriser l'apprentissage, pas à pas, par essais et erreurs, de l'information de marché, que de la confiance en l'optimalité de la variation des prix courants en tant que signal requis pour produire et investir.⁵⁷ De quelque manière, c'est la position de Keynes (1936) qui nous enseigne que la viscosité des prix et des salaires en situation de dépression,

⁵⁴ C'est ce dont fait état Knight (1921) quand il entend distinguer l'incertitude « vraie », non mesurable, du risque mesurable (probabilisable). « À la base du problème de l'incertitude en économie se trouve le caractère prospectif du processus économique lui-même (...) Deux éléments d'incertitude sont introduits (...) En premier lieu, (...) il est notoirement impossible de dire précisément quand débute l'activité productive ce que sera son résultat en termes physiques, quelles (a) quantités et (b) qualités de biens résulteront de la dépense de ressources données. En second lieu, les besoins que les biens doivent satisfaire sont (...) aussi du domaine du futur, et leur prévision comporte de la même manière une incertitude. Le producteur doit alors estimer (1) la demande future qu'il s'efforce de satisfaire et (2) les résultats futurs de son opération en tentant de satisfaire cette demande. Il va sans dire qu'un comportement rationnel tend à réduire au minimum les incertitudes impliquées en adaptant les moyens aux fins » (ibid. p. 237-238).

⁵⁵ La coordination par les prix, au cœur de la théorie de l'équilibre général, n'est possible que sous des conditions strictes d'existence d'autant de marchés futurs qu'il y a de biens futurs et d'états de la nature prévisibles à l'infini. Ces conditions ne sont pas remplies en situation d'incomplétude de la connaissance (Arrow 1974 a, Favereau 2020).

⁵⁶ Si par signal l'on entend celui envoyé par des prix optimaux que le marché (parfait) imposerait aux offreurs comme aux demandeurs, leur flexibilité ne ferait que refléter les variations connues ou rationnellement anticipées des technologies et des préférences. Or les prix observés expriment, certes, technologies et préférences, mais aussi les défauts de coordination et peuvent se mouvoir dans la mauvaise direction, amplifiant les déséquilibres de marché. Leur possible volatilité, absolue et relative, rend difficile de procéder à des calculs et de prendre des décisions intertemporelles. D'où l'intérêt de leur viscosité (Amendola et Gaffard 2006 p. 77-84).

⁵⁷ Les rigidités requises pour le calcul économique concernent autant les consommateurs que les entreprises. Hicks (1976 p. 285-86) nous rappelle, en effet, que le consommateur Marshallien décide de ses achats en comparant l'utilité marginale de ce qu'il achète avec l'utilité marginale de la monnaie et non en comparant les utilités marginales de tous les biens, un calcul qui n'est fiable que si prix et revenus sont relativement stables.

loin d'en être la cause, est le moyen de prévenir les enchaînements cumulatifs. Cet enseignement ne vaut pas seulement pour faire face à une situation de dépression. Dans le cas général, la flexibilité des prix en réponse aux déséquilibres de marché est porteuse de fluctuations qui peuvent être chaotiques quand elles s'accompagnent de destructions de capacité et de goulots d'étranglement difficilement prévisibles qu'aucun état futur ne peut justifier (Amendola et Gaffard 1998, 2006, Heymann et Leijonhufvud 1995).

Tous ceux des économistes qui ont une connaissance approfondie de la théorie de l'équilibre général partagent cette appréciation quant au rôle du système de prix. Considérant le processus d'ajustement au déséquilibre entre demande et offre sur le marché, Arrow (1959) relève l'ampleur tout à fait considérable de l'incertitude liée au fait que l'estimation de la demande à un seul entrepreneur suppose d'avoir une idée, non seulement, de la demande à l'industrie mais aussi des conditions d'offre des autres vendeurs. C'est de ce constat qu'il conclut que le système des prix n'est pas suffisant comme source d'information et qu'il faut recourir à d'autres sources (Arrow 1959 p. 46-47). Il rejette ainsi l'idée que les prix doivent s'ajuster le plus vite possible sur des marchés en déséquilibre du fait même de l'incertitude. « L'absence relative d'informations sur le comportement des autres sur le marché augmente le degré d'incertitude. Même en l'absence d'une aversion au risque, les chances que l'entrepreneur interprète mal les signaux sont plus grandes que s'il disposait de plus d'informations ; on s'attendrait donc en moyenne à ce que la réactivité des prix aux différences entre l'offre et la demande soit moindre en l'absence d'information. Une aversion pour le risque augmenterait la réticence de l'entrepreneur à s'aventurer dans des changements de prix en l'absence d'information » (Arrow 1959 p. 48). Il s'ensuit que l'organisation devient un outil essentiel de coordination dans une économie de marché qui ne peut plus être réduite aux seules relations d'échange. La concurrence change quelque peu de nature. « La mesure de la compétitivité par le ratio de concentration doit être interprété avec soin. Un degré de concentration qui serait parfaitement compatible avec un degré raisonnable de concurrence si le marché était en équilibre faillirait à l'être dans l'éventualité d'une sérieuse inégalité entre la demande et l'offre » (Arrow 1959 p. 49).

Cette approche du fonctionnement des économies de marché n'est nullement étrangère à celle développée par Adam Smith. De fait, ainsi que le rapporte Richardson (1975 p. 351-355), Smith propose à la fois une théorie de l'équilibre et une théorie de l'évolution, la première quand il traite de l'interaction entre offre et demande sur un marché particulier, la seconde quand il traite du développement structurel et technologique. Sa théorie de l'évolution figure dans les tous premiers chapitres consacrés à analyser la division du travail et son interaction avec l'extension des marchés. Elle n'est autre qu'une théorie du déséquilibre qui décrit une économie en perpétuel mouvement engendré de manière endogène. Les notions de technologie et de concurrence s'en trouvent affectées. La technologie n'est pas une circonstance extérieure déterminant le taux de croissance. Elle est partie intégrante du développement économique. La concurrence n'a pas pour seul objet d'égaliser offre et demande dans un contexte technologique et structurel donné. Elle a aussi pour objet *d'adapter technologies et structures aux opportunités qui naissent de l'extension des marchés*. L'une de ses dimensions est d'encourager les marchands et les manufacturiers à se saisir des opportunités offertes par les économies d'échelle et de spécialisation, autrement dit de faire place à l'*organisation* dans la coordination de l'activité économique. Ce n'est pas nier que les prix participent de la coordination entre offre et demande, mais c'est reconnaître, plus ou moins implicitement, que ce rôle ne peut pas être exclusif.

La concurrence ainsi conçue s'exerce par *l'innovation*. Elle repose sur des ajustements *lents et graduels*, économes de ressources en prévenant les destructions inutiles, dont la viscosité des prix est l'un des aspects, à rebours de toute thérapie de choc trop souvent implicitement admise par la théorie « ordinaire » en raison de son addiction à l'existence d'un équilibre de longue période et de son ignorance des conditions de l'évolution au cours du temps.⁵⁸

⁵⁸ La pertinence de conduire une thérapie de choc était déjà au centre du débat quand il était question de savoir comment répondre à une mauvaise structuration initiale du capital et emprunter un sentier optimal de croissance, un débat relatif aux buts et moyens de la planification. Le théorème dit du *turnpike* nous dit que la trajectoire optimale est celle qui se confond le plus rapidement possible avec le sentier de croissance maximum correspondant à la meilleure distribution sectorielle du capital eu égard aux technologies disponibles (ou sentier de Von Neumann). Théoriquement, cela signifie qu'il faut recomposer le plus vite possible la structure de production ce qui implique de détruire les ressources là où elles sont en excès pour obtenir la bonne proportion entre les secteurs. Il s'ensuit une forte fluctuation (une chute du produit) qui est le prix à payer à court terme pour maximiser le taux de croissance. Or il y a deux obstacles à cela, liés l'un à l'autre. Concrètement, il faut du temps pour atteindre le nouvel équilibre et, dans l'intervalle, les technologies changent, un changement qui, suivant le même théorème, requiert une nouvelle thérapie de choc, de nouvelles destructions. Aussi est-il préférable de ne jamais retenir une telle thérapie, de lui préférer des ajustements progressifs si l'on veut maximiser le capital sur la longue période (Hicks 1965 p. 226-237). Une telle thérapie a été appliquée à deux reprises en Russie, quand la planification centrale a été

Faute d'une information communiquée par les prix, la difficulté pour les entreprises est de pouvoir faire des *anticipations fiables* ou si l'on préfère de pouvoir minimiser le risque de devoir faire face à des excès ou insuffisances d'investissement et, par suite, à des déséquilibres excessifs entre demande et offre dans le futur. La question est, alors, de savoir par quels moyens les entreprises créent et exploitent les marchés.

Si l'on suit l'idée originale de Shackle (1949) telle que nous la rapporte Georgescu-Roegen, les anticipations doivent être analysées en termes de degré de surprise attaché à leur réalisation plutôt qu'en termes de degré de croyance dans leurs résultats dès lors que l'on est en situation d'incertitude radicale au sens de Knight (non mesurable). Alors que pour un événement pour lequel existe un degré de croyance *ex ante* plus celui-ci est élevé plus le degré de surprise *ex post* est faible, pour un événement totalement nouveau il y a une surprise *ex post*, mais pas de croyance *ex ante* (Georgescu-Roegen, 1958/1966 p. 260-61, 1971 p. 123).

À défaut de pouvoir se reposer sur une probabilité de résultat incarnée par un nombre, il importe de minimiser le degré de surprise. C'est là qu'intervient l'intuition et le jugement et avec eux la dimension personnelle du problème (Georgescu-Roegen 1958/1966). À défaut d'une croyance *ex ante*, l'événement se construit en chemin en réponse à l'environnement institutionnel et au degré de confiance que celui-ci autorise. « Le postulat de l'*homo economicus* maximisant son utilité en étant isolé de ses semblables ne peut pas avoir de sens dans un monde dans lequel nous ne savons pas ce que demain nous apportera. En même temps, l'incertitude explique l'importance que la société a toujours accordé aux institutions qui ont établi la confiance et ancré les anticipations. Il n'est pas besoin de se replier sur des explications neurologiques de l'existence de la société » (Skidelski 2009 p. 92). Dit autrement, « les gens ne sont pas en mesure d'agir suivant la théorie conventionnelle du choix rationnel s'ils ne peuvent pas attacher des probabilités numériques à toutes les conséquences possibles de leurs décisions (...) Dans ces circonstances, ils ont tendance à s'en sortir en recourant à la coutume et à la convention. Ils conçoivent aussi des institutions pour se protéger d'avoir à se reposer sur des prévisions nécessairement peu fiables » (Howitt 2008 p. 159).

De la rationalité individuelle à la rationalité de groupe

Dans son analyse de la production, Georgescu-Roegen s'en tient à identifier les propriétés de l'organisation industrielle. Encore faut-il s'enquérir de la dimension proprement sociale des arrangements organisationnels en d'autres termes des relations sociales nouées entre tous les acteurs à commencer par les entreprises qui ne sauraient être assimilées à des producteurs réagissant à des signaux de marchés qui leur seraient extérieurs.

La théorie économique « ordinaire » fait reposer les comportements sur la rationalité individuelle et reconnaît dans le mécanisme des prix la meilleure façon de coordonner entre eux des agents différemment et imparfaitement informés. Elle n'ignore nullement la difficulté de mise en place d'un tel mécanisme du fait des imperfections de marché, de l'irrationalité présumée des comportements individuels, des politiques différenciées entre les États. Cependant, le fait de postuler qu'il existe des coordinations acquises *a priori*, avec de bons ou de mauvais prix, sur de bons ou mauvais équilibres à raison des informations disponibles conduit, seulement, à concevoir des systèmes complexes d'incitations dont le seul enjeu est de rétablir les « bons » prix et le « bon » équilibre.⁵⁹ Le processus de coordination entendu comme un processus, d'apprentissage, de création d'information et de marché s'inscrivant dans le temps est ignoré, alors qu'il commande anticipations et incitations à investir.⁶⁰ La dimension institutionnelle du problème est absente.

Le système de prix étant défaillant, le culte du marché pas plus que celui de l'État ne sauraient prévaloir. L'*action collective* apparaît nécessaire pour autant qu'elle étend le domaine de la rationalité individuelle, qu'elle constitue

mise en œuvre et les paysans massivement déportés, quand ensuite a été introduite, non moins brutalement, ce qui était censé être une économie de marché et nombre de capacités détruites, dans les deux cas sans véritable bénéfice pour la croissance à long terme.

⁵⁹ Suivant cette approche, quand les comportements ne sont pas rationnels au sens de la théorie économique ordinaire, celle-ci n'est pas remise en cause et il est seulement question de corriger ces comportements au moyen d'incitations particulières, de « coups de pouce » (Akerlof 2020 p. 412-13).

⁶⁰ La théorie dite du *mechanism design* ne fait pas exception. Elle traite de la communication de messages entre agents et fournit un corpus cohérent pour analyser une grande variété de procédures consistant en jeux non coopératifs et visant l'allocation des ressources. Elle met l'accent sur les problèmes associés aux incitations et à la détention d'une information privée. Sont ainsi étudiées les procédures de marché notamment les procédures d'enchères ou de régulation. Une telle théorie nous renseigne ainsi sur « la tragédie des communs » et les moyens d'y pallier en faisant usage des droits de propriété. En revanche, elle ne nous dit rien des moyens qu'ont les entreprises de faire face à une situation d'incertitude radicale et d'irréversibilité. Elle reste prisonnière de la référence à un équilibre prédéterminé.

le moyen par lequel les individus parviennent à pleinement réaliser leurs valeurs individuelles (Arrow 1974 b p. 16).⁶¹

De là la nécessité de prescriptions qui établissent une *rationalité procédurale* qui permette aux entreprises d'innover. Une telle rationalité prend tout son sens dans la mesure où elle a pour objet de *synchroniser* les temps propres des différents acteurs du processus économique (Gaffard, Amendola, Saraceno 2020).⁶²

La rationalité dont il est ici question relève, non de stricts choix individuels, mais d'une *intelligence collective* dictée par des institutions qui structurent les relations entre entreprises, les relations de financement et les relations de travail, confortant les prises de décision individuelles et « créant l'anticipation d'une participation continuée » (Arrow 1974 p. 26). Il ne suffit pas que chaque agent soit rationnel, il faut que tous le soient et sachent qu'ils le sont. « Chaque agent doit en effet savoir non seulement que les autres - du moins ceux qui ont un pouvoir de marché non négligeable - sont rationnels, mais encore que chacun des autres sait que tous les autres sont rationnels, que tous savent que tous sont rationnels, etc. C'est en ce sens que la rationalité de même que la connaissance de la rationalité, est un phénomène social et non individuel » (Arrow 1987 p. 34).⁶³ L'existence de droits de propriété ne suffit pas à établir une telle rationalité. Les connaissances exigées dépassent largement celles que procure le système des prix. Le calcul procède de l'organisation qui vient structurer et compléter le marché en l'inscrivant dans le temps. De quelque manière, il s'agit pour les acteurs non pas de sélectionner un équilibre, mais d'adopter *ensemble* un *récit commun* de l'évolution. On l'aura compris, il n'y a pas à choisir, comme le prétendait Hayek, entre la soumission aux forces impersonnelles du marché et l'institution d'un pouvoir arbitraire, mais à *construire* les *médiations* utiles qui structurent les marchés.

L'objectif est moins de répondre à l'imperfection de l'information, à son asymétrie, qu'à son *incomplétude*. La structure informationnelle conditionne les possibilités qui s'ouvrent aux agents économiques individuels et, par suite, leurs décisions. Par structure d'information, il faut entendre « non seulement l'état de la connaissance à tout moment du temps mais aussi la possibilité d'acquérir l'information pertinente dans le futur » (Arrow 1974 b p. 37). Dès lors, « la désirabilité de créer des organisations d'envergure plus limitée que le marché dans sa globalité est, partiellement, déterminée par les caractéristiques du réseau des flux d'information » (ibid.). Toutefois, les canaux d'information ne sont pas exogènes. « (Ils) peuvent être créés ou abandonnés, leurs capacités et le type de signal à transmettre à travers eux sont sujet à un choix, un choix basé sur une comparaison des bénéfices et des coûts » (ibid.). Les coûts d'acquisition de l'information font partie des coûts en capital, « ils représentent, typiquement, un investissement irréversible » (ibid. p. 39). Les bénéfices dépendent du champ de la décision ou si l'on préfère de la capacité de se *projeter à long terme*. Il arrive que trop peu d'information empêche de caractériser les technologies ou les marchés futurs, mais qu'assez d'information justifie de poursuivre les *expérimentations*. Cette situation typique des innovations radicales n'est rendue possible que

⁶¹ Cette vision n'est pas sans nous rappeler celle de Sen (1999) qui introduit la notion de « capabilities » qui désignent la possibilité de s'accomplir, de choisir sa vie, dépassant le fait de simplement disposer des biens « premiers » au sens de Rawls. S'y référer révèle la pauvreté des indicateurs de pauvreté (et implicitement de la gouvernance par les nombres). Contrairement à certaines critiques, cette approche ne postule à aucun moment qu'il faut voir les individus indépendamment de la société dans laquelle ils se trouvent (Sen 2009 p. 299). L'existence de « capabilities » individuelles n'exclut pas celle de « capabilities » collectives. « Puisqu'un groupe ne « pense » pas dans le sens évident où le font les individus, l'importance de ses capacités collectives serait plus ou moins comprise (...) en fonction de la valeur que leur accordent ses membres (...) En dernière analyse, c'est sur des évaluations individuelles qu'il nous faudrait prendre appui, tout en reconnaissant l'interdépendance profonde des jugements d'individus qui interagissent. Leurs estimations seront probablement fondées sur l'importance qu'ils attachent à leur capacité de faire certaines choses en coopération avec les autres » (ibid. p. 300-301).

⁶² Quand l'on suppose que technologies et marchés ne changent pas, la rationalité procédurale aboutit aux mêmes résultats qu'une rationalité substantielle (Day 1967). Mais là n'est pas ce qui importe. D'une part, technologies et marchés changent, d'autre part, répondre à ce défi relève, comme nous entendons le développer, non de procédures individuelles d'essais et erreurs, mais d'une action collective, non pas celle d'un quelconque plan central, mais celle des entreprises vues comme coalition d'acteurs.

⁶³ Cette approche du problème de la rationalité n'est pas sans nous renvoyer aux principes de sympathie et de prudence qu'Adam Smith (1790) mettait au cœur des comportements individuels. « Comme Smith l'exprime lui-même, « l'homme, selon les stoïciens, devrait se considérer non comme séparé et détaché de tout, mais comme un citoyen du monde, un membre de la vaste communauté qu'est la nature », et « dans l'intérêt de cette grande communauté, il devrait à tout instant être disposé à sacrifier son propre petit intérêt » (Smith 1790 p. 140). Bien que la prudence dépasse largement la maximisation de l'intérêt personnel, Smith la considérerait de manière générale simplement comme, « parmi toutes les vertus, celle qui est la plus utile à l'individu », tandis que « la bienveillance, la justice, la générosité et l'esprit public sont les qualités les plus utiles aux autres » (ibid. p. 189) » (Sen 1993 / 1991 p. 24-25).

grâce à l'existence de *codes de conduite* qui structurent les relations entre parties prenantes à l'organisation et dont l'objet est la transmission et la création de l'information pertinente afin de tirer avantage d'actions conjointes (Arrow 1974 p. 50-59).⁶⁴

Ces codes permettent aux membres de l'organisation d'accéder à une rationalité supérieure. « S'ils réussissent à se coordonner par le truchement de l'avenir, des agents qui ne sont pas au départ plus « éthiques » que l'*homo oeconomicus* de la théorie économique sauront se faire mutuellement confiance et régler leurs conflits d'une façon qui ne les entraîne pas dans la spirale de la violence (...) Des agents rationnels au sens de la théorie économique – disons qu'ils recherchent le maximum de leur intérêt dans l'espace des possibilités qui leur sont offertes – n'ont aucune raison de se faire mutuellement confiance. Ils briseront le verrou de cette impuissance s'ils réussissent à se coordonner par le truchement de l'avenir, accédant ainsi à une rationalité supérieure » (Dupuy 2012 p. 138-139). Les codes invoqués par Arrow créent un engagement irréversible en même temps qu'ils imposent une cohérence et, en un sens, une uniformité de comportement aux parties prenantes à l'organisation qui acquiert ainsi une identité propre. L'autorité demeure l'apanage de l'organisation, une autorité *personnelle*, mais aussi une autorité *impersonnelle* « à travers les codes de conduite qui prescrivent ce que chaque membre de l'organisation doit faire en présence d'une variété de circonstances possibles » (Arrow 1974 b p. 63). L'objet est bien de faire converger les anticipations des différents acteurs.

Ces codes sont constitutifs de formes d'organisation spécifiques, pouvant inclure *collusions* et *coopérations*, qui structurent le marché et permettent de réduire l'*incertitude*.⁶⁵ Celle-ci porte avant tout sur les conditions de l'investissement entendu comme la création d'une nouvelle capacité de production. Elle affecte une décision qui doit être prise sans connaissance, ni des conditions technologiques, ni des conditions de marché à venir.⁶⁶

La fonction coordinatrice de l'entreprise

Les problèmes de coordination hors de l'équilibre existent au-delà de la courte période du fait des caractéristiques de l'investissement qui sont d'être irréversible dans un contexte d'avenir incertain. Y répondre requiert effectivement des formes d'action collective entre entreprises qui restent compatibles avec le maintien de la concurrence. Il n'est qu'à observer que les entreprises sont liées les unes aux autres dans le cadre de réseaux de coopération et d'affiliation. « Certaines entreprises ne seront que des partenaires commerciaux traditionnels, d'autres seront liées entre elles par des contrats à long terme. L'entreprise type pourra commercialiser des produits fabriqués par d'autres entreprises, et d'autres entreprises pourront, dans certains territoires, commercialiser les leurs. Elle peut être le donneur et le preneur de licences de divers brevets, et avoir des accords pour échanger des informations techniques avec d'autres entreprises. Elle peut avoir des filiales communes avec des entreprises de différents secteurs, et détenir des participations dans les entreprises qui la fournissent ou qu'elle fournit. J'utiliserai le terme de *coopération* pour décrire le mode de coordination des activités économiques qui fonctionne à travers des liens de ce type » (Richardson 1995 p. 1489).

Considérer l'investissement dans sa dimension de création d'une nouvelle capacité de production implique de reconnaître l'existence d'une *durée de gestation* de cet investissement, la durée qui sépare la décision d'investir de la mise sur le marché du produit issu de cet investissement. En particulier, si un nouveau produit doit être supérieur à l'ancien dans tout ou partie de ses différentes dimensions, le remplacement n'est pas immédiat. La création de ce produit (de la capacité de le produire) prend du temps, ses propriétés ne se manifestent que progressivement, du côté de l'offre comme de la demande à raison des dépenses de R&D et de marketing. « Les

⁶⁴ Arrow est à l'origine des développements de la théorie des incitations et de la théorie des contrats. Il ne s'en tient pas, toutefois, à l'asymétrie d'information conduisant à privilégier un mode de coordination qui oblige l'agent à révéler l'information qu'il détient au principal ou à se conformer à l'attente de ce dernier présumé détenir l'information pertinente. Il met aussi l'accent sur l'incomplétude de l'information et sur le temps nécessaire pour l'acquérir, ce qui le conduit à reconnaître une fonction spécifique à l'organisation entendue comme une coalition constituée dans le but d'y répondre. « Cette créativité via l'apprentissage de nouveaux modes de coordination, va produire des *entités collectives* » (Favereau 2020 p. 253). Le point de vue sur la gouvernance de l'entreprise s'en trouve modifié.

⁶⁵ Cette incertitude est distincte du risque ainsi que l'avait analysé Knight (1921) qui ne s'est pas contenté d'énoncer cette distinction, mais s'est aussi attaché à résoudre le problème de la maîtrise et de la réduction de l'incertitude en la faisant dépendre de la forme de l'organisation sociale et non d'un calcul de probabilités en toute hypothèse impossible en raison de la nature même du processus de production qui prend du temps.

⁶⁶ Il est intéressant de noter ici que cette idée de codes de conduite était présente dans les attentes des dirigeants de grandes entreprises aux États-Unis dans l'entre-deux guerres et qu'elle donnera lieu à des initiatives concrètes dans le cadre du *New Deal* (Kirat et Marty 2021).

produits manufacturés ne gagneront des parts de marché que progressivement, au fur et à mesure que leurs mérites seront mis en évidence et que la capacité de les produire se développera. Pendant cette période, des offres concurrentes seront toujours sur le marché et leur durée de vie pourra être quelque peu prolongée par des réductions de prix qui compenseront en partie leurs inconvénients. En attendant, un nouveau produit, prêt à défier celui qui gagne, sera en cours de développement » (Richardson 1998 p. 172).

Les investissements requis, tangibles comme intangibles, sont, le plus souvent, irréversibles, ce qui signifie qu'ils ne peuvent pas être affectés à d'autres usages que celui pour lequel ils ont été prévus. C'est particulièrement vrai des investissements intangibles en R&D ou dans des qualifications et des compétences spécifiques qui donnent lieu à des versements de salaires, autrement dit à des dépenses clairement non recouvrables autrement que par la vente future de biens et services.

Cette irréversibilité des investissements n'est réellement problématique que si l'information de marché n'est pas immédiatement disponible. Si cette information est parfaite, l'investissement est effectué à bon escient par l'entreprise qui s'y est engagé.⁶⁷ Si cette information est imparfaite mais l'investissement réversible, il n'y a aucun coût de révision de cet investissement.⁶⁸ Ce n'est que dans le cas où irréversibilité et défaut d'information vont de pair, que l'entreprise doit affronter l'existence concomitante de *deux délais* : le délai de gestation de l'investissement et le délai d'acquisition de l'information de marché. Cette information de marché concerne, certes, la demande future, mais aussi et surtout l'offre future des concurrents comme l'offre de produits ou de services complémentaires, autrement dit le montant des investissements réalisés par les entreprises aux activités concurrentes ou complémentaires (Richardson 1960). « Il semble plus raisonnable de supposer que les entrepreneurs n'apprendront les engagements d'investissement des autres qu'après un certain temps, qui, par commodité, sera appelé « intervalle de transmission » (...) Un entrepreneur qui envisage d'investir ne sera pas en mesure d'estimer le volume de production compétitive qui peut avoir été préparé pendant la période de temps, à peine écoulée, égale à l'intervalle de transmission ; il ne sera pas non plus assuré que les autres producteurs ne pourront pas entreprendre dans le futur des investissements, dont ils ne se rendront peut-être pas compte qu'ils sont excessifs, faute d'informations sur le volume des engagements existants » (ibid. p. 51-52).

Dès lors, les entreprises doivent pouvoir s'assurer que les investissements concurrents ne dépassent pas un certain seuil et les investissements complémentaires des fournisseurs et clients atteignent un certain seuil (Richardson 1960). Des *restrictions* ou des *contraintes* sont, alors, nécessaires qui fixent des *limites* à ces investissements dont les entreprises peuvent *rationnellement* tenir compte et qui rendent ces derniers compatibles entre eux. Ce sont des contraintes ou restrictions de nature *quantitatives* et *temporelles* qui s'inscrivent dans des procédures organisationnelles. Celles-ci, en forme d'accords d'entente ou de coopération, relèvent d'une *rationalité de groupe* et ont pour but d'obtenir, chemin faisant, l'information pertinente afin de sécuriser les investissements de chacun. Elles sont une forme de *coordination intertemporelle* qui assure la *fiabilité des anticipations* à long terme. Richardson (1960) les appelle des *connexions* de marché plutôt que des imperfections de marché. Elles sont la véritable source de création de l'information et, plus généralement, de création du marché lui-même, un marché sur lequel les déséquilibres doivent être *limités*. Elles sont le moyen d'éviter des destructions inutiles de capital et le gaspillage de ressources, y compris de ressources primaires. Elles sont une réponse à l'incertitude qui pèse sur ce que seront les « bonnes » technologies et préférences futures qui ne peuvent qu'être construites pas à pas, non pas tant par essais et erreurs qu'en étant conditionnées par les formes d'organisation retenues.

La disponibilité ou, plus exactement, la *création* de l'information pertinente dépend de l'existence de ces connexions qui réduisent la liberté d'action de chaque entreprise en même temps qu'elles rendent crédible d'innover. Il ne s'agit pas d'acquérir une information à propos de la configuration d'un marché existant, mais bien, pour les protagonistes, de *construire ensemble un nouveau marché* en même temps qu'ils créent une *nouvelle technologie*. Ainsi pour Howitt (1994) « non seulement, les entrepreneurs doivent anticiper les

⁶⁷ Les modèles d'économie industrielle conçus pour analyser le rôle de l'investissement associé à l'existence de coûts irrécouvrables (« *sunk costs* ») comme moyen stratégique de barrer l'entrée de nouveaux concurrents maintiennent l'hypothèse que les entreprises ont une connaissance parfaite des marchés futurs. L'irréversibilité n'a ici d'autre effet que de donner un avantage à l'entreprise installée en tant qu'étant la première à s'engager et à communiquer cette information à un entrant éventuel. Il n'existe aucune incertitude quant à la situation attendue sur le marché. Quelle que soit la structure de ce marché, les entreprises sont en position optimale (Dixit 1980, Gaffard 1991 p. 177-181).

⁶⁸ Cette situation est caractéristique des marchés dits contestables dans lesquels il n'existe pas de coûts irrécouvrables, une entreprise pouvant entrer librement sur un marché et en sortir sans avoir à supporter un coût. L'acquisition de l'information de marché ne se heurte à aucune irréversibilité (Baumol, Panzar et Willig 1982 p. 296-281).

demandes qui n'ont pas encore été formulées, mais ils doivent aussi anticiper les décisions que d'autres entrepreneurs prennent, parce que payer les frais d'établissement pour engager des personnes et des capitaux et développer un marché pour produire et vendre une gamme particulière de biens ne sera rentable que si cette gamme est compatible avec les normes, techniques et stratégies que d'autres développent » (Howitt 1994 p. 770). Pour Metcalfe (2001), « afin d'être compétitif, il est nécessaire de collaborer, et les ensembles de relations que cela implique, que ce soit avec les fournisseurs, les clients, les universités ou d'autres agences, sont assemblés et dissociés au fur et à mesure que le programme d'innovation se développe. On peut donc dire que les modèles d'innovation et les arrangements institués qui les génèrent évoluent conjointement » (Metcalfe 2001 p. 579).

L'entreprise acquiert ainsi sa véritable dimension. Elle émerge, non pas comme un recours pour faire pièce à un système de prix de marché trop coûteux, mais en raison de son aptitude à gérer le processus de production entendu comme un processus de construction et d'utilisation d'une capacité de production en avenir incertain.⁶⁹ Elle peut, alors, être vue comme un lieu de *coalition politique* entre des groupes de parties prenantes (managers, salariés, banquiers, clients, fournisseurs) aux intérêts distincts mais potentiellement compatibles entre eux, une coalition constitutive d'un ensemble qui lui donne sa valeur (March 1962). La capacité entrepreneuriale, loin de relever de la seule intuition de l'inventeur, devient une capacité d'organisation. Cette organisation aide à créer les connaissances nécessaires, en fait à mieux maîtriser un environnement technologique et de marché en mutation permanente (Marshall 1920, Metcalfe 1998). L'exigence de coordination commande les incitations, la notion de choix séquentiel l'emporte sur celle de choix instantané.

Des normes axiomatiques aux normes contingentes

Les normes conçues dans le cadre de la théorie économique d'essence axiomatique sont assimilées à des faits ou plus précisément à des objectifs factuels préétablis comme maximiser une utilité, qui servent de cibles pour l'action. Elles prennent parfois la forme de nombres censés guider la gouvernance. Elles se veulent l'expression de la compréhension rationnelle et unitaire du monde. Elles induisent une prescription générale qui est de se conformer à un ordre prédéterminé dont la découverte est le résultat d'une démarche rationnelle. Cet ordre est simplement mis à jour par des comportements d'acteurs qui en ont une connaissance rationnelle et qui, de ce fait, apportent des réponses nécessairement optimales aux signaux de leur environnement. Les actions économiques ont une fin logique dès lors qu'elles sont en adéquation avec une réalité objective intelligible, rationnellement décryptée, sans qu'il y ait à expérimenter. Seules des institutions ou des règles inadaptées, souvent critiquées pour être pourvoyeuses de rigidités, peuvent en faire dévier sans en remettre en cause l'existence. Une raison transcendante investit la place désormais refusée aux jugements moraux. Ce peut être une totalité et une raison écologiques si d'aventure une connaissance scientifique pourtant partielle et incertaine est imposée d'en haut, éventuellement par un mouvement politique ou un dictateur supposé omniscient et bienveillant.

Sur cette base, les fondements de l'État – Providence sont remis en cause à raison du rôle présumé pervers que joueraient les mécanismes de régulation de l'activité économique uniquement conçus comme une réponse à la défiance des individus à l'égard de la société (Algan et Cahuc 2007, Aghion, Algan, Cahuc et Shleifer 2010). La défiance ou le sentiment de vivre dans une société où le civisme est faible conduirait les individus à exiger une régulation des marchés dommageable à la concurrence et à la croissance. La confiance rendrait, à l'opposé, la même demande de régulation sans objet. Autrement dit, confiance et régulation serait des substituts. L'État providence n'aurait de sens qu'en l'absence de confiance de la part des individus. En outre, on aurait affaire à un cercle vicieux : la régulation aurait pour effet de réduire la confiance et en retour le faible degré de confiance porterait à exiger davantage de régulation. La culture forgerait les institutions qui rétroagiraient sur la culture.

Cette vision du monde est pour le moins réductrice. La confiance relèverait d'une pratique culturelle et ne devrait rien à la façon dont les individus interagissent entre eux. Ou, plus exactement, un état supposé de confiance, répondant à l'acceptation des normes strictement individuelles, assurerait spontanément la cohérence des comportements et l'absence de conflit. Pourtant, sans avoir à imaginer la possibilité de comportements opportunistes ou de tricherie, il faut admettre que des défauts d'information sur le comportement des autres existent qui minent la confiance de chacun dans ses propres calculs tout autant qu'ils nourrissent la défiance vis-à-vis des autres. Autant dire que la confiance, à commencer par celle des entreprises, est dépendante de formes

⁶⁹ De fait, la théorie des coûts de transaction initiée par Coase (1937) pour expliquer l'existence de l'entreprise reste une théorie de la coordination par les prix. Simplement aux prix de marché viennent s'ajouter des prix internes de transferts fixés par l'entreprise, laquelle n'a d'ailleurs nul besoin de contrôler la production.

appropriées de communication qui relèvent de la régulation des marchés, c'est-à-dire de l'acceptation de connexions entre acteurs souvent considérées comme des imperfections du marché. Ces formes sont diverses, reflètent des diversités culturelles parfois fortes, mais elles ont en commun d'élargir l'horizon temporel des individus en rendant davantage prévisible les actions à venir. Il serait absurde de s'en tenir à une opposition simpliste entre sociétés régulées et sociétés non régulées. Les sociétés non régulées sont aussi instables que les sociétés complètement administrées et la voie médiane est celle des sociétés régulées.⁷⁰

Le contrat social est une dimension essentielle de la confiance. Il repose sur l'acceptation commune de normes qui ne sauraient exprimer une vérité absolue, mais qui sont des lignes d'action dont chacun reconnaît le bien-fondé. Des inégalités peuvent exister, mais à la condition d'être d'une nature telle qu'elles n'affaiblissent pas le contrat social et ne réduisent pas l'horizon temporel des acteurs. Ce sera le cas, notamment, lorsqu'une réelle mobilité sociale reste possible. Cette mobilité tient, certes, aux capacités et aux motivations des individus, mais elle dépend aussi de la possibilité d'accéder à des biens et services fournis par les pouvoirs publics. La dégradation des conditions de cette accession, qui serait le résultat de la dérégulation et d'un retrait de l'État, se ferait au détriment de la mobilité sociale en même temps qu'elle contribuerait à accentuer les inégalités. Des réformes structurelles porteuses de dualisme sur le marché du travail et de rupture de cohésion sociale ne peuvent que susciter la défiance à commencer par celle des salariés jusque-là protégés qui courent le risque de basculer dans la précarité.

La société ainsi fondée est aux antipodes de la société ouverte décrite par Popper (1966) : d'une société qui suit un chemin et n'obéit pas plus à une loi historique qu'elle n'est immuable précisément parce que c'est une société de liberté, d'une « société qui avoue son incomplétude, qui assume son inachèvement et sa fragilité, mais assume du même coup la vitalité de ses relations sociales » (Revault d'Allonnes 2010 p. 29).

Dans une société de liberté, les normes n'obéissent, ni à des principes axiomatiques, ni à des critères moraux rigides (Clam et Gaffard 2001). Elles structurent des comportements ou des attitudes face aux événements, qui répondent aux faits, ont un caractère contingent et sont transformées avec eux, non sans avoir une dimension éthique. Elles sont le produit de règles et d'institutions qui *évoluent* avec l'*expérience*. Elles sont aussi le reflet de *choix politiques* résultant d'arbitrages ou de la pression de lobbies d'influence. La normativité n'est plus incarnée dans la définition d'un *optimum social*, mais dans la recherche de *viabilité* face aux distorsions inévitables caractérisant l'évolution. Les relations entre acteurs – l'interaction sociale – priment sur les fonctions d'utilité individuelle (Coase 1978). Elles procèdent de comportements *décentralisés* quoique *collectifs*, non de la recherche d'une utilité maximale par chaque individu ou, *a fortiori*, de l'imposition, par une autorité centrale, d'un optimum social préétabli fut-ce un optimum écologique.

Les normes en question sont diversifiées (la loi et le règlement, mais aussi la certification, les codes de bonne conduite, les chartes, les contrats). Leur architecture ressortit davantage du réseau que de la hiérarchie. Se trouvent ainsi mises sur le devant de la scène des formes d'organisation contractuelle des entreprises et de la puissance publique en regard des exigences de viabilité.

La discussion sur la nature et le rôle des normes s'inscrit dans réflexion fondamentale sur la connaissance à laquelle nous convie Dewey (1929). Pour les uns, la tâche de la connaissance est « de dévoiler ce qui est réel de manière antécédente » alors que pour d'autres elle est « d'accéder au type de compréhension requis par le traitement des problèmes qui surgissent » (ibid. p. 614). L'activité intellectuelle pure est, ainsi, séparée de l'action pratique, règne du changement et de la contingence. À la tradition philosophique prédisposée à l'universel, l'invariable ou l'éternel, en quête de certitude (d'un « système complet de vérité immuable et nécessaire ») s'oppose une philosophie pragmatique attentive à l'*enquête expérimentale*. Cette vision de la philosophie privilégie « la contingence sans *a priori* sur tout ce qui peut se produire dans le monde, sans préjuger d'aucune loi ou d'aucune norme qui s'y substituerait de l'extérieur ou de toute éternité » (Cometti 2018 p. 22). Elle conduit Dewey à considérer que la validité d'une théorie se mesure à ses *conséquences*. Elle le conduit aussi à tenir la question du libéralisme comme une question centrale, un libéralisme qui, pour lui, doit tourner le dos au laissez-faire, et plus encore à tout dualisme entre l'individu et le social, un libéralisme qui recourt aux *intelligences collectives* comme instruments de l'action.

La science économique moderne cède à la tentation de vouloir conformer le réel à des normes qui sont celles du calcul utilitariste. Ce calcul repose sur l'idée que « l'essentiel n'est pas dans la liberté d'accomplir, mais dans les

⁷⁰ Les mêmes normes peuvent prévaloir dans des systèmes institutionnels différents. Ce fut le cas notamment pendant la période d'âge d'or keynésien aux États-Unis d'une part, en Europe occidentale d'autre part.

résultats accomplis » (Sen 1999, p. 56). Il s'ensuit que les choix qui sont opérés procèdent d'une simple évaluation ordonnée des résultats supposés de politiques concurrentes. Ces choix peuvent avoir pour effet d'augmenter le bonheur, de réduire la souffrance, et d'accroître les libertés. Cependant, non seulement, « ces accroissements de liberté, quand ils ont effectivement eu lieu, (ne sont) que le produit incident du plaidoyer utilitariste » (ibid. p. 57), mais ils ne sont pas strictement nécessaires à la mise en œuvre du calcul utilitariste, ni surtout à la réalisation des objectifs assignés à ce calcul.

Le rétablissement de la *dualité* des faits et des normes passe par une redéfinition du concept de norme, qui se détache de présupposés moraux, qui abandonne la voie axiomatique, qui est déduite de la reconnaissance du caractère essentiellement séquentiel du processus de décision, et qui introduit la question du rôle joué par l'exercice des libertés individuelles. La décision ne se ramène pas à un choix parmi des éventualités possibles et ne fait pas (ne devrait pas faire) l'objet d'un jugement de valeur consistant à comparer le résultat obtenu avec ce qui pourrait advenir si tel ou tel paramètre devait ou pouvait changer. La décision est un moment dans une séquence où elle apparaît comme le produit de contraintes héritées des décisions antérieures et comme constitutive de contraintes qui contribueront à déterminer le champ des décisions futures. La décision n'est pas prise par référence à des normes d'action sur lesquelles il y aurait un accord garant de la cohérence d'ensemble. Elle est un moment d'un processus de changement fait de rétroactions complexes dont il est impossible d'énoncer toutes les conséquences. Dès lors, c'est moins la situation particulière qu'elle crée qui compte, que l'espace des décisions possibles qu'elle laisse ouverte pour le futur.

