

11

Les savoirs de l'économie

TIMOTHY SHENK
ET TIMOTHY MITCHELL

Depuis Adam Smith et les physiocrates, l'ascension de la « science économique » est autant déplorée qu'acclamée, et les dernières années du XIX^e siècle sont marquées par une accélération des efforts pour mettre sur pied une « véritable » discipline. De nouvelles institutions destinées à accueillir des économistes apparaissent, tandis que les idées redéfinissent le domaine et les techniques propres à son étude.

Aujourd'hui, les économistes jouissent d'une influence dont leurs prédécesseurs n'ont jamais rêvé. L'économie est devenue la science sociale hégémonique et bénéficie, à travers le monde, d'une autorité sans équivalent sur la politique et les affaires. Elle constitue un nouveau domaine de compétence pour les gouvernements, le domaine « économique », et elle a refondu certains des concepts les plus capitaux du siècle comme celui de « marché », doté aujourd'hui d'une importance totémique.

Au début du XX^e siècle, pourtant, loin de chercher à faire de leur discipline la science sociale dominante, les économistes sont plutôt occupés à poser les bases d'une science unifiée centrée sur la « question sociale ». Sociologues, politologues, anthropologues, psychologues ont alors un rôle à jouer au côté de l'économie, et il est courant de voir l'économie traitée comme une branche de cette recherche plus large, ou de trouver des définitions qui voient en elle ce que les fameux *Principes économiques* d'Alfred Marshall appellent « les aspects économiques » de la vie sociale de l'homme¹. Au fil du XIX^e siècle, les visions de la société comme système fonctionnant selon des logiques propres et indépendantes de l'État gagnent du terrain. Et ceux qui pratiquent les bien nommées « sciences sociales » tentent d'utiliser leurs compétences pour développer le potentiel (et maîtriser les excès) de forces (économiques autant que sociales) qu'ils voient comme en passe de transformer le monde.

¹ Marshall 1890.

Pour bien comprendre l'histoire de l'économie au XX^e siècle, il est nécessaire de faire cohabiter deux éléments : l'avenir que les économistes pensent être en train de construire, et l'avenir qu'ils ont contribué à créer en réalité. Au tournant des XIX^e et XX^e siècles, l'économie fait partie d'une science sociale cherchant à comprendre et apprivoiser une entité découverte depuis peu et connue sous le nom de « capitalisme ». Cent ans plus tard, les économistes produisent des modèles toujours plus élaborés qui cherchent à explorer les caractéristiques essentielles d'objets – telle l'économie – revendiqués par la discipline comme terrains propres. Ils s'appuient pour ce faire sur des outils et données fournis par une vaste chaîne de production qui achemine des moyens colossaux vers des milliers d'économistes, franchissant sans entraves les barrières censées exister entre le « public » et le « privé ». La circulation entre frontières intellectuelles est aussi aisée – et les économistes comportementaux utilisent la psychologie pour construire un homme économique plus complexe. On voit aussi couramment des économistes se lancer dans des entreprises impériales et tentant d'annexer des objets appartenant aux champs voisins et les ramener à leurs modes d'analyse. Mais l'écart qui s'est creusé entre cette version de l'économie et les aspirations de ses fondateurs est vaste, et ses conséquences sont considérables.

La construction d'une discipline

Cela fait bien sûr des siècles que l'on débat, en tous lieux, de sujets catégorisés comme « économiques ». Dans bien des cas cependant, les parties au débat n'ont que peu ou pas de formation spécifique. À la fin du XIX^e siècle, ceux qui cherchent à faire de l'économie une discipline s'appuient sur quelques antécédents, mais ceux-ci sont d'un faible secours vu l'échelle des redéploiements à accomplir. Revues spécialisées, chaires universitaires, associations professionnelles et instituts de recherche se multiplient, tandis que les universités deviennent le terrain privilégié de la formation en économie. Il n'est alors plus question de continuer à voir les économistes comme ayant simplement une vision du monde un peu particulière. Ils sont désormais les produits d'une formation spécialisée, la constitution de la discipline s'opérant de façon plus ou moins rapide selon les lieux. Au début du XX^e siècle, ce qui a été principalement un passe-temps d'amateur s'est transformé en carrières professionnelles et les bases sont jetées d'un schéma d'organisation académique en passe de se répandre à travers la planète.

Dans le monde anglophone, la transition passe par l'adoption du terme *economics* qui indique une volonté d'éloignement du champ de l'« économie politique » considéré comme trop ancien et pas assez rigoureux. Un débat connexe, parmi les économistes allemands et autrichiens et baptisé du nom de *Methodenstreit*, oppose les défenseurs d'une approche historique de la vie économique aux partisans d'une science à forts soubassements théoriques et dont les constructions seraient basées sur des principes fondamentaux. Bien qu'attachés

initialement à des lieux géographiques précis, ces débats se déploient à travers le globe et, selon les normes allemandes ou anglaises, la France est en retard. Pendant une bonne partie du XX^e siècle, toutefois, les chercheurs qui tentent d'articuler l'économie au droit, à l'histoire, à la sociologie ou aux autres sciences sociales ont peu à craindre du contingent bien plus réduit d'ingénieurs et de mathématiciens qui vantent les mérites de leurs « calculs économiques² ».

L'Europe et les États-Unis du tournant du siècle ne sont pas les seuls à connaître l'avalanche de statistiques qui accompagne les activités économiques ; et la production (comme l'analyse) de ces statistiques n'est pas uniquement, ni même principalement, le fait d'économistes universitaires. Le savoir auquel les statistiques économiques promettent d'accéder est en effet bien trop utile et rentable pour rester confidentiel. Le chemin de fer, le télégraphe et les autres domaines qui font le nouveau monde de l'entreprise et qui bousculent radicalement les sociétés, rendent indispensable la création de nouveaux types de données qu'un secteur financier dynamique cherche à faire connaître aux investisseurs potentiels. La Compagnie américaine des téléphones et télégraphes est pionnière dans la fabrication de ces données statistiques aux États-Unis, par exemple, mais les détracteurs du système jouent un rôle non négligeable. Ainsi des syndicats qui sont décisifs dans l'enregistrement des statistiques du chômage. Les journaux et autres entreprises dédiés au suivi détaillé de ce que beaucoup appellent la « vie économique » commencent à proliférer : le *Wall Street Journal* est lancé en 1883, suivi peu de temps après par l'index boursier des valeurs industrielles de Charles Dow, le Dow Jones Industrial Average. Tous deux rendent compte d'une communauté active qu'ils tendent à solidifier de par leur existence. Ce faisant, les données et statistiques qu'ils présentent se trouvent dotées d'un sens nouveau et puissant.

De nombreux chercheurs en économie partagent cette foi dans le pouvoir des statistiques. Auparavant, de Ricardo à Walras, même les économistes ayant une passion pour les mathématiques donnent peu de place aux données quantitatives dans leurs travaux. Dans la seconde moitié du XIX^e siècle, en revanche, de plus en plus d'économistes, et particulièrement ceux dotés d'un penchant historique, sont convaincus que les statistiques sont essentielles à l'analyse économique et à sa boîte à outils. Le mouvement est puissant en Allemagne et est soutenu ailleurs par un réseau de bureaux dédiés à l'observation du travail et le flot régulier d'économistes partant se former dans ce pays. La Première Guerre mondiale fait perdre cette prérogative à l'Allemagne mais l'expansion de la recherche économique que le pays a contribué à lancer s'installe dans la durée. À la fin des années 1920, les instituts de recherche en économie exercent une influence inégalée, que ce soit le Bureau national de recherche en économie américain ou l'Institut Varga dans l'Union soviétique de Staline.

Intellectuellement, on décrit souvent l'histoire intellectuelle de l'économie au début du XX^e siècle comme l'aboutissement d'une révolution lancée par les marginalistes dans les

² Etner 1987.

années 1870. Cette version n'est que la caricature d'une histoire qui est en fait beaucoup plus intéressante et diversifiée. Il est vrai que ceux que l'on appelle plus tard les marginalistes substituent à l'étude des cycles de production et de consommation, et des formes de distribution de la valeur entre classes sociales, une problématique centrée sur les agents économiques individuels qui, s'appuyant sur les prix pour maximiser leur utilité, arrivent de façon non préméditée à l'équilibre de marché. Cependant, jusqu'à la Seconde Guerre mondiale, l'économie se signale bien plus par son pluralisme que par la force d'un quelconque consensus. Les structures institutionnelles, la gestion des ressources naturelles, les rouages de l'empire, les complexités de la finance ou la question des races ne sont que quelques-uns des sujets qui disputent alors la première place aux travaux rassemblés sous le nom trompeur mais désormais familier d'« économie néoclassique ».

Contrairement aux stéréotypes qui font aujourd'hui loi, il vaut aussi de rappeler que les travaux assimilés au canon marginaliste s'intéressent alors aux institutions. Les théories de Walras s'inscrivent dans un type de marché spécifique, celui d'une bourse réglementée. Chez Marshall, les marchés ont des qualités tangibles similaires, même s'il les présente plutôt comme des déclinaisons des places de marché urbaines. Tous deux situent donc leurs marchés dans des contextes éminemment sociaux.

Début de l'encadré 1 :

Titre ?