Le chemin suivi par l'économie ne dépend ni d'un attracteur, ni des seules conditions initiales. Il se construit pas à pas. Il ne peut, donc, répondre à aucune norme prédictive. Mais le jugement reste ouvert quant aux possibilités qui s'ouvrent au long de ce chemin. S'il faut privilégier les libertés au regard du critère de l'utilité tel qu'il structure la démarche axiomatique, c'est bien en raison d'une référence essentielle au champ des possibles qui doit se substituer à un jugement porté sur un état du monde. Le choix qui doit être préféré est celui qui préserve le plus grand nombre de possibilités de choix dans les périodes futures, celui, précisément, qui garantit l'exercice continu des libertés.

Les changements, du côté des technologies comme du côté des préférences, appellent une réflexion qui ne saurait se limiter à énoncer les conditions de leur acclimatation, de leur acquisition par les individus et la société. La direction et le contenu de ces changements sont radicalement inconnus et seront ce qu'impliquera l'interaction du système technique et du système de règles économiques, sociales, juridiques, éthiques qui verront le jour. Chacun observe l'écart significatif entre le temps propre des technologies et celui des règles et des organisations. Faut-il s'inquiéter de ce qui semble être un retard ou faut-il, au contraire y voir la marque de la prudence nécessaire ? A l'évidence les règles et organisations existantes doivent évoluer plus lentement que les faits technologiques de manière à introduire cet élément de rigidité ou d'inertie propre à éviter les ruptures trop fortes et trop rapides, à donner du temps pour apprendre et décider en meilleure connaissance de cause. La causalité qui préside aux relations entre système technique, système juridique et système économique est séquentielle. Toute tentative d'appliquer le calcul utilitariste aux choix technologiques, impliquant d'ajuster immédiatement les règles du système social pour les mettre au service de technologies supposées circonscrites, ne peut qu'engendrer le désordre qui prendra corps dans un refus radical et persistant du changement.

La liberté est liberté d'accomplir, de s'engager. Elle implique le principe de différence. Elle s'oppose à la poursuite exclusive d'objectifs strictement délimités par un législateur idéal ou par un spectateur impartial. Elle implique, pour reprendre une expression de Rawls (1971/1997), de prendre au sérieux la pluralité des personnes. Elle est, sans doute aussi, la condition pour que chaque système ait la perception de ses propres dysfonctionnements.

Si l'on suit Rawls, « personne n'a de raison de consentir à une perte durable de satisfaction pour lui-même afin d'augmenter la somme totale. En l'absence d'instincts altruistes, solides et durables, un être rationnel ne saurait accepter une structure de base simplement parce qu'elle maximise la somme algébrique des avantages, sans tenir compte des effets permanents qu'elle peut avoir sur ses propres droits, ses propres intérêts de base » (J. Rawls ibid. p 40-41). La coopération sociale dans un but d'avantage mutuel, fondé sur ce type de liberté et de comportement, est incompatible avec le principe d'utilité tel qu'il structure un calcul qui ne tient compte ni de la répartition des satisfactions entre les individus ni de la répartition de la satisfaction individuelle au cours du temps. En revanche, elle est compatible avec le principe d'inertie qui garantit contre des ajustements brutaux et rapides conduisant au non-respect des critères de viabilité. Elle est compatible avec la reconnaissance de la complémentarité entre les utilités des différents individus et de celle entre les utilités de chaque individu à dates successives. La liberté avec ses composantes positives et négatives devient, alors, vraiment une valeur et une responsabilité sociales.

La tension entre la précaution, l'attente, l'inertie, d'un côté, l'irréversibilité de l'évolution et la nécessité de l'engagement, de l'autre, est révélatrice de la difficulté de fixer des normes et du retard nécessaire des normes sur les faits. Elle commande l'exercice des libertés dont l'enjeu est la viabilité de sociétés confrontées à des changements récurrents. Elle souligne l'importance des rapports qu'entretiennent les sous-systèmes politiques, économiques, judiciaires, culturels différenciés poursuivant leurs propres buts en même temps que les individus sont à la recherche de leur autonomie.

Existe-il des lois en économie ?

Fondamentalement, l'analyse économique en termes d'*équilibre* procède de la position philosophique suivant laquelle il serait possible d'accéder à la compréhension d'un fonctionnement, essentiellement rationnel, du monde et, par voie de conséquence, de concevoir un ordre (des règles et des institutions) qui seraient le produit de cette compréhension. L'analyse en termes de *séquence* procède de la position philosophique suivant laquelle la connaissance du monde n'est jamais atteinte signifiant que l'on ne peut se fier à aucune loi *a priori*.

Des lois constantes, indépendantes du contexte institutionnel, sont des fonctions du temps d'horloge (de l'intervalle de temps mesuré par cette horloge) et sont donc invariables par rapport au temps historique, la même cause produisant toujours le même effet. Elles renvoient à une notion particulière de causalité, la *causalité contemporaine* qui s'oppose à la *causalité séquentielle* (Hicks 1979). Une causalité contemporaine signifie que l'effet est *contemporain* de la cause y compris quand celle-ci est un état donné des anticipations. Une augmentation du revenu entraîne mécaniquement une augmentation de la consommation. Une augmentation des coûts entraîne mécaniquement une augmentation des prix. Rien n'est dit ou considéré sur l'opportunité ou sur la possibilité de répondre ainsi au signal qui a été émis, ni sur un éventuel délai entre la prise de décision et sa réalisation. La période de référence est une période comptable, par définition complètement arbitraire, dont la durée n'a pas d'influence sur les résultats obtenus. L'économie décrite est une économie tout entière ordonnée en flux de production, de consommation, d'investissement définis sur cette période arbitraire de référence. Aucun stock accumulé involontairement n'est pris en considération. Un individu qui expérimente une nouvelle situation ne modifiera pas ses préférences. Un individu qui est contraint au chômage conservera ses compétences.

Une causalité *séquentielle*, au contraire, est la négation de l'existence de lois constantes. Elle signifie que l'effet se produit *ultérieurement* à la cause qui le produit y compris quand il s'agit d'anticipations. Pour cette raison, une même cause ne produit pas toujours le même effet. Les décisions apparaissent pour ce qu'elles sont, c'est-à-dire des choix contraints par l'héritage du passé et créateurs de contraintes futures. Ce sont des jalons le long de la chaîne causale. Elles appellent une appréciation sur l'opportunité et la possibilité des choix impliqués à chaque étape. Des délais deviennent décisifs dans le déroulement de l'évolution : le délai qui s'écoule entre le signal (en provenance du marché ou des autorités incluant des anticipations) et la prise de décision ; le délai qui s'écoule entre cette dernière et sa réalisation. Ces délais peuvent être très variables. La réaction au signal peut être rapide ou lente pour des raisons objectives ou subjectives. Il en est de même de la réalisation de la décision prise. Une augmentation du revenu n'entraîne pas forcément une augmentation de la consommation à la fois parce que le consommateur peut attendre d'en savoir plus sur le signal envoyé et parce que les biens qu'il entend demander ne sont pas immédiatement disponibles. Une augmentation des coûts n'entraîne pas une augmentation des prix parce que l'entrepreneur attend de savoir ce que vont faire ses concurrents et parce qu'il est éventuellement lié par des contrats de moyen terme avec ses clients ou parce qu'il préférera diminuer son taux de marge. La détention de réserves, qu'il s'agisse de stocks réels ou de liquidités, influence la longueur de ces délais dans un sens ou dans un autre. Il en est de même de l'accès à des lignes de crédit. Les anticipations sont essentiellement *endogènes* au processus économique, changent en cours de route et dépendent du contexte institutionnel et organisationnel.

L'action de chacune des forces présentes dans l'économie change de nature constamment sous l'influence des autres, ces influences réciproques s'exercent *dans le temps*, chacune ayant son *propre rythme*. Ce dont Marshall (1890), dont on sait qu'il associait l'économie davantage à la biologie qu'à la mécanique, avait l'intuition. « L'impact d'une force économique change constamment sous l'influence des autres forces agissant autour d'elle. Les changements dans le volume de la production, dans ses méthodes et dans ses coûts changent de concert ; ils affectent et sont toujours affectés par le caractère et l'ampleur de la demande. En outre, toutes ces influences mutuelles mettent du temps prendre place et, en règle générale, il n'y a pas deux influences qui s'exercent à la même vitesse. Dès lors, dans ce monde, toute doctrine claire et simple sur les rapports entre les coûts de production, la demande et la valeur est nécessairement fautive : et plus l'apparence de clarté qui lui est donnée par une exposition habile est grande, plus elle est déplacée » (Marshall 1890 p. 306).

Les événements successifs, dits de court terme, sont étroitement interdépendants les uns des autres, signifiant que le long terme procède d'ajustements effectués à court terme de même que les conditions prévalant à court terme sont le résultat de choix antérieurs, publics et privés. De l'environnement social, politique, historique, institutionnel dépendent les comportements, les anticipations, les politiques et, finalement, la viabilité des économies et sociétés concernées.

La contingence ainsi reconnue des lois qui gouvernent l'économie emporte négation de l'idée de stabilité intrinsèque des économies de marché. Elle emporte également négation aussi bien de l'existence d'une société idéale de marché définie indépendamment du temps et du lieu, telle que la conçoit Walras, que d'un déterminisme historique dont Marx fait la théorie : deux visions distinctes de la place de l'histoire qui ne sont pas aussi radicalement différentes qu'il y paraît (Dockès 1996, 2014).

Les crises successives et les remises en cause des théories dominantes du moment illustrent une incapacité à traiter de l'*incertitude* qui porte sur les technologies et les préférences futures. « Dans la plupart des théories économiques, cette incomplétude est ignorée ; les préférences et l'état de la technique sont donnés dans le sens à la fois de rester constants et d'être connus par quiconque est concerné. La légitimité de cette hypothèse dépend, naturellement, du propos de l'analyse ; quand l'on est principalement intéressé à la logique du choix, il peut être approprié considérer fins et moyens comme donnés de façon à être capable de concentrer l'attention sur le problème de l'allocation de ressources rares. Mais quand l'objet est d'étudier le fonctionnement d'une économie concurrentielle, la question de la disponibilité de l'information ne peut pas ainsi être mise de côté » (Richardson 1960 p. 81).

La nouveauté, ainsi mise en avant, n'est pas une simple projection vers le futur à partir des données présentes. Elle n'est pas davantage le fruit d'une induction depuis un futur rationnellement construit. Cela signifie qu'il n'est pas possible de déduire les propriétés du tout de celles des parties et qu'il n'est pas non plus possible de déduire d'une ou de plusieurs observations d'un résultat identique obtenu à partir d'une combinaison de facteurs ce qu'il adviendra de cette même combinaison une autre fois. C'est pourquoi le processus économique ne saurait être déterminé par les seules conditions initiales et encore moins par des conditions futures rationnellement anticipées. Ce qui arrive en cours de route, l'apprentissage, l'articulation, étape après étape, des décisions et des contraintes, sont déterminants du chemin suivi.

Dans ce contexte, il ne peut y avoir de théorie économique échappant aux contingences historiques, politiques ou sociologiques. La pertinence de l'économie comme discipline tient alors à sa rupture avec une épistémologie mécaniste à laquelle l'économie analytique s'est trop souvent attachée et qui véhicule la conception du processus économique comme système clos ou flux circulaire alors qu'il est *unidirectionnel*, sinon *irrévocable*, comme l'est un processus physique ou biologique.

La pertinence de la démarche repose sur la capacité d'appréhender les *temporalités propres* aux différents événements, pour partie dictées par les idées dominantes. Il en ressort pratiquement qu'identifier le temps long à des forces finalement extérieures au champ de l'économie rend les acteurs paradoxalement myopes uniquement appliqués à respecter des règles censées les faire échapper aux contingences du temps. Alors que prendre acte de l'irréversibilité des décisions prises à chaque période permet de reconnaître à ces mêmes acteurs le souci, sinon la capacité, de se projeter dans un futur éloigné. Cette considération ne relève pas uniquement de l'*économie positive*. Il ne s'agit pas seulement de déterminer comment les acteurs se comportent au regard du temps court comme du temps long et quelle est la situation effective de l'économie. Il s'agit, aussi de savoir pourquoi chacun se comporte en ayant le souci de ce que font les autres et de rapporter ce comportement, non pas à une situation *optimale*, mais aux conditions d'une évolution *viable* de l'économie. Ce qui relève de l'*économie normative* à savoir des arbitrages institutionnels ou organisationnels.

Reconnaître que les lois économiques sont contingentes et ont un contenu institutionnel, c'est reconnaître que l'économie est 'encastrée' dans le social et que l'analyse économique relève davantage d'une discipline inductive que d'un corpus scientifique organisé autour d'axiomes.

La démarche axiomatique faisant abstraction du temps et de l'espace se rapporte à l'existence d'un état du monde idéal transcendant les différences historiques, sociologiques, culturelles et obéissant à des principes premiers. Un état dont on imagine pouvoir s'approcher ou le reproduire en appliquant des règles intangibles universellement valables.

La démarche inductive prend acte de l'enchevêtrement des événements, reconnaît la possibilité du désordre comme effet de cet enchevêtrement et recherche les moyens de le contenir : des moyens historiquement et sociologiquement situés. Elle met l'accent sur des règles de décision et des procédures d'apprentissage obéissant

à des algorithmes qui ont cet avantage d'éviter « la distinction traditionnelle marquée en économie entre préférences 'données' et formation de préférences, technologie et changement technologique, entre équilibre et apprentissage ou adoption » (Leijonhufvud 1993/1996 p. 44). Elle fait valoir « les structures institutionnelles et les conventions comportementales qui émergent dans la société pour permettre aux personnes d'interagir avec une confiance raisonnable dans la prévisibilité des résultats de leurs actions » (ibid.). La théorie devient un ensemble de concepts permettant d'élaborer un modèle 'local' intuitivement fondé et d'appréhender une partie du monde réel au lieu de prétendre fournir la description complète d'un monde improbable (Punzo 1999). Elle conduit à formuler des modèles faisant usage de simulations numériques, retenant l'*hétérogénéité* des agents et des agrégats, et faisant valoir des *propriétés émergentes*, caractéristiques des contextes organisationnels et institutionnels. L'effet machine et le paradoxe de la productivité indiquant que le taux de chômage augmente et la productivité du travail diminue temporairement en présence d'un changement de technologie ou encore la stagflation font partie de ces propriétés émergentes.

Chapitre 4 : Le libéralisme social ou la maîtrise du temps

Rechercher les fondements économiques d'une doctrine politique, en l'occurrence le libéralisme social, revient, plus ou moins explicitement, à admettre que l'économie n'est pas une science théorique au sens où elle obéirait à des principes premiers (à des axiomes) à la validité indépendante du temps et du lieu.

Les concepts, ceux de l'économie comme ceux des autres sciences sociales, n'ont plus de définition stricte. « Si nous sommes susceptibles de débattre sans fin du problème de savoir si un pays particulier est une « démocratie », c'est avant tout parce que le concept lui-même apparaît comme Multiple, c'est-à-dire non différencié de façon discrète (...) Un grand nombre de concepts appartiennent à cette catégorie, parmi eux se trouvent les concepts vitaux du jugement humain, comme « bon », « justice », « vraisemblance », « besoin », etc. Ils n'ont pas de frontières arithmomorphiques ; au contraire, ils sont entourés d'une pénombre dans laquelle ils se recoupent avec leurs opposés » (Georgescu-Roegen 1971 p. 45).

Le flou qui entoure les concepts retentit sur les fonctions assignées aux agents du processus économique. La finance et les ressources humaines peuvent être gérées, l'entreprise, l'État, la nation peuvent agir en ayant une fonction alternativement salvatrice et prédatrice. La relation au *temps* est cœur de cette tension. Les comportements et politiques qui font prévaloir des objectifs et gains à court terme sont, le plus souvent, prédateurs quand ceux qui rendent possible de se projeter à long terme constituent un gage de *viabilité* des mutations structurelles. Il n'est plus alors question de dévoiler ce qui est réel de manière antécédente, mais d'accéder à la compréhension du type de problème à traiter, en l'occurrence l'instabilité.

Monnaie et finance : de la spéculation à l'engagement

Monnaie et finance peuvent jouer un rôle pervers dont témoigne aussi bien les spirales inflationnistes sur les marchés de biens et du travail que la formation de bulles spéculatives sur les marchés financiers. Elles sont, pourtant, indispensables à la bonne conduite de l'économie dite « réelle » en tant que moyens de coordonner les échanges. Leur fonction, remplie ou non, est de contribuer à une relative synchronisation des temps propres aux différents phénomènes économiques, en premier lieu à combler les écarts de profil temporel entre coûts et revenus.

La façon dont la *contradiction* est surmontée, *toujours transitoirement*, dépend du type de contrôle exercé. Ce contrôle est-il le fait d'une banque centrale indépendante en charge de fixer, au moyen du taux d'intérêt, le taux d'inflation ou dépend-il de la relation forcément complexe entre la sphère financière et la sphère réelle de l'économie et du rôle joué par les différentes formes d'intermédiation financière ? Faire le choix, hier, de l'étalon-or ou, aujourd'hui, de la totale liberté des mouvements de capitaux soumet exclusivement au contrôle des marchés financiers l'économie et ses institutions. Imaginer, comme certains en Europe, que la Banque centrale pourrait seule assumer le rôle de stabilisation en s'affranchissant des règles qui ont pu lui être imposées et en prenant des mesures dites non conventionnelles est une illusion conforme à l'idée de toute puissance des autorités monétaires au regard du cheminement des grandeurs dites « réelles » de l'économie. Évidemment, il y a là un étrange paradoxe quand ceux-là mêmes, qui préconisaient de neutraliser une monnaie toute puissante pour prévenir les déséquilibres, entendent désormais jouer de cette toute puissance pour les réduire. Ce paradoxe ne fait que révéler la défaillance de la théorie monétaire et financière dominante.

L'ambivalence de la monnaie et de la finance

L'inclination la plus fréquente chez les économistes a été de séparer l'économie dite d'échange réel de l'économie monétaire en faisant, en concurrence parfaite, de la monnaie un simple voile dont l'existence ne change rien aux quantités produites (et consommées) et aux prix relatifs, puis, dans un même élan, en faisant de la monnaie une cause, sinon la cause unique, des perturbations auxquelles est soumise l'économie réelle impliquant d'en imposer la neutralité. La théorie moderne n'échappe pas à cette inclination. En introduisant la notion d'équilibre de long terme et la notion conjointe de taux de chômage naturel, elle dissocie la détermination de l'inflation attribuée aux errements de la politique budgétaire de celle du chômage qui relèverait des seules imperfections des marchés de biens et du travail. En introduisant la notion d'anticipations rationnelles, elle fait de la monnaie un voile à très court terme (Fitoussi 1995 p. 97).⁷¹

Keynes (1936) remet en cause cette dichotomie et considère que le déroulement des événements ne peut pas être prévu, en longue période ou en courte période, sans une connaissance du comportement de la monnaie de

⁷¹ Il existe une réelle connivence entre les monétaristes, qui concluent à cette nécessité de neutraliser la monnaie, et les marxistes, qui concluent à la nécessité de débarrasser l'économie réelle de son ennemi qu'est la finance. De même qu'il existe une étrange mais réelle parenté entre les individus dotés d'anticipations rationnelles et des planificateurs centraux omniscients (Frydman et Goldberg 2011).

la première à la dernière étape. Il n'existe pas de variables réelles mais seulement des variables « monétisées » dont le profil est intrinsèquement lié aux conditions monétaires et financières du développement. C'est le cas du chômage ou de l'emploi. Pour Keynes, en situation de dépression, le chômage résulte, non de la rigidité des prix et des salaires (laquelle est au contraire un facteur de stabilité), mais du maintien des taux d'intérêt à un niveau trop élevé comme conséquence du comportement des détenteurs de capitaux. Alors que si l'on suit la théorie des fonds prêtables, la chute de la demande de fonds faisant suite à la baisse des dépenses d'investissement devrait entraîner une baisse du taux d'intérêt et un rebond de l'investissement, c'est l'inverse qui se produit. Les détenteurs de capitaux anticipent une baisse des prix des titres (une hausse des taux d'intérêt) du fait de la chute des profits anticipés par les entreprises, témoignant d'un défaut de coordination intertemporelle. Un chômage involontaire s'installe (Leijonhufvud 1968, 1981).

La persistance d'un chômage involontaire tient, non à la rigidité des prix et des salaires ainsi que le retient la synthèse néo-classique, mais au manque d'information et au défaut de coordination qui en résulte (Leijonhufvud 1993). En présence de capacités inutilisées sur le marché des biens et de chômage sur le marché du travail, les entreprises pourraient décider d'embaucher les chômeurs qui pourraient ainsi disposer de revenus plus élevés et augmenter le niveau de consommation auquel les entreprises répondraient en augmentant la production. Mais ce rééquilibrage est impossible dans une économie décentralisée faute pour les agents économiques de disposer de l'information pertinente. Cela tient à ce que le travail achète de la monnaie et la monnaie achète les biens, mais le travail n'achète pas les biens. Le chômage est, pour cette raison, un chômage involontaire. Cette défaillance ne met pas en cause le système économique, mais elle exige un management public de la demande agrégée.

Dans la perspective ouverte par cette lecture de Keynes, monnaie et finance peuvent être la meilleure comme la pire des institutions. D'un côté, elles sont nécessaires au bon fonctionnement de l'économie en aidant à la coordination intertemporelle sur les marchés de biens et du travail, de l'autre elles peuvent être la source de fortes perturbations et mettre en péril la viabilité de cette économie, en rendant possible la spéculation sur les marchés d'actifs ou, tout simplement, en imposant aux entreprises un raccourcissement de leur horizon prévisionnel préjudiciable à l'investissement productif, faute pour elles de pouvoir faire des anticipations fiables.

Dans cette perspective, cela n'a guère de sens de glorifier une économie « réelle » enfin débarrassée de toute marchandisation de la monnaie et de s'en tenir à une dénonciation de la financiarisation de l'économie. Il importe bien plutôt de déterminer le contexte institutionnel qui permet à la monnaie et à la finance de remplir leur fonction principale qui est de rendre possibles et efficaces les échanges intertemporels. Polanyi (1944) n'expliquait-il pas que la monnaie échappait au marché dès que l'on prenait en considération ce contexte institutionnel ?

L'efficacité prêtée aux marchés financiers (leur efficience) est attribuée au fait que l'intervention des actionnaires, présumés les mieux à même de rechercher la meilleure allocation des ressources, impose les restructurations nécessaires du tissu productif passant notamment par le remodelage des frontières des entreprises. Cette affirmation repose, implicitement, sur l'hypothèse que les redéploiements se font sans coût, que les actifs sont simplement redistribués au bénéfice des gagnants. C'est évidemment faire bon marché des irréversibilités et des déséquilibres potentiellement cumulatifs nés du processus de destruction créatrice. L'efficacité de la finance, quand elle est attestée, est précisément de constituer une réponse à ces déséquilibres, une réponse évidemment pas réductible à la liberté des mouvements de capitaux sous la houlette d'actionnaires prétendument dotés d'anticipations rationnelles.

Une économie monétaire de production

Dans une économie en régime régulier, coûts et revenus sont contemporains. Il n'est pas besoin de monnaie ou de finance. En revanche, les distorsions entre les profils temporels de coûts et de revenus, intrinsèquement liées aux restructurations inévitables du tissu productif et génératrices des fluctuations, confèrent à la monnaie (au crédit) une place spécifique qui est d'être complémentaire des actifs physiques et, d'assurer ainsi une bonne articulation des choix réels et monétaires entre les périodes successives. Ce que l'on attend de la liquidité c'est d'être disponible dans les montants et dans les moments requis. Une telle disponibilité reflète les décisions de politique monétaire et d'organisation du système financier qui doivent être cohérentes avec les anticipations des agents économiques au premier rang desquelles celles des entreprises (Amendola et Gaffard 1998 p. 56-60).

Ainsi, le fonctionnement de l'économie dépend-il du rapport entretenu entre les détenteurs de capitaux, banques et actionnaires, et les entreprises (Mayer 2013). De deux choses l'une, ou bien les détenteurs de capitaux recherchent des gains immédiats, imposent les restructurations qui les augmentent, en faisant en sorte

que la valeur des actions en Bourse dépende des performances courantes (trimestrielles voire mensuelles) des entreprises. Ou bien ils s'engagent sur des volumes importants de capitaux pendant des durées suffisamment longues de telle sorte que les entreprises peuvent se projeter à long terme et investir en conséquence.

De fait, « la condition sociale qui peut transformer la finance en innovation est l'engagement financier : un ensemble de relations qui assure l'allocation de fonds pour soutenir le processus d'innovation cumulatif jusqu'à ce qu'il génère des rendements financiers » (Lazonick 2007 p. 24). Tout va dépendre du degré de patience des détenteurs de capitaux, du degré de leur engagement, que l'innovation soit radicale ou incrémentale.⁷² « Ce que l'on appelle souvent le capital 'patient' permet aux capacités qui découlent de l'apprentissage collectif de s'accumuler dans le temps, malgré l'incertitude inhérente au processus d'innovation » (ibid.).

L'engagement financier consiste à investir un montant élevé des capitaux pendant une longue durée, un montant important engagé qui peut être retiré instantanément étant de peu de valeur, de même que peu de capital engagé pour une longue période (Mayer 2013 p. 145). Un tel engagement n'est vulnérable, ni au surgissement de temps difficiles, ni aux tentations de changement brusque d'orientation. Il permet avant tout de faire face à la dissociation des profils temporels des coûts et revenus. Plus les détenteurs de capitaux sont patients, plus la durée de la période de gestation de l'investissement peut être longue, plus le détour de production peut être long, et plus les gains de productivité attendus seront élevés. Sans doute, est-il possible d'objecter que plus le détour est long, plus l'incertitude est grande, plus un risque de défaut est lui-même grand. En fait, comme nous le verrons, l'engagement financier va de pair avec un apprentissage des conditions de marché.

Une finance patiente est à la fois interne et externe. « Le contrôle stratégique des revenus internes est une forme essentielle d'engagement financier, mais ce 'capital interne' doit souvent être complété par des sources de financement externes telles que des émissions d'actions, d'obligations ou de dettes bancaires qui, à différents moments et en différents lieux, peuvent être plus ou moins engagées pour soutenir le processus d'innovation » (Lazonick 2008 p. 24) Sont concernées aussi bien la structure de l'actionnariat (le poids des fonds communs de placement activistes) que la structure du système bancaire (le poids des banques d'investissement), car elles sont déterminantes du degré d'engagement des détenteurs de capitaux. Elles ont, d'ailleurs, un impact sur l'usage qui est fait des moyens financiers internes.

Le propre de l'engagement financier ainsi défini est qu'il soutient l'engagement des autres parties prenantes dans l'entreprise que sont les fournisseurs ou sous-traitants, les clients et les salariés. Les uns et les autres effectueront les investissements nécessaires en ayant la garantie que leur offrent les détenteurs de capitaux. L'économie est bel et bien une économie monétaire de production dans laquelle l'investissement est une variable « financiarisée ».

Un paradoxe doit être levé. Hicks (1974) fait état de la liquidité comme étant la propriété d'un choix séquentiel. Il en tire la conclusion qu'en raison de l'incertitude il est opportun de préserver une large gamme d'options pour le futur dans l'attente d'une meilleure information. Ce faisant, il se démarque de Keynes pour qui la préférence pour la liquidité est nécessairement dommageable et tout investissement a des effets positifs via le mécanisme du multiplicateur. Mais assimilant la liquidité à l'abstention, Hicks néglige le fait que l'information procède d'une sorte d'apprentissage par la pratique, autrement dit, de la réalisation effective de dépenses d'investissement. Il est impossible de s'affranchir d'une incertitude radicale en s'abstenant d'agir. L'agir suppose que l'entreprise dispose d'une capacité d'accès à la liquidité conservée en cours de route à hauteur de ses besoins de financement successifs.⁷³ L'engagement financier ainsi compris est une condition nécessaire pour que l'entreprise ait la capacité de planifier et d'innover.

L'arbitrage qui porte entre finance patiente et finance impatiente relève d'un choix institutionnel. Les institutions qui sont constitutives du libéralisme social sont censées promouvoir un mode de gouvernance des entreprises et une organisation financière à même de favoriser la patience. Or c'est ce type d'institutions qui fait aujourd'hui défaut dans le cadre de la mondialisation. La banque commerciale recule devant la banque de marché, l'actionnariat est structuré par le comportement de fonds de placement activistes, qui s'exerce en vue de gains immédiats et au risque de spéculations déstabilisantes, autrement dit au détriment des investissements productifs.

⁷² D'autant, d'ailleurs, que les innovations majeures n'existent, le plus souvent, qu'en raison, de financements publics massifs associés à la mise en œuvre de grands programmes (Mazzucato 2013).

⁷³ L'entreprise doit pouvoir disposer d'actifs financiers de réserve, y compris des capacités d'emprunt, distincts des actifs financiers courants, lesquels sont complémentaires des actifs réels, et des actifs financiers spéculatifs.

Le débat relatif à l'organisation de la finance éclaire sous un jour particulier le rôle de la politique monétaire. La règle de taux d'intérêt conçue dans le but de seulement contrôler l'inflation, n'a en rien assuré la stabilité financière. Elle a, au fil des années, conduit les acteurs de la finance de marché à inventer de nouveaux instruments, à initier la titrisation des créances et à rendre l'offre de financement excessivement accommodante en réponse à la demande de crédit du fait qu'elle crée un risque systémique. Par la suite, après la crise de 2008 révélatrice de l'instabilité financière créée et, plus encore, avec la crise sanitaire de 2020, le taux d'intérêt parvenu à son plancher zéro, résultant d'une politique monétaire non conventionnelle, n'a permis aucune relance de l'activité dans la mesure où l'abondement en liquidités a alimenté les achats d'actifs existants dans un contexte où les acteurs de la finance en sont arrivés à faire pression sur les Banques centrales pour qu'elles maintiennent ce niveau de taux et permettent d'éviter un krach financier.

Ces épisodes illustrent le lien entre la politique monétaire et les structures de financement, les effets de l'une ne pouvant être analysés sans la connaissance de l'influence des autres. La théorie monétaire dont il est question est une théorie de l'intermédiation financière dès lors qu'à la fonction de création de monnaie vient s'ajouter celle de mettre en relation les prêteurs et les emprunteurs. Cela conduit à mettre l'accent sur la complémentarité entre l'activité bancaire et l'activité industrielle plutôt que sur la structure des patrimoines financiers individuels (Gaffard et Pollin 1988).

Si la politique monétaire a pu, pendant la période des « trente glorieuses », sembler de moindre importance, c'est que les structures de financement étaient efficaces dans le soutien de l'investissement productif. Si elle est, aujourd'hui, inefficace à relancer l'économie, c'est en raison de structures de financement privilégiant la recherche de gains immédiats qu'il importe de réformer au lieu de simplement s'appuyer sur la politique budgétaire à laquelle le libéralisme social ne saurait être réduit. Il y a à cela une raison de fond. Ce n'est pas l'offre de crédit qui importe, mais la demande de crédit (ou plus généralement de financement), laquelle transite par les structures de financement, autrement dit par les relations complexes entre détenteurs et utilisateurs de capitaux.⁷⁴ L'enjeu dont le libéralisme social est porteur est, en tout premier lieu, de permettre que se déploient des engagements à long terme, garantissant que monnaie et finance jouent leur rôle essentiel de coordination.⁷⁵

Travail, emploi et salaire : de la flexibilité à la solidité

Des marchés où sont confrontées offres et demandes de travail et sur lesquels sont fixés des taux de salaire existent concrètement. Ces marchés sont multiples. Ils correspondent à des qualifications variées. Ce sont les lieux de pouvoir et de négociation. Ils peuvent être internes ou externes. Cette présentation élémentaire masque les conceptions ou prémisses antagonistes de ce que l'on entend par économie de marché, l'une conduite en termes d'équilibre, l'autre en termes de déséquilibre. Dans une perspective d'équilibre général, en régime de concurrence, les comportements d'offre et de demande sont guidés par des signaux de prix (les taux de salaire), lesquels révèlent le degré d'imperfection des marchés défini au regard d'un état de référence, la concurrence parfaite. La flexibilité de ces prix est le gage de l'optimalité des comportements. Dans une perspective de déséquilibre, en situation d'information imparfaite et incomplète, l'emploi dépend, certes de la tension entre offre et demande de travail, mais aussi des conditions monétaires et financières affectant cette offre et cette demande et plus généralement de la séquence des événements qui structurent l'évolution. Il ne peut y avoir de neutralité monétaire, pas plus qu'un chômage indépendant de l'inflation (ou de la déflation). Une relative rigidité des salaires et la solidité des emplois, loin d'être des obstacles, apparaissent comme un gage de viabilité des entreprises et de l'économie.

⁷⁴ La macroéconomie a, le plus souvent, été dissociée de la finance. Cette dissociation pouvait sembler raisonnable tant que les institutions financières étaient garantes de la stabilité financière. Quand cette garantie n'a plus eu cours, par suite des réformes intervenues à compter des années 1970, cette même dissociation empêchait la théorie macroéconomique dominante de pouvoir seulement considérer la possibilité d'une crise financière (Akerlof 2020 p. 412-13).

⁷⁵ On comprend mieux, à l'aune de cette analyse, l'absurdité de la proposition d'une « monnaie libre », n'ayant aucune contrepartie en termes de dette, consistant pour la Banque centrale à financer en émettant de la monnaie sans charge d'intérêt pour financer la dépense publique. En toute hypothèse, cette décision peut se heurter à l'insuffisance des capacités de production entraînant à la baisse d'autres dépenses de la part des ménages et des entreprises. La dette ne disparaît pas pour autant, étant simplement transférée à la Banque centrale via l'augmentation des réserves détenues auprès d'elle par les banques commerciales. L'absurdité atteint son comble quand on imagine que la Banque centrale centraliserait l'offre de crédit et désignerait le type d'investissement à réaliser sans autre considération sur les structures de financement et les conditions de choix des investissements. Le piquant de l'histoire est que les tenants de cette proposition partagent avec les économistes monétaristes la croyance dans la toute-puissance de la monnaie, les premiers pour en jouer à leur guise, les seconds pour la neutraliser.

Salaire, emploi et équilibre

L'analyse économique du travail est le plus souvent commandée par une conception de l'économie de marché consistant à se référer à un idéal – un optimum social – que l'on cherche à reproduire au plus près. Le travail est l'objet d'un échange sur un marché, le marché du travail, devenant ainsi une marchandise offerte par les uns (les travailleurs) et demandée par les autres (les employeurs). Cette marchandise a un prix fixé sur le marché, le salaire qui, dans la meilleure des situations (celle de pleine concurrence), est donné par la productivité marginale du travail. À ce taux de salaire l'offre de travail est égale à la demande de travail. Tous ceux qui cherchent du travail à ce taux de salaire l'obtiennent. Il n'y a pas de chômage autre que volontaire. Cette situation est conditionnée à une parfaite flexibilité du taux de salaire qui garantit l'existence et la stabilité de l'équilibre sur le marché du travail.

Traiter ainsi du travail, de l'emploi et du salaire est au cœur de la théorie macroéconomique ordonnée autour de l'existence d'un équilibre de longue période qu'incarne un taux de chômage naturel. Suivant cette théorie, le taux de chômage naturel est le seul taux de chômage compatible avec un taux d'inflation constant – positif, nul ou négatif. Le plein emploi n'est autre que l'équilibre atteint sur un marché du travail sans aide ni distorsion résultant d'une régulation gouvernementale. Le chômage observé dans cette situation est qualifié de chômage volontaire.

Ce taux de chômage peut augmenter sous l'influence de chocs qui ont pour conséquence d'augmenter la taille des flux qui caractérisent le marché du travail : flux d'entrée et sortie de la population active, de la population employée et de la population au chômage. Plus ces flux sont importants et plus le taux de chômage et le taux d'emplois vacants sont élevés, pour des durées de chômage ou de vacance d'emploi éventuellement faibles et constantes. Le taux de chômage naturel en question est un taux d'équilibre de longue période corollaire du taux de croissance du produit. Si l'économie est engagée dans un processus d'innovation porteur de créations et de destructions simultanées d'emplois, le taux de chômage d'équilibre résultant des conditions d'appariement entre postes vacants et chômeurs en recherche d'emplois sera d'autant plus élevé que l'intensité d'innovation est forte et que le taux de croissance du produit est élevé (Aghion et Howitt 1994).

L'autre facteur de hausse du taux de chômage naturel, ce sont les imperfections qui affectent le fonctionnement aussi bien du marché du travail que des marchés de biens. Une façon de rendre compte de ces imperfections consiste à établir deux relations entre le taux de salaire réel et le taux de chômage, l'une relative au fonctionnement du marché des biens, l'autre relative au fonctionnement du marché du travail (Layard, Nickell et Jackman 1991). Suivant la première, le niveau des prix est déterminé par le taux de salaire nominal affecté d'un facteur de marge qui reflète les imperfections du marché des biens. Suivant la seconde, le taux de salaire réel – le taux de salaire nominal rapporté au niveau de prix anticipé – dépend négativement du taux de chômage, mais positivement des rigidités propres au marché du travail (des régimes institutionnels de licenciement et d'indemnisation des chômeurs), lesquelles reflètent le pouvoir de négociation des salariés. À l'équilibre entre ces deux relations, le niveau de prix courant est égal au niveau anticipé, le taux de chômage qui prévaut est le taux de chômage naturel. L'augmentation du taux de marge du fait d'un pouvoir de marché accru des entreprises et une rigidité accrue sur le marché du travail du fait d'un pouvoir accru des salariés se traduisent, l'une comme l'autre, par une hausse de ce taux de chômage naturel. D'un côté, le niveau anticipé de prix augmente de telle sorte qu'à l'équilibre l'offre diminue et le taux de chômage naturel augmente. De l'autre, le taux de salaire réel pour chaque niveau du taux de chômage augmente de telle sorte qu'au même niveau du prix courant et anticipé le taux de chômage naturel augmente.

Inflation, chômage et équilibre

La démarche analytique ainsi promue conduit à dissocier l'explication du chômage de celle de l'inflation (Friedman 1968). Le chômage tient aux dysfonctionnements des marchés du travail et de biens. L'inflation tient aux dérives monétaires et budgétaires imputables au gouvernement. Aucun arbitrage ne peut être effectué durablement entre le taux de chômage et le taux d'inflation. Leur dichotomie a pour corollaire la neutralité de la monnaie et de la finance, autrement dit la dichotomie entre un secteur « réel » et un secteur monétaire.

Dès lors, l'emploi peut être qualifié d'occasionnel et le contrat de travail est un contrat de louage. Quant au chômage, il résulte d'imperfections de marché qu'il importe de corriger autant qu'il est possible si l'on entend le réduire. Ces imperfections prennent la forme de rigidités du taux de salaire qui tiennent à l'existence d'un salaire minimum ou d'indemnités chômage, à l'exercice d'un pouvoir syndical au bénéfice des travailleurs déjà détenteurs d'un emploi, mais aussi à l'exercice par les entreprises d'un pouvoir de marché qui les conduit à augmenter leurs prix et à diminuer les volumes produits et le nombre d'emplois, y compris quand elles font le

choix d'un niveau de salaire plus élevé que le salaire d'équilibre concurrentiel dit salaire d'efficience censé inciter les salariés à révéler leur vrai niveau de productivité. Dans tous les cas, sont en cause des règles juridiques et des institutions révélatrices de pouvoirs qui sont systématiquement perçues comme un obstacle à la réalisation de l'optimum social que constitue la concurrence parfaite, laquelle est un état en quelque sorte a-institutionnel et anhistorique. La solution préconisée consiste dans des réformes structurelles qui ont pour but de rendre les marchés plus concurrentiels en favorisant la flexibilité des prix et des salaires. Ces réformes sont éventuellement assorties de mesures dites de sécurité professionnelle qui restent des mesures individuelles de formation à l'emploi et ne remettent pas en cause le principe de libre marché.

Salaire, emploi et coordination

Cette conception de l'économie de marché est questionnable. Elle repose sur l'idée qu'il existe un état de concurrence parfaite, état dans lequel la libre formation des prix (et des salaires) assure la communication d'une information complète immédiatement disponible justifiant de se rallier au principe de marché. Une approche alternative rompt avec l'idée de la concurrence comme état pour faire place à l'idée de concurrence comme processus de rivalité dont l'enjeu est l'acquisition progressive de l'information pertinente. Suivant cette autre conception originelle (antécédente) de la concurrence, les imperfections de marché, qu'il faudrait plutôt désigner par l'expression de connexions de marché, sont, pour certaines d'entre elles, requises afin d'assurer, non l'optimalité d'un état, mais la viabilité de l'évolution.

Dans la perspective dessinée par Keynes au moment de la Grande Dépression, la relation entre chômage et taux de salaire prend une tout autre dimension. Un chômage involontaire existe, celui qui résiste à une baisse du taux de salaire réel ou celui qui diminue quand ce même taux de salaire augmente (et la demande agrégée augmente). Certes, le taux de salaire monétaire est rigide à la baisse quand davantage de travail est disponible au même taux de salaire ou à un taux de salaire inférieur. Cette rigidité tient à ce que les taux de salaire ne font pas l'objet d'enchères journalières, mais sont affichés et fixés pour des durées déterminées. Elles peuvent s'expliquer par le fait que les travailleurs sont préoccupés par les salaires relatifs et par l'absence d'un mécanisme central (à l'échelle de l'économie) permettant de modifier tous les salaires monétaires ensemble, autrement dit en raison de négociations décentralisées (Hicks 1974). Employeurs et travailleurs n'ont pas la possibilité de se coordonner au niveau global sur le niveau du taux de salaire réel qui assurerait un niveau de la demande effective (anticipée par les entrepreneurs) correspondant au plein emploi.

Le lien qui existe entre le déséquilibre sur le marché du travail et celui sur le marché des biens explique ce défaut de coordination. Un excès d'offre sur les deux marchés ne conduit pas les entrepreneurs à augmenter l'emploi dans l'attente que les travailleurs nouvellement employés augmentent leur demande de biens. De même que les travailleurs n'acceptent pas une baisse de leur taux de salaire monétaire dans l'attente que la baisse des prix se traduise par une hausse de leur taux de salaire réel d'autant que cette baisse a toute chance d'aggraver l'excédent d'offre de biens et le chômage.

La réalité est qu'emploi et salaire obéissent à des forces distinctes quoiqu'interdépendantes. Le niveau de l'emploi dépend de l'interaction entre les différents marchés y compris le marché financier. Plus précisément, il dépend de l'incitation à investir des entrepreneurs (et donc de la demande effective entendue comme la demande anticipée par les entrepreneurs) laquelle est commandée par l'état de la prévision à long terme dans un contexte où les marchés financiers (les taux d'intérêt) échouent à assurer la cohérence des plans de production et de consommation à long terme. Ainsi, une chute du taux de profit anticipé ne s'accompagne pas de la chute du taux d'intérêt qui résulterait de la diminution de la demande de fonds prêtables assurant l'équilibre sur ce marché et le plein emploi au prix d'une redistribution de la demande entre consommation et investissement. La raison en est le comportement des détenteurs de capitaux qui anticipent une baisse des prix des titres, autrement dit une hausse des taux d'intérêt avec comme conséquence une hausse du taux de chômage. Plus généralement, deux mécanismes sont à l'œuvre. L'un régule les prix et le taux de salaire en réaction aux déséquilibres de marché sur la base des conditions de négociation sur des marchés décentralisés. L'autre détermine l'emploi qui dépend des ressources de financement disponibles étant donné les niveaux négociés des prix et des salaires et les anticipations de demande.

Inflation et chômage hors de l'équilibre

Dans cette perspective, chômage et inflation ne peuvent plus être considérés comme indépendants l'un de l'autre. L'un et l'autre traduisent les déséquilibres qui touchent les différents marchés, sont en relation étroite entre eux et révèlent des défauts de coordination qui ne peuvent se résoudre par des variations de prix et de salaires.

La situation la plus simple est celle caractérisée soit par des excédents d'offre généralisés qui commandent hausse du taux de chômage et déflation, soit celle, opposée, d'excédents de demande généralisés qui commandent chute du taux de chômage et inflation. Ainsi naît la courbe de Phillips réputée être une relation stable inverse entre le taux de chômage et le taux d'inflation ouvrant la voie à un réglage fin de la conjoncture par des moyens globaux, budgétaire ou monétaire.

De fait, cette relation n'a pas la stabilité qui a pu lui être prêtée. Il peut arriver que le taux de chômage et le taux d'inflation augmentent (ou diminuent) simultanément. Cela ne signifie pas qu'ils sont indépendants l'un de l'autre, mais qu'ils reflètent l'hétérogénéité des micro marchés de biens et du travail. Il suffit, en effet, que les réactions aux déséquilibres de marché en termes de prix et de quantités (d'emploi) soient asymétriques – les entreprises augmentent plutôt les prix que les quantités face à une demande excédentaire, et vice-versa face à une offre excédentaire – pour qu'une dispersion accrue des demandes et offres excédentaires se traduisent par une hausse simultanée du taux d'inflation et du taux de chômage (Tobin 1972, Fitoussi 1973). L'instabilité et la complexité de la relation ne signifie pas que les variables en cause sont indépendantes l'une de l'autre.

Plusieurs scenarii sont possibles. L'un est celui d'une dérive inflationniste globale qui résulterait d'une spirale prix-salaires en l'absence d'une restructuration de l'appareil productif qui permettrait de réduire le chômage. Tôt ou tard, il conduit à des mesures monétaires drastiques visant à casser cette dérive. L'autre est celui dans lequel seraient engagés les investissements en capital physique et en capital humain nécessaires pour que les ajustements structurels puissent prendre place et les déséquilibres sectoriels (excès d'offre et de demande) soient en voie de résorption. Une inflation modérée accompagnerait la redistribution des emplois et la diminution du chômage.

Travail, apprentissage et flexibilité

L'accent mis sur les défauts de coordination s'inscrit dans une représentation du travail qui rompt avec la référence à la seule relation de marché. La théorie « ordinaire » ignore que la relation de travail s'est transformée en même temps que le travail acquérait un nouveau statut, celui d'un fonds de ressources assimilable au capital physique en raison de la spécificité des qualifications et de la durée de leur engagement (Georgescu-Roegen 1971). Le travail a désormais une dimension qualitative autant que quantitative. Il n'a plus la propriété d'homogénéité qui lui est prêtée dans nombre de modèles. Il ne peut pas être transféré librement (sans coût et sans délai) d'un type de processus de production à un autre. Est ainsi apparu le contrat de travail dont la caractéristique, souvent oubliée dans la littérature économique, est qu'il n'est pas une stricte relation de marché comme l'est le contrat de louage. Il constitue une relation d'autorité avant d'être une relation marchande (Simon 1951). En outre, il suppose une certaine continuité de la relation entre employeur et employé. Cette continuité explique qu'il existe un coût à la rupture de cette relation, pour l'employé bien sûr, mais aussi pour l'employeur dès lors qu'il y a, au détriment de l'un comme de l'autre, perte du capital humain accumulé et de la capacité d'apprentissage que ce dernier recèle. En d'autres termes, le contrat de travail s'inscrit dans la perspective d'un enrichissement progressif des compétences répondant à la nécessité, pour l'entreprise, de renouveler en permanence ses métiers et ses clientèles (Segrestin et Hatchuel 2012).

Le travail n'est pas inévitablement une marchandise soumise aux caprices éventuellement erratiques de l'offre et de la demande. L'emploi peut être qualifié de régulier. La durabilité de la relation d'emploi requiert une confiance réciproque entre l'employeur et l'employé. La formation des salaires obéit alors à des règles conventionnelles obéissant à un principe d'équité qui répond à une exigence de viabilité de l'évolution tant des entreprises que de l'économie globale. L'équité va de pair avec le fait que les salaires fixés par les employeurs ne réagissent brutalement et rapidement, ni à des pénuries de main d'œuvre, ni à des excédents et restent relativement rigides. Cette rigidité est affaire de continuité de la relation de travail et non d'illusion monétaire (Hicks 1974 p. 65-66). Le chômage n'est pas réductible à un dysfonctionnement du marché du travail.

La flexibilité propre au contrat de travail tient alors à ce que les tâches fixées par l'employeur peuvent changer et changent généralement pour répondre à de nouveaux besoins des entreprises. Elle constitue une forme de liquidité visant, à l'instar des actifs financiers de réserve, à préserver la gamme la plus large possible des choix futurs (Simon 1951). Elle repose sur la conviction que l'innovation est une affaire d'apprentissage collectif au cœur de laquelle se trouve l'entreprise. Dans cette perspective, « la grande singularité, et la modernité inentamée du Droit du travail, consiste justement à reconnaître que la capacité des individus s'ancre nécessairement dans celle des groupes auxquels ils appartiennent, et que la société n'est pas et ne peut être cette poussière de particules contractantes à quoi voudraient la réduire les intégristes du marché » (Supiot 2010 pp 139-140). Sa construction prend pour point de départ la créativité des hommes et leur capacité collective. Elle

s'ancre dans une économie de la connaissance imparfaite, non dans une économie d'une concurrence que l'on voudrait parfaite.

La flexibilité requise n'est pas assimilable à une réactivité immédiate des taux de salaire aux signaux du marché génératrice de mobilité que rendraient possible les facilités d'embauche et de licenciement. Elle devient une *capacité d'initiative* permettant à l'entreprise d'évoluer, de créer de nouvelles options productives et de construire son propre environnement en créant de nouvelles qualifications et compétences (Amendola et Bruno 1990).

L'accent est, alors, mis sur le potentiel que recèlent, à *terme*, les ressources humaines plutôt que sur leur performance *immédiate*. Ce qui importe, ce sont moins les tâches assignées à un moment déterminé aux travailleurs que la possibilité de leur redéploiement en vue de remplir de nouvelles tâches. L'externalisation de certaines d'entre elles a pour objectif, non de baisser les coûts, mais de libérer des ressources internes pour les affecter à de nouvelles tâches plus productives ou plus prometteuses. Ces processus d'apprentissage et de redéploiement prennent du *temps* et impliquent des hausses temporaires de coût, mobilisent des ressources dont l'usage n'est ni systématiquement ni immédiatement optimisé.

Certes, dans le domaine des nouvelles technologies, *de facto*, des entreprises recourent principalement au marché externe du travail avec comme conséquence que la durée dans l'emploi est relativement faible. Ces entreprises procèdent ainsi parce qu'elles sont à la recherche des expériences acquises par leurs salariés chez leurs concurrents. Elles proposent, alors, des salaires sans cesse plus élevés à des salariés qui exercent leur pouvoir de marché et restent durablement employés bien que ce soit dans différentes entreprises. Elles peuvent le faire parce ce qu'elles se trouvent en position de concurrence monopolistique. Aussi est-ce d'une mobilité très particulière du travail dont il s'agit, qu'il faut distinguer de celle rendue nécessaire par les destructions d'emplois du fait de changements de technologies ou de préférences des clients induisant des changements de qualification.

Tout aussi particulière est la mobilité induite par l'existence de communautés de pratiques ou de savoirs, associant des salariés pouvant travailler dans différentes entreprises, dont l'objet est la création de connaissances. Ces communautés transcendent la distinction entre marchés internes et externes du travail en même temps qu'elles stabilisent les engagements individuels, bien loin de la flexibilité dans son acception commune d'optimisation immédiate des situations individuelles. Elles sont le reflet de la volonté de maîtriser les interactions sociales, non pas à un moment donné du temps, mais tout au long d'un processus d'innovation jamais parvenu à son terme (Cohendet et Gaffard 2012).

Des emplois stables et des salaires équitables s'inscrivent dans une conception de l'entreprise, non comme la propriété des actionnaires censés être les mieux placés pour en établir les choix stratégiques, mais comme une *coalition politique* associant contractuellement les différentes parties prenantes que sont les managers, les salariés, les détenteurs de capitaux, les clients et les fournisseurs (March 1962).

Managers exécutifs et travailleurs fondent alors leur action sur des engagements à long terme, contractuels ou informels. Les incitations reposent sur la durée et la stabilité des relations de travail. Les décisions d'embauche ne sont pas simplement déterminées par le taux de salaire. Elles le sont en se rapportant à la valeur actuelle des coûts et bénéfices attendus (Bruno 1987 p. 138). Le travail est un fonds de service au sens de Georgescu-Roegen (1971) dont l'usage efficace s'inscrit dans le temps long et dans le statut salarial. « L'essor de ce statut salarial a conduit à une résurgence juridique des formes non contractuelles de l'échange, telles les solidarités intergénérationnelles établies par les régimes de retraite par répartition qui instituent une dette de vie à l'égard de la génération antérieure » (Supiot 2013 p. 34).

La durabilité de la relation d'emploi (du contrat de travail) est, en outre, conditionnée par la durabilité des contrats de financement. Ce n'est que si l'entrepreneur a la garantie de disposer des moyens de financement nécessaires au moment où ils sont requis qu'il peut garantir aux travailleurs la durée de leur emploi. Le contrat de travail n'est pas plus dissociable du contrat de financement que ne l'est le marché du travail du marché financier. La distinction entre les actionnaires de « l'extérieur » et de « l'intérieur » prend ici sa pleine signification. Dès lors, « le fait que le Droit des sociétés favorise l'une ou l'autre de ces deux formes d'actionnariat est évidemment beaucoup plus lourd de conséquences sur l'emploi que le caractère plus ou moins protecteur du Droit de licenciement » (Supiot 2010 p. 112).

L'expérience néo-libérale

À partir des années 1970, alors que l'inflation avait été éradiquée, semble-t-il grâce à l'intervention des banques centrales, la ressource humaine est redevenue, dans l'esprit des décideurs, une ressource individuelle plutôt que collective. Les mesures de transition vers l'emploi, censées assurer une sécurité professionnelle individuelle, l'ont emporté sur les garanties de maintien dans l'emploi. La fréquence des changements d'emploi et donc des passages par le marché externe a augmenté en même temps que baissait la durée moyenne de présence dans certains emplois.

Certes, on pouvait toujours imaginer que la spécificité des investissements réalisés par les entreprises pour créer des emplois, renforcée par des règles institutionnelles faisant obstacle aux licenciements, dévaluerait l'option de l'entreprise d'utiliser ses ressources en dehors de la relation d'emploi initiale et réduiraient l'opportunité d'investir en raison du risque d'appropriation d'une partie de la quasi-rente par le travail. Il s'ensuivrait une sclérose technologique et une sous-utilisation du travail (Caballero et Hammour (1996,1998).

Voir ainsi les choses c'est, cependant, ignorer que maintenir un certain niveau de protection de l'emploi est le moyen d'encourager l'investissement en capital humain, c'est-à-dire de créer les conditions favorables à l'apprentissage et à l'innovation, de favoriser une adaptation des compétences aux nouvelles exigences de l'offre comme de la demande de biens. C'est enfin ignorer l'existence de contraintes financières qui pèsent, inévitablement, sur le processus d'apprentissage. Le paradoxe apparent est qu'en privilégiant une flexibilité immédiate de réaction, les entreprises se privent de capacités d'adaptation dans le futur et se trouvent confrontées ultérieurement à des rigidités tenant au manque de capital physique et humain.

Le principal résultat de la flexibilité des marchés de travail a été une polarisation durable entre emplois très qualifiés, fortement rémunérés, et emplois non qualifiés, faiblement rémunérés, avec à la clé une baisse du salaire médian. Les ressources libérées, loin d'être dirigées vers les activités de haute technologie mieux rémunérées, ont été contraintes d'aller vers des activités où les emplois offerts étaient peu ou faiblement qualifiés, parfois à temps partiel et le plus souvent précaires. Ne serait-ce que parce que les travailleurs livrés à eux-mêmes ne disposaient pas des moyens financiers suffisants, ni des connaissances leur permettant d'accéder aux qualifications supérieures demandées. La multiplicité des emplois occupés au cours de la vie professionnelle relevait alors de cette précarité plutôt que de refléter la multiplicité des métiers exercés et des qualifications détenues au cours d'une vie professionnelle. Les forts taux d'entrée et de sortie étaient révélateurs de la précarité des emplois plus que de l'intensité et de la rapidité des innovations, la diminution du taux de chômage allait de pair avec l'augmentation du taux d'emploi précaire et du taux de pauvreté.

De cette polarisation témoignent toutes les études empiriques de la situation de l'emploi aux États-Unis (Katz et Krueger 2019) comme en Europe réalisées depuis deux décennies. Un très grand nombre des millions d'emplois créés ont été des emplois d'intérim, des emplois ponctuels, des emplois en contrats courts, des emplois de contractants indépendants. Le plus souvent les travailleurs pauvres, peu ou pas qualifiés, naviguent entre chômage et emplois précaires du fait de leurs faibles chances de bénéficier d'une formation pendant ou hors de leur période d'emploi, toutes choses qui créent des *limitations aux capacités d'adaptation*, autrement dit des *rigidités* ce qui n'est pas le moindre des paradoxes.

Encourager une flexibilité de réaction, autoriser institutionnellement de larges fluctuations de l'emploi, c'est, paraît-il, encourager les entreprises à choisir des investissements plus risqués puisqu'elles n'auront pas à supporter la totalité de ces risques dont une partie sera supportée par les travailleurs à rebours de la thèse qui veut que seuls les actionnaires seraient exposés au risque. C'est surtout inciter ces mêmes entreprises à ne pas investir beaucoup en capital humain, dès lors qu'elles anticiperaient pouvoir perdre le bénéfice de cet investissement avec le départ, volontaire ou involontaire, de leurs salariés. D'une certaine façon, les mauvaises entreprises pourraient chasser les bonnes. La créativité s'exerce avec la seule ambition de réaliser des gains à très court terme.

Cette transformation de la nature des emplois et la chute des salaires qui l'a accompagnée a affecté la qualité des ressources humaines et, par suite la croissance potentielle. Ce ne sont pas les rigidités du marché du travail qui ont orienté les choix d'investissement et les choix technologiques que ces investissements portaient dans un sens défavorable à la productivité et à la croissance, mais le développement du dualisme sur les marchés du travail.

Les dysfonctionnements de ces marchés se sont traduits par la pérennisation des excédents d'offre de travail d'un côté, des excédents de demande de travail de l'autre, une chute des salaires d'un côté, une hausse de l'autre. Il s'en est suivi un creusement des inégalités et un déclin de la classe moyenne affectant la structure de la demande. Les ménages les plus riches, dont les revenus s'apparentent, pour une large part, à des rentes, ont

acheté des biens de luxe fabriqués en petits volumes parfois à l'étranger ou utilisé une épargne abondante à l'achat d'actifs financiers et immobiliers existants. Les ménages les plus pauvres des pays riches se sont détournés des produits domestiques pour acheter des produits fabriqués à bas coût dans les pays à bas salaires. Une forme de désindustrialisation a pu prendre place ayant pour effet de réduire les gains de productivité, la capacité d'exportation et le taux de croissance potentiel. En termes généraux, des relations étroites ont continué d'exister entre déséquilibres sur les marchés du travail, des biens et financiers. La quasi-disparition des tensions inflationnistes s'est accompagnée, au gré des évolutions institutionnelles ou organisationnelles, de restructurations des emplois et des échanges en même temps que d'une financiarisation de l'économie.

La montée du dualisme est, sans doute, la raison pour laquelle, au cours de la dernière période, les gains de productivité ont été aussi faibles aux États-Unis et au Royaume Uni que dans les pays de la zone euro en dépit de différences sensibles en matière de protection de l'emploi, d'intensité de la concurrence sur les marchés de biens et de services, de poids du secteur public et de la fiscalité.

L'expérience keynésienne revisitée

La crise du keynésianisme dans les années 1970 est avant tout la conséquence d'une appréciation erronée de la nature des difficultés de coordination auxquelles étaient confrontées les économies de marché développées, qui résultaient de profondes mutations structurelles. L'*a priori* né de la réponse apportée à la crise des années 1930 ne s'est plus concrétisé par les résultats attendus. Face à l'augmentation simultanée, inédite, du taux de chômage et du taux d'inflation, le soutien indistinct de la demande globale a échoué provoquant l'envol de l'inflation sans enrayer la montée du chômage. L'augmentation des salaires en vue d'augmenter la demande globale s'est heurtée à l'hétérogénéité aussi bien de l'offre que de la demande et aux problèmes spécifiques de coordination que celle hétérogénéité suscite.

La réalité de l'époque était que l'augmentation brutale des cours de toutes les matières premières a eu pour conséquence de bouleverser les structures de l'économie, des secteurs entrant en déclin alors que d'autres étaient appelés à une nouvelle expansion. C'est ce qui a expliqué fondamentalement la stagflation. Les entreprises des secteurs en expansion ont augmenté les prix plutôt que les quantités d'autant qu'elles restaient dans l'incertitude et ont été prudentes en matière d'investissement. Les entreprises des secteurs en déclin ont diminué les quantités et l'emploi plutôt que les prix dans l'espoir vain de conserver leurs parts de marché.

Dans cette situation, une généralisation des augmentations salariales pour répondre à la hausse du taux de chômage, ne pouvait que précipiter une spirale inflationniste tout en accélérant les destructions d'emploi dans les secteurs en déclin. L'inflation, ayant dépassé un certain seuil, s'est avéré néfaste en ce qu'elle détériorait la confiance dans les négociations qui fait du contrat de travail un gage d'efficacité économique et d'équité sociale (Hicks 1974). C'était une raison majeure de la combattre. Ce n'était pas une raison pour remettre en cause le fondement du contrat de travail.

Aujourd'hui la révolution digitale, la nécessité de la transformation écologique des modes de production et de consommation auxquelles viennent se greffer des bouleversements géopolitiques liés à la crise sanitaire et à la guerre en Ukraine, créent une situation qui, à certains égards, ressemble à celle des années 1970. L'inflation resurgit qui prend la forme d'une envolée des prix des matières premières, de certaines productions agricoles et de composants industriels. Les arrêts momentanés de certaines productions et les ruptures de chaînes d'approvisionnement sont invoqués pour l'expliquer. Non sans supposer, dans une perspective d'équilibre, un retour à la normale plus ou moins rapide. La réalité est plus complexe. Les tensions inflationnistes se diffusent de l'amont vers l'aval. Des restructurations sectorielles sont d'autant plus vraisemblables que les chocs exogènes sont susceptibles de conduire à des relocalisations d'activité. De sorte que, de nouveau, il est question d'une évolution faite d'un enchaînement plus ou moins vertueux de déséquilibres sur les différents marchés et dans les différentes sphères de l'économie plutôt que de convergence vers un équilibre prédéterminé.

Dans cette situation, une politique monétaire fortement et rapidement restrictive, conçue pour rétablir un équilibre imaginaire, risque d'avoir pour effet un effondrement des marchés financiers et un alourdissement du coût des dettes publiques en outre différencié suivant les pays créant une difficulté particulière au sein de la zone euro. Cela comprimerait la demande globale, nuirait à la croissance, sans résoudre aucun des déséquilibres sectoriels et des goulets d'étranglement qui caractérisent la mutation structurelle de l'économie. Les pressions inflationnistes seraient contenues mais au prix d'une pénalisation des investissements productifs, d'une hausse du taux de chômage et de retards pris dans les mutations structurelles.

En revanche, il reste d'actualité de promouvoir une organisation du travail qui favorise la relation à long terme entre managers et salariés, une organisation indissociable d'une organisation financière qui en garantit la

pérennité. La mondialisation l'a mise en péril en imposant le contrôle de détenteurs de capitaux tournés vers les performances à court terme, en conduisant les entreprises à fragmenter leurs processus de production et à jouer de la concurrence entre systèmes juridiques, entraînant le développement des emplois précaires. L'enjeu est de restaurer les marchés, notamment le marché du travail, dans leurs dimensions institutionnelles. C'est au Droit qu'il incombe de fixer les limites de la concurrence ou de la coopération, d'établir les contours de l'entreprise qui n'est pas un simple nœud de contrats, mais une coalition politique entre ce qu'il est convenu d'appeler ses parties prenantes.

L'entreprise de la captation à la création de valeur

L'entrepreneur n'est jamais une figure clairement établie dans la littérature économique. La théorie néo-classique a imposé l'idée du producteur répondant mécaniquement aux signaux du marché. Schumpeter (1934), en revanche, lui reconnaît sa fonction essentielle qui est de rompre les équilibres existants, d'innover et de stimuler ainsi la croissance. Il revient à Baumol (2002) de souligner son ambivalence, contrastant son rôle de créateur de valeur avec celui de détournement de cette même valeur. « Il est important de reconnaître que l'entrepreneur innovateur ne fait, souvent, aucune contribution productive et joue même un rôle destructeur, se livrant à ce que Thorstein Veblen décrit comme « un sabotage systématique » de la production (par exemple en faisant valoir une nouvelle façon d'imposer des restrictions de production aux membres d'un cartel de façon à garder des prix élevés). Cela n'arrive pas fortuitement, mais se produit quand la structure de rémunérations d'une économie est telle qu'elle rend les activités improductives comme la recherche de rente (et pire encore) plus profitables que les activités productives » (Baumol 2002 p. 57-58). L'entrepreneur, revenu en grâce au sein de la nouvelle économie, est un *l'individu* à la recherche de gains immédiats pouvant confiner à des rentes. La création de richesses et l'obtention de gains de productivité demeurent, pourtant, l'apanage d'un entrepreneuriat essentiellement conçu comme une *coalition politique* entre différents acteurs – managers, salariés, détenteurs de capitaux, clients ou fournisseurs – porteuse de la *dimension sociale* de la créativité et de l'innovation (March 1962).

Le nouvel entrepreneur ou la créativité immédiate

Un nouveau modèle d'affaires semble prévaloir dans les esprits comme dans la pratique des affaires avec l'irruption des nouvelles technologies, qui n'est pas sans expliquer l'engouement pour l'idée de créativité. Il concerne les relations entre entreprises, la définition de leurs frontières, leur rapport à la finance et les conditions de gestion de l'emploi avec en filigrane l'apologie de la start-up, incarnation de la créativité, censée être le véritable moteur de l'innovation.

Suivant les termes de ce modèle, la spécialisation verticale des entreprises et le développement de systèmes technologiques ouverts (non appropriés) offrent des opportunités de création de nouvelles entreprises (y compris grâce à des restructurations par fusions et acquisitions) qui s'emparent de nouvelles niches. Ces entreprises bénéficient du développement des sociétés de capital-risque, de l'ingéniosité de la finance et de son activisme sur les marchés financiers. Elles cherchent à disposer de travailleurs qui ont une expérience de l'industrie en ayant déjà occupé des emplois dans cette industrie plutôt qu'une expérience accumulée dans la même entreprise. Le marché du travail est *fluide*, le taux de rotation des salariés est élevé avec, possiblement, à la clé des hausses de salaires des plus qualifiés mais aussi un remplacement plus systématique des salariés âgés par de plus jeunes. La valeur établie par les actionnaires (*shareholder value*) devient le critère de gestion dominant en tant qu'il justifie l'entrée et le maintien sur des marchés financiers *réputés efficaces* qui sanctionnent le succès des choix technologiques et organisationnels (Lazonick 2009).

L'adoption de conceptions modulaires, forme moderne de la division du travail, que rend possible la *flexibilité* renforcée des systèmes de production, serait, ainsi, à l'origine d'une accélération du rythme des innovations en même temps que de l'augmentation de la capitalisation boursière des entreprises. L'explication proposée est simple dans son énoncé. L'architecture modulaire conduirait à une décomposition largement accrue des opérations productives devenues *indépendantes* les unes des autres. De nouveaux champs seraient ainsi ouverts aux investissements et à la concurrence, favorisant l'initiative individuelle et, par suite, l'innovation et la croissance.

Une telle démultiplication des opportunités, quoique très forte, n'est pas censée menacer la stabilité du système dans son ensemble, la conviction étant qu'il y a beaucoup d'entrants, beaucoup de perdants, et seulement un petit nombre de gagnants, spécialement dans les catégories d'activité à bas coûts et haut potentiel technologique, mais que l'essentiel du risque disparaît au niveau agrégé. La somme des valeurs initialement dispersées entre les différents expérimentateurs va au gagnant. (Baldwin et Clark 2001 p. 11).

Si tel était le cas, les investisseurs n'auraient pas à réviser leurs croyances sur la distribution de probabilités qui sous-tend les expérimentations. La structure de marché qui s'imposerait au terme du processus de sélection serait celle qui était rationnellement anticipée. Elle est essentiellement concurrentielle, non pas en raison du nombre de compétiteurs présents, mais du fait de la libre entrée et sortie du marché, de l'absence de coûts irrécouvrables. L'entrepreneur individuel joue, gagne ou perd sous l'effet de la sanction imposée par le marché. Parfois magnifié, il est, en réalité, le jouet des marchés financiers censés exercer pleinement la fonction de coordination en sélectionnant toujours les meilleurs. La créativité dans une perspective de création de valeur est présumée également partagée, mais dans un contexte fortement sélectif.

L'incertitude inhérente à l'innovation est, en quelque sorte, gommée du fait de la redistribution supposée des actifs au bénéfice du ou des gagnants. Si coût irrécouvrable il y a, il n'exerce aucune influence sur la décision d'un entrepreneur qui réalise une innovation unique et non, de manière routinière, une suite d'innovations (Baumol 2002 p. 38-39). Si les revenus d'une entreprise innovatrice s'avèrent insuffisants pour rembourser les dettes encourues du fait des coûts engagés dans le passé, cela affectera ses propriétaires qui font faillite. Mais cela n'affectera pas l'économie dans son ensemble, pas même l'industrie, dans la mesure où la faillite de cette entreprise se conclut par le transfert de ses actifs entre d'autres mains. Les effets bénéfiques de la créativité sont conservés. La fluidité des marchés et l'instantanéité des adaptations sont les clés de l'évolution ainsi conçue.

Cet entrepreneur, s'il bénéficie, concrètement, d'un faible degré d'appropriation des protocoles de base, pourra s'engager dans des activités à faible coût d'entrée et immédiatement rentables dont il pourra se dégager non moins rapidement. Dans ce cas de figure, les gains de productivité sont, le plus souvent, faibles, la plupart des emplois créés peu ou pas qualifiés, mais la rentabilité possiblement élevée.

Ce monde est celui vanté par Phelps (2013), fait de créativité, de mobilité, d'instabilité, mais aussi de continuité et de création de valeur sans destruction de ressources. C'est un monde largement virtuel, hors du temps, quand on sait que les « *success stories* » deviennent de grands groupes, que l'introduction en Bourse change la nature des innovations qui deviennent incrémentales (mais très coûteuses), que les gains captés par les vainqueurs peuvent se transformer en rentes, étant utilisés à des achats de titres ou de biens de luxe plutôt qu'à réaliser des investissements productifs.

Ce monde est caractérisé par l'absence de liens de coopération entre les entreprises, la domination d'un financement de marché, une forte flexibilité des emplois et des salaires sur les marchés de travail.

L'entrepreneur maître du temps ou la créativité sociale

L'entrepreneur innovateur n'est pas seulement celui qui saisit une opportunité et fait preuve de créativité. Il doit avoir la capacité de *prévoir*, de *planifier* et de *mener à son terme* une activité productive dont la mise en œuvre prend du *temps* dans un contexte où les coûts surviennent avant les revenus qui leur correspondent. Sans la maîtrise du temps, il n'investira pas ou du moins il n'investira pas à long terme et pourrait se contenter de la captation d'une rente en jouant immédiatement de son pouvoir de marché.

La capacité entrepreneuriale, loin de relever de la seule intuition de l'inventeur est, dès lors, une *capacité d'organisation*. L'organisation aide à créer les connaissances nécessaires, en fait à mieux maîtriser un environnement technologique et de marché en mutation permanente (Marshall 1920, Loasby 1991). Elle repose sur l'existence d'un pool de ressources dont la gestion n'est pas guidée par la seule optimisation de leur usage *immédiat* (Penrose 1959), ainsi que sur une certaine immobilité de ces ressources (Richardson 1998 p. 173). Elle s'inscrit dans les relations nouées entre les différentes parties prenantes dans l'entreprise (managers, actionnaires, banquiers, salariés, clients et fournisseurs), des relations aussi bien internes qu'externes, lesquelles témoignent de l'existence d'une base de connaissances constituant un actif spécifique de l'entreprise en question. Contrairement à ce qui est habituellement convenu, l'entreprise n'est pas cette unité de base rivée à un objectif de maximisation du profit impliquant d'en réserver la direction aux actionnaires, mais une *coalition d'intérêts* en même temps que le lieu de résolution des conflits entre ces différents intérêts. L'entreprise a pu être qualifiée de *coalition politique* entre une large gamme de participants potentiels (March, 1962). Différentes coalitions sont possibles qui correspondent à des intérêts différents suivant les groupes de participants mais compatibles entre eux.

Quand une entreprise planifie d'introduire un nouveau produit, d'investir dans une capacité additionnelle ou d'entrer sur un nouveau marché, elle doit pouvoir faire des *anticipations fiables* à propos de ce qu'il va advenir de son environnement de marché. Cette exigence informationnelle peut expliquer que l'entreprise applique des *routines* et qu'elle ne s'aventure pas dans des activités pour lesquelles elle ne disposerait pas préalablement des compétences requises. Mais elle explique surtout le type de régime de concurrence ou d'organisation des

marchés qui lui permet de pouvoir s'engager de manière irréversible et de faire face aux contraintes d'un choix innovateur. Les formes d'organisation qui structurent les marchés concurrentiels sont les véritables processeurs d'information et de connaissance (Metcalf 2001).

Les entreprises installées, qui réalisent des innovations incrémentales, savent qu'elles sont plusieurs à envisager le même type d'investissement et entendent trouver le moyen de se coordonner afin d'éviter de trop investir en relation avec la demande qui leur sera finalement adressée. Elles ne prendront rationnellement des décisions d'investir que si elles disposent d'une information minimale sur le comportement à venir des autres acteurs du processus d'innovation, en fait si elles sont capables de *construire* avec eux le nouveau marché au moyen de *connexions* appropriées qui ne sont rien d'autres que ce que l'on dénomme habituellement des imperfections de marché (Richardson 1960). L'objectif, pour chaque entreprise, est de *calibrer* et par suite de *sécuriser* ses investissements de telle sorte que la production future rencontre une demande équivalente et que l'exigence de rentabilité soit satisfaite. Ce calibrage implique que les plans des différentes entreprises concurrentes ou complémentaires s'avèrent compatibles entre eux. La compatibilité recherchée ne procède pas du système de prix auquel réagiraient des individus isolés. Elle est le fruit de stratégies de marché qui ont une double dimension *concurrentielle* et *coopérative* (Richardson 1960, Metcalf 2001).

L'incitation à investir est subordonnée à l'existence de ces connexions, c'est-à-dire à une forme spécifique de *coordination intertemporelle* qui accroît la *fiabilité des anticipations à long terme* en faisant en sorte qu'elles soient partagées entre les différentes parties prenantes du processus de marché. La disponibilité ou, plus exactement, la *création* de l'information de marché pertinente dépend de l'existence de *restrictions* ou de *contraintes* naturelles ou contractuelles sur l'investissement qui réduisent la liberté d'action de chaque entreprise en même temps qu'elles rendent crédible pour elle d'innover.

Les arrangements les plus fréquents sont ceux qui donnent lieu à la constitution de *réseaux* entre entreprises concurrentes, à commencer par les accords de coopération en R&D et les autres formes de consortia technologiques (Baumol 2002 p. 93 et sq.). Autant de moyens, non seulement de diminuer les coûts, mais aussi et surtout de partager une information sur la configuration future des marchés rendant crédible pour chacun de *s'engager*. Le comportement des entreprises parties prenantes de ces arrangements va dépendre de leur *horizon temporel*. Il est à parier que plus cet horizon est *long*, moins les comportements anti-concurrentiels sont vraisemblables.

Des arrangements organisationnels sont, également, nécessaires le long de la chaîne de valeur, entre l'amont et l'aval. Ces arrangements, qualifiés de restrictions verticales, ont pour but de coordonner des investissements complémentaires afin de les rendre mutuellement *crédibles*. Ainsi les pratiques d'exclusivité dans la distribution de produits ont pour objectif de sécuriser les investissements des distributeurs en même temps que ceux des producteurs sans quoi il n'y aurait pas d'incitations, pour les uns comme pour les autres, à les effectuer. Des restrictions, qui peuvent être perçues comme relevant d'une action anti-concurrentielle, sont en réalité ce qui permet à l'entreprise en amont comme à l'entreprise en aval de s'engager dans des dépenses d'investissement dont la réalisation prend du *temps*. Elles préservent ainsi la concurrence par l'innovation en réduisant les risques encourus par chacune des entreprises partenaires.

Ces connexions de marché, souvent qualifiées d'imperfections de marché, constituent, certes, des pratiques monopolistes, mais elles jouent un rôle essentiel dans la conduite des processus d'innovation (Schumpeter 1941). La qualification du revenu obtenu dépend de l'usage qui en est fait. S'il est investi dans des activités productives dont le déroulement prend du temps et s'il permet d'accroître l'offre future de biens ou de services, ce n'est pas, au sens propre une rente en dépit de l'appellation qui lui est donnée dans la théorie économique standard. Ce n'est que s'il est détourné de ces activités qu'il devient une rente en étant, par exemple consacré à des rachats d'actions au détriment de l'investissement productif. En d'autres termes, la création de valeur (ou le bon usage de la créativité) est subordonnée à l'usage des ressources disponibles, ce qui pose inévitablement la question du rôle de la finance.

La recherche de rente n'est pas si facile à identifier. Elle ne peut pas être simplement conçue comme le reflet d'imperfections de marché dans la mesure où celles-ci sont nécessaires à la poursuite d'une activité innovante consistant à réaliser des investissements à longue période de gestation en avenir radicalement incertain. Aussi est-il plus approprié de cantonner le terme de rente à la recherche de gains immédiats incluant des gains spéculatifs. Cela passe effectivement par l'usage d'une position dominante pour augmenter les prix au détriment de la production et de l'investissement. Cela peut passer par la décision d'utiliser les liquidités disponibles pour racheter ses propres actions plutôt que pour investir. Cela peut passer par la décision de contenir les salaires qui

ne sont plus considérés comme une part essentielle de la demande pour accroître immédiatement le taux de marge.

Retour sur les notions de concurrence et d'efficience

Une question surgit, celle de la relation entre taille et efficacité, autrement dit celle des frontières de l'entreprise et de la structure du marché. Pour Richardson, l'unité d'analyse n'est pas le produit comme dans le paradigme classique, ce sont les *activités*. Ces activités sont « reliées à la découverte et à l'estimation des préférences futures, à la recherche-développement, à la conception, à l'exécution et à la coordination des processus de transformation physique, à la commercialisation des biens, etc. » (Richardson, 1972/1998, p. 148). Inscrites dans le temps, elles sont mises en œuvre par des organisations dotées de compétences spécifiques qui s'appliquent à une large gamme de produits ou de services. La valeur de l'entreprise est, alors, celle que lui confèrent ses compétences techniques et de marché. La conception de l'entreprise comme portefeuille de produits est déplacée au profit d'une conception plus enracinée de l'entreprise, articulée autour de compétences collectives efficacement combinées. La frontière de l'entreprise est, alors, celle que délimitent les activités que ces entreprises détiennent dont le regroupement dépend du degré de similarité ou de complémentarité des compétences qui leur sont associées (Richardson 1972).

Cette délimitation des frontières permet de rejeter l'idée qu'il existerait une sorte de tendance naturelle à la concentration signifiant que l'organisation est plus efficace que le marché. À cela s'ajoute, dans la perspective ouverte par Richardson, qu'en raison du temps requis pour construire la capacité de production et acquérir l'information de marché, la concurrence au sens de rivalité est compatible avec l'existence de rendements croissants qui sont dans la nature d'une organisation industrielle de la production (Richardson 1998 p. 171-172). La raison en est que des entreprises rivales les unes des autres sur un marché concurrentiel et utilisant l'arme de l'innovation porteuse de rendements croissants peuvent coexister en restant différenciées, non pas tant parce qu'elles offrent des produits différenciés du point de vue de leurs clients, mais parce qu'elles sont chacune à une étape différente du cycle de l'innovation. Pour que concurrence rythme avec rendements croissants, il suffit en effet que toutes les entreprises n'innovent pas en même temps et que l'entreprise qui innove supporte des coûts d'investissement additionnels avant d'en obtenir les revenus correspondants avec comme conséquence de devoir faire face temporairement à une perte de compétitivité. Ainsi, le maintien d'une pluralité de producteurs résulte des changements récurrents des coûts de production et de demande en univers incertain. Il apparaît alors que « le processus de concurrence est un processus de *déséquilibre* permanent, la tendance naturelle à la monopolisation d'un marché, que l'on attend des rendements croissants, étant continuellement frustrée par l'émergence d'un nouveau produit » (ibid. p. 175). La rupture avec la théorie standard de la concurrence est totale. La concurrence n'est plus un état parfait ou imparfait, mais un processus porteur de rivalité en situation d'incertitude et d'irréversibilité.

Pour autant la question demeure d'un arbitrage entre des connexions de marché nécessaires pour réduire l'incertitude et des imperfections encore appelées défaillances de marché qui opèrent au détriment du bien-être des consommateurs et de l'innovation (Gaffard et Quéré 2006).⁷⁶ La concentration du capital reste une possibilité et une réalité dont la conséquence est la formation de rentes dédiées à accroître les pouvoirs de marché et les dépenses improductives.

En dépit du peu d'attention porté à la notion d'entreprise dans la théorie, les libéraux se sont souciés du pouvoir que l'entreprise exerce en situation dominante, en l'occurrence en présence d'imperfections de marché. Le point de vue qu'ils ont longtemps développé est qu'il était nécessaire d'équilibrer ce pouvoir économique par un pouvoir politique en charge d'établir et de faire respecter une législation antitrust. C'était notamment le point de vue défendu par la première école de Chicago dans les années 1930 qui entend faire pièce à la fois à la concentration industrielle et à la tolérance dont elle bénéficie aux États-Unis dans le cadre du *New Deal*. À partir des années 1950, une deuxième école de Chicago voit le jour qui va changer la donne.⁷⁷ Celle-ci entend que l'on

⁷⁶ Les difficultés d'un tel arbitrage sont au cœur des débats relatifs aux conditions de régulation de la concurrence dans les États-Unis de l'entre-deux guerres et au rôle que sont susceptibles de jouer les « trade associations » (Kirat et Marty 2021). Hoover, Secrétaire d'État au commerce puis Président des États-Unis, défend le principe de ces associations, qu'il entend comme devant être constituées librement (non imposées par l'État) et ne pas être des cartels au bénéfice d'oligopoles. Sa position vient, nous semble-t-il, en écho avec celle de Dewey en faveur d'une mobilisation des intelligences collectives. Elle se trouve ainsi au cœur du débat sur les formes que prend le libéralisme.