Cette importance de la texture sociale de la vie économique aide à mieux rendre compte de la popularité des politiques réformistes chez les économistes de l'époque. Le marginalisme, souvent présenté comme une rationalisation de l'exploitation vidant l'économie politique de son potentiel radical, peut alors conduire au socialisme. Comme le contemporain et rival de Marshall, Edwin Cannan, le fait remarquer depuis sa chaire à la London School of Economics : « La doctrine de l'utilité marginale étiquette comme économiques de nombreuses choses qui auparavant ne pouvaient être qualifiées qu'en des termes "sentimentaux" ou "non économiques" » – une extension dont les socialistes tirent parti pour se positionner comme les champions à la fois de la justice sociale et de l'usage efficace de ressources limitées³. Du point de vue des mathématiques, il n'y a pas non plus de différence entre un équilibre atteint par le jeu du marché et un équilibre atteint *via* une planification centralisée. On débat d'ailleurs beaucoup de la capacité des socialistes à fixer des prix rendant les marchés lisibles, et lorsque John Maynard Keynes annonce en 1926 « la fin du "laissez-faire" », il fait écho à une position largement répandue⁴.

Fin de l'encadré 1

³ Cannan 1903 (p. 405).

⁴ Keynes 1926.

La difficulté à distinguer clairement les marginalistes de leurs collègues ne signifie pas pour autant que les économistes n'ont aucun désaccord profond. Mais vouloir lire cette période de façon téléologique comme un prologue à ce que l'économie allait devenir ne fait que rendre les choses incompréhensibles. Au tournant du XX^e siècle, l'économie hésite entre deux voies qui bénéficient toutes deux d'un riche héritage intellectuel : devenir la science de la gestion de la nature et des ressources, ou celle des prix et de l'argent. On décrit à l'époque cette alternative comme le choix entre donner la priorité à l'« efficacité » ou à la « rareté ». La première fait des économistes les médiateurs entre monde matériel et monde social ; la seconde entre société et univers de flux monétaires suivant leurs logiques propres.

Il n'est pas alors aisé de dire laquelle des deux va l'emporter. Pendant des centaines d'années, la vie économique a été tenue comme inséparable de la production agricole. Les départements d'agriculture, aux États-Unis, sont souvent le refuge des économistes, et quelques-uns parmi les plus grands, comme John Kenneth Galbraith, ont suivi des études d'économie agricole. Jusque dans les années 1970 les manuels pour débutants contiennent souvent un chapitre sur l'agriculture, vestige et signe de ce qui a été autrefois l'élément constitutif de la discipline. Les économistes ont entrepris de déchiffrer l'une des facettes du comportement de l'homme en société, mais leurs explorations du champ social ont conduit beaucoup d'entre eux à le redéfinir et à refuser la quarantaine mettant la nature à part du social.

Un autre élément, essentiel même si opportunément oublié, occupe les esprits dans les premières décennies du XX^e siècle – la ressource inestimable qu'est la pureté raciale. Irving Fisher, par exemple, l'un des économistes les plus acclamés de son vivant, est un fervent partisan de l'eugénisme. Dans son esprit, économie et eugénisme sont inséparables et constituent les deux faces de la richesse nationale qu'il étudie. Cette position l'affilie au courant majoritaire de la profession, aux côtés d'hommes tels qu'Edward Ross, l'un des membres fondateurs de l'Association américaine d'économie et père de la formule « suicide de la race », une variante de la préoccupation traditionnelle de l'économie politique pour la gestion des populations⁵. Le déploiement des données et des outils techniques de la statistique est aussi organiquement lié à l'eugénisme : les analyses biométriques de populations conduisent au développement de techniques statistiques très novatrices qui justifient certes les messages eugénistes, mais qui ont leur puissance propre et qui sont largement reprises, dans la suite, par l'économétrie.

Dans les années 1920, les économistes peuvent tirer un bilan positif de ce qui a été accompli : ils sont devenus plus essentiels au gouvernement des activités économiques, la structuration de la discipline se poursuit à un rythme soutenu et les autres institutions dédiées à la production de savoirs économiques (et relevant du monde des affaires) continuent de se développer. L'argent afflue à un niveau sans précédent *via* un ensemble d'organisations

⁵ Ross 1901 (p. 88).

philanthropiques, d'agences étatiques et de centres de recherche technique. Cependant, les travaux des économistes ont beau avoir une portée plus grande, leur influence reste limitée. La diversité intellectuelle entretient de vives discussions, et cette hétérogénéité fait qu'il est aisé d'écarter l'économie comme une occupation de nature universitaire, trop divisée sur elle-même pour être utile au gouvernement des choses. On prête une oreille polie à ceux qui prédisent qu'une révolution conceptuelle est imminente, mais les contours de cette transformation restent flous.