⁷⁷ Sur l'école de Chicago on pourra se rapporter aux travaux de Bougette, Deschamps et Marty (2015), Marty et Kirat (2018) et Glais (1992).

privilégie l'impératif d'efficacité économique sur la préservation d'une structure de marché atomistique. L'argument se décline comme suit : la concentration favorise le progrès technique, lequel se traduit par une baisse des prix favorable au consommateur (au client de manière générale) ; les entreprises marginales inefficaces sont éliminées ; les positions de monopoles sont, de toute façon temporaires, du fait de l'innovation rendant les marchés contestables.

Cette dernière proposition prend tout son sens dès lors qu'est prise en considération l'influence exercée par des marchés financiers censés être efficaces en imposant les restructurations et les démantèlements nécessaires, des marchés financiers qui déchargent les autorités de la concurrence de leur mission de contrôle de la concentration (Glais 1992 p. 261). Le mécanisme des prix est bel et bien dominant. Il s'étend aux prix des actifs financiers, faisant des entreprises de simples collections d'actifs négociables (Amendola et Gaffard, 2018, 2019). Les restructurations ou démantèlements sont supposés sans conséquence dommageable, soit parce que les actifs sont simplement transférés entre de meilleures mains, soit parce que les dommages sont temporaires s'agissant notamment de ceux infligés par le chômage.

Sans doute, dans cette perspective, l'entreprise existe-t-elle. Le marché est imparfait par défaut d'atomicité et en raison de la formation de rentes de monopole. Il n'en demeure pas moins que les barrières à l'entrée ou à la sortie sont absentes. La concurrence potentielle remplace la concurrence effective. L'entreprise reste prisonnière de ses actionnaires qui lui imposent ses frontières, et son horizon temporel. Elle est le jouet des marchés financiers dans le même temps où la puissance publique est exclue de ce jeu se pliant elle-même non pas tant au principe d'efficacité en général qu'au principe d'efficacité à court terme. Les investissements porteurs de longs détours de production et de gains importants de productivité peuvent s'en trouver écartés.

La tutelle exercée par la finance s'inscrit dans les réseaux complexes constitués par les pyramides de sociétés par actions (« *corporations* ») qui sont autant de systèmes de pouvoirs et sont, en outre, susceptibles de recompositions plus ou moins fréquentes révélatrices de l'horizon décisionnel des décideurs. L'une des dimensions de ces recompositions est la mise en concurrence par les entreprises des systèmes juridiques (fiscaux, sociaux, environnementaux) qui a pour conséquence de dissocier les lieux de création de valeur de ceux de sa captation occasionnant un véritable détournement et contraignant les États à la réduction de certaines dépenses publiques (Robé 2020).

L'entreprise, qui s'inscrit dans une société relevant du libéralisme social, celle qui s'était épanouie dans les années 1950 et 60, échappe à la tutelle exclusive de la finance. Elle se définit comme une coalition durable d'intérêts – ceux des détenteurs de capitaux, des managers exécutifs, des salariés, des clients et des fournisseurs – qui prend la forme de relations contractuelles porteuses d'engagements à long terme des parties (Amendola et Gaffard 2018, 2019, Gaffard, Amendola et Saraceno 2020). Les difficultés de coordination ne sont pas résolues en faisant appel à la supervision des propriétaires du capital. Elles le sont par le recours à des procédures de coordination qui ont pour double objet l'arbitrage des conflits entre les différentes parties prenantes et la pérennité de leurs engagements réciproques.⁷⁸ Il n'est pas anodin, dans ces circonstances, de parler de coalition politique comme le faisait March (1962). L'organisation de l'entreprise ainsi conçue, lieu de résolution des conflits et creuset d'intelligences collectives, participe de la démocratie sociale et de formes d'équité dans la fixation et la répartition des revenus.

Cette vision de l'entreprise véhicule une forme de gouvernance qui contraste avec la gouvernance par les actionnaires. Dans les deux cas, il s'agit de répondre à l'imperfection de l'information. Dans le cas de gouvernance actionnariale, il est question d'une information existante distribuée asymétriquement entre un principal et un agent impliquant de donner le pouvoir au principal, censé mieux informé et être plus attentif à la performance. Dans le cas de coalition des parties prenantes, il est davantage question d'incomplétude de l'information, d'incertitude radicale impliquant de mettre en place un mécanisme *coopératif* ayant pour objet de *créer* une information qui n'existe pas *a priori* y compris sous une forme probabiliste. L'entreprise se définit, alors, par la pérennité des contrats qui la structurent, contrats de financement, contrats de travail, contrats de sous-traitance,

⁷⁸ Dockès (1999 p. 130) note que la hiérarchie n'est pas la seule solution aux comportements opportunistes prêtés notamment aux travailleurs et que la coopération répétée indéfiniment fait perdre à la hiérarchie sa nécessité. Il parle à ce propos de réponse « libérale » plutôt que « libertaire ». Nous dirions, pour notre part, qu'il n'y a pas répétition du même jeu, mais engagements réciproques, sur un terme assez long, constitutifs d'une réponse relevant du libéralisme social. On peut alors parler de maximisation de l'utilité sociale. Cette forme d'organisation est à mi-chemin entre la hiérarchie et le marché. Son objet est moins de répondre à des opportunités de marché immédiates que de créer les conditions de la création d'un marché futur. Il est dans la nature des contrats concernés d'être incomplets au sens que la théorie économique donne à ce terme.

une pérennité dont l'objectif est de coordonner et de sécuriser les investissements en avenir incertain. La nature *coopérative* de l'organisation n'en exclut pas la dimension *hiérarchique*. C'est, en effet, *l'engagement financier* qui commande l'engagement des autres parties prenantes, qu'il s'agisse des salariés entendant enrichir leurs compétences ou des fournisseurs et clients entendant mettre en œuvre des investissements complémentaires. La pérennité recherchée ou promue n'exempte aucunement d'abus préjudiciables au bien-être social. De là le rôle des autorités de la concurrence qui ont à discriminer entre bonnes et mauvaises pratiques monopolistes. Ainsi le propre du libéralisme social est-il de faire surgir l'entreprise dans son essentialité comme dans ses contradictions.

L'État de l'abstention à la régulation

Le rôle attribué à l'État dépend de celui reconnu au marché et aux acteurs privés. Supposer que ces derniers se comportent toujours de manière optimale en ayant une connaissance rationnelle du fonctionnement de l'économie conduit à recommander la neutralité de l'État. Supposer à l'inverse que les difficultés naissent des seules actions privées conduit à confier à un État présumé bienveillant et omniscient le soin de réguler l'économie. Ce débat est sans issue. Ni les actions privées, ni les actions publiques ne peuvent être optimales. La viabilité de l'économie repose sur la cohérence entre actions publiques et privées. Elle requiert de reconsidérer les rôles respectifs des règles et des choix discrétionnaires dans le champ de l'action publique et d'établir comment actions publiques et privées s'articulent dans le temps.

La règle et le choix reconsidérés

Pour les économistes de tradition classique, l'État est un agent perturbateur dont l'activisme contrarie le bon fonctionnement du marché, et qu'il faut donc neutraliser. Pour les économistes keynésiens, il a pour fonction de réguler l'activité économique par les moyens de la politique économique globale (ou conjoncturelle) sans attenter à l'allocation des ressources, aidant ainsi le marché à bien fonctionner. La neutralité recherchée par les économistes classiques se traduit par des règles, monétaire et budgétaire, impliquant de réduire la politique économique à la satisfaction d'un seul objectif, celui de stabilité des prix sans évidemment considérer les enchaînements d'éventuels déséquilibres. Le choix opposé d'interventions discrétionnaires conduit à effectuer des arbitrages entre plusieurs objectifs, notamment entre l'inflation et le chômage. L'alternative est entre règles et choix discrétionnaires. Elle cache l'essentiel à savoir l'influence d'une incertitude radicale et le mode de réaction qui ne peut se résumer, ni aux mécanismes du marché, ni à l'action conjoncturelle et globale de l'État.

Il y a bien une sorte de connivence entre ceux qui imaginent pouvoir définir une politique économique remplissant parfaitement des objectifs définis par la puissance publique et ceux qui nient toute efficacité à cette même politique économique pour s'en remettre au jeu des intérêts économiques privés quand ce n'est pas, parallèlement, au contrôle d'experts réputés indépendants ou impartiaux ou à l'intervention d'agences de notation chargées de juger de la qualité des prestations publiques. Ils croient, les uns et les autres, dans l'existence d'un monde idéal dénué d'incertitude. La seule différence entre les deux réside dans la configuration de ce monde et dans la désignation de celui qu'ils imaginent être omniscient et impartial : le fonctionnaire ou le consommateur, actionnaire et salarié.

La réalité est que la recherche du bien commun passe par la construction d'institutions visant à concilier l'intérêt individuel et l'intérêt général et requiert de reconnaître à l'État et au marché des rôles complémentaires et non exclusifs. La figure de l'individu libre de toute attache, en fait de tout lien de subordination à plus puissant, ne peut se développer que sous l'égide de l'État de droit dont c'est la contribution essentielle au bien commun. En revanche, « là où l'État disparaît ou se corrompt, l'illusion de la souveraineté individuelle se dissipe : il faut faire allégeance à plus puissant que soi pour accéder à un minimum de sécurité et de liberté » (Supiot 2010 p. 107).

Cette formulation du problème, sur laquelle l'accord devrait pouvoir se faire aisément, prend une connotation spécifique avec l'affirmation que le marché a besoin de régulation et l'État de concurrence et d'incitations. Ce qui signifie que l'État doit répondre aux défaillances des marchés, mais en étant organisé de manière à en mimer le fonctionnement. De quelque manière, c'est à un effacement de l'État dans sa spécificité propre que l'on est ainsi convié. On attend de lui d'être un paragon de vertu, la vertu que permettrait d'atteindre un marché libre s'il pouvait exister. L'objectif est, alors, pour l'État de contrarier des intérêts corporatistes et surtout de s'émanciper des injonctions de l'électeur mal informé des acquis de connaissances économiques établies, sinon malintentionné. La tâche est confiée à des autorités administratives indépendantes de manière à faire pièce aux défaillances de l'État présumé prisonnier d'intérêts particuliers, dont l'indépendance est censée résulter de leur

expertise, soit une façon d'appliquer le précepte énoncé par Lippmann (1935).⁷⁹ Le consommateur, dans cette perspective, conserve l'avantage sur l'électeur d'être doté d'anticipations rationnelles. Le bien commun n'est autre ici que le reflet d'un équilibre général des marchés et de l'optimum social qui lui correspond, c'est-à-dire d'un monde dont on oublie, parfois, qu'il peut exister sans que soit assurée la survie de l'ensemble de la population sauf à y adjoindre l'hypothèse de chacun dispose initialement d'une dotation minimale de ressources (Fitoussi 1995 p. 120, 2004 p. 56).

La tentative de substituer le choix d'experts réputés impartiaux au choix des politiques en même temps que s'installe la revendication d'une complète transparence de l'information qui serait assurée par des institutions « bien conçues » (Landier et Thesmar 2010) participe d'une réelle confusion. « Cette transparence mérite spécialement son nom en économie : elle décrit un projet de visibilité parfaite, une absence totale de frottements, ce qui n'est qu'une autre façon de nommer l'utopie du marché. Les pouvoirs de surveillance et de notation se proposent en effet explicitement dans ce cas de faire advenir le règne de la main invisible, aux antipodes de toute idée politique. Mais le caractère impolitique de l'économie va plus loin. Il correspond aussi au fait que l'on peut imaginer des entreprises et des marchés qui soient de plus en plus régulés, contrôlés, surveillés, sans que la question politique en économie, c'est-à-dire celle de la répartition des richesses, ne soit, pour autant, jamais posée. Il est ainsi frappant de constater que l'écart croissant des revenus entre le travail et le capital, tout comme l'explosion des inégalités de rémunération entre le management et les salariés ordinaires dans les entreprises se sont produits au moment même où se multipliaient les instances de contrôle et de régulation » (Rosanvallon 2006 p 292-3).

Le contrôle par les experts rassemblés dans des autorités administratives ou dans des agences de notation, qui se substitue au contrôle démocratique, repose sur la négation qu'il puisse y avoir des conflits, ou plutôt en propose une résolution qui repose sur la croyance en l'existence d'un optimum social qu'il faudrait finalement imposer à des acteurs réticents quand, au contraire, des arbitrages et des concessions sont nécessaires pour assurer, non l'optimum, mais la *viabilité* de la société. Les autorités indépendantes peuvent avoir leur vertu qui est le plus souvent d'éviter les embardées imputables à des choix purement discrétionnaires de majorités politiques de rencontre, mais à condition de ne pas faire l'objet de capture par ceux qu'elles sont censées surveiller et réguler ou, simplement, par une idéologie camouflée en données scientifiques.

De fait, l'indépendance des autorités administratives est, largement, un leurre. Ces autorités sont l'expression moderne d'un État administratif en tant qu'il s'oppose à un État de justice. La volonté générale n'est, certes, ni infaillible, ni toujours décelable. Elle peut être accaparée par des groupes de pression. Pour autant, elle ne saurait s'exprimer par le canal de ces entités technocratiques aussi appelées autorités administratives qui finissent par devenir elles-mêmes les porte-parole d'intérêts privés et de groupes de pression y compris de ceux de nature idéologique (Rodrik 2018). Sans oublier que l'indépendance prêtée à ces autorités s'inscrit dans un strict cloisonnement des différentes politiques publiques dont la rigidité vaut ignorance d'une interaction subie ou voulue et méconnaît le lien qui fait dépendre les incitations de la façon dont prend place la coordination hors de l'équilibre.

Avec de telles autorités appliquant des règles imaginées par des économistes et censées traduire un savoir incontesté et incontestable, le pouvoir économique tente de prendre le pas sur le pouvoir politique, de le circonvenir à moins qu'il ne s'agisse d'un véritable choix politique. Ces autorités sont parfois présentées comme « un rempart contre l'illibéralisme (correspondant) à d'autres modalités de mise en œuvre de la volonté générale » (Rosanvallon 2015 p. 181). Elles seraient le moyen d'échapper à la tyrannie de la majorité ce qui expliquerait qu'elles soient condamnées par les courants populistes se référant à une sorte d'unité du peuple (Rosanvallon 2020). S'il est vrai que les minorités doivent être protégées et qu'il appartient notamment à des cours constitutionnelles de faire respecter les principes généraux du Droit, il est discutable de vouloir y assimiler les autorités indépendantes à commencer par la Banque centrale. Les règles que l'on entend, alors, substituer

⁷⁹ La position consistant à défendre ce principe d'autorités administratives indépendantes chargées de faire appliquer des règles rendant efficace le fonctionnement des marchés s'inscrit dans une vision de l'économie et de la société libérale qui se veut proche de celle de Walras (Tirole 2016). Il est toujours question de l'existence d'une société de marché idéale et de la possibilité de s'en approcher. La différence avec Walras tient à ce que la bienveillance de l'État et sa capacité à répondre aux défaillances du marché sont remises en cause, d'où la nécessité de recourir à ces autorités administratives indépendantes qui concernent aussi bien la monnaie (dont la banque centrale assure la gestion) que certaines activités industrielles contrôlées par des agences de régulation. Bien plus que de celui de Walras, ce point de vue est proche de celui des physiocrates qui imaginent des dispositifs institutionnels venant substituer au « despotisme arbitraire » un « despotisme légal » conforme à cet « ordre naturel » qu'ils ont percé à jour (Hirschman 1977/2001 p. 90).

aux choix discrétionnaires et transformer en règles de droit ne sont rien d'autre que le fruit d'une théorie économique visant à substituer un marché « totalisant » à la démocratie, au détriment, non de la majorité, mais du débat démocratique. Comment ne pas évoquer ici la conclusion à laquelle parvient Hirschman (1977) au terme de son investigation concernant le rapport entre les passions et les intérêts, entre l'économie et le politique. « S'il est vrai, écrit-il, qu'il faut obéir aux exigences de l'économie, on se voit amené à justifier non seulement les contraintes qui font obstacle aux imprudences du pouvoir, mais la répression des initiatives populaires, la limitation du droit de participation aux décisions, et en somme l'écrasement de tout ce qu'il plairait à l'économiste-roi de considérer comme susceptible de dérégler le fonctionnement de la 'montre délicate' » (Hirschman 1977/2001 p. 112).⁸⁰

Sans doute des agences gouvernementales sont-elles nécessaires. Elles ne devraient pas échapper à une forme de tutelle de l'État, qu'il s'agisse de l'exécutif ou du législatif dès lors qu'elles sont là, non pour asséner une vérité pseudo scientifique, mais pour effectuer des arbitrages entre objectifs ou intérêts divergents.⁸¹

Quand l'État ou ses démembrements obéissent à des règles particulières supposées être celles du marché efficient, ils deviennent le fourrier d'intérêts privés. La stabilité globale n'est plus vraiment à l'ordre du jour. Le pouvoir politique est, de nouveau, assujéti au pouvoir économique, alors que le principe même de l'État de droit réside dans la séparation des deux.

Quand, au contraire, l'État fixe des règles générales et abstraites ce doit être avec l'objectif de créer les conditions d'un arbitrage politique équitable des conflits d'intérêt inhérents à la vie en société. Il exerce alors une fonction de *médiation* essentielle à l'accomplissement du bien commun dont la régulation macroéconomique n'est qu'un aspect. De manière générale, il n'y a pas de marché qui puisse fonctionner sans médiateurs. L'entreprise, le financier, les pouvoirs publics sont ces médiateurs. L'État détient le pouvoir politique d'établir les conditions de mise en œuvre de ces médiations notamment en étant l'architecte du Droit des sociétés, du Droit financier, du Droit de la concurrence, du Droit social, du Droit fiscal et du Droit budgétaire.⁸² En particulier, « sans un Droit social qui protège effectivement « les ressources humaines », on ne peut assurer la pérennité des marchés de travail » (Supiot 2010 p.59).

L'articulation entre actions publiques et privées

Le problème ainsi posé est complexe. La diversité des ordres juridiques « privés » venant compléter ou concurrencer l'ordre juridique de l'État est clairement au cœur des régulations. Les relations entre ces différents ordres oscillent entre hiérarchie, conflit et coopération. Il ne peut être question de subordonner les dispositifs juridiques, ni à un optimum social défini par une autorité centrale, ni aux règles présumées optimales du marché dont seraient garants des autorités supposées indépendantes. Il s'agit de reconnaître la nécessité d'institutions dont la mission est de promouvoir une gouvernance *décentralisée et polycentrique, facilitée mais non contrôlée* par la puissance publique.

Obéissant à une approche institutionnaliste du droit, l'idée a été défendue de longue date que tout groupe social était porteur d'un ordre juridique prenant place à côté de l'ordre juridique étatique (Romano 1918, Romano et Bergé 2015). Elle fait écho à l'idée que l'on essaie ici de développer suivant laquelle la réponse à l'instabilité ne relève ni de l'étatisme, ni du marché total, mais du jeu combiné des intelligences collectives.

La représentation de l'évolution économique en termes de séquence de choix successifs interdépendants ne répondant à aucune norme prédictive réfute la possibilité d'une évolution reconstituée *a priori* par la pensée. Elle fait de l'évolution concrète le résultat de l'interaction au cours du temps entre différents systèmes - le système des entreprises, le système financier, le système étatique, le système administratif, le système judiciaire etc. – qui ont, implicitement le caractère de systèmes autoréférentiels (Luhman 1984).

⁸⁰ Hirschman fait référence à la métaphore utilisée par James Steuart qui assimile l'économie moderne au mouvement d'une montre, un objet fragile qu'il faut préserver de chocs, mais qui exige d'être fréquemment réparée (Hirschman 1977/2001 p. 80). Steuart apparaît comme le défenseur d'un libéralisme interventionniste.

⁸¹ De ce point de vue, il n'est pas sans intérêt de comparer la situation de la Banque Centrale Européenne avec celle de la Réserve Fédérale américaine, cette dernière ayant deux objectifs, l'inflation et l'emploi, et restant soumise à une procédure de responsabilité devant le Sénat (Fitoussi 2002 p. 21-26).

⁸² La question générale implicitement posée ici est celle de l'articulation entre l'État et la société civile, laquelle ne se réduit pas à des individus dont on supposerait la pleine autonomie, mais inclut différentes organisations qui sont des lieux d'une coopération pas nécessairement intentionnelle.

De la théorie des systèmes ainsi comprise, il ressort que l'action de l'État ne saurait traduire une connaissance constituée que la société aurait d'elle-même. Habermas en prend acte quand il écrit que « la politique est aujourd'hui devenue l'affaire d'un système partiel, différencié au point de vue fonctionnel ; face aux autres systèmes partiels, un tel système ne peut disposer du degré d'autonomie qui serait nécessaire à une régulation centrale, c'est-à-dire à une action exercée sur soi-même par la société comme totalité prenant elle-même cette initiative » (Habermas 1988 p. 426). Pour autant, la crise de l'État providence (de l'État social) dont la théorie des systèmes révèle la nature, ne saurait conduire à suivre les néo-conservateurs qui s'accommodent des risques que son recul ferait (fait) courir à tout ou partie de la société. Ce qui est en jeu, suivant l'expression de Habermas, c'est la domestication sociale, non seulement du capitalisme, mais aussi de l'État interventionniste. Le projet que l'État et les administrations publiques, en tant que sous-systèmes, puissent stimuler le mécanisme d'autorégulation d'un autre sous-système, celui formé par les acteurs privés, et en tout premier lieu celui formé par les entreprises, s'est avéré, en partie, illusoire. Le sous-système public est lui-même l'objet de dysfonctionnements et de dérives qui rendent nécessaire sa propre régulation et remettent en cause ses relations aux autres sous-systèmes. En fait, au lieu et place d'un unique système social, il existe différents systèmes fonctionnels, en interaction et en opposition les uns avec les autres et avec les individus qui participent à chacun d'eux. Ces systèmes poursuivent des buts propres, mais ils interagissent de telle sorte à produire des conséquences inattendues. Chaque système est autonome et a sa dynamique propre, dont la cohérence avec celle des autres systèmes est improbable. Mais cette autonomie ne signifie pas que chaque système est la partie décomposable d'un tout ce qui rendrait son action et sa performance indépendantes de celles des autres. La régulation dépend, alors, de la capacité de chaque système à tenir compte de ses propres dysfonctionnements et à se réformer dans sa relation avec l'environnement.

La séparation et l'indépendance formelle des systèmes fonctionnels ne dispensent pas de prendre en considération la complexité de leurs interactions. Elles ne dispensent pas non plus, de considérer les comportements individuels et les conditions d'exercice des libertés individuelles. La question des libertés est ici posée au regard du caractère contingent et construit des situations individuelles. Les conditions de leur exercice pèsent sur la façon dont les systèmes fonctionnels évoluent dans leurs pratiques et dans leurs objectifs, autant qu'ils en dépendent. Elles conditionnent la viabilité de l'évolution.

Dans le champ de l'action économique, l'enjeu est de se protéger de l'emprise de systèmes partiels dont la prétendue rationalité imposerait, soit l'immobilité, soit des ajustements dramatiques. La distance normative nécessaire semble devoir apparaître dans les règles ou les institutions que les individus parviennent à mettre en œuvre pour faire barrage à l'emprise de tel ou tel système partiel, barrage qui n'a pas de substitut simple dans l'interaction de ces systèmes, et dans la séparation des pouvoirs qu'elle incarne.

Une bonne illustration est fournie par le débat qui porte sur l'indépendance des Banques centrales. La règle d'indépendance et l'objectif simple de prix stables à mettre en œuvre quoiqu'il arrive permettent certes de limiter le pouvoir discrétionnaire des gouvernements, et à ce titre apporter quelque bienfait en évitant que ne se produisent des variations trop brutales de l'émission monétaire (et du taux d'intérêt). Mais elle peut tout aussi bien conduire à l'inverse, si, par exemple, elle conduit à des restrictions monétaires qui appellent en compensation un laxisme budgétaire si l'on veut contrarier les tendances à la récession, alors même que l'opposé eut été préférable pour la viabilité du système global. Une autre illustration est fournie par l'irruption d'autorités administratives indépendantes en charge de la réglementation de certaines industries (transport aérien, télécommunications, électricité, etc.). À l'évidence, elles se sont constituées pour pallier les inefficacités que les anciens systèmes de régulation semblaient engendrer en termes d'innovation. Mais elles sont, non moins évidemment, susceptibles d'être aveuglées elles-mêmes par leur propre but qui est de promouvoir la concurrence en appliquant les règles du calcul utilitariste hors de toute référence à la complexité de l'évolution industrielle.

C'est l'exercice des libertés individuelles, en opposition avec le simple énoncé du calcul utilitariste, qui conditionne la capacité de contenir le désordre. Cet exercice est complexe, car, ainsi que le soutient Sen (1999), il exige une étroite articulation des libertés dites « négatives » et des libertés dites « positives ». Le pluralisme politique, la liberté de la presse, l'absence d'entraves imposées par d'autres, en bref les libertés « négatives » sont des facteurs essentiels à l'exercice des libertés « positives » qui sont ce que l'homme ou la femme sont capables d'accomplir : les famines n'ont pas de causes étroitement économiques, car tout dépend des droits dont disposent les groupes vulnérables. En retour, les libertés « positives » déterminent l'exercice des « libertés négatives ». Sans libertés « positives », l'individu est vulnérable à une violation des libertés « négatives ». Le système économique ne peut pas être considéré indépendamment du système politique. Le marché ne peut pas être considéré indépendamment de la démocratie.

Cette capacité de contenir le désordre, contenue dans l'exercice des libertés, ne doit pas être assimilée à une capacité de promouvoir un état idéal du monde. Les déséquilibres, les lieux de conflits sont signalés puis déplacés de telle sorte que le système dans son ensemble reste viable. Il s'agit là d'une possibilité, non d'une certitude.

Le marché parfait ne correspond à aucune forme politique alors que des marchés imparfaits ou incomplets excluent un gouvernement qui se réfugierait dans l'abstention. En fait, la complémentarité en État et marché peut être appréciée de deux façons distinctes. Soit il est question de réduire autant que se peut l'espace de la décision publique perçue comme un mal nécessaire. Soit il est question de répondre aux risques de l'instabilité en créant les conditions institutionnelles d'un arbitrage efficace. Ces conditions sont celles de la démocratie (Fitoussi 2004). C'est elle qui permet de mieux maîtriser les chocs, de lisser les fluctuations, de réduire les coûts sociaux du changement, parce qu'elle est une forme flexible de gouvernement, parce que face aux erreurs et aux échecs elle permet de s'adapter au lieu de persister à appliquer la même doctrine comme s'il n'y avait pas d'alternative. La complémentarité revendiquée est entre la démocratie et le marché au sens où système politique et système économique se confortent mutuellement. Le paradoxe apparent est que les choix en démocratie en tant qu'ils résultent d'arbitrages sont limités alors que le choix du dictateur bienveillant est sans limite.

Le libéralisme social, fondé sur des relations pour partie coopératives entre les acteurs de l'évolution n'existe qu'en étant caractérisé par un système public (l'État) qui interagit avec les autres systèmes de telle façon à ce que la viabilité de la société dans son ensemble soit assurée. Sa fragilité tient à la fragilité de cette interaction.

À cet égard, la mondialisation telle qu'elle a pris forme depuis les années 1980 soulève de réelles difficultés. Elle a conduit à une nouvelle répartition des pouvoirs entre les entreprises devenues largement internationalisées et les États (Robé 2020). Ces entreprises – des sociétés par actions – sont insérées dans des réseaux complexes de relations entre elles qui leur permettent de jouer de la concurrence entre systèmes juridiques, notamment fiscaux, sociaux et environnementaux au point qu'il semble préférable de parler de globalisation des systèmes de pouvoir que de globalisation des marchés (ibid. p. 271). Le marché pertinent est devenu le marché des systèmes juridiques dont le jeu contraint les États à accepter une amputation de leur capacité de redistribution et de régulation tout autant que de leur capacité à répondre à des externalités négatives produites par l'activité des entreprises.

Cette façon d'intégrer l'État dans un réseau complexe de règles et d'institutions juridiques retentit sur l'une de ses fonctions essentielles qui est de mettre en œuvre la politique budgétaire. L'impact de celle-ci est, le plus souvent, analysé par référence à la valeur du multiplicateur de dépenses publiques, élevée pour les keynésiens, faible ou nulle pour les classiques. Si nul ne devrait douter de la valeur élevée de ce multiplicateur par suite de la baisse des dépenses, il n'est jamais certain que cette même valeur soit élevée, à court terme, en réponse à une hausse des dépenses, car tout dépend de l'existence de réserves de capacité (Hicks 1974). Dès lors, l'important est de savoir si l'investissement privé viendra en complément et en relais de l'investissement public. Implicitement est convoqué ici le jeu conjoint du multiplicateur et de l'accélérateur générateur de fluctuations de divers types. Contrairement à ce qui a pu être modélisé⁸³, ce jeu n'a rien de mécanique : il dépend des contraintes héritées et des anticipations. L'efficacité de l'action publique apparaît, alors, comme intrinsèquement liée à l'organisation des entreprises et du système de financement. La dette publique participe de ce lien. Elle peut et doit augmenter pour compenser un déficit de demande privée et un éventuel désendettement des entreprises à condition, à court terme de répondre à un excédent de capacité, à long terme de contribuer à une reprise de la croissance via l'investissement privé. L'objectif est bien de lisser les déséquilibres successifs. La politique économique est ici conçue de telle manière à répondre à la mauvaise distribution *temporelle* des demandes excédentaires laissée sans correction par les ajustements de prix et notamment de taux d'intérêt (Leijonhufvud 1992/2000 p. 37). La dimension institutionnelle des problèmes en cause confirme qu'on ne saurait réduire le libéralisme social, comme déjà martelé, à une politique budgétaire activiste.

La nation entre volonté de puissance et coopération

La nation est le lieu dans lequel s'inscrit le pouvoir politique d'un pays en regard de celui des autres. Encore faut-il donner un contenu et fixer un objectif à ce pouvoir. Ce peut être la recherche d'une domination exclusive, sans partage, ou la recherche d'une coopération faite d'arbitrages des inévitables conflits. Cette distinction recouvre celle opérée par Gauchet (2007) entre nation et empire dans lesquels il voit les deux figures opposées du retour

⁸³ Les modèles dont il est question ici sont ceux de Samuelson (1939), Goodwin (1951) et Hicks (1950).

du politique lors de la crise du libéralisme dans les années 1880. Sur le terrain de l'analyse économique, elle révèle une certaine stérilité du débat opposant les tenants de l'ouverture à ceux du protectionnisme.

La querelle du libre-échange

Les États-nations constitutifs du monde capitaliste industriel né au tournant du XVIII^e et du XIX^e siècle ont oscillé entre ouverture et protectionnisme. La croyance dans les bienfaits du libre-échange s'est systématiquement heurtée aux difficultés issues de la transition que l'ouverture impliquait au point de susciter, à certains moments, un revirement en faveur du protectionnisme. Les théoriciens du libre-échange n'en ont pas moins dominé le débat intellectuel jusqu'à aujourd'hui jetant systématiquement le discrédit sur des thèses oubliées selon eux des avantages de la division accrue du travail et de l'extension concomitante des marchés, quand eux oubliaient les conséquences des fluctuations consécutives à ces approfondissements.

Keynes développait une position, non seulement plus nuancée, mais surtout radicalement différente d'un point de vue analytique. Dans la *Théorie Générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* (1936), il prend la défense du mercantilisme en soulignant qu'un solde créditeur de la balance commerciale est doublement avantageux puisqu'il permet de développer l'investissement extérieur grâce aux prêts à l'étranger et l'investissement intérieur grâce à la baisse du taux d'intérêt. Il met, certes, en garde contre les restrictions commerciales lesquelles pourraient, à la longue, être un obstacle à une balance commerciale favorable. Mais c'est pour adopter une position originale.

« Le fait que l'avantage que notre pays tire d'une balance favorable, écrit-il, risque d'entraîner un désavantage égal pour un autre pays (un point dont les mercantilistes étaient pleinement conscient) signifie non seulement qu'une grande modération est nécessaire afin qu'aucun pays ne dispose d'un stock de métaux précieux supérieur à sa part légitime et raisonnable, mais aussi qu'une politique agressive pour obtenir une balance favorable peut déclencher une concurrence internationale insensée préjudiciable à tous (note: le remède consistant en une unité de salaire élastique destinée à lutter contre la dépression par une baisse de salaires, risque, pour la même raison, de n'avantager un pays qu'aux dépens de ses voisins) » (Keynes 1936 pp. 338-9).

Il en tirait la conclusion que la politique économique intérieure, tout en évitant d'être inutilement et dangereusement agressive, doit bénéficier d'une certaine autonomie, en d'autres termes que l'insertion internationale nécessaire devait être subordonnée aux objectifs intérieurs de revenu et d'emploi.

« C'est une politique autonome de taux d'intérêt, dégagée des préoccupations internationales, et un programme national d'investissement visant à atteindre un niveau optimal d'emploi intérieur qui sont doublement satisfaisant dans le sens où cela profite au pays qui l'applique comme aux pays voisins. Et c'est la mise en œuvre simultanée de ces politiques par tous les pays qui est capable de restaurer la santé et la vigueur de l'économie sur le plan international, qu'on mesure celles-ci par le niveau de l'emploi intérieur ou par le volume du commerce international » (Keynes 1936 p. 349).

De fait, Keynes entendait établir des limites normatives à la mondialisation (Skidelsky 2009 pp 185 et sq.) : l'investissement interne devait primer sur l'investissement à l'étranger ; les États créanciers devaient être tenus de réduire leurs excédents ; l'ouverture devait être subordonnée aux objectifs internes, le plein emploi devait être mieux assuré par l'investissement et la consommation domestiques que par les exportations. C'est la situation voulue et installée par les accords de Bretton Woods même si la proposition de Keynes de créer une monnaie internationale n'a pas été retenue.

Keynes, sans s'y référer, rejoint Smith (1776) qui, comme nous l'avons déjà souligné, convaincu des bienfaits du libre-échange, n'en prévenait pas moins des déboires qui pouvaient résulter d'une ouverture brutale à la concurrence causant des dommages considérables aux entreprises acculées à des destructions de capital le plus souvent excessives. Et de conclure qu'une juste considération pour les intérêts de ces entreprises et l'intérêt social exigeait de procéder *progressivement* à l'ouverture et de l'annoncer *longtemps à l'avance* pour qu'elles puissent efficacement s'y préparer.

Si le libre-échange est porteur, potentiellement, d'un taux de croissance plus élevé, sa mise en œuvre et son approfondissement induisent des distorsions et des déséquilibres qui requièrent une transition qui prend du temps et dont l'issue est d'autant moins assurée que l'équilibre en question n'existe pas vraiment ou n'est qu'un moment fugitif d'une mutation permanente. Des conflits surgissent inévitablement entre gagnants et perdants, au sein de chaque nation comme entre les nations. Il en est ainsi notamment quand les industries à rendements croissants sont relativement bien réparties entre les nations. Dans ce cas de figure, le déplacement d'une industrie d'une nation vers une autre se fait à l'avantage de la première et au détriment de la seconde alors

même que le revenu mondial est plus élevé qu'il ne le serait si la distribution des industries était très inégalitaire. Il existe une zone de conflit quand les gains à l'échange deviennent substantiels (Gomory et Baumol 2000).

Face à cette situation, la réponse classique est de faire en sorte qu'une partie des revenus (essentiellement salariaux) des gagnants soit redistribuée aux perdants de la mondialisation. Outre le fait que l'on en mesure mal les effets macroéconomiques immédiats ou à plus long terme, rien n'est dit de la manière dont peut et doit prendre place la restructuration nécessaire de l'offre productive, ni du temps que cela prendra.

Il ne faut pas s'arrêter là et retenir la dimension microéconomique du problème. Krugman (1979, 1980, 1981) nous éclaire à ce sujet en expliquant que le commerce international naît de la conjonction des rendements croissants et de la concurrence monopolistique. Ce faisant, il rompt avec la théorie des avantages comparatifs de Ricardo, renoue avec la théorie des avantages absolus de Smith. Reconnaisant l'existence de rendements croissants, il se détourne du modèle de concurrence parfaite pour retenir celui de concurrence monopolistique, autrement dit de concurrence hors prix. Tout en condamnant le protectionnisme, il ouvre la voie à des politiques industrielles ou stratégiques dédiées à favoriser le développement d'industries à rendements croissants.⁸⁴

Dans cet environnement peuvent prendre place des formes stables d'oligopole (comme le duopole Airbus-Boeing)⁸⁵ ou, plus inquiétant, de véritables guerres commerciales entre nations. C'est dire la complexité du problème des gains à l'échange international. Il ne saurait être simplement question de libre-échange et de compensation entre gagnants et perdants : une complexité à laquelle doivent répondre des institutions jamais optimales. De fait, avantages et déboires du libre-échange procèdent des stratégies d'entreprise et de leur articulation avec les politiques économiques, qu'il s'agisse de politiques industrielles ou de politiques macroéconomiques, lesquelles s'inscrivent dans le cadre national.

Si des compensations peuvent être nécessaires, outre le fait que l'on sait mal les établir concrètement, elles ne sauraient dispenser des adaptations requises du tissu productif qui prennent du temps : un temps qui justifie de mettre en place des formes spécifiques et transitoires de protection. Il ne suffit pas de redistribuer une part des revenus des gagnants aux perdants sans connaissance précise des effets sur la demande. Il faut aussi restructurer l'offre productive.

La querelle de la souveraineté

De manière générale, un arbitrage est effectué entre l'objectif d'ouverture internationale et les objectifs intérieurs de revenu et d'emploi, plus exactement entre leurs *calendriers* respectifs de réalisation. Les mouvements de capitaux interfèrent dans cet arbitrage dès lors que leur libéralisation est actée sans qu'ils puissent être contrôlés et encadrés et qu'ils imposent aux gouvernements nationaux des contraintes qui visent à l'austérité. L'orientation et la volatilité des mouvements de capitaux, en privilégiant le court terme, vont à l'encontre d'une ouverture à l'échange qui soit, sur la moyenne période, bénéfique à tous.

« Nous avons chacun notre propre inclination. Ne croyant pas que nous sommes déjà sauvés, nous aimerions chacun essayer de trouver la voie de notre propre salut. Nous ne souhaitons donc pas être à la merci des forces mondiales en train d'établir ou d'essayer d'établir un équilibre uniforme selon les principes idéaux, s'ils peuvent être appelés ainsi, du capitalisme du laissez-faire. Il y a encore ceux qui s'accrochent aux vieilles idées, mais dans aucun pays au monde aujourd'hui, on ne peut les considérer comme une force réfléchie. Nous souhaitons – pour un temps, et aussi longtemps que durera la phase expérimentale de transition actuelle – être nos propres maîtres et être aussi libres que possible, face aux ingérences du monde extérieur » (Keynes 1933 p. 763).

Est en cause la nature des relations internationales qu'évoquait déjà Polanyi (1944). « Cependant, avec la disparition du mécanisme automatique de l'étalon-or, les gouvernements seront capables de se débarrasser du défaut le plus gênant de la souveraineté absolue, le refus de collaborer à l'économie internationale. En même temps, il deviendra possible de tolérer de bon gré que d'autres pays donnent à leurs institutions internes une

⁸⁴ Krugman a fait un plaidoyer en faveur du libre-échange et contre ce qu'il appelle la théorie « pop » du commerce international devenue un temps pensée dominante dont il dénonce les idées fausses (Krugman 1996), avant, non pas de se contredire et de rallier la théorie dénoncée, mais de nuancer son propos sur les vertus du libre-échange et de rendre compte de la complexité du sujet.

⁸⁵ D'un point de vue d'économie industrielle, il est possible de démontrer, en se référant à la qualité des produits requises par les clients, que, « la production d'avions ou de gros ordinateurs est limitée à un petit nombre de firmes, non parce que les coûts fixes de développement des produits sont aussi hauts relativement à la taille des marchés, mais plutôt parce que la possibilité existe, en encourageant initialement des coûts fixes additionnels, de déplacer constamment la frontière technologique vers des produits plus sophistiqués » (Shaked et Sutton 1987 p. 141-142).

forme convenant à leurs inclinations, transcendant ainsi le dogme pernicieux du dix-neuvième siècle de la nécessaire uniformité des régimes intérieurs dans l'orbite de l'économie mondiale » (pp. 325-6).

La question nationale apparaît *de facto* comme singulièrement délicate. La nation constitue cette entité géographique, historique, sociologique qui incarne le double refus de l'isolement et du cosmopolitisme. Son affirmation s'inscrit en faux avec une mondialisation entendue comme l'absence de pouvoirs étatiques et l'omnipotence du marché. Elle porte, cependant, en elle une dérive qui s'appelle le nationalisme dont l'essence est dans la victoire ou la défaite comme solution au conflit, comme s'il était impossible à un État de gagner autrement qu'au détriment de ses adversaires en faisant valoir l'intérêt national. Deux questions se trouvent ainsi intrinsèquement liées, celle de la compétitivité du pays malencontreusement assimilée à celle des entreprises et celle de la nature du fait national ou si l'on préfère celle de l'identité de la nation. « Il y a donc un piège de la nation, et c'est un piège politique : il consiste à compenser le déficit d'intégration sociale de type démocratique par un étatisme – que cet étatisme soit démocratique, ou non démocratique. Ce piège a un nom : *nationalisme* » (Karsenti 2010 p. 290). Aussi l'enjeu est-il d'abord de savoir à quelle condition le conflit entre nations, dans la nature des choses, se résout par la coopération. Ce à quoi étaient parvenues les nations occidentales sous l'égide des accords de Bretton Woods. Il est, ensuite, dans ce qui fait la nation dont l'une des dimensions est effectivement cette intégration sociale que Mauss, tel que le lit Karsenti (2010), entend lier, non à l'idée démocratique, mais à la vie démocratique qui fait l'identité de la nation, déborde la race, la langue ou quelque autre mystique. « L'intégration démocratique, prise comme pratique sociale, individue fortement la vie collective, beaucoup plus fortement qu'on ne le croit lorsqu'on se borne à raisonner au niveau politique et à envisager la démocratie comme type de gouvernement représentatif. Mais cette individuation de formes de vie, bien qu'elle puisse aller jusqu'à l'ethnicité réelle, n'a rien à voir avec le mirage d'individualité auquel cherche à s'adosser le nationalisme » (Karsenti 2010 p. 291).

Le paradoxe est que la libéralisation des échanges sans contrainte, notamment sans contrainte quant au rythme d'ouverture, ou plutôt sous la seule contrainte à court terme imposée par les marchés internationaux de capitaux, débouche, au contraire des attentes de la doctrine dominante, sur un pouvoir accru de l'État, non pas un État régulateur et protecteur, mais un État puissance à la recherche d'une compétitivité qui s'exerce au détriment des autres soit en jouant au moins disant en matière sociale et fiscale, soit en se livrant à une guerre commerciale faite de mesures protectionnistes, non sans exacerber le sentiment national. Cet État est porteur d'un nationalisme identitaire qui peut avoir une dimension ethnique, alors que l'État de droit incluant l'État social fonde précisément la Nation sur des règles de droit porteuses d'universalisme.

Le choix du libéralisme social implique de restaurer les conditions de coopération internationale fondée sur le respect des objectifs internes de revenu et d'emploi qui passe par le retour à des bases fiscales et sociales stables, loin de toute forme de dumping, par l'introduction de clauses de sauvegarde dans le commerce international et par des formes renouvelées de contrôle des mouvements de capitaux. Des lieux institutionnels d'arbitrage entre intérêts momentanément divergents doivent se substituer à des règles rigides. Les transferts et redistributions doivent pouvoir être conçus dans l'intérêt à long terme des protagonistes.

L'interrogation porte sur le rôle et les fonctions des institutions internationales ainsi que sur le sens à donner au multilatéralisme. « Notre défi est de rendre l'ouverture existante durable et cohérente avec de plus larges objectifs sociaux plus. Cela nécessite un changement décisif dans l'orientation des négociations multilatérales. Lorsque les ministres du commerce se réunissent, ils devraient parler de l'élargissement de la marge de manœuvre des nations plutôt que de la réduire davantage par des réductions des droits de douane et des subventions. Ils devraient créer l'espace national nécessaire pour protéger les programmes sociaux et les réglementations, renouveler les contrats sociaux nationaux et poursuivre des politiques de croissance adaptées aux conditions locales. Ils devraient négocier l'espace politique plutôt que l'accès au marché » (Rodrik 2011 p. 253). Autant dire que la question relève de la géopolitique dans un contexte de tensions entre démocraties libérales et régimes autoritaires. Sans oublier la nécessaire cohérence entre les institutions et les stratégies d'entreprise.

Chapitre 5 : La question sociale

Le contraste, bien documenté, est manifeste entre la période des « trente glorieuses » marquée par un recul sensible des inégalités au sein des pays développés et la période qui commence dans les années 1980 et se solde par leur aggravation significative (Atkinson 2015, Piketty 2013). Cette évolution est porteuse d'une crise de l'État-Providence dans la mesure où la montée du chômage et de la précarité alourdit les dépenses sociales et l'endettement public. Au moment où les inégalités primaires augmentent, la redistribution est devenue de plus en plus coûteuse. Cette crise a appelé deux réponses ayant en commun d'insister sur la nécessaire égalité des chances. L'une en appelle à une politique de formation permettant de renforcer la mobilité sociale et s'inscrivant dans le cadre d'un libéralisme classique. L'autre invite à combattre la concentration de la propriété du capital afin, suivant l'expression de Rawls, de développer une « démocratie de propriétaires ».⁸⁶ Dans un cas comme dans l'autre, le principe de redistribution *ex post* et des transferts sociaux, au cœur de l'État-Providence, est contesté pour lui substituer des dotations initiales de capital humain (ou de capital financier) permettant de faire valoir les atouts individuels. Cette critique de l'État-Providence ne vaut pas critique du libéralisme social, du moins quand celui-ci n'est pas assimilé à la seule intervention publique visant à réparer les coûts sociaux de l'économie de marché. Le libéralisme social repose sur une organisation spécifique des marchés et des entreprises qui, comme souligné à maintes reprises, garantit aux acteurs de pouvoir se projeter à long terme et repose, notamment, sur l'indexation des salaires sur les gains de productivité ayant permis une *distribution primaire* des revenus relativement égalitaire. C'est à ce niveau que la rupture s'est produite, remettant en cause l'une des deux dimensions essentielles du libéralisme social à savoir le mode de formation des salaires aussi important que le degré de concentration du capital d'autant qu'il le détermine en partie.

Le faux argument de la technologie

A n'en pas douter les changements technologiques couplés à la mondialisation des échanges produisent actuellement une polarisation entre des emplois peu ou pas qualifiés et des emplois très qualifiés alors que disparaissent des emplois de qualification intermédiaire. Celle-ci s'accompagne d'une polarisation des salaires, car l'offre de travail ne suit pas la demande aux deux bouts du spectre. Une telle situation s'explique davantage par les conditions de marché que par les propriétés des nouvelles technologies. Les nouvelles technologies modifient profondément les relations homme-machine, de nombreuses tâches codifiables et routinières pouvant être automatisées alors que d'autres émergent qui exigent intuition, créativité, ou plus simplement flexibilité et jugement. Elles créent, de ce fait, des *déséquilibres* entre offre et demande sur les différents marchés du travail dont il résulte une polarisation des emplois et des salaires (Autor 2014).

L'offre de travail pour les basses qualifications reste forte du fait, à la fois du nombre important de travailleurs qui n'ont pas une formation de base suffisante et du déversement de travailleurs aux qualifications intermédiaires licenciés de leurs emplois en raison de la robotisation et de la concurrence des pays à bas salaires. En outre, la demande pour ces basses qualifications est inélastique par rapport aux prix des biens et services produits. En revanche, l'offre de travail pour les hautes qualifications est relativement inélastique à la hausse des salaires notamment du fait du temps requis de formation. Tandis que la demande pour ces qualifications est élastique par rapport au prix des biens ou services produits ainsi qu'au revenu global. La polarisation des salaires suit celle des emplois.

Certes, il existe, potentiellement, des emplois de service non routiniers, faisant usage de nouvelles technologies, mais non automatisables, qui requièrent des qualifications intermédiaires justifiant des salaires moyens. La difficulté vient de ce que la demande pour les tâches concernées reste limitée faute d'une activité en volume

⁸⁶ Audard (2019 p. 386-392) rappelle opportunément la distinction que Rawls établit entre la « démocratie de propriétaires » (*Property-Ownning Democracy*) et l'État-Providence (*Welfare State Capitalism*) dans la préface à la traduction française de la *Théorie de la Justice*. « Ces idées sont complètement différentes mais, comme dans les deux cas, on peut avoir la propriété privée des capacités productives, nous pouvons faire l'erreur de les confondre. Une différence majeure est que les institutions de la démocratie de propriétaires et de son système de marchés concurrentiels tentent de disperser la propriété de la richesse et du capital pour éviter qu'une petite partie de la société ne contrôle l'économie et indirectement la vie politique. Une démocratie de ce type y parvient, non pas en redistribuant une partie du revenu à ceux qui en ont le moins, et cela à la fin de chaque période, mais plutôt en garantissant une large dispersion de la propriété des atouts productifs et du capital humain dès le début de chaque période, tout cela étant accompagné par l'égalité des libertés de base et la juste égalité des chances. L'idée n'est pas simplement d'assister ceux qui sont perdants en raison d'accidents ou de la malchance (bien qu'il faille le faire), mais plutôt de mettre tous les citoyens en position de gérer leurs propres affaires et de participer à la coopération sociale sur un pied de respect mutuel dans des conditions d'égalité » (Rawls 1971/1987 p.13).

suffisante, les prix restant trop élevés. Ces tâches continuent d'être faiblement enrichies et sont effectuées par des personnes peu qualifiées et faiblement rémunérées.

Dans le même temps, la création de plateformes numériques dans différents domaines, mettant en relation offreurs primaires et demandeurs finals, constitutives de marchés à double face, a pour conséquence de créer des emplois précaires et faiblement rémunérés pour des travailleurs prétendument indépendants.

Ce sont, ainsi, les conditions de fonctionnement des marchés de travail, mais aussi du marché de la formation — les conditions d'adaptation au changement technologique — qui expliquent la polarisation des emplois et des salaires et le creusement des inégalités et non la nature intrinsèque des technologies. Il en est de cette polarisation comme du chômage. Comme l'effet-machine de Ricardo, elle résulte, non de la technologie, mais des conditions de changement de la technologie.

S'il est un rôle qu'il faut reconnaître aux nouvelles technologies, c'est d'affecter les conditions qui prévalent sur les marchés de biens et services.⁸⁷ Elles ont permis, d'une part, d'élargir considérablement la taille de certains marchés qui deviennent mondiaux en démultipliant le nombre des clients grâce à des prix faibles voire nuls, d'autre part, de favoriser la captation de la totalité du marché par un petit nombre d'offeurs, parfois même par un seul. Si un très grand nombre d'acheteurs a pu bénéficier de prix très bas et voir son pouvoir d'achat augmenter, le petit groupe d'offeurs s'est trouvé en position de gagner la plus grande partie du revenu obtenu. Les acteurs, les écrivains, les animateurs des médias ou les sportifs de haut niveau les plus performants dans les domaines de la culture, du divertissement, de la publicité ou du sport ont ainsi vu leurs revenus augmenter très fortement alors que ceux qui réalisent des performances à peine inférieures n'ont pas connu pareilles envolées. La raison est, certes, que les technologies ouvrent des marchés très larges, mais aussi qu'elles permettent de diffuser un classement auquel tous les acheteurs ou, en tout cas, le plus grand nombre adhèrent et qui fait figure de critère intangible de performance. Quand il existait d'importantes contraintes de capacité ou des coûts de communication élevés, les vendeurs les plus performants ne pouvaient satisfaire qu'une petite fraction du marché. Quand la technologie permet à chaque vendeur de répliquer à moindre coût ses services et de les fournir globalement à un prix faible sinon nul, celui qui est présumé le meilleur d'entre eux capture tout le marché. Dans cette nouvelle économie tirée par les technologies numériques, les rémunérations sont fixées sur la base de la performance relative et non, comme précédemment, sur celle de la performance absolue. En d'autres termes, de faibles écarts de performance se traduisent par de forts écarts de rémunération. Les classements de performance, largement diffusés concernent une gamme de plus en plus large de biens et de services et le filtrage qu'ils entraînent crée des disproportions considérables de revenus entre individus (ou entreprises) aux performances voisines. Où la *gouvernance par les nombres* vient en écho des technologies et en vient à en orienter l'usage sinon la nature.

L'effet des inégalités sur la croissance

Fondamentalement, les préférences ne sont pas homothétiques signifiant que ceux dont les revenus augmentent satisfont de nouveaux besoins, consomment davantage de biens plutôt que davantage du même bien⁸⁸. Dès lors, un creusement significatif des inégalités de revenus et de patrimoines affecte le potentiel de croissance en agissant sur la structure de la capacité productive via le jeu de ces préférences sur la structure de la demande.

Il arrive que les nouveaux biens voient le jour parce qu'ils sont demandés par les individus les plus riches, et parce que les prix que ces derniers sont disposés à payer du fait du niveau de leurs revenus garantissent de pouvoir couvrir des dépenses élevées de R&D. Ce n'est, alors, que si la répartition est très inégale, du fait de l'accroissement du revenu des riches, que les innovations de biens peuvent voir le jour. Les entreprises qui les

⁸⁷ Ce point est particulièrement documenté dans Brynjolfsson et McAfee (2014) qui établissent les principales caractéristiques d'un nouvel âge industriel non sans s'arrêter sur des questions proprement économiques, au premier rang desquelles le creusement des inégalités.

⁸⁸ L'ajustement continu de l'individu aux changements de prix ou de conditions de revenus change ses goûts, introduisant un phénomène d'hystérèse dans les profils de consommation (Georgescu-Roegen, 1950, 1954). « L'aspect le plus déplaisant du problème est révélé par le fait que le comportement subit, pour ainsi dire, un choc qualitatif chaque fois que l'individu est confronté à une *marchandise nouvelle*. C'est pourquoi ce serait une grave erreur que de croire que les innovations technologiques ne modifient que l'offre. L'impact d'une innovation technologique sur le processus économique consiste, à la fois, en un réarrangement industriel et en une réorientation des consommateurs, souvent aussi en un changement structurel de la société » (Georgescu-Roegen, 1971, p. 127)

produisent peuvent imposer un taux de marge élevé leur permettant de financer la R&D. Les profits qui rémunèrent l'innovation s'en trouvent accrus et davantage de ressources sont affectées à la R&D ce qui stimule la croissance. Par voie de conséquence, la fraction des travailleurs employés dans les secteurs qui satisfont les besoins élémentaires diminue alors que celle des travailleurs employés dans les nouveaux secteurs augmente. Si l'élasticité-revenu de la demande de chaque bien diminue progressivement, les biens nouveaux se diffusent et deviennent des biens courants, d'autant que les prix proposés vont diminuer une fois absorbés les coûts de R&D.

Ce scénario favorable à la croissance, au demeurant tout à fait classique en termes d'incitations à investir des innovateurs, est subordonné à une hypothèse fragile sur la nature des préférences exprimées par les plus riches. Les biens du haut de la hiérarchie des besoins seraient nécessairement des biens nouveaux appelant d'effectuer des dépenses coûteuses en R&D plutôt que des biens aux caractéristiques ostentatoires, véritables marqueurs de l'existence de ce que Veblen dénommait une classe de loisir.⁸⁹

Si tel n'est pas le cas, une autre possibilité se fait jour. Avec des préférences non homothétiques, un accroissement des inégalités induit un accroissement du nombre de biens demandés au détriment de l'accroissement du volume de la demande de chaque bien, interdisant ainsi l'accès aux technologies à rendements croissants. La production artisanale des nouveaux biens prend le pas sur une production industrielle. La plus forte disposition à payer des plus riches font que les nouveaux secteurs, qui sont au sens propre des secteurs de biens de luxe, enregistrent des hausses de prix plus que de quantités au détriment des gains de productivité et de l'emploi. Les choix effectués privilégient le court terme sur le long terme.

Le creusement des inégalités observé dans le monde contemporain et le dualisme qui s'ensuit pourraient bien avoir le même type d'effets, la demande de biens de luxe ou les dépenses ostentatoires prenant le pas sur la demande de biens nouveaux fabriqués dans les conditions d'une organisation industrielle de la production. Cette évolution a été masquée, singulièrement aux États-Unis, à la fois par l'endettement consenti aux ménages et par l'accès de ces derniers à des biens fabriqués à faible coût dans les pays émergents. Au prix de la crise financière de 2008 et du déficit des comptes extérieurs.

En revanche, l'existence d'une classe moyenne suffisamment nombreuse, autrement dit d'une large population aux goûts homogènes, fruit de la réduction des inégalités, a pour effet d'accroître les volumes demandés d'une large gamme de biens et de rendre pertinente la mise en œuvre d'une technologie à rendements croissants porteuse de gains de productivité et de croissance, laquelle requiert de longs détours de production⁹⁰. La stimulation de la croissance repose, non pas simplement sur le volume global de la demande, mais sur sa structure qui affecte la production au lieu de résulter de la réduction des impôts des plus riches et d'un effet de ruissellement bien hasardeux. De cette manière, politique de la demande et politique de l'offre sont réconciliées, la recherche d'une relative égalité des revenus primaires dispense de mesures de redistribution par ailleurs devenues d'autant plus problématiques que la croissance est faible et que le ratio de la dette publique sur le produit intérieur brut augmente dangereusement. Aussi faut-il attendre du libéralisme social qu'il garantisse cette relative égalité des revenus primaires alors que la pression sur les salaires résultant de la fluidité des marchés a mis en danger l'État-providence.

L'effet pervers d'une économie de rentes

Ricardo (1821) est un des rares économistes à avoir donné une réelle importance à la répartition en laquelle il voyait l'expression d'un fait social. Il montre ainsi que l'augmentation de la rente foncière au détriment des profits a pour effet de réduire l'accumulation de capital (en l'occurrence les sommes dévolues au fonds de salaires) jusqu'à atteindre l'état stationnaire.⁹¹ Cette analyse a été le plus souvent oubliée au bénéfice de la théorie néo-classique de la répartition qui réduit cette dernière à être le produit des choix technologiques et s'en tient à associer la notion de rente à l'exercice de pouvoirs de marché toujours présumés néfastes au bien-être. Pourtant, à y regarder de plus près, elle pourrait bien conserver toute sa pertinence (Amendola et Gaffard 2018, 2019).

⁸⁹ Il est plus vraisemblable de considérer que la R&D privée vient relayer une R&D publique dont on sait qu'elle est à l'origine des plus grandes mutations technologiques (Mazzucato 2013).

⁹⁰ Murphy, Shleifer et Vishny (1989), s'appuyant sur des données historiques, en font la caractéristique d'une industrialisation réussie.

⁹¹ Dans cette analyse, les salaires sont fixés au minimum de subsistance de sorte que les profits ne peuvent augmenter au détriment des salariés. Le conflit social oppose propriétaires fonciers et capitalistes.

Au cours de la période récente, notamment aux États-Unis, ce sont les salariés du haut de l'échelle qui ont été les principaux bénéficiaires de la croissance du revenu global, ce sont les différences de salaires, dont les plus élevés incorporent des bonus, qui ont été le principal vecteur du creusement des inégalités de revenus (Piketty 2013, Autor 2014). Il vient, alors, à l'esprit de l'économiste rompu au raisonnement néo-classique que les salaires très élevés ne seraient que la rémunération d'un talent et d'une compétence que valoriseraient encore plus les nouvelles technologies. La répartition ne serait alors qu'un fait technique, chaque facteur de production étant rémunéré à sa productivité marginale.

Il est, pourtant, difficile de reconnaître dans ces hauts salaires la rémunération qui mesurerait simplement une contribution à l'activité productive. « L'observation que même les Américains les plus éduqués ont vu leurs revenus se situer au-dessous de la moyenne, alors qu'une poignée de personnes s'en tirent incroyablement bien, réduit à néant l'argument suivant lequel les inégalités résultent d'un changement technologique biaisé en termes de compétences et conforte l'argument que cela est dû en grande partie aux changements d'institutions et de normes » (Krugman 2007, p. 75).

Les très hauts salaires procèdent d'un renforcement sensible du pouvoir de marché de certaines catégories de salariés autorisant des augmentations fortes et rapides. C'est le cas, notamment, lorsque sur des marchés de grand nombre, le gagnant (l'offreur le mieux noté) emporte la totalité de ce marché. C'est le cas, évidemment, pour les salariés de la finance, pour les managers exécutifs ou pour les stars du sport et du divertissement.

Ces augmentations, parfois pharamineuses, n'ont en rien induit une hausse significative de l'offre du travail dans les métiers concernés. Aussi est-il davantage question de la captation d'une *rente* que de la rémunération d'un travail, fut-ce un travail managérial. La rente d'un bien (ou d'un service) est, en effet, la portion du prix qui n'influence pas la quantité disponible de ce bien (ou service), une demande accrue de ce bien ou service ne faisant qu'en augmenter le prix et enrichir son détenteur sans induire une offre accrue (Alchian et Allen 1969 pp. 99-101).

Dans le même temps, les profits, dont la part augmente au détriment des salaires, sont en partie détournés de l'investissement productif, notamment en servant à l'entreprise pour racheter ses propres actions et en soutenir le cours, à garantir aux managers exécutifs le niveau très élevé de leurs émoluments ou à payer des droits de propriété intellectuelle que ne justifie pas la protection de la capacité à innover (Fitoussi et Saraceno 2010, 2018). Cette fraction des profits relève également de la rente dans la définition qui vient d'en être donnée. La rente, ainsi strictement définie, se distingue des quasi-rentes, qui procèdent d'un pouvoir de marché et n'entraînent pas une diminution de la production et de l'emploi courants, mais permettent, via l'investissement, d'augmenter la production et l'emploi futurs (Alchian et Allen 1969 p. 100).

La forte flexibilité des prix et des rémunérations est ainsi apparue comme essentiellement créatrice de rentes. Elle résulte de la récurrence et de l'approfondissement des déséquilibres de marché bien plus que d'une évolution, au demeurant lente, des technologies ou des préférences. Au lieu de favoriser une meilleure allocation des ressources via la convergence vers des prix « normaux », elle traduit le renforcement des pouvoirs de négociation côté court des marchés, dont l'explosion des rémunérations les plus élevées n'est qu'un des aspects, créant les conditions du développement de comportements prédateurs à très court terme. Le paradoxe apparent au regard de la théorie standard tient à ce qu'il existe bel et bien une opportunité de gain sur le marché, mais cette opportunité est saisie par un petit nombre dont l'action, tout en leur offrant les gains immédiats attendus, ne fait que pérenniser voire aggraver les déséquilibres existants au risque de mettre en péril l'ordre social.

Non seulement ces rentes accumulées n'ont pas d'effet sur la production et l'emploi à court comme à long terme, mais elles alimentent une demande de biens ou de services dont l'augmentation n'a pas d'autre conséquence qu'une hausse de leurs prix étant à l'origine de rentes induites ou de second rang. Elles contribuent également à l'inflation du prix des actifs financiers et immobiliers qui absorbent une grande partie des gains de la croissance dont les salariés n'ont plus le bénéfice.⁹²

Avec le creusement des inégalités et la montée dualisme, deux démons affectent la croissance : l'investissement excessif dans les activités de luxe (incluant les investissements personnels dans l'immobilier de luxe) et la négligence des investissements dans ces domaines qui requièrent une *attente* plus longue, les industries de biens

⁹² Un modèle à deux secteurs, un secteur productif et un secteur improductif (biens immobiliers œuvres d'art, ...) dans lequel les salaires sont intégralement dépensés dans le secteur productif, et une fraction des profits (la rente) est dépensée dans le secteur improductif, permet de montrer qu'une redistribution au détriment des salaires réduit le produit et l'emploi ainsi que les opportunités d'investissement dans le secteur productif (Amendola, Gaffard et Patriarca 2017).

capitaux et les activités d'utilité publique (Georgescu-Roegen 1968/1976). Ces démons sont l'expression d'un *raccourcissement de l'horizon temporel* des décideurs. Ce qui est en cause n'est pas tant l'existence d'un pouvoir de marché, que l'usage fait des ressources captées grâce à ce pouvoir.

Dans ces conditions, l'effet de ruissellement des revenus des riches vers les pauvres n'est qu'un mythe. Certes, Keynes n'avait pas tort de s'emparer de la *Fable des Abeilles* de Mandeville pour nous convaincre que la consommation des riches pouvait assurer emplois et revenus aux pauvres. Mais il s'agissait avant tout, pour lui, de dénoncer le mauvais usage possible de l'épargne susceptible d'alimenter ce qu'il dénommait dans le *Traité sur la Monnaie* (1931) la circulation financière au détriment de la circulation industrielle au risque de créer une bulle spéculative. Il entendait ainsi nous alerter sur les insuffisances de la demande globale. Il aurait pu aussi convenir que l'achat de biens de luxe, en ayant surtout pour effet une hausse de leurs prix, n'a guère d'effet significatif sur l'emploi et le revenu global.

D'ailleurs, en introduction de son analyse des conséquences économiques de la paix, Keynes expliquait déjà que la création de richesses observée au XIX^e siècle et au début du XX^e siècle, résultait de ce que « les riches préféraient le pouvoir que l'investissement leur donne au plaisir de la consommation immédiate » alors que « si les riches avaient dépensé leurs nouvelles richesses pour leur propre plaisir, le monde aurait trouvé depuis longtemps un tel système intolérable » (Keynes 1919 p. x).

C'est bien ce dont il est question de nouveau. Comment peut-on faire en sorte que le partage des revenus et des richesses garantisse la croissance et préserve l'ordre social ? Utiliser les instruments de redistribution que sont les dépenses publiques et la fiscalité pour y parvenir est rendu difficile du fait de la mondialisation quand le pouvoir de l'État est affaibli à la fois par des marchés financiers qui imposent de limiter les déficits et par des entreprises qui peuvent jouer de la concurrence fiscale et sociale.

S'en tenir au seul effort de redistribution conduit à avaliser les inégalités primaires finalement jugées naturelles alors qu'elles résultent des institutions et des normes en vigueur et ne sont pas la condition de la croissance. Aussi, plutôt que de promouvoir des réformes structurelles visant à accroître la flexibilité des marchés et susceptibles d'aggraver les inégalités, il vaudrait mieux s'attaquer aux *inégalités primaires* (Askenazy 2019), s'enquérir des conditions politiques et sociales pour qu'entreprises, détenteurs de capitaux et salariés puissent investir à *long terme* et permettre que se reconstitue une *classe moyenne* dont la taille de la demande garantit de pouvoir obtenir des gains de productivité. D'autant que ces gains peuvent être redistribués en hausse de salaires

La recherche de l'égalité des chances, y compris par le canal d'un revenu universel ou d'un impôt sur les successions, pour utile voire nécessaire qu'elle puisse être, ne saurait dispenser d'un rétablissement d'un mode de formation des salaires garant d'une relative égalité primaire de la répartition. Ce serait, en effet, une erreur que de se reposer sur la seule redistribution pour favoriser la croissance.

Sans doute, un des effets de la mondialisation est de permettre à la fraction la plus pauvre de la population des pays développés d'avoir accès à des biens fabriqués dans des pays à bas salaires. Outre le fait que cela se fait au détriment des industries domestiques et de l'emploi, ce qui d'ailleurs n'aurait guère d'importance si de nouvelles industries pouvaient naître, cette forme de compensation ne fait qu'assurer la survie de cette population et participe de l'affaiblissement d'une véritable classe moyenne.

Chapitre 6 : La transformation écologique

Nul aujourd'hui ne remet en cause les atteintes portées à l'environnement naturel par l'activité humaine, devenues plus tangibles du fait d'une croissance économique fortement consommatrice de ressources et productrice de déchets. Nul ne remet en cause, non plus, la nécessité d'une transition écologique impliquant des changements importants des modes de consommation et de production. Ce consensus ne dit rien sur l'origine du problème, ni sur les moyens d'y répondre. Il laisse ouvert un débat de théorie et de politique économiques qui oppose ceux qui ramènent le problème à la définition d'un nouvel équilibre économe en ressources et ceux qui en traitent comme d'un aspect d'une évolution hors de l'équilibre.

Le conflit fondamental

Deux idées éminentes et complémentaires caractéristiques des *Lumières Européennes* expliquent le développement économique : « celle que le savoir et la compréhension de la nature peuvent et doivent être employés pour faire progresser les conditions matérielles de l'humanité, et la conviction que pouvoir et gouvernement ne sont pas là pour servir les riches et les puissants, mais la société dans son ensemble » (...) « Leur combinaison et leur triomphe sur le marché des idées créèrent une synergie massive qui aboutit aux changements spectaculaires que nous observons ; de l'industrialisation et de la croissance du capital physique et humain à la découverte et à la maîtrise des forces et ressources naturelles qui dépassaient encore l'imagination en 1750 » (Mokyr 2019 p. 520).

Ce développement présente un double aspect, celui de l'asservissement de la nature aux objectifs de la société et celui d'une profonde transformation des attentes et des comportements qui s'est traduite par une extraordinaire amélioration des niveaux de vie, la satisfaction des besoins les plus élémentaires et celle d'une gamme sans cesse étendue de nouveaux besoins. La nature semble n'avoir d'autre valeur économique que celle que lui confère son éventuelle rareté, autrement dit le prix que l'on fixe pour les ressources qu'elle nous fournit. La « vraie » valeur économique résiderait dans la satisfaction possiblement sans limite des besoins humains.

La nouveauté, sur le terrain des idées, tient aujourd'hui à ce que la Nature (ou la Terre) réagit de manière beaucoup plus manifeste que par le passé à une action humaine devenue plus prédatrice, ce dont témoignent l'accélération perceptible du changement climatique et la perte rapide de biodiversité. « À force de la maîtriser, nous sommes devenus tant et si peu maîtres de la Terre, qu'elle menace de nous maîtriser à son tour. Par elle, avec elle et en elle, nous partageons un même destin temporel. Plus encore que nous la possédons, elle va nous posséder comme autrefois, quand existait la vieille nécessité qui nous soumettait aux contraintes naturelles, mais autrement qu'autrefois. Jadis localement, globalement aujourd'hui » (Serres 1990 p. 61). Le temps propre de la nature (dans ses différentes dimensions), affecté par celui de l'économie, les fait entrer en conflit l'une avec l'autre.⁹³ Ainsi se profile la nécessité de concevoir ce que le philosophe appelle un *contrat naturel*. « J'entends désormais par contrat naturel d'abord la reconnaissance, exactement métaphysique, par chaque collectivité, qu'elle vit et travaille dans le même monde global que toutes les autres ; non seulement chaque collectivité publique associée par un contrat social, mais aussi chaque collectif quelconque, militaire, commercial, religieux, industriel, associé par un contrat de droit, mais encore le collectif expert associé par le contrat scientifique » (ibid. p. 78). Son véritable objet est, aux différents niveaux de responsabilité, à travers les différentes intelligences collectives structurant la société, de concilier les contraires, de gérer une contradiction devenue évidente.

La nature n'est pas une donnée physique et biologique immuable que l'on pourrait identifier à l'aide de quelques nombres (un degré de réchauffement de la planète) dont l'on essaierait d'avoir le contrôle. Elle n'est pas exogène. Les activités humaines, des balbutiements de la division du travail à l'usage d'outils devenant de plus en plus sophistiqués, opèrent un prélèvement sur des ressources primaires plus ou moins rares et transforment l'environnement de manière irréversible. À moins que ces activités ne disparaissent, la question qui se pose est de savoir comment il est possible de répondre au défi physique et biologique, ou si l'on veut le dire plus brutalement, comment peut ou doit opérer la lutte contre une nature parcimonieuse.⁹⁴

⁹³ Où l'on voit resurgir, dans une perspective plus large, la thèse de Malthus (1798) aux termes de laquelle la population croît suivant une progression géométrique quand les ressources alimentaires croissent suivant une progression arithmétique avec, pour conséquence, une crise démographique.

⁹⁴ L'idée de lutte ne doit pas induire en erreur. Le propos est de concevoir la façon la plus judicieuse de faire cohabiter l'homme avec la nature grâce à des comportements appropriés.

Croissance et développement

La croissance économique est généralement présentée par l'économiste comme étant le fruit de la croissance démographique et du progrès technique mesuré par les gains de productivité. D'entrée de jeu un mythe s'installe, celui d'un phénomène mécanique associé à un indice de quantité, le produit intérieur brut, commandé par l'accumulation de capital, l'accroissement du nombre de travailleurs et de leur efficacité. Cette définition de la croissance conduit à commettre une erreur semblable à celle consistant à expliquer la croissance d'un être humain par l'augmentation de son poids, de sa taille et de sa force physique sans considération de la dimension biologique du phénomène. Elle fait de la croissance économique un phénomène essentiellement quantitatif dont l'une des dimensions est la possibilité systématique de substituer entre eux les facteurs de production y compris les ressources naturelles. Dans cette perspective, l'incorporation de techniques plus efficaces dans les équipements est le moyen de pallier la rareté des ressources naturelles que signale l'augmentation de leurs prix.

Or la croissance économique, si l'on en croit Schumpeter (1934), résulte de changements qualitatifs qu'il dénomme le développement. Elle est devenue une réalité quantitative tangible avec l'irruption d'une innovation économique majeure à l'origine des mutations technologiques récurrentes depuis la première révolution industrielle à savoir l'organisation industrielle de la production (le système de l'usine) (Georgescu-Roegen 1971). Celle-ci permet de porter à son maximum le taux d'utilisation d'équipements et de ressources humaines spécifiques de chaque phase d'un processus de production élémentaire (i.e. la production d'une automobile) rendant leur mise en œuvre rentable.⁹⁵

Conformément à l'enseignement de Smith (1776), cet approfondissement spectaculaire de la division du travail n'est rendu possible qu'en raison d'une augmentation de la demande en proportion de celle des volumes produits. Cette augmentation repose sur la distribution des gains de productivité sous forme de baisse des prix, hausse des salaires et baisse du temps de travail. La baisse des prix d'un bien (ou service) entraîne la hausse du pouvoir d'achat et, par suite, non seulement l'augmentation de la quantité de bien demandée, mais aussi celle d'autres biens (et services) qui pourront, à leur tour, être produits industriellement. La gamme des besoins et des biens s'élargit à mesure que les revenus augmentent. Cet élargissement repose sur une autonomie croissante des individus dans laquelle s'inscrit le développement du salariat.

Ce mécanisme n'a rien d'automatique : l'offre ne crée pas sa propre demande. Une première possibilité est le recours aux exportations vers des pays qui n'ont pas encore développé une organisation industrielle ou vers des pays déjà industrialisés disposés à importer des biens à meilleurs prix. Dans cette hypothèse, comme Smith l'avait lui-même souligné et comme cela s'est produit dans les premiers temps de la révolution industrielle, une forte dégradation de la situation des travailleurs se produit caractérisée par la précarité, la pauvreté et la hausse de la durée de la journée de travail. Cette dernière est, certes, à l'origine de la croissance car elle a permis une forte augmentation de la durée d'utilisation des machines (Georgescu-Roegen 1971). Mais précarité, pauvreté et augmentation de la durée de la journée de travail entrent inévitablement en contradiction avec l'exigence d'un élargissement pérenne de la demande.

L'alternative à la croissance par l'exportation est une augmentation des salaires considérés non plus comme étant seulement un coût mais comme une demande. L'indexation des salaires sur les gains de productivité est à l'origine de la constitution d'une classe moyenne nombreuse signifiant qu'un grand nombre d'individus disposant de revenus comparables et faisant valoir un même système de préférences formule des demandes en grande quantité pour le même type de biens justifiant le choix de technologies à rendements croissants, autrement dit la mise en œuvre d'une organisation industrielle et l'obtention de gains de productivité. Parallèlement, la baisse séculaire du temps de travail et l'augmentation du temps libre participent du changement des préférences et de la croissance de la demande pour de nouvelles activités.

Après la Deuxième Guerre mondiale, pendant les « Trente Glorieuses », le mouvement est accéléré.⁹⁶ L'indexation des salaires sur les gains de productivité et le renforcement de la protection sociale ont permis que salaires directs et indirects deviennent la composante essentielle de la demande et soutiennent la croissance.

⁹⁵ Cette réalité est commune aux économies de marché décentralisées et aux économies administrées. Elle n'est en rien une caractéristique d'un statut particulier de la propriété des moyens de production. Ce qui diffère entre ces deux économies est la configuration des marchés.

⁹⁶ Alors que la croissance, au début de la révolution industrielle, procède d'une augmentation de la durée du travail entraînant une hausse du taux d'utilisation des équipements, elle résultera, progressivement, d'une réorganisation du processus de

L'industrialisation dans le sens qui vient d'être indiqué n'est pas circonscrite à la production manufacturière. L'organisation des activités de service est devenue industrielle (Veltz 2017) dès lors qu'ont été réunies les conditions de demande permettant une utilisation maximale des équipements et infrastructures de support, incarnées, par exemple, dans le remplissage maximum des avions, trains ou navires, ou encore des infrastructures touristiques grâce notamment à une gestion tarifaire multipliant les segments de clientèle et permettant de satisfaire une demande large et diversifiée en raison des volontés ou aptitudes différentes à payer, à laquelle a pu répondre une technologie flexible.⁹⁷ Cette convergence entre le monde manufacturier et le monde des services a été d'autant plus forte que les fabricants de produits manufacturiers en sont venus progressivement à vendre davantage des services que des objets et que se développe une économie de la fonction.⁹⁸

Le prélèvement irréversible sur la nature

Si l'une des conditions de la croissance est l'extension des marchés, l'autre est la disponibilité de quantités de plus en plus grandes de ressources naturelles. Le progrès technique peut permettre de produire la même quantité de biens avec une moindre quantité de ressources, mais l'accroissement de la demande initiée par différents canaux conduit à l'explosion de la consommation de ressources et de la production de déchets. Ce que l'on appelle l'effet Jevons.⁹⁹

L'indexation des salaires sur les gains de productivité et l'industrialisation du secteur des services n'ont fait qu'accroître davantage la consommation de ressources primaires. Les changements intervenus à partir des années 1970 n'ont pas modifié fondamentalement cette donne à ceci près que la croissance a été très inégalement partagée de telle sorte que les risques sociaux ont augmenté en même temps que les risques écologiques continuaient de s'aggraver.

Les questions en débat sont, alors, de savoir, d'une part, si le retour à un schéma institutionnel « idéal » (du point de vue social) peut raisonnablement être attendu et, d'autre part, si ce schéma conserve ses vertus en intégrant le paramètre écologique. Si la réponse à la deuxième question est négative, il faut s'interroger sur la possibilité d'un nouveau modèle de développement qui aurait le mérite de concilier exigences sociales et exigences écologiques, pour lequel il n'existe pas de références historiques.

Sans doute, faut-il distinguer entre ressources épuisables et ressources renouvelables dans une durée de temps compatible avec celle de l'économie grâce à des mesures ou des obligations réparatrices. La protection de ces dernières et, plus généralement, des milieux naturels et les mesures qu'elle requiert ne sont en rien contradictoire avec la croissance. Bien au contraire, elle l'alimente en suscitant des dépenses nouvelles. Il en est de même du traitement des déchets ou de la réduction des émissions de gaz carbonique qui requièrent des investissements massifs. Cependant, ces activités contribuent aussi à l'épuisement des ressources non renouvelables et à la dégradation concomitante de l'environnement.

Sans doute faut-il aussi reconnaître que la croissance ne se heurte pas à une rareté qui reste encore relative des ressources fossiles. Leur prix, loin de mesurer le coût d'extraction augmenté d'une rente de rareté, reflète des variations de l'offre et de la demande dues aux fluctuations de l'activité ou à des pressions politiques. Il n'en

production en équipes de travail permettant d'augmenter plus encore le taux d'utilisation des équipements. La possibilité est, alors, ouverte d'une hausse de la productivité du travail accompagnée d'une hausse des salaires réels et d'une baisse séculaire de la durée du travail.

⁹⁷ L'une des principales raisons de la pratique de prix discriminants est qu'elle garantit la survie de l'entreprise en présence de coûts fixes ou irrécouvrables, y compris en l'absence de barrières à l'entrée. C'est elle qui permet d'innover en jouant sur la dimension des marchés (Baumol 2002 p. 167-171). Cette pratique est une illustration du véritable rôle des prix entre les mains des entreprises, moins un signal qu'un outil de viabilité.

⁹⁸ Cette évolution que met en exergue Veltz (2021) a été perçue dans les études portant sur le futur de la chimie dès les années 1970 (Colombo 1980, Lanzavecchia et Mazzonis 1983) à un moment où il était déjà question d'énergie, de santé et d'environnement.

⁹⁹ Jevons (1865) énonçait déjà le paradoxe suivant lequel l'accroissement de l'efficacité économique dans l'utilisation du charbon ne réduit pas la demande pour cette ressource, mais l'accroît au contraire. Veltz (2017) se réfère à ce même effet Jevons pour constater que la consommation de métaux a augmenté beaucoup plus vite que la dématérialisation relative des produits. La dématérialisation est, en fait, une illusion qui cache un déplacement de l'usage des matériaux et la recherche de matériaux de substitution (Veltz 2021). À cet effet Jevons, s'ajoute un effet de « profondeur technologique » résultant de la complexité croissante des biens et de la multiplication des étapes productives et des composants qu'ils incorporent (Veltz 2021).

demeure pas moins que cette même croissance augmente le quantum d'émission de gaz carbonique résultant de l'intensité de l'usage des ressources fossiles et alimente un changement climatique dont les dommages économiques et sociaux s'avèrent de plus en plus importants. S'il est possible de réduire cet usage ce ne peut être qu'en ayant recours à de nouvelles technologies et à d'autres ressources primaires elles-mêmes épuisables.

Il reste que la démultiplication de la consommation des ressources constitue, à terme, une limite intrinsèque à la croissance (Georgescu-Roegen 1976). Repousser cette limite requiert de changer les modes de production et de consommation et non de miser sur une substitution improbable du capital et de la technique aux ressources primaires. La nature n'est pas un fonds rendant toujours le même niveau de services comme l'est la terre dans le modèle de Ricardo. Les lois de la physique enseignent que les ressources primaires sont absorbées et détruites de manière irréversible à l'occasion de la production.

La contradiction entre croissance économique et préservation de l'environnement n'est pas levée dans le cas d'un état stationnaire (d'une croissance nulle) : une production constante et un flux constant de ressources et de déchets réduisent le stock de ressources non renouvelables. « Cela met en lumière un point important, mais non remarqué, à savoir que la conclusion nécessaire des arguments en faveur de cette vision est que l'état le plus souhaitable n'est pas un état stationnaire, mais un état déclinant. Sans doute, la croissance actuelle doit cesser, voire s'inverser. Mais celui qui croit pouvoir tracer un plan de salut écologique de l'espèce humaine ne comprend pas la nature de l'évolution, ni même de l'histoire, qui est celle d'une lutte permanente sous des formes continuellement nouvelles, et non celle d'un processus physico-chimique prévisible et contrôlable, comme faire bouillir un œuf ou lancer une fusée sur la lune. » (Georgescu-Roegen, 1976, p. 25). Cette observation, qui semble conforter l'idée de décroissance, révèle bien davantage l'impossibilité d'échapper à la contradiction.

L'alternative illusoire

Trop souvent, les protagonistes du débat économique imaginent qu'il est possible de surmonter la contradiction alors qu'il ne devrait être question que d'y survivre. Les uns pensent pouvoir garantir la préservation de la nature en promouvant la décroissance et en s'appuyant sur une police administrative. Pour y parvenir les autres continuent de faire confiance aux choix individuels guidés par les mécanismes du marché et à promouvoir la croissance. Tout se passe comme s'il était possible de plier l'économie aux seules exigences de la nature ou, à l'inverse, de trouver dans l'économie (et la technologie) la solution aux défis environnementaux. Ces deux approches ont en partage une représentation avant tout quantitative du problème et raisonnent, implicitement ou explicitement, comme si existait un *équilibre* économique et social vers lequel il serait possible de converger sans se soucier des difficultés de transition autrement qu'à travers une vision étroite de la compensation nécessaire des perdants.

L'hypothèse de décroissance ou la « déséconomisation »

Le projet, plus ou moins explicite, des partisans de l'écologie radicale, tenants de la décroissance, est de stopper l'activité économique de manière à stopper les prélèvements sur une nature rare et les émissions de polluants. Il s'agit de modifier le rythme de la croissance en même temps que celui de l'exploitation de la nature en supposant qu'ils obéissent l'un et l'autre à la même loi temporelle, celle d'une horloge mécanique. De la sorte, « le prisme de la décroissance reste trop lié à une vision que l'on pourrait finalement qualifier de standard des enjeux écologiques, en termes d'équilibre et de rythme d'exploitation des ressources » (Missemer 2013 p. 73).

En prônant la décroissance, c'est à un changement radical de société auquel l'on est convié, à la renonciation à l'économie de marché au profit d'une centralisation autoritaire sous l'égide d'un État en charge des investissements et du financement de l'ensemble des activités (Kallis 2017). De fait, si la croissance est le produit de l'organisation industrielle, en interrompre le cours signifie renoncer à cette organisation (que certains dénomment le productivisme) afin de réduire drastiquement la consommation de ressources naturelles en même temps que l'usage de biens de production spécifiques. Il s'ensuivrait une limitation du capital, une diminution de la productivité du travail à mesure que l'emploi augmente, une fixation conventionnelle de ces salaires basée sur des minima biologiques ou sociaux, la demande de travail restant en deçà de l'offre de travail aux différents taux de salaire. Cette économie se rapprocherait, dans sa structure, des économies préindustrielles (principalement agraires) caractérisées par une surpopulation induite par le manque de capital, un temps libre largement contraint, la création d'emplois publics (d'une bureaucratie pléthorique) en compensation du déficit

d'emplois privés et un partage des tâches assurant à chacun un statut social.¹⁰⁰ L'analogie avec une économie agraire ou préindustrielle n'est pas fortuite si l'on se rapporte aux thèses les plus radicales. Celles-ci, pour des raisons sémantiques, invoquent la notion de prospérité pour la substituer à celle de décroissance (ou de croissance) et parler différemment de bien-être. Plus fondamentalement, elles rejettent la notion de rareté suivant en cela l'anthropologue pour qui « la rareté est la sentence portée par notre économie, et c'est aussi l'axiome de notre économie politique » (Sahlins 1972/1976 p. 41).

Le fait d'arrêter brutalement la croissance pour se conformer à une nouvelle économie ne peut que provoquer une chute des revenus primaires et des emplois, une chute des ressources fiscales et une diminution des dépenses publiques. Il impliquerait de geler, sinon d'aggraver, les inégalités entre nations comme entre individus. La polarisation des salaires et des emplois, déjà présente, serait renforcée et opérerait au détriment de l'existence d'une classe moyenne, soit à l'encontre d'une demande potentiellement forte de biens « verts. Si redistribution il y a dans ce contexte, elle implique que ce qui est prélevé sur les uns pourrait être plus important que ce qui est transféré aux autres du simple fait de la baisse du revenu global.

La société qui prendrait le pas serait une société dans laquelle l'esprit d'entreprise s'exercerait pour capter des rentes à court terme. Elle deviendrait particulièrement conflictuelle et serait privée des formes d'entrepreneuriat privilégiant les performances à long terme, y compris celles concourant à la préservation de la nature (Sinclair-Desgagné 2005, 2017). Cette option n'est pas plus raisonnable que celle qui consisterait à prendre des mesures consistant à stopper la croissance de la population (Georgescu-Roegen 1976 p. 32-33).

Dans cette économie qui serait caractérisée par une réduction de la taille des activités et un poids accru des relations locales assimilable à un recul de la division du travail, le soin est confié à l'État de réaliser les investissements de transition, assurer la protection sociale et garantir l'égalité, imaginant pour ce faire substituer l'émission publique de monnaie au crédit bancaire ou taxer les machines. Il ne s'agit de rien d'autre que d'un retour à une planification centralisée et d'une rupture totale avec l'économie de marché ignorante de la façon dont est créé et circule le revenu, de l'incomplétude de l'information relative aux technologies et aux préférences et des erreurs et destructions auxquelles celle-ci ne peut que conduire. Ce n'est pas le moindre des paradoxes.

Cette approche ignore que la croissance, au-delà de sa dimension quantitative, est un phénomène social correspondant à des attentes partagées entre les différents acteurs. Du fait même de l'articulation entre division du travail et extension des marchés, elle est indissociable du développement du salariat et de la finance dès lors que ces institutions sont organisées dans des conditions qui permettent aux différents acteurs de se projeter à long terme. Elle va de pair avec des bouleversements sociaux qui ont nom autonomie, individualisation, ouverture aux autres, interdépendance, constitutifs d'un mode de vie.

La contestation de la croissance a pu prendre une forme détournée et moins radicale consistant à remettre en cause la croissance du produit intérieur brut en tant que mesure du bien-être. Il est, alors, proposé de retenir comme indicateurs la répartition des revenus et des patrimoines ou encore la production non marchande. S'il est, en effet, important de pouvoir mesurer la façon dont les gains monétaires de la croissance sont distribués, cela ne saurait masquer le fait que le creusement des inégalités est une menace sur la soutenabilité de la croissance elle-même, ni le fait que, pendant les trente glorieuses, une forte croissance est allée de pair avec une réduction non moins forte des inégalités, certes au prix d'une très forte consommation de ressources naturelles. Par ailleurs, si les productions non marchandes doivent entrer dans la définition du bien-être, cela ne dispense, ni de savoir comme sont financées ces productions et la protection sociale, ni de s'interroger sur la signification des rapports marchands et sur les problèmes de gouvernance, publique ou privée, qu'ils posent.

En se refusant à voir la complexité du problème, l'on en revient rapidement à l'idée d'un État omniscient et omnipotent à qui l'on prête de pouvoir créer de la monnaie *ad libitum*. Si la décroissance est le nouveau nom de la Providence en lieu et place de Dieu ou du progrès technique (Wolff 2021 p. 93), celle-ci finit par prendre la forme de l'État.

La mécanique de l'utilité et des prix

Suivant la théorie économique dominante, l'environnement naturel reste conçu comme une donnée exogène (une contrainte) sous forme de ressources plus ou moins rares. Il existe par lui-même indépendamment du processus économique sinon que ce dernier opère un prélèvement sur des ressources renouvelables ou non

¹⁰⁰ Cette analyse n'est autre que celle développée par Georgescu-Roegen (1960) qui entend établir les propriétés d'une économie agraire, historiquement située. L'objet de cette analyse était de révéler l'ineptie consistant à retenir la théorie de la productivité marginale dans une économie non industrielle dépourvue de capital.

renouvelables données. Il n'est question que d'allocation de ressources et de leur substitution éventuelle. Une logique de choix pur basé sur l'utilité et la rareté commande les comportements individuels. L'existence d'externalités négatives liées à ces comportements justifie taxes et subventions qui agissent comme compensation et doivent corriger l'allocation des ressources. Les politiques scientifiques et technologiques sont censées réorienter le processus économique de manière à économiser le volume des ressources fournies dont on pense pouvoir établir *a priori* le montant en ayant la possibilité de mesurer l'impact global des technologies alternatives. Cette théorie économique est une théorie de l'équilibre dans la mesure où elle conçoit la transition écologique comme le passage d'un équilibre structuré par des technologies et des préférences à un autre lui-même parfaitement défini.

Cette théorie économique s'en remet à une mécanique de l'utilité mue par le système de prix. La thèse défendue est que s'agissant de biens communs globaux mobilisant de grands groupes sociaux, il n'est guère envisageable de se fonder sur une motivation intrinsèque, non monétaire. La raison en est l'absence de règles communes, de sanctions graduées et acceptées par tous impliquant confiance, altruisme et liens sociaux forts. Alors qu'il s'agit de faire face à une double défaillance des marchés, la non prise en compte d'externalités négatives entraînant un surinvestissement dans les activités « brunes » et un sous-investissement dans les activités « vertes », seule une motivation monétaire est efficace qui passe par le canal des prix assortis de taxes. D'autant que les marchés financiers sont jugés inaptes à contrarier ces externalités.

L'acquisition d'information sur les technologies et marchés futurs passerait par l'augmentation des prix engendrant de nouveaux investissements et s'accompagnant de destructions du capital existant jugées aussi inéluctables que sans effet à long terme.¹⁰¹ Il a pu ainsi être affirmé que le changement climatique ne pourra pas être combattu en réduisant l'activité économique, mais le sera en augmentant très fortement le prix du carbone quitte à changer la règle monétaire en excluant ce prix de l'indice des prix servant de référence aux interventions d'une banque centrale dévouée au seul objectif d'inflation quasi nulle et en faisant des destructions un mal inévitable mais sans conséquences à long terme.

La confiance dans le rôle assigné aux prix repose sur l'idée que la hausse des prix des ressources naturelles conduit à leur substituer des équipements, voire des services, munis de nouvelles technologies, via l'investissement lequel répond aux seuls prix des facteurs et des produits et au taux d'actualisation, avec comme effet recherché de réduire le volume des ressources naturelles consommées.

Le cas d'école est celui du mécanisme censé réduire les émissions de gaz à effet de serre. Le moyen choisi est d'instituer une taxe carbone dont l'efficacité exige qu'elle soit généralisée à tous les secteurs d'activité et à tous les pays. Elle doit permettre de réaliser un nouvel équilibre de croissance ou ce que l'on peut désigner une décroissance sélective signifiant tout simplement de substituer de nouvelles activités ou technologies aux anciennes sans nécessairement porter atteinte à la performance globale à moyen ou long terme. Elle est d'autant moins justifiée par son rendement que son assiette est, en principe, amenée à diminuer. L'institution d'une telle taxe est équivalent à créer un marché de permis d'émissions : d'un côté le régulateur fixe le prix et le marché les émissions, de l'autre le régulateur fixe un plafond d'émissions et le marché le prix.

Sans même considérer le jeu des pouvoirs, la difficulté réside dans la détermination du signal prix et donc du niveau de la taxe. De manière générale, la taxe est préférée à l'édiction de normes pour établir le prix. Mais ce choix repose sur un calcul coût – bénéfice comparant les deux politiques proposées qui, dans le cas d'espèce, suppose de connaître le prix du carbone, autrement dit la taxe.

Toute la difficulté dans cette démarche réside dans la détermination le prix qui implique une évaluation des dommages causés à l'environnement à échéances de plusieurs décennies de façon à concilier les intérêts des générations successives, sachant que règne une forte incertitude sur l'ampleur de ces dommages qui renvoient à une réalité physique de plus en plus tangible mais aussi à une réalité économique.

La divergence d'appréciation entre économistes du même courant de pensée a pu porter sur l'ampleur des dommages environnementaux et sur leur impact plus ou moins fort sur le taux de croissance futur. Pour certains, dans un premier temps, les dommages à venir sont présumés relativement faibles de sorte que les taxes

¹⁰¹ Il a pu ainsi être affirmé que le changement climatique ne pourra pas être combattu en réduisant l'activité économique, mais le sera en augmentant très fortement le prix du carbone quitte à changer la règle monétaire en excluant ce prix de l'indice des prix servant de référence aux interventions d'une banque centrale dévouée au seul objectif d'inflation quasi nulle et en faisant des destructions un mal inévitable mais sans conséquences à long terme. On ne peut être plus clair dans la tentative désespérée de sauver la théorie dominante dans toutes ses dimensions.

environnementales doivent être relativement faibles et n'augmenter que progressivement (Nordhaus 2008). Pour d'autres ou plus tard (Stern 2007, Nordhaus 2017), ces mêmes dommages sont jugés très élevés appelant une action urgente. Suivant la première évaluation, prenant acte d'une taxation réduite, ont été privilégiées les subventions à la R&D dont il fallait réduire les coûts. Dans le second cas, il s'agit, grâce à une taxation élevée, d'inciter à des investissements massifs dans de nouvelles technologies déjà disponibles.

Dans cette dernière hypothèse, il s'agit de faire jouer la substitution de facteurs ou, si l'on préfère, la substitution de technologies « propres » à des technologies « sales ». Une intervention publique forte et rapide, sous forme de taxes ou de subventions, est préconisée afin de contrarier les avantages initiaux des technologies « sales » en termes de prix et de taille du marché et de rediriger les ressources vers les technologies « propres ». La substitution de technologies (à laquelle est ramenée la destruction créatrice) est, analytiquement, immédiate et aucun désagrément en termes de performances à long terme n'est considéré du fait du passage de l'une à l'autre. Les retards de mise en œuvre de cette politique incitative sont coûteux en termes de montant des taxes et subventions requis pour compenser les avantages des technologies « sales » (Acemoglu et alii 2009).

Le débat n'a rien de simple (Gollier 2012, 2016). Lutter fortement contre le changement climatique en instituant une taxe élevée se traduit par une perte d'utilité de la génération présente plus élevée que le gain d'utilité de la génération future à cause de la pauvreté relative de la première et de la décroissance de l'utilité marginale de la seconde avec la hausse de son pouvoir d'achat. Plus la croissance anticipée est forte ou plus l'aversion pour les inégalités intergénérationnelles est forte, plus le taux d'actualisation devrait être élevé et le taux de la taxe faible. Mais cela ne suffit pas. Plus l'incertitude est forte, plus un principe de prudence doit être retenu et plus il est désirable d'augmenter les sacrifices présents pour affronter l'avenir incertain. Ce qui appelle de réduire le taux d'actualisation. Un tel principe s'impose dès lors qu'est prise en compte la possibilité d'événements extrêmes plus fréquents que ne le prédit la loi normale ou que le taux de croissance suit une marche aléatoire avec effets persistants.

La seule tarification du carbone peut ne pas suffire à induire des réductions d'émission à la vitesse et à l'échelle requise pour atteindre l'objectif de neutralité carbone (Stern et Stiglitz 2017). Elle doit être complétée par des politiques visant les investissements dans les infrastructures publiques de transport, la planification urbaine, le soutien à la R&D, le développement d'instruments financiers pour réduire les risques. À défaut de telles politiques, il faudrait en passer par une hausse du prix du carbone. Le principe demeure que les trajectoires efficaces de tarification du carbone commencent par un fort signal-prix dans l'immédiat suivi d'un engagement crédible de maintenir les prix de long terme à un niveau suffisamment élevé pour produire le changement nécessaire.

Les dommages économiques au premier rang desquels le chômage sont supposés transitoires en raison des forces de rappel qui ramèneraient à l'équilibre. Il est fait abstraction des effets destructifs récurrents sur le tissu productif et sur l'emploi d'une hausse des prix du carbone qui serait brutale. Il est fait abstraction plus encore des variations de prix autres que ceux du carbone accentuant le désordre sur les marchés, altérant de manière erratique offre et demande et réduisant la capacité de calcul économique des décideurs dont la conséquence serait de faire chuter les investissements.¹⁰²

Il ne s'agit pas, en l'occurrence d'incriminer la hausse du coût de la transition écologique du fait de la taxe carbone. Pas plus qu'une hausse des salaires, elle ne constitue, en elle-même, une cause d'une chute de la croissance à long terme. Il s'agit, en revanche, de signaler qu'une telle hausse ne suffit pas à susciter des investissements en avenir incertain et à faire pièce à un enfermement technologique. Une augmentation du prix du carbone est, certes, nécessaire, mais à condition d'être graduelle et prévisible.

Les limites et dangers inhérents à une politique fondée sur la mécanique de l'utilité et des prix n'impliquent pas de revenir à une politique organisée autour de réglementations publiques. En revanche, elles invitent à mettre au centre du jeu deux acteurs essentiels d'une économie de marché : les entreprises dont la fonction est de briser les équilibres existants en innovant et de faire face à l'incertitude en développant des mécanismes de coordination autres que le seul recours aux prix ; les intermédiaires financiers qui concourent à ces mécanismes.

Le débat ainsi engagé sur la transition écologique met en présence des approches qui ont en partage une représentation avant tout quantitative du problème et raisonnent, implicitement ou explicitement, en termes

¹⁰² C'est ce qui s'est produit dans un contexte certes très différent mais ô combien révélateur, pour les marchés de biens, au moment de la transition observée au sein des économies post soviétiques, en l'absence d'institutions (et pas seulement d'instruments) de marché adaptées (Heymann et Leijonhufvud 1994).

d'équilibre. L'une et l'autre relèvent d'une théorie économique qui n'a pas rompu avec un dogme mécanique reposant sur la croyance que toutes les lois temporelles sont des fonctions du temps d'horloge. Elles se distinguent en ce que l'une subordonne le bien-être individuel et social à la sauvegarde de l'environnement quand l'autre maintient que le mécanisme des prix est à même de solutionner les dommages faits à l'environnement sans altérer durablement le bien-être des individus.

Les voies d'une transformation viable

Il n'existe pas d'alternative simple entre une décroissance imposée par la contrainte et une fuite en avant technologique commandée par le système des prix. La transition écologique est une forme de *développement* tel que l'entend Schumpeter. Elle est faite de changements qualitatifs guidés par des comportements aussi bien publics que privés commandant le processus d'apprentissage des technologies et des marchés. Le chemin se fait en marchant. Sa viabilité dépend de la façon dont il est répondu aux difficultés rencontrées en cours de route. La gouvernance est plus importante que la technologie, non pas parce que la technologie est connue mais parce qu'elle se construit en chemin.

Les heurts du processus de transformation

Que la croissance soit « verte » ou « brune », elle reste le produit de ruptures endogènes, intrinsèques à l'organisation industrielle, remettant, en permanence, en cause la structuration de l'ensemble de l'économie en incitant des entreprises à innover quand d'autres doivent abandonner leurs activités. Ainsi la transition énergétique impliquant de substituer les énergies renouvelables aux énergies fossiles conduit les entreprises productrices comme utilisatrices d'énergie à changer leur mode de production et leur organisation, certaines d'entre elles pouvant d'ailleurs disparaître quand de nouvelles apparaissent.

Destructions et créations de capacité de production ne sont pas concomitantes. Les emplois détruits ne sont pas immédiatement compensés par des emplois créés du fait de l'inadéquation des qualifications existantes aux qualifications demandées du temps requis par l'apprentissage des nouveaux métiers (Marin et Vona 2019, Popp et alii 2020, Vona 2019). La structure en termes de qualifications des emplois « verts » à venir est différente de celle des emplois « bruns ». Une réallocation est nécessaire qui passe par la formation et l'apprentissage qui prennent du temps. Faute d'investissement et de temps, une structure dualiste prévaudra. Les travailleurs les plus touchés sont ceux moyennement qualifiés et empêchés de postuler à de nouveaux emplois plus qualifiés faute des connaissances requises et des moyens de les acquérir. Ils sont alors condamnés à occuper des emplois peu qualifiés, faiblement rémunérés, dans certaines activités de service. Cette destruction engendrerait, si l'ampleur du changement était forte, une forte récession de l'activité, sinon même une dépression dont la conséquence serait, non seulement, de priver de ressources financières (et humaines) les nouvelles activités, mais aussi de détourner les populations ainsi touchées de l'objectif environnemental recherché.¹⁰³

Une fraction importante de la population, parce qu'elle travaille dans les activités polluantes en déclin et parce qu'elle consomme le plus de produits fortement polluants, supporte les coûts de la transition qui se traduisent par une augmentation des dépenses énergétiques (via les prix), des pertes d'emploi et des baisses de revenu. Un dualisme est créé sans que l'on soit assuré de la *viabilité* du processus de transition ainsi engagé. Toutes les catégories sociales n'étant pas touchées de la même manière, une redistribution des revenus et des richesses opère qui a un effet possiblement régressif sur le système des préférences au détriment des nouveaux biens ou services. Non seulement les ménages à faible revenu sont désavantagés lorsqu'il s'agit de réaliser des investissements initiaux dans la requalification et les biens d'équipement écologiques et économes en énergie, mais ils accordent également moins de valeur aux améliorations environnementales associées à la transition vers une économie à faible émission de carbone.

Des compensations sont nécessaires pour contenir la montée du dualisme. Si elles ne devaient que prendre la forme de rabais sur les prix ou de subventions à l'achat de certains biens, ciblés sur certaines populations, elles affecteraient l'équilibre des comptes publics à long terme, outre le fait qu'elles seraient insuffisantes pour accroître les revenus disponibles et permettre que s'imposent des préférences pour des biens « verts ». En outre,

¹⁰³ Les conséquences économiques de la crise sanitaire de 2020 illustrent le propos. L'arrêt imposé brutalement de l'économie s'est traduit par un recul significatif de la pollution. Mais, simultanément, il provoque une chute drastique des revenus dont la compensation ne peut se faire que temporairement et partiellement au prix d'un endettement public accru. Si l'on pense pouvoir surmonter la crise en imposant *rapidement* des contraintes environnementales *brutales*, ce ne peut qu'engendrer une aggravation des pertes de revenus et d'emplois qu'il deviendra vite impossible de compenser.

une telle redistribution n'est viable qu'à la condition qu'il y ait croissance et qu'à terme les populations touchées puissent accéder à de meilleurs emplois et à de meilleurs salaires.

La transition écologique est susceptible de mettre en péril l'ensemble du système financier. Une forte dépréciation du prix des actifs adossés à des activités « brunes » (industries du charbon, du pétrole, la métallurgie, les cimenteries) peut se produire aux effets systémiques potentiellement rapides alors que les effets sur le climat de politiques ou de comportements appropriés sont du domaine du long terme (la tragédie des horizons). La réorientation des flux financiers est inévitablement longue. Il est possible que les marchés financiers intègrent cette perspective mais à la condition que le processus de changement soit graduel et linéaire. Or ce processus peut être erratique, soumis à des signaux contradictoires. Le maintien d'une demande forte d'énergies fossiles face à une offre contrainte par un défaut progressif d'investissements (lié à la perspective de déclassement des nouveaux investissements à moyen terme) entraîne une hausse des prix qui bénéficie à des groupes pouvant freiner leur repositionnement sur les énergies nouvelles. Des changements de politique publique en réponse à de nouveaux événements géopolitiques n'est pas à exclure. L'irruption de nouvelles innovations peut affecter la trajectoire technologique suivie et, par suite, la valorisation des actifs concernés.

La revendication d'une action rapide et ordonnée, résultant d'un changement de la réglementation incluant la taxation qui accélérerait la transition écologique, repose plus ou moins implicitement sur un principe d'optimisation intertemporelle qui voudrait que les acteurs de la transition aient la possibilité de prendre en compte, dans leurs calculs initiaux, pertes actuelles et gains futurs. L'existence d'un tel équilibre intertemporel suppose que ces mêmes acteurs, notamment les entrepreneurs, sont à même d'effectuer des anticipations fiables sinon rationnelles alors qu'ils doivent faire face à une incertitude radicale sur les technologies et les préférences futures. Sans doute la situation emblématique est celle des entreprises du secteur de l'automobile confortées à l'exigence de développer des véhicules électriques.

Les processus de transition ont donné lieu à des débats qui ont assez systématiquement porté sur la question de savoir s'il importait de s'adapter brutalement et vite ou au contraire progressivement à la nouvelle donne. Dans les cas emblématiques de la transition vers une économie planifiée en U.R.S.S. dans les années 1930, puis de la transition des économies administrées vers une économie de marché dans les années 1990, l'option de la thérapie de choc l'a emporté. Dans les deux cas, cela s'est traduit par d'importantes destructions touchant les ressources physiques et les ressources humaines. L'idée était, conformément à la conjecture dite du *turnpike* (ou de l'autoroute), que les sacrifices immédiats mettraient l'économie sur la bonne trajectoire, les pertes encourues à court terme du fait des destructions étant, en principe rapidement, plus que compensées par les gains à long terme (Von Neumann 1945). Encore faudrait-il que ne se produisent pas, de manière répétée, des changements de technologies et de préférences difficilement prévisibles entraînant de nouvelles destructions (Hicks 1965).¹⁰⁴ La transformation écologique n'échappe pas à ce dilemme qui pose le problème, non pas de l'optimalité d'un objectif final préalablement déterminé, mais de la viabilité du chemin emprunté.

Une évolution hors de l'équilibre

La transformation écologique s'inscrit dans une évolution hors de l'équilibre. Il y a une raison fondamentale à cela. La tension entre l'activité économique et la préservation de la nature tient à la nature de l'évolution humaine, laquelle « transcende les limites biologiques pour englober l'évolution d'instruments *exosomatiques*, c'est-à-dire produits par l'homme mais n'appartenant pas à son corps » (Georgescu-Roegen 1976 p. 25).

Dans cette perspective, l'attitude vis-à-vis de l'environnement ne peut se limiter à chercher à le préserver puisque l'activité humaine agit inévitablement sur lui. Ainsi, « la survie de l'humanité présente un problème totalement différent de celui de toute espèce, car il n'est ni seulement biologique, ni seulement économique. Il est bioéconomique » (Georgescu-Roegen 1976 p. 25).

Si elle procède de la valeur physique de l'environnement, la valeur économique ne s'y réduit pas. « Le véritable produit du processus économique n'est pas le flux matériel de déchets, mais le plaisir de vivre (*the enjoyment of life*) (...) Sans reconnaître ce fait et sans introduire le concept de plaisir de vivre dans notre arsenal nous ne sommes pas dans le monde économique. Ni ne pouvons découvrir la véritable source de la valeur économique qui est la valeur que la vie a pour chaque individu vivant. On voit alors que nous ne pouvons parvenir à une description complètement intelligible du processus économique aussi longtemps que nous nous limitons à des concepts purement physiques. Sans les concepts d'*activité intentionnelle* et de *plaisir de vivre* nous ne pouvons pas être dans le monde économique » (Georgescu-Roegen 1971 p. 282). Comment, alors ne pas

¹⁰⁴ Ce point a déjà été soulevé plus haut, note 58.

considérer que, « la valeur de l'environnement tient à la valeur de ce qu'il environne, donc à celle des êtres humains » (Wolff 2021 p. 98-99). Ce qui implique que « si l'humanité a une valeur absolue, la nature, elle, a une valeur relative à l'humanité, laquelle a donc le devoir de défendre les équilibres écologiques, de sauvegarder la planète et de préserver la biosphère » (ibid. p.101). Dans ces conditions, il est difficile de s'en tenir au respect de limites planétaires physiques au demeurant impossibles à connaître quand l'habitabilité n'est autre que l'adaptation à un milieu changeant.¹⁰⁵

Cette situation particulière à l'espèce humaine est à l'origine de changements fondamentaux, récurrents et irrévocables qui placent systématiquement l'économie hors de l'équilibre. L'impact de la production sur la nature et l'effet en retour sur les conditions de la production révèlent que ce qui est en jeu est moins l'allocation des ressources existantes que la création de nouvelles ressources, en fait les changements qualitatifs dont le point d'arrivée ne peut pas être déterminé *a priori*. Création de ressources, spécificité de ces ressources, apprentissage en cours de route caractérisent le processus de développement et correspondent à une nouvelle façon de concevoir et de percevoir la production et l'environnement. L'environnement est internalisé : ce n'est plus, seulement une *contrainte*, il devient un *objectif* et une *opportunité*. Sans doute, faudrait-il remplacer la notion d'environnement par celle de milieu. « L'environnement, notion quasi touristique, c'est ce qui entoure un îlot fixe de référence, en couronne ou en périphérie. Le mi-lieu, lui, nous enveloppe et nourrit. C'est un entre-deux régénérateur, qui met l'extérieur à l'intérieur, par quoi ils s'oxygènent mutuellement » (Debray 2020 p. 53).

Les conditions de *viabilité* du processus d'innovation au cœur de la transition écologique importent davantage qu'un résultat fondamentalement imprévisible de comportements que l'on aurait tort de croire optimaux. La difficulté de connaître *a priori* les actions et politiques favorables à l'environnement ne fait qu'exprimer l'interdépendance entre les processus de production et l'environnement. Y remédier requiert de faire porter l'attention sur des formes institutionnelles et organisationnelles spécifiques qui les structurent. Plutôt que d'économie de l'environnement dans laquelle celui-ci est réduit à une ressource rare, il vaudrait mieux parler d'analyse économique de la transition écologique.

Cette analyse a pour raison d'être l'identification des conditions de viabilité de l'évolution dans un contexte caractérisé par l'irréversibilité des décisions d'investissement comme de consommation et l'incertitude portant sur les technologies et les préférences futures. Le problème à résoudre n'est pas tant d'adapter l'économie à des technologies et préférences connues que de comprendre comment sont construites les nouvelles technologies et préférences.

Le « verdissement » des technologies et des biens

L'imperfection de la connaissance (l'incertitude radicale, non probabilisable) exige des formes de coordination qui ne se limitent pas au mécanisme des prix. C'est à l'entreprise qu'il revient de faire face à l'incertitude et à l'irréversibilité, de créer des conditions d'acquisition des connaissances. Le marché n'est pas une simple collection d'individus interagissant les uns avec les autres sans médiation institutionnelle. L'entreprise est un agent de cette médiation comme le sont les autorités publiques et les intermédiaires financiers.

Les entreprises engagées dans le processus de transition doivent supporter les coûts de leurs investissements avant de pouvoir en obtenir les revenus. Cela n'aurait aucune importance si le point d'arrivée du processus de transition était connu, si les entreprises étaient en mesure d'effectuer un calcul d'optimisation intertemporelle que valideraient banquiers et actionnaires en fournissant les moyens financiers nécessaires. Mais s'il est question de changements radicaux de technologies et de préférences, comme c'est souvent le cas avec ceux impliqués

¹⁰⁵ Sen défend une position similaire. « On assimile parfois l'environnement à l'état de la nature, qui comprend l'étendue et la couverture forestière, la profondeur de nappe phréatique, le nombre d'espèces vivantes, etc. Si l'on postule que cette nature préexistante restera intacte si nous ne lui ajoutons pas d'impuretés ni de polluants, on pourrait en conclure que la meilleure façon de protéger l'environnement consiste à interférer le moins possible avec lui. Mais si cette interprétation, à première vue paraît plausible, elle est en réalité tout à fait erronée, pour deux importantes raisons. D'abord, ce qui fait la valeur de l'environnement n'est pas seulement ce qu'il contient, mais aussi les possibilités qu'il offre aux humains. Son impact sur les vies humaines compte énormément. Pour prendre un exemple extrême, si l'on veut comprendre pourquoi l'éradication de la variole n'est pas perçue comme un appauvrissement de la nature au même titre que la destruction des forêts, il faut tenir compte du lien de l'environnement avec la vie en général, et avec la vie humaine en particulier (...) Deuxièmement, (...) si beaucoup d'activités humaines qui accompagnent le processus de développement ont eu des conséquences destructrices, les humains ont aussi le pouvoir de fortifier et d'améliorer l'environnement où ils vivent (...). Ainsi, accroître l'instruction et l'emploi des femmes contribue à réduire les taux de fécondité, ce qui à long terme, réduit la pression qui stimule le réchauffement de la planète et la destruction croissante des milieux naturels (...) » (Sen 2009 p. 303-4)

par la transition écologique, un tel calcul est impossible. Face à l'incomplétude des connaissances techniques et de marché, il n'y a pas d'autre solution qu'un apprentissage dans des conditions organisationnelles et institutionnelles qui minimisent les pertes.

Les entreprises se trouvent, en outre, confrontées (comme pour n'importe quelle innovation importante) à deux *délais*, le délai de gestation d'investissements par nature *irréversibles* et le délai de transmission de l'information du fait de l'*incertitude radicale*. Les investissements dans de nouveaux processus de production ne pourront être réalisés sans avoir la capacité de maîtriser ces deux délais et d'éviter, en conséquence, que ne surgissent des déséquilibres excessifs (Richardson 1960). Un alourdissement réglementaire des charges des entreprises et une hausse des prix courants pour inciter à opérer des choix en accord avec la transition écologique ne règlent en rien le problème, ayant pour conséquence de réduire la compétitivité immédiate et, par suite, les moyens financiers d'investir.

La situation s'en trouve aggravée si les anciens processus de production sont mis au rebut avant terme, autrement dit si le capital précédemment investi est détruit avant d'être amorti. Les ressources financières que ne procurent plus les vieux processus de production manquent aux nouveaux. Aussi ces investissements ne peuvent-ils être engagés et poursuivis que si les entreprises concernées sont à même de faire des anticipations fiables à long terme et ont le temps de s'adapter.

La fiabilité des anticipations de long terme validant les dépenses d'investissement est subordonnée à des *connexions* actées par les parties prenantes au processus d'investissement qui introduisent sur les comportements d'investissement des contraintes naturelles ou artificielles révélatrices de la nécessité d'une approche *relationnelle* (plutôt que transactionnelle) (Sinclair-Desgagné 2011).

Ces connexions peuvent prendre la forme de *collusions* ou *coopérations* explicites de différents types, sanctionnées par des contrats longs, entre les entreprises. Elles peuvent relever de *contraintes financières* liées à des imperfections des marchés de capitaux, qui préviennent les excès d'investissement au regard des possibilités futures des marchés de biens. Elles peuvent aussi résulter d'une *information légale et réglementaire*, ou d'une *information créée volontairement par certaines entreprises*, génératrice d'un alignement des comportements et par suite de *normes* communes. Elles peuvent aussi résulter d'une *information légale et réglementaire*, ou d'une *information créée volontairement par certaines entreprises*, génératrice d'un alignement des comportements et par suite de *normes* communes. « Dans le contexte de la régulation informationnelle de l'environnement, l'intervention de l'environnement dans la construction des intérêts des acteurs n'est donc pas perçue comme une dangereuse entrave à l'expression de leur liberté, mais plutôt comme une ressource cognitive ne devenant aliénante qu'en tant que l'environnement en vient à rétrécir le champ des possibilités qui leur sont ouvertes » (Epstein 2015 p. 512).

La position charnière des détenteurs de capitaux

La capacité des entreprises de se projeter à long terme et de se préoccuper des atteintes à l'environnement est étroitement dépendante de l'attitude des *détenteurs de capitaux*. En la matière, le discours convenu met l'accent sur l'importance d'une finance « verte » visant à favoriser certaines activités au détriment d'autres.

La finance a bien un rôle déterminant à jouer dans la transition écologique à la fois parce qu'elle peut orienter les fonds disponibles vers les investissements « verts » et parce qu'elle peut y être incitée pour échapper aux risques que pourrait lui faire encourir le soutien d'investissements « bruns ». Le risque actuellement mis en avant est un risque de réputation faisant perdre aux banques la confiance de leurs actionnaires et des épargnants. Un risque non moins sensible est le risque induit par des aléas de réglementation aboutissant à des destructions de capital avant remboursement. Un risque davantage inhérent à l'enjeu environnemental lui-même est le risque de survenance de catastrophes écologiques, un risque de grande ampleur, mais dont la probabilité n'obéit pas à une loi normale, de sorte qu'il est difficilement prévisible, à horizon lointain, ce qui peut, paradoxalement, conduire à privilégier la recherche de rentabilité à court terme dans les arbitrages de financement.

À l'évidence, la politique monétaire, certes concernée par la fréquence et l'amplitude de chocs d'offre ou de demande initiés par les changements climatiques, est de peu d'efficacité, ne pouvant suivre un objectif environnemental nécessairement à long terme parallèlement à ses autres objectifs relevant de l'intervention à court terme et visant la stabilité financière. Sans doute, le rachat de titres « verts » par la Banque Centrale dans le cadre des politiques de facilités quantitatives est un moyen de pousser à la distribution de crédits « verts », mais son importance est toute relative sans compter le fait qu'il n'est pas aisé ni souhaitable en situation d'incertitude que cette banque puisse établir la liste des actifs « verts ».

Si la politique monétaire a un rôle à jouer c'est bien dans le cadre de ses prérogatives classiques s'agissant notamment de l'objectif qui est assigné aux Banques centrales en matière d'inflation. Faire face à l'exigence de viabilité de la transition écologique requiert l'acceptation de tensions inflationnistes aussi inévitables que nécessaires quand des investissements importants doivent être réalisés impliquant des distributions de revenus sans que soient encore disponibles les nouveaux biens ou services.

Les marchés financiers, quant à eux, sous-estiment les risques associés aux changements climatiques. En effet, les risques financiers sont évalués sur la base des distributions historiques de résultats, mais cette approche n'est guère de secours pour évaluer les risques climatiques qui n'ont pas d'antécédents historiques (Krogstrup et Oman 2019 p. 24). Le risque de transition (la dépréciation des actifs entraînée par la transition écologique) est privilégié dans l'appréciation de la valeur des titres par rapport aux risques physiques (de destruction du capital consécutive aux catastrophes environnementales). La régulation micro et macro prudentielle en termes de liquidité et de fonds propres, au demeurant complexe à mettre en œuvre, n'inclut pas explicitement les risques climatiques (ibid. p. 25-29).

Aussi le plus important est-il de faire évoluer le système bancaire et financier avec comme objectif de rendre *patients* les détenteurs de capitaux. Les décisions d'investissement ne sont pas indépendantes de la structure du capital (Mayer 2013). Compte tenu des longs délais de gestation des investissements dans les technologies « vertes » impliquant de sensibles hausses de coûts avant que ne soient obtenues les recettes attendues, il est décisif que les détenteurs de capitaux puissent s'engager sur le long terme à soutenir les entreprises, qu'il s'agisse des banques qui doivent nouer des relations de proximité ou d'actionnaires mis juridiquement en condition de loyauté.

Le « verdissement » des préférences

La formation des préférences des individus est étroitement liée au niveau de leurs revenus et à son évolution. La théorie du consommateur enseigne que l'augmentation du revenu se traduit, non par une augmentation de la demande des mêmes biens, mais par la demande de nouveaux biens, signifiant que les préférences sont non homothétiques (Georgescu-Roegen 1950). Ainsi, les ménages à faibles revenus accordent relativement moins de valeur aux produits « verts » que les ménages à hauts revenus. Il faut donc imaginer que l'augmentation de la demande de biens ou de services « verts » perçus comme devenant des biens ou services essentiels est subordonnée à une hausse des revenus du plus grand nombre.

Certes, le fait qu'il existe des consommateurs riches ayant la disposition à payer à leurs prix élevés des produits nouveaux « verts », pour lesquels les coûts de R&D sont élevés, permet aux entreprises concernées d'innover, de couvrir ces coûts avant de pouvoir procéder, ultérieurement, à des baisses de prix bénéficiant au plus grand nombre. Mais encore faudrait-il qu'il n'y ait pas d'écarts de revenu trop importants pour que l'effet de ruissellement ait lieu, en fait que la classe moyenne existe bel et bien, entraînant les entreprises à baisser effectivement leurs prix plutôt que de capter une rente en les maintenant très élevés en jouant de la disponibilité à payer des plus riches.¹⁰⁶

De fait seule l'existence d'une large classe moyenne (et donc une relative égalité de revenus) est susceptible d'assurer la rentabilité d'une gamme large de biens et services « verts » produits avec des technologies à rendements croissants en rendant crédibles des investissements ayant un long temps de gestation, tant privés que publics. Une augmentation du nombre des emplois qui ne s'accompagnerait pas d'une augmentation des salaires n'entraînerait en rien un changement qualitatif qui ferait surgir la demande pour de nouveaux biens et services (Georgescu-Roegen 1968 / 1976 p. 179).

On l'aura compris, le « verdissement » des préférences est subordonné aux conditions de transition permettant d'éviter un creusement des inégalités et le développement d'une structure duale de la société. La transition écologique est porteuse d'une destruction créatrice qui affectera très inégalement les individus. Il y aura inévitablement des gagnants et des perdants, ceux qui accèderont à un meilleur emploi et ceux qui perdront le leur, ceux qui pourront acheter les nouveaux biens « verts » et ceux dont les consommations de biens « bruns » seront pénalisées par les taxes, ceux qui vivent et travaillent dans les nouvelles zones d'activité et ceux qui sont touchés par le déclin des zones géographiques abritant les « vieilles » industries. En l'absence de compensations, la structure de la demande sera modifiée en faveur des biens de luxe, des consommations ostentatoires, au

¹⁰⁶ Cette analyse est confortée par les travaux théoriques et empiriques montrant que la relation entre inégalités et innovation environnementale est fortement non linéaire et qu'une excessive inégalité bloque le développement des technologies environnementales dans les pays riches (Vona et Patriarca 2011).

détriment des biens essentiels, éventuellement des biens « verts », sans bénéfice pour la nature, bien au contraire quand l'on sait, non seulement l'empreinte carbone des consommations ostentatoires mais aussi la prévalence chez les individus les moins favorisés (aux faibles revenus) de préférences orientées vers des biens « bruns ».

Les compensations par la voie de transferts budgétaires permettent une certaine redistribution des revenus mais il y a peu de chances qu'elles modifient drastiquement les préférences. Elles trouvent rapidement leurs limites si la transition échoue et si la croissance économique n'est pas au rendez-vous. Aussi l'apprentissage de nouveaux métiers assorti de hausses de salaires sera déterminant. Son efficacité est largement liée à l'existence de contrats de travail à durée indéterminée dont la mise en œuvre est favorisée par l'engagement à long terme des détenteurs de capitaux.

Ainsi, le « verdissement » de l'économie est-il subordonné aux décisions conjointes des différentes parties prenantes de se projeter à long terme. La *question sociale* a partie liée avec la *question environnementale* dans la mesure où le mode de gouvernance retenu, celui de la coalition politique, autorise des investissements « verts », concilie les objectifs d'équité salariale et de préservation de la nature sans qu'il faille avoir recours systématiquement à des redistributions de revenus via l'intervention publique, concilie enfin les objectifs de justice sociale et d'équité intergénérationnelle.

S'agissant plus particulièrement de la relation de travail, le fait que les rémunérations et que les tâches requises soient régies par les règles qui ne sont pas celles du marché du travail dans son acception habituelle est essentiel. Elle doit favoriser un enrichissement progressif des tâches assorti d'une hausse des rémunérations dont les effets sont aussi bien macroéconomiques que microéconomiques.

Un nouveau processus de développement

Si nul ne peut ignorer l'exigence de sobriété dans la perspective de survivre à la contradiction fondamentale, l'important réside dans les procédures mises en œuvre et dans les institutions qui les portent, faisant apparaître la multiplicité des ordres juridiques dès lors que l'on se défie d'un État omniscient comme du marché total.

La recherche de sobriété

Le moment a pu être envisagé où les besoins essentiels (ou absolus) de tous seraient satisfaits de telle sorte qu'une fois ce seuil franchi les individus pourraient jouir d'un temps de loisir beaucoup plus long qu'ils consacreront à des buts non économiques (à l'art et à la culture) (Keynes 1930). Un tel moment n'est pas forcément synonyme de préservation de la nature. Il n'est qu'à souligner, pour s'en convaincre, que le développement des activités culturelles requiert un financement directement ou indirectement par l'impôt perçu sur des activités marchandes et irrigue, en retour, ces activités marchandes (le transport, l'hébergement, la restauration, les parcs d'attraction, mais aussi nombre de productions manufacturières).¹⁰⁷

Ce moment, si jamais il advient,¹⁰⁸ n'a de sens que si la situation d'abondance est partagée par tous. L'abondance envisagée par Keynes (1930) est le fruit de gains majeurs de productivité associé à l'usage généralisé des machines. Ces gains vont, naturellement, de pair avec une réduction du volume de l'emploi et du temps de travail. Encore faut-il considérer comment est répartie cette réduction. Il peut arriver que l'emploi soit maintenu, voire augmente, au bénéfice des plus (très) qualifiés et diminue ou devienne précaire et partiel pour les travailleurs les moins qualifiés. Dans ce dernier cas, l'abondance pour les uns masquerait la pauvreté de la

¹⁰⁷ La même chose peut être dite de ce droit à la paresse que Paul Lafargue revendiquait dans son livre éponyme paru en 1880. Écrit dans un contexte social et économique très différent de l'actuel, avant que ne se développe l'État social, que se constitue une classe moyenne nombreuse et que le niveau de vie augmente considérablement ce livre appelait à l'augmentation des salaires et de la consommation ouvrière, dénonçait l'ineptie de la surconsommation des bourgeois ou le recours à des travailleurs improductifs. Autant de positions que Keynes n'aurait sans doute pas reniées.

¹⁰⁸ « Ce temps n'est pas encore venu, écrit Keynes. Pendant au moins cent autres années nous devons prétendre à nous-mêmes et à quiconque que le juste est insensé, car le juste est utile et le juste ne l'est pas. L'avarice, l'usure et la prévoyance devront être nos dieux pour un petit moment encore. Car elles seules nous guideront hors du tunnel de la nécessité économique vers la lumière du jour » (Keynes 1930 p. 331). Ce à quoi Georgescu-Roegen ajoute que « le temps disponible pour le progrès intellectuel dépend de l'intensité de la pression de la population sur les ressources » (Georgescu-Roegen 1976 p. 24).

plupart. La fin de travail confinerait à la paupérisation et à la violence qu'elle pourrait susciter (Fitoussi 2020 p. 75-95).

Sobriété et équité sont déterminantes de la viabilité de la transition écologique, non sans que persiste le long du chemin la tension entre le développement économique et la préservation de l'environnement. L'enjeu est que se développent les productions de biens et services « verts », économes de ressources et de déchets grâce à une limitation de l'obsolescence, au recyclage, à un partage de l'usage des biens, devenu ainsi plus intense, qui aurait pour effet une réduction du volume global de consommation de ressources tout en garantissant la mise en œuvre de nouveaux emplois.

C'est dans cet esprit qu'il faut comprendre le programme bioéconomique que retient Georgescu-Roegen. « Il serait insensé, écrit-il, de proposer une totale renonciation au confort industriel de l'évolution exosomatique. L'humanité ne retournera pas dans les cavernes, ou plutôt sur les arbres ! Il n'en reste pas moins que certains points pourraient être inclus dans un programme bioéconomique minimal » D'un côté, il propose l'interdiction de la production de tous les instruments de guerre, l'aide aux nations sous-développées pour leur permettre de parvenir aussi vite que possible à une existence digne d'être vécue, la diminution progressive de la population jusqu'à un niveau où une agriculture organique suffirait à la nourrir convenablement, l'évitement du gaspillage d'énergie, la nécessité de rendre les biens plus durables. Toutes choses qui relèvent de l'intervention publique et de la réglementation. D'un autre côté, il appelle l'être humain à se guérir de « la soif morbide » de gadgets, de la maladie conduisant à jeter des biens alors qu'ils sont en mesure de rendre les services que l'on est en droit d'en attendre, du syndrome consistant symboliquement à se raser plus vite afin d'avoir plus de temps pour travailler à un appareil qui rase plus vite encore, et ainsi de suite *ad infinitum*.

La lutte contre les gaspillages de toutes sortes s'inscrit logiquement dans ce programme alors qu'elle n'affecte pas les ressorts de la croissance. L'effort requis n'est pas une entrave à la croissance. L'obstacle réside dans le coût très élevé des investissements nécessaires au regard de revenus attendus trop lointains. L'enjeu est alors de permettre aux entreprises concernées de faire face à des retours sur investissement trop longs et de pouvoir se projeter à long terme en disposant des ressources financières nécessaires d'origine publique ou privée. Un exemple significatif est celui de la perte énergétique liée au brûlage du gaz dans les torchères. « Diminuant la part du gaz commercialisable et augmentant la production de CO₂, elle cumule trois aspects négatifs, au regard de la rationalité économique, du stock d'énergies fossiles disponibles et du réchauffement climatique. On estime à 130-150 milliards de mètres cubes de gaz naturel ainsi brûlés par an, soit le tiers de la consommation de gaz de l'Union européenne. En l'état cette dépense inutile continue car les solutions techniques connues pour traiter le problème sont trop onéreuses pour le gain immédiat qu'elles procurent » (Hermitte 2014 p. 259). Répondre à ce défi suppose de développer de nouvelles technologies ce qui ne peut se faire sans une étroite collaboration à long terme entre les entreprises concernées, concurrentes ou complémentaires entre elles leur permettant la conduite en commun des investissements nécessaires. Inévitablement, des réponses juridiques sont requises. L'objectif est de rendre visibles, les marchés spécifiques visant au traitement des gaspillages et des déchets. Le problème est que « l'organisation juridique de l'innovation favorise l'individu au nom de la concurrence et de la compétitivité, plutôt que des collectifs. Cela réduit la part des communs immatériels permettant d'agréger des socles de connaissances partagées, nécessaires pour effectuer les retournements technologiques » (Hermitte 2014 p. 264).

Les filières de récupération, recyclage et réparation ou d'écoconception présentent le même type d'avantages et se heurtent au même type d'obstacles. Elles sont susceptibles de créer des emplois stables et qualifiés dans le cadre de formes renouvelées d'organisation industrielle porteuses de revenus réguliers et moins gourmandes en ressources naturelles sans réduire l'efficacité productive. En toute hypothèse rien n'interdit en termes d'efficacité de substituer à la vente du bien la vente de son usage dont on peut penser qu'elle incite les entrepreneurs à allonger la durée de vie des biens¹⁰⁹. La mise en place de ces filières exige cependant des investissements importants sans doute assortis d'un retour à long terme. Le dilemme demeure entre l'imposer en ayant recours à une réglementation contraignante ou en s'appuyant sur des démarches volontaires de la part des entreprises.

La multiplicité des ordres juridiques

¹⁰⁹ Les producteurs d'automobiles électriques s'engagent dans cette voie mais en expliquant aux acheteurs devenus des locataires qu'ils pourront céder leur véhicule pour en louer un nouveau plus avancé technologiquement. C'est un moyen pour eux de répondre à une incertitude technologique qui amènerait le consommateur à reporter sa décision. Il ne répond pas au souci d'allongement de la durée de vie du véhicule.

On sait que la complexité de la gouvernance des systèmes économiques et écologiques rend opportune une gestion polycentrique des « communs » (ressources communes et biens publics locaux) fondée sur la réciprocité et la confiance plutôt que de s'en remettre aux droits de propriété ou à la coercition étatique (Ostrom 1990, 2011). Cette exigence dépasse le domaine des biens communs entendus au sens étroit pour s'appliquer aux activités développées par les entreprises dont on entend reconnaître la condition de coalition politique et que l'on veut voir s'engager dans la protection de l'environnement.

Le recul des pouvoirs de l'État lié à la mondialisation s'est traduit par une reconfiguration des enjeux de responsabilité sociale que les entreprises ne peuvent plus ignorer. Celles-ci sont capables d'énoncer et d'appliquer des règles sociales et environnementales en étant sources de droit. Lorsque de telles règles sont reprises dans un code de conduite et qu'un label est associé à son respect, un phénomène de généralisation est possible qui repose sur la réputation, la concurrence, le mimétisme dont on peut attendre des effets bénéfiques dans le traitement des atteintes à l'environnement. Il n'est pas sûr, pour autant, que le code de conduite reflète l'exercice d'une responsabilité environnementale tant que la pression de la finance ne s'exerce pas dans le même sens. La question n'est pas de savoir s'il existe une règle étatique supérieure ou si l'entreprise peut s'y substituer. Elle est de savoir comment les pratiques des différents acteurs peuvent devenir cohérentes afin d'obéir à des préoccupations environnementales convergentes.

Dans une approche institutionnaliste du droit, l'idée a été défendue de longue date que tout groupe social constituait un ordre juridique prenant place à côté de l'ordre juridique étatique.¹¹⁰ Cette approche fait écho à l'idée suivant laquelle la réponse au défi environnemental ne relève ni de l'étatisme, ni du marché total, mais du jeu de multiples intelligences collectives. Ce serait, en effet, une erreur que de s'en tenir à l'idée que la pression sociale relayée par une finance convertie à l'écologie, forcerait à une responsabilité environnementale des entreprises. Cette pression n'est pas dépourvue d'effet notamment si elle s'exprime dans une évolution, au demeurant lente, du *champ des préférences*. Toutefois, l'interaction nécessaire entre les différentes parties prenantes, incluant les pouvoirs publics, doit être organisée et institutionnalisée, ce que permet la refonte du mode de gouvernance des entreprises reposant sur l'idée de *coalition politique*.

Les interventions de la puissance publique relèvent alors d'un droit de la transition écologique, ou si l'on préfère d'un droit économique de l'environnement, forcément transversal dont l'objet central est l'organisation des activités économiques.¹¹¹ L'ordre juridique de l'État s'inscrit dans la diversité des ordres juridiques « privés » qui le complètent et le concurrencent. Il ne s'agit plus de subordonner les dispositifs juridiques à un optimum social défini par une autorité centrale, fusse un optimum écologique, ou aux règles présumées optimales du marché découvertes par les économistes et imposées par des autorités supposées indépendantes. Il s'agit d'assurer la promotion d'une gouvernance *décentralisée* et *polycentrique*, *facilitée* et *non contrôlée* par la puissance publique. Les décisions publiques doivent interagir avec la multiplicité des décisions privées, concourant ensemble à la constitution d'un ordre juridique aux multiples composantes. Non sans que reste posée la question de hiérarchies devenues complexes, avec pour conséquence que la place et le rôle des juges deviennent déterminants.

Le libéralisme social, incarné dans cette gestion polycentrique, apparaît comme la solution forcément fragile permettant à la société de survivre à la contradiction incontournable entre croissance économique et préservation des ressources en accordant, autant que faire se peut, les temps sociaux avec celui de la nature. Le défi à venir est d'autant plus redoutable que la révolution digitale vient se conjuguer à la révolution écologique pour bouleverser les modes de production et de consommation et avec elles l'organisation sociale. Il n'est pas sans rapport avec la question de la croissance de la population. Il n'est pas non plus sans rapport avec la donne géopolitique qui positionne différemment les pays ou groupes de pays en regard de la production comme de l'usage des ressources naturelles.

¹¹⁰ Ce thème est développé dans Romano et Bergé (2015).

¹¹¹ Martin (2020)

Chapitre 7 : La question politique

La thèse défendue dans ce livre est que les économies de marché, intrinsèquement instables, toujours hors de l'équilibre, ont néanmoins une capacité de résilience qui tient aux institutions qui les structurent. « Le fait d'avoir institutionnalisé le processus de transformation économique et politique sans fin, hors de l'équilibre, a été une réussite vraiment incroyable du système économique moderne. Ce système n'est pas un état en devenir. C'est un processus en évolution, une découverte en cours, un devenir. Il réalise son explosion de productivité en dépit des paroxysmes de l'inflation, de la faillite et du chômage. Il surmonte ses coûts sociaux non pas en découvrant progressivement des équilibres de Pareto, mais en exerçant des mécanismes spécifiques qui finissent par restaurer les opportunités et engagent finalement la participation volontaire de ceux dont la situation s'est inévitablement dégradée du fait de leur exposition aux forces du marché » (Day 1995 p. 1482). Ces mécanismes se sont transformés au fil du temps et des événements pour prendre, notamment, la forme d'un libéralisme social.

Ce libéralisme a d'abord été remis en cause à partir des années 1970 quand le doute s'est installé quant à la capacité régulatrice des États qui devait conduire non seulement à en modifier le mode d'action, mais aussi à inaugurer une vague de libéralisation des marchés dans les domaines jusque-là entre les mains de monopoles publics ou privés. Le choix de privilégier la lutte contre l'inflation est allé de pair avec un recul du poids des syndicats de travailleurs dans les négociations sociales. Le retour vers une doctrine flirtant avec le laissez-faire est intervenu alors que les régimes communistes entraient en crise au point de disparaître ou de profondément se transformer en adoptant des formes spécifiques de capitalisme. Ce moment particulier a pu être interprété comme étant celui de la victoire finale du capitalisme et de la démocratie, moment imaginé comme étant celui de la fin de l'histoire (Fukuyama F. 1990). Sans doute cette idée de fin de l'histoire mérite-t-elle que l'on s'y arrête notamment si l'on pense que l'expérience du libéralisme social contredit la croyance en une instabilité des économies de marché qui conduirait inéluctablement à leur perte. Pour autant, non seulement les conditions de leur résilience et de leur survie ne sont jamais définitivement acquises, mais l'alternative d'un capitalisme autoritaire ne saurait être définitivement écartée.

Le libéralisme social est-il encore crédible ?

Le libéralisme social a été le garant de la stabilité économique, de la cohésion sociale et de la croissance pendant les « trente glorieuses » dans le cadre restreint du monde occidental à la fois isolé du monde communiste et soumis à son influence politique l'entraînant à satisfaire les revendications ouvrières. Pendant que se constituait ce qui s'appelait alors le Tiers Monde tentant l'association entre démocratie et économie administrée.

La donne géopolitique s'est profondément transformée à la suite de la chute du communisme soviétique avec une double irruption : celle des grandes entreprises du numérique porteuses d'une économie de plateformes mondialisée, celle des pays émergents, dont la Chine, dans le champ de l'économie de marché qui sont porteurs d'un capitalisme autoritaire. Est-ce à dire que ce libéralisme est devenu hors de portée en même temps que l'utopie du marché autorégulateur s'effondrait une fois encore ? Ou faut-il continuer à faire du libéralisme social un objectif aussi crédible qu'exigeant ?

Depuis le début des années 2000, l'instabilité est réapparue très concrètement au point de renverser certaines convictions pourtant bien établies. Face aux conséquences de la crise financière de 2008 puis de la crise sanitaire de 2020 des politiques d'inspiration keynésienne ont vu de nouveau le jour pour contrarier le risque de déflation voire le risque de stagnation séculaire. Les rebonds qui ont suivi, plus ou bien analysés, n'ont pas permis les retours attendus à un équilibre de longue période. Les chocs intervenus se sont, très récemment, traduits par la résurgence de l'inflation qui, loin d'être temporaire, pourrait aller de pair avec la stagnation de l'activité dans des conditions qui rappellent celles des années 1970. La question est de nouveau posée ouvertement de la coordination en déséquilibre et de la viabilité des économies de marché confrontées à d'importants changements structurels.

Rechercher stabilité économique et cohésion sociale aujourd'hui c'est refuser des réformes qui visent la compétitivité d'un pays au détriment des autres et se traduisent par une précarité accrue au sein des classes populaires, porteuse de dualisme, de creusement des inégalités et d'affaiblissement des capacités individuelles au risque de menacer l'innovation et la croissance. C'est reconnaître la nécessité de régulations publiques à même de concilier équité et efficacité.

Rechercher stabilité économique et cohésion sociale, s'agissant des entreprises, c'est, au lieu de relativiser leur objectif légitime de profit, reconnaître qu'elles constituent une coalition d'intérêts communs à long terme impliquant de faire une place significative aux salariés dans les modes de gouvernance au lieu de s'en rapporter

au pouvoir des seuls actionnaires, avec comme objectif de pouvoir se reposer sur des anticipations fiables et de réaliser des profits à long terme

Rechercher stabilité économique et cohésion sociale, c'est reconnaître qu'il est nécessaire pour ces mêmes entreprises de disposer d'un capital patient et concevoir en conséquence les réformes nécessaires de l'organisation bancaire et du pouvoir actionnarial au niveau national comme au niveau international.

Rechercher stabilité économique et cohésion sociale, c'est reconnaître qu'il est nécessaire pour les États, singulièrement en Europe, de retrouver le chemin de coopérations mutuellement avantageuses. C'est, à cette fin, concevoir les clauses de sauvegarde à même de donner le temps aux acteurs de s'adapter aux évolutions nécessaires liées à l'ouverture sans avoir à supporter un coût social rédhibitoire, refuser toute forme de dumping fiscal ou social en même temps qu'un protectionnisme destructeur, s'engager dans la voie du maintien et de l'extension géographique des dispositifs constitutifs d'un droit des sociétés, d'un droit social, d'un droit fiscal et d'un droit de l'environnement répondant aux objectifs de solidarité et d'efficacité.

Cette recherche de stabilité et de cohésion sociale va l'encontre de l'injonction d'adaptation rapide et brutale véhiculée par l'idéologie néo-libérale ou si l'on préfère de toute thérapie de choc implicitement ou explicitement recommandée par les experts. Elle n'est autre qu'un plaidoyer en faveur d'ajustements lents et graduels rendus possibles par des mécanismes institutionnels favorisant des engagements à long terme, seuls à même d'éviter une instabilité destructrice, un plaidoyer qui ne vise pas la conservation de l'existant mais la viabilité des choix innovateurs.

Ces exigences, il devrait être possible de les porter en rupture claire avec un libéralisme vulgaire ignorant les acquis de ce qui est trop vite qualifié d'ancien monde. L'enjeu n'est rien moins que de réconcilier la démocratie et la cohésion sociale avec la mondialisation grâce à des régulations portées en commun et en faisant en sorte que les arrangements globaux permettent aux États-nations de mieux remplir leur fonction régulatrice au lieu de les affaiblir, comme l'avaient permis les accords de Bretton Woods (Rodrik 2011).

Un tel libéralisme est sans doute *radical* suivant l'expression de Dewey (1935). « Au sens où il ne peut plus se contenter, comme l'a longtemps cru la social-démocratie et comme le croient encore les partisans du 'social-libéralisme', de simplement réguler les abus du capitalisme, mais où il doit bien plutôt reconstruire *collectivement* et *à la racine* le cadre institutionnel servant de base à l'organisation économique et cognitive » (Stiegler 2019 p. 146).

La société dont il est question n'est ni celle des petites communautés autonomes dont rêvaient les socialistes utopiques, ni celle de la planification centralisée expérimentée par les socialistes étatistes, ni celle du marché total que les néo-libéraux ont imaginé pouvoir installer. Elle est cette construction hybride conçue pour mettre en valeur les *intelligences collectives* propres aux différentes communautés qui la structurent non sans qu'il existe une hiérarchie entre ces communautés et que soit garantie la prééminence d'un principe d'universalité au cœur de ce que Supiot (2019) appelle la citoyenneté sociale.

L'obstacle politique

Le principal obstacle qui se dresse devant elle aujourd'hui tient à la rupture introduite par la mondialisation dans les communautés constituées à commencer par les communautés nationales, qu'il est illusoire et dangereux de vouloir résoudre en pensant pouvoir faire exister une communauté unique et informelle (mondiale) incarnée dans le marché total. Les États voient leurs politiques de l'emploi et du revenu subordonnées à l'objectif de libéralisation des échanges et sont contraints par les mouvements de capitaux. Les grandes entreprises s'affranchissent des régulations nationales, procèdent à la fragmentation internationale de leurs processus de production, ne considèrent plus les salaires versés dans leurs pays d'origine comme une composante essentielle de leur marché et n'envisagent plus d'associer leurs salariés à leurs choix stratégiques. La fraction de la population bénéficiaire de la mondialisation n'accepte plus de financer les transferts en faveur du reste de la population, créant une fracture territoriale au sein de différents pays. La coopération entre égaux cède devant la lutte de tous contre tous. L'alternative aux espoirs déçus du néo-libéralisme pourrait alors être l'irruption d'un nationalisme dominateur de plus en plus affiché par des gouvernements de pays émergents ou développés, en fait de capitalismes autoritaires potentiellement en conflit les uns avec les autres.

Ce capitalisme autoritaire est la voie dans laquelle peuvent, en effet, s'engager des sociétés de marché fragilisées par la dissolution des anciennes appartenances et frappées par la montée du populisme. « Le populisme, c'est le peuple convoqué ou invoqué, ce n'est pas le peuple consulté, le peuple analysé, ou le peuple se reprenant dans sa composition interne, en tant que société politique d'un certain type. C'est le peuple massifié, précipité,

condensé éventuellement dans son leader, qui le présentifie plutôt qu'il ne le représente » (Karsenti 2019 §7). Il s'inscrit en pure réaction aux dislocations nées de la « modernité », aux délitements des anciens collectifs, à rebours de la reconnaissance des intelligences collectives permettant de dégager de nouvelles formes de solidarité, de nouvelles normes collectives. De l'association entre capitalisme autoritaire et populisme ressortissent à la fois un déni de la démocratie libérale et la reconnaissance d'une assignation à des appartenances identitaires conduisant à nier le principe d'universalité au cœur du libéralisme social.¹¹²

Supiot (2019) évoque ce renoncement à l'universalisme abstrait de l'égalité des droits et des devoirs qui est un renoncement à la citoyenneté sociale qui « avait été un moyen de subsumer ces identités plurielles par de puissants mécanismes de solidarité qui engageaient tous les hommes et les femmes d'un même territoire dans une communauté de destin » (p. 52). Et d'ajouter ce qui suit. « Dès lors que le processus de globalisation sape les modèles sociaux qui s'étaient édifiés dans les différentes nations, la revendication de justice tend à changer de base ; elle ne se fonde plus sur une loi commune à tous les habitants d'un État, mais sur l'appartenance de chacun d'entre eux à des communautés transnationales ou infranationales, fondées sur la religion, la couleur de peau, l'orientation sexuelle, l'identité régionale, l'origine ethnique, le genre, etc. » (p. 53). Cette critique du caractère pernicieux des « nouvelles » solidarités ne met nullement en cause la nécessité de faire appel aux « intelligences collectives », une mise en cause qui voudrait que l'on s'en remette à la seule intervention de l'État ou à celle des règles aveugles du marché. Il s'agit, bien au contraire, de plaider contre l'assignation à des identités particulières.

La thèse naguère défendue par Schumpeter (1942) selon laquelle le capitalisme porte en lui, de manière récurrente, la levée des obstacles à son progrès et la destruction des institutions qui le protègent, conservent une certaine actualité.¹¹³ En effet, ce que Schumpeter dénonce ce n'est pas tant la concentration des entreprises ou le recul de la concurrence que le manque d'intérêt des managers et des actionnaires pour la dimension « réelle » de la propriété voulant dire par là le devenir de l'entreprise. Dans notre perspective, la raison de ce manque d'intérêt n'est pas le recul de la place de l'individu invoqué par Schumpeter, mais celui de la capacité collective des acteurs du système entrepreneurial à se projeter à long terme, un recul qui témoigne du défaut de cette symbiose entre les différentes classes ou communautés de la société dont Schumpeter, dans un tout autre

¹¹² L'école de Chicago, dans sa deuxième vie, nous éclaire sur cette alternative (Marty et Kirat 2018). La liberté politique ou plutôt la démocratie libérale n'est plus associée à la liberté économique. L'autoritarisme politique, parfois habillé en démocratie limitée ou « illibérale », est désormais admis dès lors que c'est le moyen d'imposer la liberté économique. C'est ainsi que les « Chicago boys » ont justifié la dictature au Chili. Il caractérise aujourd'hui la Chine comme, à des degrés divers dans certains autres pays y compris au sein de l'Union Européenne. D'une certaine façon, la tentative de s'en remettre aux experts devenus thuriféraires du néo-libéralisme ou aux agences gouvernementales indépendantes parfois capturées par des milieux académiques converti à une idéologie particulière, relève de la même approche visant à limiter, non pas le rôle du politique, mais celui de la délibération politique (Zingales 2020).

¹¹³ « En brisant le cadre précapitaliste de la société, écrit Schumpeter, le capitalisme a donc rompu non seulement les barrières qui entravaient son progrès mais aussi les arcs-boutants qui l'empêchaient de s'effondrer. Ce processus, impressionnant par sa nécessité implacable, ne consistait pas seulement à éliminer le bois mort institutionnel, mais aussi à éliminer les partenaires de la strate capitaliste, dont la symbiose avec cette dernière était un élément essentiel de l'équilibre du capitalisme » (Schumpeter 1942 p. 190). Il incrimine non, la concentration en tant que telle dont il montre, d'ailleurs, qu'elle n'est pas incompatible avec la concurrence et l'innovation, mais l'attaque portée par le capitalisme lui-même à la propriété et la liberté de contracter. Il considère, en effet, que les managers salariés, les gros et les petits actionnaires perdent de vue l'intérêt de l'entreprise, autrement dit ce qui est l'essence de la propriété. Il dénonce le caractère stéréotypé, impersonnel et bureaucratisé des contrats passés aussi bien avec les salariés ou avec des consommateurs massifiés qu'entre grandes entreprises, qui restreignent la liberté de choix. « Ainsi, l'évolution capitaliste refoule à l'arrière-plan toutes ces institutions, les institutions de la propriété et de la liberté de contracter, qui répondaient aux besoins et aux pratiques d'une activité économique vraiment 'privée'. Lorsqu'elle ne les abolit pas, comme elle a déjà aboli la liberté de contracter sur le marché de la main d'œuvre, elle atteint le même résultat en modifiant l'importance relative des formes légales en vigueur – par exemple, l'importance relative des sociétés anonymes par rapport aux exploitations individuelles ou aux sociétés en nom collectif - ou en altérant leur contenu ou leur sens. L'évolution capitaliste, en substituant un simple paquet d'actions aux murs et aux machines d'une usine, dévitalise la notion de propriété. Elle relâche l'emprise, naguère si forte, du propriétaire sur son bien, d'abord en affaiblissant son droit légal et en limitant la possibilité effective d'en jouir comme il l'entend ; ensuite parce que le possesseur d'un titre abstrait perd la volonté de combattre, économiquement, physiquement, politiquement, pour 'son' usine, pour le contrôle direct de cette usine et, s'il le faut, de mourir sur son seuil. Or, cette évaporation de ce que nous pouvons appeler la substance matérielle de la propriété - sa réalité visible et palpable - affecte non seulement l'attitude des possédants, mais aussi celle des travailleurs et du public en général » (ibid. p. 193-194)

contexte historique, considérait qu'elle était essentielle à sa survie. À n'en pas douter parmi ces communautés figurent les communautés nationales.

La nécessité de cette symbiose des communautés à l'échelle internationale se heurte à l'impossibilité de concilier mondialisation, souveraineté nationale et démocratie politique. Rodrik (2000, 2011) considère que l'on peut n'en concilier que deux au détriment de la troisième. L'idée d'une gouvernance globale associant mondialisation et démocratie politique est utopique. Associer mondialisation et souveraineté nationale est à double détente : soit la conduite de l'État est confiée à des experts qui imposent des règles communes censées produire une situation optimale, soit un capitalisme autoritaire s'installe. Dans les deux cas, c'est bien au détriment de la démocratie qu'agissent les experts ou des dictateurs. Mais c'est aussi au détriment de la viabilité. L'option de subordonner la mondialisation à l'exercice de la démocratie et de la souveraineté nationale, de concevoir ainsi des souverainetés partagées reste la seule réellement acceptable du point de vue du bien commun. Cela ne suffit malheureusement pas à la rendre crédible dans un contexte où la déstabilisation interne des démocraties libérales va de pair avec la montée en puissance des États autoritaires quand ce n'est pas la renaissance de prétentions impériales. Les crises ont sans doute décrédibilisé la théorie économique « ordinaire ». Elles ont avant tout *désynchronisé* les multiples horloges. La tâche dévolue aux nouvelles institutions constitutives d'un libéralisme social réhabilité est d'aider à les *resynchroniser*.

L'Europe, qui a été le terrain privilégié de l'application de normes caractéristiques de la nouvelle doctrine libérale, pourrait devenir le lieu d'expérimentation des nouvelles solidarités au cœur du libéralisme social permettant de favoriser la convergence d'économies nationales grâce à des politiques monétaire, budgétaire, industrielle et scientifique ainsi qu'à des formes d'organisation des entreprises et des marchés établies en commun.

Cette éventualité éminemment politique s'inscrit dans un contexte qui, loin de correspondre à une généralisation de la démocratie, est, très vraisemblablement, caractérisé par une confrontation entre démocraties libérales et États autoritaires voire dictatoriaux à l'origine d'une reconfiguration de la mondialisation impliquant une évolution importante des conditions de l'échange et de la production. Une nouvelle rupture signale que les économies et sociétés sont à l'aube d'une nouvelle transition.

Il est vain dans la perspective que nous avons adoptée de se livrer à la dénonciation de pures abstractions comme le marché, le capitalisme ou la mondialisation et dangereux de faire l'apologie d'un nouveau monde rêvé, celui du marché total ou de l'État total, source de désillusions et de démesure. Il est davantage opportun d'en appeler à la mesure et de rechercher l'unité dans la révolte, une démarche que l'économiste peut et doit apprendre de l'essayiste et du romancier. « Le monde de Proust, écrit Camus, n'est à lui-seul qu'une mémoire. Il s'agit seulement de la plus difficile et de la plus exigeante des mémoires, celle qui refuse la dispersion du monde tel qu'il est et qui tire d'un parfum retrouvé le secret d'un nouvel et ancien univers (...) La grandeur réelle de Proust est d'avoir écrit le *Temps retrouvé*, qui rassemble un monde dispersé et lui donne une signification au niveau même du déchirement. Sa victoire difficile, à la veille de la mort, est d'avoir pu extraire de la fuite incessante des formes, par les seules voies du souvenir et de l'intelligence, les symboles frémissants de l'unité humaine » (Camus 1951/2008 p. 290-91).

Conclusion

La Grande Dépression des années 1930, la Grande Inflation des années 1970 et la menace de Grande Récession dans les années 2010 sont autant de moments révélateurs de la véritable nature des problèmes économiques en même temps que des moments de rupture dans l'ordre de l'analyse économique. À chacune de ces périodes des théories et des politiques bien établies sont, inévitablement, remises en cause. Les événements, porteurs de profonds changements et marqueurs d'une instabilité intrinsèque des économies de marché, remettent au centre des réflexions les défauts de coordination et la nécessité de s'adapter. Le dilemme revient entre les deux options opposées que sont la thérapie de choc, l'adaptation brutale et immédiate, et une adaptation lente et progressive. Ce dilemme fait écho au débat sur le point de savoir si les économies de marché sont irrémédiablement condamnées ou si tout n'est pas dans leur capacité de résilience rendue possible par des institutions adaptées. Ce débat met aux prises les tenants d'une administration centrale de l'économie et les tenants d'une forme de libéralisme qui s'en remet à une action publique faites de règles contraignantes ou incitatives commandées par des experts. Le vrai sujet s'en trouve écarté, celui de savoir comment nos sociétés évoluent et font face au défi que constitue l'incertitude radicale couplée avec l'irréversibilité des décisions prises. Retenir ce sujet aurait le mérite de nous mettre en garde contre tout *a priori* à connotation idéologique qui nous ferait croire en l'existence d'un idéal préconçu et en notre capacité de l'atteindre au lieu de juger des théories et des politiques à la lumière de leurs conséquences qui changent elles-mêmes à chaque étape de l'évolution.

Si l'est un sens au libéralisme social ou au social libéralisme c'est qu'il procède de cette mise en garde en étant en opposition aussi bien avec l'idéologie de l'État total qu'avec celle du marché total. Ce libéralisme est une invitation à échapper à la rhétorique de l'urgence et du contrôle, laquelle fait fi de la complexité et de la nuance, un plaidoyer en faveur de l'expérience qui protège de la fascination pour la certitude. En rechercher le fondement économique requiert de concevoir une forme d'analyse permettant de faire émerger de la séquence des déséquilibres inhérents à une évolution rythmée par des changements structurels des propriétés conduisant à établir les mécanismes institutionnels et organisationnels faisant pièce à l'instabilité. Une double exigence se fait ainsi jour, la reconnaissance de faits qui ne se conforment pas à des concepts forgés indépendamment des changements expérimentés, la mise à l'épreuve des idées et théories révisées continuellement par les conséquences qu'elles produisent.

Bibliographie

- Aghion P., Algan Y., Cahuc P. and A. Shleifer (2010): 'Regulation and Distrust', *Quarterly Journal of Economics* 125 (3): 1015-1049.
- Aghion P. and P. Howitt (1994) 'Growth and Unemployment', *Review of Economic Studies* 61: 477-494.
- Acemoglu D., Aghion P., Bursztyn L., and Hemmous D. (2009): 'The Environment and Directed Technical Change', *American Economic Review* 102 (1): 131-166.
- Alchian A.A. and W.R. Allen (1969): *University Economics*, Belmont: Wadsworth Publishing Company.
- Algan Y. et P. Cahuc (2007) : *La société de défiance*, Paris : Éditions de la rue d'Ulm.
- Amendola M. and S. Bruno (1990): 'The Behaviour of the Innovative Firm. Relations to the Environment', *Research Policy* 19: 419-433.
- Amendola M. and J-L Gaffard (1988): *The Innovative Choice*, Oxford: Blackwell.
- Amendola M. and J-L Gaffard (1992): 'Towards an Out of Equilibrium Theory of the Firm', *Metroeconomica*, 43 (1-2): 267-288.
- Amendola M. and J-L Gaffard (1992): 'Intertemporal Complementarity and Money in an Economy Out of Equilibrium', *Journal of Evolutionary Economics*, 2: 131-145.
- Amendola M. and J-L Gaffard (1993): 'Markets and Organizations as Coherent Systems of Innovation' *Research Policy*, 23: 627-635.
- Amendola M. and J-L Gaffard (1998): *Out of Equilibrium*, Oxford: Clarendon Press.
- Amendola M. and J-L Gaffard (2003): 'Persistent Unemployment and Co-ordination Issues: an evolutionary perspective', *Journal of Evolutionary Economics* 13: 1-27.
- Amendola M. and J-L Gaffard (2006): *The Market Way to Riches: Behind the Myth*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Amendola M. and J-L Gaffard (2012): *Capitalisme et cohésion sociale*, Paris: Economica.
- Amendola M. and J-L Gaffard (2014) : 'Time to build and out-of-equilibrium growth process', *Structural Change and Economic Dynamics* 29: 19-27.
- Amendola M. and J-L Gaffard (2014) : 'Competition and Increasing Returns', *Journal of Economics and Statistics* 234 (2-3): 257-273.
- Amendola M. and J-L Gaffard (2018): *Le désordre et la raison. Une économie politique de la mondialisation*, Londres : ISTE.
- Amendola M., Gaffard J-L and F. Patriarca (2017): 'Inequality, Debt and Taxation: the perverse relation between the productive and the non-productive assets of the economy', *Journal of Evolutionary Economics* 27 (3): 531-554.
- Amendola M., Gaffard J-L and F. Saraceno (2004): 'Wage Flexibility and Unemployment; the Keynesian Perspective Revisited', *Scottish Journal of Political Economy* 51 (5): 654-674.
- Amendola M., Gaffard J-L and F. Saraceno (2005): 'Technical Progress, Accumulation of Capital and Financial Constraints: Is the Productivity Paradox Really a Paradox?', *Structural Change and Economic Dynamics* 16: 243-261.
- Amendola M. and J-L Gaffard (2018): *Le désordre et la raison. Une économie politique de la mondialisation*, Londres : ISTE.
- Amendola M. and J-L Gaffard (2019): *Disorder and Public Concern about Globalization*, London: ISTE and Wiley.
- Arrow K.J. (1959): « Toward a Theory of Price Adjustment » in Abramovitz M. et alii *The Allocation of Economic Resources*, Stanford: Stanford University Press.
- Arrow K.J. (1974 a): 'Limited Knowledge and Economic Analysis', *American Economic Review* 64 (1): 1-10.
- Arrow K.J. (1974 b): *The Limits of Organization*, New York: Norton & Cie.

- Arrow K.J. (1987) : 'De la rationalité de l'individu et des autres dans le système économique', *Revue Française d'Économie* 2 (1) : 22-47.
- Arrow K. and G. Debreu (1954): 'Existence of Equilibrium for a Competitive Economy', *Econometrica* 22 (3): 265-290.
- Askenazy P. (2019) : *Partager les richesses*, Paris : Odile Jacob,
- Atkinson A. (2015): *Inequality. What Can Be Done*, Cambridge Mass.: Harvard University Press. Traduction française (I): *Inégalités*, Paris:
- Audard C. (2019) : *La démocratie et la raison, Actualité de John Rawls*, Paris : Grasset.
- Autor D. (2014): 'Polanyi's Paradox and the Shape of Employment Growth', *NBER Working Paper* n° 20485. Reprinted (2015): in *Federal Reserve Bank of St. Louis, Economic Policy Proceedings, Reevaluating Labor Market Dynamics* :129–177.
- Baldwin C.Y. et Clark K.B., (2001), 'Modularity After Crash', Working Paper, Harvard Business School.
- Baumol W.J. (2002): *The Free-Market Innovation Machine*, Princeton, Princeton University Press.
- Baumol W.J., Panzar J.C. and R.D. Willig (1982): *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, New-York: Harcourt, Brace & Jovanovitch Inc.
- Bougette P., Deschamps M. and F. Marty (2015): 'When Economics Met Antitrust: the Second Chicago School and the Economization of Antitrust Law', *Enterprise & Society* 16 (2) : 313-53.
- Boyer R. (2020) : *Les capitalismes à l'épreuve de la pandémie*, Paris : La Découverte.
- Bladen V. (1974): *From Adam Smith to Maynard Keynes: the Heritage of Political Economy*, Toronto: University of Toronto Press.
- Blaug M. (1968): *Economic Theory in Retrospect*, 2nd edition, London: Heineman.
- Bruno S. (1987): 'Micro-Flexibility and Macro-Rigidity: Some Notes on Expectations and the Dynamic of Aggregate Supply', *Labour* 1 (2): 127-151.
- Caballero R.J. and M.L. Hammour (1996): 'On the Timing and Efficiency of Creative Destruction', *Quarterly Journal of Economics* 111 (3): 805-852.
- Caballero R.J. and M.L. Hammour (1998): 'The Macroeconomics of Specificity', *Journal of Political Economy* 106 (4): 724-767.
- Camus A. (1951) *L'homme révolté*. Paris : Gallimard. Réédité in A. Camus. *Œuvres complètes III*, Paris, Gallimard, La Pléiade, 2008.
- Camus A. (1955) : *La défense de l'homme révolté*. Conférence tenue à Athènes, in A. Camus. *Œuvres complètes III*, Paris, Gallimard, La Pléiade, 2008
- Canto-Sperber M. (2003) : *La philosophie du socialisme libéral*, in M. Canto-Sperber et N. Urbinati éditrices : *Le socialisme libéral. Une anthologie : Europe – États-Unis*, Paris : Éditions Esprit.
- Charbonnier P. (2020) : *Abondance et liberté. Une histoire environnementale des idées politiques*, Paris, La Découverte.
- Clam J. et J-L Gaffard (2001): *Norme, Fait, Fluctuation*, Genève : Librairie Droz.
- Coase R.H. (1937): « The Nature of the Firm », *Economica* n.s. 4: 386-405. Reprinted in G.J. Stigler and K.E. Boulding (eds.) (1953): *Readings in Price Theory*, Homewood Ill.: Richard D. Irwin. Traduction française (1987) : 'La nature de la firme', *Revue Française d'Économie* 2 (1) : 133-163.
- Coase R.H. (1978): 'Economics and Contiguous Disciplines', *The Journal of Legal Studies*: 201-211.
- Cohendet P. et J-L Gaffard (2012) : - 'Coordination, incitation et création de connaissance', *Management International* 16 : 11-19.
- Collier P. (2018): *The Future of Capitalism*, Penguin Books.
- Columbo U. (1980): 'A View on Innovation and the Chemical Industry', *Research Policy* 9 (3): 203-231

- Cometti J-P (2018): 'Présentation' de Dewey J. *Écrits politiques*, Extraits de *The Collected Works of John Dewey*, Paris: Gallimard.
- Day R.H. (1967): 'Profit, Learning and the Convergence of Satisficing to Marginalism', *Quarterly Journal of Economics* 81 (2): 302-311.
- Day R.H. (1995): 'Rationality, Entrepreneurship, and Institutional Evolution' in J-L Gaffard et L. Punzo édits., *L'économie hors de l'équilibre*, *Revue Économique* 46 (6): 1473-1485.
- Debray R. (2020): *Le siècle vert*, Paris: Gallimard.
- Dewey J. (1927): *The Public and its Problems*, in *The Collected Works of John Dewey, The Later Works (1925-1953) vol. 2* (1984): Carbondale: Southern Illinois University Press. Traduction française (2010) : *Le public et ses problèmes*, Paris : Gallimard.
- Dewey J. (1929): *The Quest for Certainty*, in *The Collected Works of John Dewey, The Later Works (1925-1953) vol. 4* (1984), Carbondale: Southern Illinois University Press. Traduction française (2014) : *La quête de certitude*, Paris : Gallimard.
- Dewey J. (1935): 'The Future of Liberalism'. in *The Collected Works of John Dewey, The Later Works (1925-1953) vol. 11* (1987): Carbondale: Southern Illinois University Press. Traduction française (2018): 'L'avenir du Libéralisme' in J. Dewey *Écrits Politiques* Extraits de *The Collected Works of John Dewey*, Paris: Gallimard.
- Dewey J. (1935) : *Liberalism and Social Action*, in *The Collected Works of John Dewey The Later Works (1925-1953) vol. 11* (1987) : Carbondale : Southern Illinois University Press. Traduction française (2014) : *Après le libéralisme ? Ses impasses, son avenir*, Paris : Climats.
- Dixit A. (1980): 'The Role of Investment in Entry Deterrence', *The Economic Journal* 90: 95-106.
- Dockès P. (1996) : *La société n'est pas un pique-nique. Léon Walras et l'économie sociale*, Paris : Economica.
- Dockès P. (1999) : *Pouvoir et autorité en économie*, Paris : Economica.
- Dockès P. (2006) : 'Léon Walras : la Vérité, l'Intérêt et la Justice réconciliés', *Economies et Sociétés-Cahiers de l'I.S.M.E.A.*, tome XL (1), Série Oeconomia, HPE (38): 1777-1812.
- Dockès P. (2014): 'Walras, Marx and the philosophy of history', in R. Baranzini and F. Allisson eds., *Economics and Other Branches: in the shade of the oak tree. Essays in honour of Pascal Bridel*, London: Pickering & Chatto.
- Dockès P. (2017) : *Le capitalisme et ses rythmes, Tome 1 Sous le regard des géants*, Paris : Classiques Garnier
- Dostaler G. (2009) : *Keynes et ses combats*, Paris : Albin Michel.
- Dupuy J-P (1992) *Libéralisme et Justice Sociale : Autour de John Rawls*, Paris : Hachette.
- Dupuy J-P (2012) : *L'avenir de l'économie*, Paris : Flammarion.
- Durkheim E. (1895) : *De la division du travail social*, réédition 2013, Paris, Presses Universitaires de France
- Égé R. (1992) : 'Émergence du marché concurrentiel et évolutionnisme chez Hayek', *Revue Économique* 43 (6) : 1007-1036.
- Epstein A-S (2015) : *Information environnementale et entreprise. Contribution à une analyse juridique d'une régulation*, Thèse de Doctorat Université de Nice Sophia Antipolis, Institut Universitaire Varenne.
- Fabre-Magnan M. (2018) : *L'institution de la liberté*, Presses Universitaires de France.
- Favereau O. (2020) : 'Économie : un individualisme méthodologique à la recherche de sa propre incomplétude', *L'Année Sociologique*, 70 (1) : 231-259.
- Fitoussi J-P (1973) : *Inflation, équilibre et chômage*, Paris : Cujas.
- Fitoussi J-P (1995) : *Le débat interdit*, Paris : Arlea.
- Fitoussi J-P (2002) : *La règle et le choix. De la souveraineté économique en Europe*, Paris, Le Seuil.
- Fitoussi J-P (2004) : *La démocratie et le marché*, Paris : Grasset.
- Fitoussi J-P (2020) : *Comme on nous parle, l'emprise de la novlangue sur nos sociétés*, Paris : Les Liens qui Libèrent.

- Fitoussi J-P and F. Saraceno (2010): 'Inequality and Macroeconomic Performance', Working Paper OFCE 2010-13.
- Fitoussi J-P et F. Saraceno (2018) : 'Inégalité et compétitivité : quelques considérations', *Revue d'Économie Financière* 128 :77-89.
- Fukuyama F. (1990): *The End of History and the Last Man*, New York, Free Press. Traduction française (2018), *La fin de l'histoire et le dernier homme*, Paris : Champs, Le Seuil.
- Frydman R. and M. Goldberg (2011): *Beyond Mechanical Markets. Asset Price Swings, Risk, and the Role the State*, Princeton, Princeton University Press. Traduction française (2013): *Marchés: la fin des modèles standard*, Paris: Le Pommier.
- Gaffard J-L (1991) : *Économie industrielle et de l'innovation*, Paris : Dalloz.
- Gaffard J-L, Amendola M. et F. Saraceno (2020): *Le temps retrouvé de l'économie*, Paris : Odile Jacob.
- Gaffard J-L et J-P. Pollin (1988) : 'Réflexions sur l'instabilité des économies monétaires', *Revue d'Économie Politique* 98 (5) : 599-614.
- Gaffard J.-L. et Quéré M. (2006) 'What's the aim for competition policy: Optimizing market structure or encouraging innovative behaviors?', *Journal of Evolutionary Economics*, 16 (1-2): 175-187.
- Galbraith J.K. (2008) : *The Predator State*, New York: Free Press. Traduction française (2009) : *L'État prédateur*, Paris : Le Seuil.
- Gauchet M. (2007) : *La crise du libéralisme 1880-1914, L'avènement de la démocratie II*, Paris : Gallimard, Folio Essais.
- Georgescu-Roegen N. (1950): 'The Theory of Choice and the Constancy of Economic Laws', *Quarterly Journal of Economics* LXIV: 125-138.
- Georgescu-Roegen N. (1958): 'The Nature of Expectations and Uncertainty' in Bowman, M. J. (ed.): *Expectations, Uncertainty and Business Behaviour*, SSRC, New York. Reprinted in N. Georgescu-Roegen (1966).
- Georgescu-Roegen N. (1960): 'Economic Theory and Agrarian Economics' *Oxford Economic Papers* XII: 1-40.
- Georgescu-Roegen N. (1966): *Analytical Economics, Issues and Problems*, Cambridge Ma.: Harvard University Press.
- Georgescu-Roegen N. (1968): 'Structural Inflation Lock and Balanced Growth', *Économies et Sociétés* IV (3): 557-605. Reprinted in Georgescu-Roegen N. (1976).
- Georgescu-Roegen N. (1971): *The Entropy Law and the Economic Process*, Cambridge Mass.: Harvard University Press.
- Georgescu-Roegen N. (1975): 'Dynamic Models and Economic Growth', in G. Schwodiauer ed. *Equilibrium and Disequilibrium in Economic Theory*, Proceedings of a conference by the Institute of Advanced Studies, Vienna. Reprinted in Georgescu-Roegen N. (1976).
- Georgescu-Roegen N. (1976): *Energy and the Economic Myths*, New York, Pergamon Press.
- Georgescu-Roegen N. (1979): 'Energy Analysis and Economic Valuation', *Southern Economic Journal* 45 (4): 1023-1058.
- Glais M. (1992) : *Économie Industrielle*, Paris, Litec.
- Gollier C. (2019) : *Le climat après la fin du mois*, Paris : Presses Universitaires de France.
- Gomory R.E. and W.J. Baumol (2000): *Global Trade and Conflicting National Interests*, Cambridge Mass.: the MIT Press.
- Goodwin R.M. (1951): 'A Non-Linear Theory of the Cycle', *Review of Economics and Statistics* 32 (4): 316-320.
- Gordon R.J. (2015): 'Secular Stagnation: A Supply-Side View', *American Economic Review* 105 (5): 54-59.
- Granovetter M. (1985): « Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness», *American Journal of Sociology* 91 (3): 481-510.

- Green T.H. (1881): *Lecture on Liberal Legislation and Freedom of Contract*, Oxford: Slatter and Rose. Reed. In *Works of Thomas Hill Green* (2011): Cambridge University Press.
- Gruson C. (1969) : *Origine et espoirs de la planification française*, Paris, Dunod.
- Guaino H. (2016) : *En finir avec l'économie du sacrifice*, Paris : Odile Jacob.
- Habermas J. (1988) : *Le Discours Philosophique de la Modernité*, Paris, Gallimard,
- Hayek F.A. (1933): *Monetary Theory and the Trade Cycle*, Reprinted (1975), Augustus Kelley.
- Hayek F.A. (1937): 'Economics and Knowledge', *Economica* 4: 33-54. Reprinted in Hayek F.A. (1948).
- Hayek F.A. (1944): *The Road to Serfdom*, London: Routledge. Traduction française (2007) : *La route de la servitude*, Paris : Presses Universitaires de France.
- Hayek, F.A. (1948): *Individualism and Economic Order*. Chicago: University of Chicago Press, Reprint (1980).
- Hayek F.A. (1959): *The Constitution of Liberty*. Traduction française (1994) : *La Constitution de la Liberté*, Paris : Litec.
- Hermitte M-A (2014) : 'Frugalité, sobriété et innovation, une approche juridique' in A. Autenne, V. Cassiers et A. Strowel (coord.), *Droit économie et valeurs*, Hommage à Bernard Remiche, Larcier.
- Hicks J.R (1947): 'World Recovery after War: A Theoretical Analysis', *The Economic Journal* 57: 151-164. Reproduced in J.R. Hicks (1982): *Money, Interest, and Wages, Collected Essays on Economic Theory, volume II*, Oxford: Basil Blackwell.
- Hicks J.R. (1950): *A Contribution to the Theory of the Trade Cycle*, Oxford: Clarendon Press.
- Hicks J.R. (1965): *Capital and Growth*, Oxford: Clarendon Press.
- Hicks J.R. (1973): *Capital and Time*, Oxford: Clarendon Press.
- Hicks J.R. (1974): *The Crisis in Keynesian Economics*, Oxford: Basil Blackwell. Traduction française (1988) : *La crise de l'économie keynésienne*, Paris : Fayard.
- Hicks J.R. (1979): *Causality in Economics*, Oxford, Clarendon Press.
- Hicks J.R. (1989): *A Market Theory of Money*, Oxford: Clarendon Press. Traduction française (1991) : *Monnaie et Marché*, Paris : Economica.
- Hirschman A.O. (1977): *The Passions and the Interests. Political Arguments for Capitalism before its Triumph*, Princeton: Princeton University Press. Traduction française (2001) : *Les passions et les intérêts*, Paris : PUF Quadrige.
- Hobhouse L.T. (1911): *Liberalism*, Oxford, Oxford University Press.
- Hobson J.A. (1894): *The evolution of Modern Capitalism*, London, Routledge.
- Howitt P. (1994): 'Adjusting to Technological Change', *The Canadian Journal of Economics* 27 (4): 763-775.
- Howitt P., (2008), 'Macroeconomics with Intelligent Autonomous Agents', in R. Farmer (éd.), *Macroeconomics in the Small and the Large, Essays in Honor of Axel Leijonhufvud*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Jaffé W. (1980): 'Walras' Economics as Others See It', *Journal of Economic Literature* 18 (2) : 528-549.
- Jaurès J. (1971) : *L'esprit du socialisme. Six études et discours*, Paris : Denoël – Gonthier.
- Jevons W.S. (1865): *The Coal Question: An Inquiry Concerning the Progress of the Nation, and the Probable Exhaustion of Coal Mines*, London, Macmillan.
- Kallis G. (2017): 'Radical Dematerialization and Degrowth', *Philosophical Transactions A*: 1-13.
- Karsenti B. (2010) : 'Une autre approche de la Nation : Marcel Mauss', *Revue du Mauss* n° 36 : 283-294.
- Karsenti B. (2013) : *D'une philosophie à l'autre*, Paris, NRF Essais Gallimard.
- Karsenti B. (2020) : 'Comment lire nos populismes', *Politika*, 7 juin.
- Katz L.F. and A.B. Krueger (2019): 'The Rise and Nature of Alternative Work Arrangements in the United States, 1995-2015', *ILR Review* 72 (2) : 382-416.

- Keynes, J.M. (1919). *The Economic Consequences of the Peace*. Harcourt, Brace, and Howe, New York.
- Keynes J.M. (1923): *A Tract on Monetary Reform*, London: Macmillan Press. Reed. (1971) in *The Collected Writings*, vol. IV, London, Macmillan.
- Keynes J.M. (1926): 'The End of Laissez-faire', Reed. (1972) in *Essays in Persuasion Collected Writings IX*, London: Macmillan. Traduction française in J.M. Keynes (2002) : *La pauvreté dans l'abondance*, Paris : Gallimard.
- Keynes J.M. (1930): 'Economic Possibilities for Our Grandchildren', in *Essays in Persuasion*. Reed. (1972): *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, volume IX, London, Macmillan Press.
- Keynes J.M. (1931): *A Treatise on Money*, London, Macmillan. Reedited in *The Collected Writings*, vol. V, VI (1971: Londres: Macmillan
- Keynes J.M. (1933): 'National Self-Sufficiency', *The Yale Review* 22 (4) : 755-769.
- Keynes J.M. (1936): *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, London: Macmillan. Reed. *The Collected Writings* Vol. VII (1973), London, Macmillan for the Royal Economic Society. Traduction française de J. De Largentaye : *Théorie Générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Paris : Payot.
- Keynes J.M. (1939): 'Democracy and Efficiency', *New Statesman and Nation*, 17 (January 28).
- Kirat T. et F. Marty (2021): 'De la Grande Guerre à la National Recovery Administration (1917-1935) Les arguments en faveur d'une concurrence régulée dans les États-Unis de l'entre-deux guerres', *Revue de l'OFCE* 171
- Knight F.H. (1921): *Risk, Uncertainty, and Profit*, Chicago: University of Chicago Press. 1971 Edition with an Introduction by G.J. Stigler.
- Krogstrup S. and W. Oman (2019): 'Macroeconomic and Financial Policies for Climate Change Mitigation: a Review of the Literature', *IMF Working Paper* 19/185. Malthus T.R. (1798) : *First Essay on Population*, Reprinted for the Royal Economic society, London, Macmillan 1926.
- Krugman P.R. (1994): 'Competitiveness: a dangerous obsession', *Foreign Affairs* 73 (2): 28-44.
- Krugman P.R. (1979): 'Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade', *Journal of International Economics* 9: 469- 479. Reprint in Krugman (1990).
- Krugman P.R. (1980): 'Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade', *American Economic Review* 70: 950- 959. Reprint in Krugman (1990).
- Krugman P.R. (1981): 'Intraindustry Specialization, and the Gains from Trade', *Journal of Political Economy* 89 (5): 959 - 974. Reprint in Krugman (1990).
- Krugman P.R. (1990): *Rethinking International Trade*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Krugman P.R. (1996): *Pop Internationalism*, Cambridge Mass., MIT Press.
- Krugman P.R. (2007) : *The Conscience of a Liberal*, New York, Norton & Cie. Traduction française de P. Chemla (2008) : *L'Amérique que nous voulons*, Paris : Flammarion.
- Landes D. (1969): *The Prometheus Unbound*, London, Cambridge University Press. Traduction française de L. Evrard (1975): *L'Europe Technicienne ou le Prométhée Libéré*, Paris : NRF Gallimard.
- Landier A. et D. Thesmar (2010) : *La société translucide : Pour en finir avec le mythe de l'État bienveillant*, Paris : Fayard.
- Lanzavecchia G. et D. Mazzonis (1983) : 'Quel futur pour la chimie ?' in R. Larue de Tournemine éd. *L'innovation, vers une nouvelle révolution technologique*, Paris : La Documentation française.
- Layard R., Nickell S. and R. Jackman (1991): *Unemployment, Macroeconomic Performance and the Labour Market*, Oxford: Oxford University Press.
- Lazonick W. (2007): 'Varieties of Capitalism and Innovative Enterprise', *Comparative Social Research* 24: 21-69.
- Lazonick W., (2009), 'The New Economy Business Model and the Crisis of U.S. Capitalism', *Capitalism and Society* 4 (2), pp 1-67.
- Leijonhufvud A. (1968): *On Keynesian Economics and the Economics of Keynes*, Oxford, Oxford University Press.
- Leijonhufvud A. (1973): 'Effective Demand Failures', *The Swedish Journal of Economics* 75, 1.

- Leijonhufvud A. (1981): 'The Wicksell Connection, Variations on a Theme' in *Information and Coordination*, Oxford University Press.
- Leijonhufvud A. (1992): 'Keynesian Economics: Past Confusions, Future Prospects', in A. Vercelli and N. Dimitri, eds, *Macroeconomics : a Survey of Research Strategies*, Oxford : Oxford University Press. Reprint in A. Leijonhufvud (2000).
- Leijonhufvud A. (2000): *Macroeconomic Instability and Co-ordination*, Cheltenham: E. Elgar.
- Leijonhufvud A. (1993): 'Towards a Not-Too Rational Macroeconomics', *Southern Economic Journal* 60 (1): 1-13.
- Reed. in Colander D. ed. (1996): *Beyond Microfoundations: Post Walrasian Macroeconomics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Levy F. and P. Temin (2007): 'Inequality and Institutions in 20th Century America', *NBER Working Paper* 13106
- Lippmann W. (1937): *The Good Society*, Boston: Little, Brown and Companies. Traduction française (1938) : *La cité libre*, Paris : Librairie de Médicis. Reed. (2011), Paris : Les Belles Lettres.
- Loasby B.J., (1991), *Equilibrium and Evolution. An exploration of connecting principles in economics*, Manchester, Manchester University Press.
- Luhmann N. (1984) : *Soziale Systeme*, Francfort, Suhrkamp.62
- Mallet S. (1969) : *La nouvelle classe ouvrière*, Paris : Le Seuil.
- Malthus (1798): *Essay on Population*, Reprinted for the Royal Economic society, London, Macmillan 1926.
- March J. (1962): 'The Business Firm as a Political Coalition', *The Journal of Politics* 24 (4): 662-678.
- Marin G. and F. Vona (2019): 'The Impact of Energy Prices on Employment and Environmental Performance: Evidence from French Manufacturing Establishment 1997-2015', *Center for Climate Change Economics and Policy*, Working Paper N° 362.
- Marshall A. (1890): *Principles of Economics*, London: Macmillan. 8th Edition (1920).
- Martin G.J. (2016) : 'Le droit économique de l'environnement, une nouvelle frontière', *Revue Juridique de l'Environnement*, numéro spécial : 69-79.
- Martin G.J. (2020) : 'L'environnement', in *Le droit économique au XXIème siècle. Notions et enjeux* (J.-B. Racine, dir.), L'extenso : pp.319-348.
- Marty F. et T. Kirat (2018) : 'Les mutations du néo-libéralisme américain quant à l'articulation des libertés économiques et de la démocratie', *Revue Internationale de Droit Économique*, 22 (4) :471-498.
- Mayer C. (2013): *Firm Commitment*, Oxford: Oxford University Press.
- Mazzucato M. (2013): *The Entrepreneurial State, Debunking Public versus Private Sector Myths*, London: Penguin Books. Traduction Française (2020): *L'État entrepreneur. Pour en finir avec l'opposition public-privé*, Paris : Fayard.
- Metcalf J.S. (1998): *Evolutionary Economics and Creative Destruction*, Routledge: London.
- Metcalf J.S. (2001): 'Institutions and Progress', *Industrial and Corporate Change* 10 (3): 561-586.
- Mill J.S. (1859): *On Liberty*, Reed. in H.B Acton ed. (1972): *Utilitarianism, On Liberty, and Considerations on Representative Government*, London: Everyman's Library. Traduction française : *De la liberté*, Paris : Gallimard, Folio Essais.
- Missemer A. (2013) : *Nicholas Georgescu-Roegen, pour une révolution bioéconomique*, Lyon, ENS Éditions.
- Mokyr J. (2019) : *La culture de la croissance*, Paris : Gallimard.
- Murphy K.M., Shleifer A., and R. Vishny (1989): 'Income Distribution, Market Size, and Industrialization', *Quarterly Journal of Economics* 104: 537- 564
- Nordhaus W.D. (2008): *A Question of Balance: Weighing the Options on Global Warming Policies*, New Haven, Yale University Press.
- Neumann J. Von (1945): 'A Model of General Equilibrium', *Review of Economic Studies* 13: 1-9.

- Ostrom E. (1990): *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Actions*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Ostrom E. (2011) : 'Par-delà les marchés et l'État la gouvernance polycentrique des systèmes économiques complexes', *Revue de l'OFCE* 120 : 15-72. Version révisée de la conférence donnée le 8 décembre 2009 à l'occasion de la remise du Prix de la Banque de Suède en Sciences Économiques en mémoire d'Alfred Nobel.
- Penrose E. (1959): *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford: Oxford University Press. 3rd edition 1995.
- Phelps E. (2013) : *Mass Flourishing*, Princeton : Princeton University Press. Traduction française (2017): *La prospérité de masse*, Paris: Odile Jacob.
- Piketty T. (2013) : *Le capital au XXI^e siècle*, Paris : Le Seuil.
- Polanyi K. (1944): *The Great Transformation*, New York: Farrar and Rinehart. Second edition (2001) with a foreword by J.E. Stiglitz: Beacon Paperback. Traduction française (1983): *La grande transformation*, Paris: Gallimard.
- Popp D., Vona F., Marin G and Z. Chen (2020): 'The Employment Impact of Green Fiscal Push: Evidence from the American Recovery Act', *NBER Working Paper* 27321.
- Popper K (1966): *The Open Society and Its Enemies*, London: Routledge. Traduction Française (1979) *La société ouverte et ses ennemis*, Paris : Le Seuil.
- Punzo L.F. (1999): 'Clower on Axiomatics », in Howitt P., de Antoni E., Leijonhufvud A. (ed.), *Money, Markets and Method. Essays in honour of Robert W. Clower*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Rawls J. (1971): *A Theory of Justice*, Cambridge, Mass.: The Belknap Press of Harvard University Press. Revised Version 1999, Oxford: Oxford University Press. Traduction Française (1987), Paris : Le Seuil.
- Rawls J. (1993): *Political Liberalism*, New York: Columbia University Press. Traduction Française (1996) : *Libéralisme politique*, Paris : Le Seuil.
- Ricardo D. (1821): *Principles of Political Economy and Taxation*. Reprinted in Sraffa P. ed. (1970), *The Works and Correspondence of David Ricardo*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Revault d'Allones M. (2010) : *Pourquoi nous n'aimons pas la démocratie*, Paris : Le Seuil.
- Richardson G.B. (1953): 'Imperfect Knowledge and Economic Efficiency', *Oxford Economic Papers* 5 (2): 136-156. Reprinted in G.B. Richardson (1998)
- Richardson G.B. (1960): *Information and Investment, A study in the working of the competitive economy*, Oxford: Oxford University Press. Reed.1990.
- Richardson G. B. (1975): 'Adam Smith on Competition and Increasing Returns', in A. Skinner and T. Wilson eds, *Essays on Adam Smith*, Oxford: Oxford University Press.
- Richardson G.B. (1972): 'The Organisation of Industry', *The Economic Journal*: 883-896. Reprinted in G.B. Richardson (1998).
- Richardson G.B. (1995): 'The Theory of Market Economy' in J-L Gaffard et L. Punzo edits., *L'économie hors de l'équilibre*, *Revue Économique* 46 (6): 1487-1496.
- Richardson G.B. (1998): *The Economics of Imperfect Knowledge*, Cheltenham: E. Elgar.
- Rodrik D. (2010): 'How Far Will International Economic Integration Go?', *Journal of Economic Perspectives* 14 (1):177-186.
- Robé J-P (2020): *Property, Power and Politics*, Bristol: Bristol University Press.
- Rodrik D. (2011): *The Globalization Paradox*, New-York: Norton & Cie.
- Rodrik D. (2018): *Straight Talk on Trade Ideas for a Sane World Economy*, Princeton, Princeton University Press. Traduction française (2018) : *La Mondialisation sur la sellette : plaidoyer pour une économie saine*, Bruxelles : De Boeck.
- Romano S. (1918): *L'ordinamento giuridico*. Traduction française (2002) : *L'ordre juridique*, Paris : Dalloz
- Romano S. et Bergé J-S (2015) : *Les ordres juridiques*, Paris : Dalloz.

- Rosanvallon P. (1979) : *Le libéralisme économique. Histoire de l'idée de marché*, 3^{ème} édition, Paris : Le Seuil, Collection Points.
- Rosanvallon P. (2006) : *La contre-démocratie, la politique à l'âge de la défiance*, Paris : Le Seuil.
- Rosanvallon P. (2011): *La société des égaux*, Paris : Le Seuil.
- Rosanvallon P. (2015): *Le bon gouvernement*, Paris : Le Seuil.
- Rosanvallon P. (2020) : *Le siècle du populisme. Histoire, théorie, critique.*, Paris : Le Seuil.
- Rovelli C. (2017) : *L'ordre du temps*, Paris : Flammarion.
- Sahlins M. (1972): *Stone Age Economics*, Chicago & New York: Aldine- Atherton Inc., Edit. Traduction française de T. Jolas (1976) : *Âge de Pierre, Âge d'Abondance. L'économie des sociétés primitives*, Paris : Gallimard
- Samuelson P.A. (1939): 'Interaction Between the Multiplier Analysis and the Principle of Acceleration', *Review of Economics and Statistics* 21: 75-78.
- Schumpeter J.A. (1934): *Theory of Economic Development*, Cambridge Mass.: Harvard University Press. Traduction française, *Théorie du développement économique*, Paris : Payot.
- Schumpeter J.A. (1935): 'The Analysis of Economic Change', *Review of Economics and Statistics* (17): 2-10.
- Schumpeter J.A. (1942): *Capitalism, Socialism, and Democracy*, New York, Harper & Row. Traduction française, *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*, Paris : Payot.
- Schumpeter J.A. (1954): *History of Economic Analysis*, London: Allen & Unwin. Traduction française (1983) : *Histoire de l'analyse économique*, tome 1, Paris : Gallimard
- Segrestin B. et A. Hatchuel (2012) : *Refonder l'entreprise*, Paris : Le Seuil.
- Sen A. (1991): *On Ethics and Economics*, Oxford, Basil Blackwell. Traduction française (1993) : *Éthique et économie*, Paris : Presses Universitaires de France.
- Sen A. (1999): *Development as Freedom*, Alfred Knopf Inc. Traduction Française (2003) : *Un nouveau modèle économique, Développement, justice, liberté*, Paris : Odile Jacob.
- Sen A. (2009) : *The Idea of Justice*, London : Penguin Books. Traduction française (2009) : *L'idée de justice*, Paris : Flammarion.
- Serres M. (1990) : *Le contrat naturel*, Paris : Éditions François Bourin.
- Shackle G.L.S. (1949) : *Expectations in Economics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Shonfield A. (1965): *Modern Capitalism: The Changing Balance of Public and Private Power*, Oxford: Oxford University Press. Traduction Française (1969) : *Le Capitalisme aujourd'hui, l'État et l'entreprise*, Paris : Gallimard.
- Shaked A. and J. Sutton (1987): 'Product Differentiation and Market Structure', *The Journal of Industrial Economics* 36: 131-146.
- Sinclair-Desgagné (2005) : 'Calcul économique et développement durable', *Esprit Critique, Revue internationale de sociologie et de sciences sociales* 07 N° 1 : 6-14.
- Sinclair-Desgagné B. (2011) : 'Éco-activités, création de valeur et compétitivité', CIRANO Série Scientifique 11-36.
- Sinclair-Desgagné B. (2017) : 'Le développement durable. Vers un nouvel esprit d'entreprise', Communication au colloque *Perspectives d'avenir en 4D* tenu dans le cadre des célébrations du centenaire d'HEC Montréal.
- Simon H.A. (1951): 'A Formal Theory of the Employment Relationship', *Econometrica* 19 (3): 293-305.
- Skidelsky R. (2009): *Keynes: the return of the master*, New York: Public Affairs.
- Smith A. (1776): *An Inquiry in the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Reed. (1976) R.H. Campbell and A.S. Skinner (eds), Oxford: Clarendon Press. Traduction française : *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Paris : Flammarion
- Smith A. (1790): *The Theory of Moral Sentiments*, Reed. D.D. Raphael and A.L. MacAfee, Oxford Clarendon Press. Traduction française : *La théorie des sentiments moraux*, Paris : Presses Universitaires de France.

- Solow R.M. (1956): 'A Contribution to the Theory of Economic Growth', *Quarterly Journal of Economics* 70: 75-94.
- Stern, Nicholas (2007): *The Economics of Climate Change: The Stern Review*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Stiegler B. (2018) : 'Les années 1930 éclairent les tendances autoritaires du néo-libéralisme', *Le Monde* 19 Juillet
- Stiegler B. (2019) : *Il faut s'adapter. Sur un nouvel impératif politique*, Paris : NRF Essais Gallimard.
- Supiot A. (2010) : *L'esprit de Philadelphie. La justice sociale face au marché total*, Paris : Le Seuil.
- Supiot A. (2013) : *Grandeur et Misère de l'État social*, Paris, Collège de France – Fayard.
- Supiot A. (2015) : *La gouvernance par les nombres*, Paris, Fayard.
- Supiot A. (2019) : *La force d'une idée suivie de l'idée de Justice sociale d'Alfred Fouillée*, Paris, Les Liens qui Libèrent.
- Supiot A. (2020) : 'Les taches de l'O.I.T. à l'heure de son centenaire', *Revue Internationale du Travail* 159 n° 1 : 131-152.
- Thaler R.H. and C.R. Sunstein (2003): 'Libertarian Paternalism', *American Economic Review* 93, n°2, p. 175-179.
- Thaler R.H. and C.R. Sunstein (2008): *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*, Yale University Press
- Tirole J. (2016) : *L'économie du bien commun*, Paris : Presses Universitaires de France.
- Tobin J. (1972): 'Inflation and Unemployment', *American Economic Review* 62: 1-18.
- Veblen T. (1899): *The Theory of Leisure Class an economic study of institutions*, New York, Macmillan. Traduction française : *Théorie de la classe de loisirs*, Paris : Gallimard.
- Veblen T. (1919): *The Vested Interests and the Common Man*, in *Collected Works of Thorstein Veblen* volume VII, London, Routledge.
- Veblen T. (1921): *The Engineers and the Price System*, in *Collected Works of Thorstein Veblen* volume VII, London, Routledge.
- Veltz P. (2017) : *L'économie désirable. Sortir du monde thermo-fossile*, Paris, Le Seuil.
- Veltz P. (2021) : *La société hyper-industrielle*, Paris, Le Seuil.
- Vona F. (2019): 'Job Losses and Political Acceptability of Climate Policies: why the job killing argument is persistent and how to overturn it', *Climate Policy* 19 (4): 524-532.
- Vona F. and F. Patriarca (2011): 'Income Inequality and the Development of Environmental Technologies', *Ecological Economics* 70: 2201-2213.
- Walras L. (1874) : *Éléments d'économie politique pure ou théorie de la richesse sociale*, Edition comparée par P. Dockès et alii, Paris, Economica 1988.
- Walras L. (1896): *Études d'économie sociale*, in *Œuvres économiques complètes* tome IX, P. Dockès éd., Paris: Economica 1992.
- Walras L. (1898) : *Études d'économie politique et appliquée : théorie de la production de la richesse sociale*, Edition comparée par P. Dockès et alii, Paris, Economica 1995.
- Wicksell K. (1898): *Geldzins und Guterpreise*, Jena: Gustav Fisher. Translation in English *Interest and Prices* (1936). Reprints of Economic Classics (1965): New York: Augustus Kelley.
- Wicksell K. (1934): *Lectures on Political Economy*, London: George Routledge & Sons. Reprints of Economic Classics (1977): New York: Augustus Kelley.
- Zask J.(2010) : Préface de Dewey J., *Le public et ses problèmes*, Paris : Gallimard.
- Zingalès L. (2020): *The Political Limits of Economics*, *Stigler Center for the Study of the Economy and the State*, New Working Papers Series No 41.

Instabilité et résilience des économies de marché

Essai sur l'économie du libéralisme social

Jean-Luc Gaffard, OFCE Sciences Po, Université Côte d'Azur, Institut Universitaire de France.

Résumé.

Les crises, crise financière de 2008, crise sanitaire de 2020, crise écologique récurrente ont des effets destructeurs sur les économies comme sur les théories censées expliquer leur évolution. Le projet qualifié de néo-libéral est remis en cause concrètement quand les repères habituels, issus de la théorie économique dominante, sont perdus et les politiques se rallient à ce qu'il est convenu d'appeler des mesures non conventionnelles. Les sociétés développées semblent osciller entre la continuation de ce projet avant tout guidé par la confiance dans les régulations par des marchés aussi flexibles que possible et une rupture incarnée dans le retour au pouvoir d'États autoritaires jouant de nationalismes identitaires. Cette situation n'est pas sans rappeler celles déjà vécues à la fin du XIX^e siècle puis dans les années 1920-1930, situations de crise du libéralisme et de la théorie économique, un libéralisme qui a dû se renouveler pour ne pas sombrer et qui a pris la forme du libéralisme social dont le trait distinctif a été de faire place à une régulation macroéconomique au cœur d'un renouvellement de la théorie économique elle-même. Fort de cette expérience, le propos du livre est de faire valoir les avancées théoriques nécessaires et, par suite, les fondements économiques d'un libéralisme social présenté comme la réponse institutionnelle la mieux adaptée à la conduite d'économies de marché qui s'avèrent décidément être intrinsèquement instables mais néanmoins capables de résilience.

Codes JEL : B41, O43, P17, P40

Mots clés : coordination, entreprise, instabilité, institutions, État, libéralisme, monnaie, nation, norme, rationalité, travail.

Instability and resilience of market economies

Essay on the economics of social liberalism

Abstract.

The crises, the financial crisis of 2008, the health crisis of 2020, the recurrent ecological crisis, have destructive effects on economies as well as on the theories that are supposed to explain their course. The so-called neo-liberal project is called into question in practice when the usual benchmarks, derived from the mainstream economic theory, are lost and politicians rally to what are known as unconventional policies. Developed societies seem to oscillate between the continuation of this project, guided above all by confidence in regulation through markets that are as flexible as possible, and a rupture embodied in the return to power of authoritarian states playing on identity nationalisms. This situation is reminiscent of those already experienced at the end of the 19th century and then in the 1920s and 1930s, when liberalism and economic theory were in crisis, a liberalism that had to renew itself in order not to sink and which took the form of social liberalism whose distinctive feature was to make room for macroeconomic regulation at the heart of a renewal of economic theory itself. On the strength of this experience, the purpose of the book is to put forward the necessary theoretical advances and then the economic foundations of a social liberalism presented as the most appropriate institutional response to the conduct of market economies that are once again proving to be intrinsically unstable but nevertheless capable of resilience.

Key words: coordination, enterprise, instability, institutions, labour, money, nation, liberalism, norm, rationality, State.

DOCUMENTS DE TRAVAIL GREDEG PARUS EN 2022

GREDEG Working Papers Released in 2022

2022-01	PATRICE BOUGETTE, OLIVER BUDZINSKI & FRÉDÉRIC MARTY <i>Self-Preferencing and Competitive Damages: A Focus on Exploitative Abuses</i>
2022-02	BENJAMIN MONTMARTIN & MARCOS HERRERA-GOMEZ <i>Imitative Pricing: The Importance of Neighborhood Effects in Physicians' Consultation Prices</i>
2022-03	BENJAMIN MONTMARTIN <i>Geography, Growth and Inequalities: Market Failures and Public Policy Implications</i>
2022-04	BASHEER KALASH <i>Agglomeration and Technological Specialization</i>
2022-05	ABIR KHRIBICH, RAMI H. KACEM & DAMIEN BAZIN <i>The Impact of Social Development on Renewable Energy Consumption in Tunisia: A Need for Sustainability and Equity of Capabilities</i>
2022-06	JEREMY SROUJI <i>Reframing The US Dollar Debate: What Outlook for the US Dollar as World Money?</i>
2022-07	JEAN-LUC GAFFARD <i>Norme, fait, fluctuation</i>
2022-08	JEAN-LUC GAFFARD <i>L'inflation : phénomène durable ou transitoire ? Un aperçu historique pour comprendre le temps présent</i>
2022-09	AUGENDRA BHUKUTH, DAMIEN BAZIN & ABIR KHRIBICH <i>Socioemotional Wealth and Product Differentiation in the Informal Economy: A Simple Theroetical Model</i>
2022-10	DAMIEN BAZIN & THIERRY POUCH <i>Du corporatisme au communisme : les sentiers sinueux du professeur Henri Denis. Retour sur un épisode académique français</i>
2022-11	AUGENDRA BHUKUTH, DAMIEN BAZIN, ANI WULANDRI & VALENTINA TESLENKO <i>Social Capital in Micro-family Enterprises: A Case Study in East Java, Indonesia</i>
2022-12	GÉRARD MONDELLO <i>Differentiated Beliefs in Accident Models under Risky Environment</i>
2022-13	JEREMY SROUJI & DOMINIQUE TORRE <i>The Global Pandemic, Laboratory of the Cashless Economy?</i>
2022-14	BASHEER KALASH, SARAH GUILLOU, LIONEL NESTA & MICHELE PEZZONI <i>Does Lab Funding Matter for the Technological Application of Scientific Research? An Empirical Analysis of French Labs</i>
2022-15	BARBARA BULJAT <i>Immersive Technologies Affecting Psychological Factors that Lead to Voluntary Pro-Environmental Behavior: A Transdisciplinary Survey</i>
2022-16	FRÉDÉRIC MARTY <i>Quelle articulation entre la législation européenne sur les marchés numériques (Digital Markets Act) et le droit de la concurrence ? Réflexions à partir de l'histoire des Sherman Act et FTC Act</i>
2022-17	ANDREA GUIDO, ALEJANDRO MARTINEZ-MARQUINA & RYAN RHOLES <i>Reference Dependence and the Role of Information Friction</i>

- 2022-18** GIUSEPPE ATTANASI, MICHELA CHessa, SARA GIL GALLEN & ELENA MANZONI
Bargaining with Confirmed Proposals: An Experimental Analysis of Tacit Collusion in Cournot and Bertrand Duopolies
- 2022-19** CYRIELLE GAGLIO, ERIKA KRAEMER-MBULA & EDWARD LORENZ
Digitalization, Innovation and Productivity in South African Micro and Small Enterprises
- 2022-20** JEAN-LUC GAFFARD
Repenser l'économie du travail
- 2022-21** GÉRARD MONDELLO
Information Source's Reliability
- 2022-22** JEAN-SYLVESTRE BERGÉ
Towards a New "Antecedent Legal Method"
- 2022-23** FRÉDÉRIC MARTY
Artificial Intelligence: Opportunities and Managerial Challenges
- 2022-24** MATTIA GUERINI, LIONEL NESTA, XAVIER RAGOT & STEFANO SCHIAVO
The Zombification of the Economy? Assessing the Effectiveness of French Government Support during COVID-19 Lockdown
- 2022-25** MURIEL DAL PONT LEGRAND, MARTINA CIONI, EUGENIO PETROVICH & ALBERTO BACCINI
Is There Cross-fertilization in Macroeconomics? A Quantitative Exploration of the Interactions between DSGE and Macro Agent-Based Models
- 2022-26** ALEXANDRE TRUC
Neuroeconomics Hype or Hope? An Answer
- 2022-27** ALEXANDRE TRUC
The Disciplinary Mobility of Core Behavioral Economists
- 2022-28** MICHELE BEE & RAPHAËL FÈVRE
Gold Rush vs. War: Keynes and the Economics of Digging Holes
- 2022-29** GUILHEM LECOUTEUX
The Homer Economicus Narrative: From Cognitive Psychology to Individual Public Policies
- 2022-30** GUILHEM LECOUTEUX & IVAN MITROUCHEV
The 'View from Manywhere': Normative Economics with Context-Dependent Preferences
- 2022-31** GUILHEM LECOUTEUX & IVAN MITROUCHEV
Preference Purification in Behavioural Welfare Economics: an Impossibility Result
- 2022-32** FRÉDÉRIC MARTY
From Economic Evidence to Algorithmic Evidence: Artificial Intelligence and Blockchain: An Application to Anti-competitive Agreements
- 2022-33** JEAN-LUC GAFFARD
Instabilité et résilience des économies de marché: Essai sur l'économie du libéralisme social