La fabrique de l'Économie

Durant les années 1930, l'économie en tant que discipline (*economics*) participe à la fabrication de l'Économie (*the economy*) comme nouvel objet – et la gestion de cet objet devient la préoccupation principale des gouvernements dans les décennies suivantes. La réorganisation de la vie politique autour de cet objet, et l'importance des savoirs économiques nécessaires à sa gestion, confèrent une importance nouvelle aux économistes professionnels. Enjambant les incertitudes et désaccords du passé, ceux-ci commencent à revendiquer une place de choix au sein des sciences sociales et dans la décision publique.

Au cours des décennies précédentes, le mot « économie » désigne généralement un processus et non un objet. En lien avec l'idée de « gouvernement », l'économie a pour sens l'administration ou l'utilisation efficace des ressources et moyens matériels. Dans les formules telles qu'« économie politique » ou « économie sociale », elle renvoie non seulement à la « bonne » gestion de la vie mais aussi aux modes de savoir techniques et administratifs utiles à cette gestion. Au milieu du XX^e siècle, l'idée de « l'Économie » (utilisée maintenant en anglais avec l'article défini, et ici avec une majuscule) prend un sens nouveau. Les économistes commencent à utiliser le terme pour désigner la totalité des relations de production, d'échange et de consommation à l'intérieur d'un territoire donné. Ce changement reflète l'usage de nouvelles méthodes statistiques qui visent la mesure et le suivi des relations monétarisées à l'échelle des pays. Il reflète aussi des changements dans les dimensions matérielles et sociales de la vie, notamment la montée des bureaucraties étatiques et des administrations gestionnaires dans les firmes. Il signale finalement le passage, pour les grandes puissances industrielles, de l'ère de l'expansion territoriale et des politiques impériales à la priorité donnée au gouvernement de l'État-nation et à la gestion de la crise.

Une invention majeure contribue à la fabrication de l'Économie, la mise en place des statistiques du revenu national. Dans l'entre-deux-guerres, des statisticiens tels que Simon Kuznets aux États-Unis mettent au point des méthodes pour mesurer ce qui sera connu plus tard comme le produit national brut (PNB). Imaginant que le monde économique est constitué de trois grandes entités – les ménages, les entreprises et le gouvernement –, les calculs du revenu national produisent une estimation mensuelle des échanges entre ces unités et

présentent le total comme reflétant l'évolution d'un objet nouveau : l'Économie nationale, vue alors comme une unité systémique. D'autres forces perturbent certes le système de l'extérieur, mais l'économie peut à présent être conçue comme un objet dynamique, distinct des autres processus sociaux et sujet à ses propres lois de fonctionnement, empiriquement déchiffrables. Le gouvernement n'est toutefois pas le seul à développer de nouveaux usages autour de ces catégories et données. Des changements sont à l'œuvre en parallèle : la montée du nombre de grandes entreprises cotées, l'utilisation quotidienne des écritures et de la monnaie de papier, le paiement de l'impôt sur le revenu par une proportion grandissante de ménages, etc. – toutes activités qui multiplient les façons dont la vie collective est réglée par des calculs monétaires et comptables, avec pour résultat la production d'un monde unifié par le nombre et qui peut dès lors être imaginé et représenté comme *une* économie.

À la même époque, la Grande Dépression attire l'attention sur les travaux de l'économiste anglais John Maynard Keynes (et sur des recherches similaires dans d'autres pays). La *Théorie générale* de Keynes contribue à déplacer le regard des microétudes centrées sur les agents et les prix sur des marchés spécifiques à ce qui sera connu plus tard sous le nom de « macroéconomie » et qui regarde la production nationale, l'emploi, le revenu, l'épargne, l'investissement, l'offre de monnaie et les taux d'imposition. Les gouvernements s'appuient sur ces idées pour calculer ces nouveaux agrégats et introduire des programmes pour gérer leurs interactions. Ce faisant, les concepts qu'invente l'économie-discipline en viennent à faire partie du monde que les économistes prétendent décrire. Et les expérimentations parallèles de planification en Union soviétique, comme le travail des économistes de l'Allemagne de Weimar ou ceux de la Société des Nations, renforcent l'émergence de l'Économie comme objet de connaissance.

Une troisième évolution caractéristique de la période, et vitale pour comprendre le changement que nous cherchons à caractériser, est le développement de l'économie mathématique. L'éditeur et conseiller en investissements Alfred Cowles, frustré par l'inexactitude des prévisions boursières, finance le développement de techniques mathématiques et statistiques pour faire de l'économie une science plus précise. Il fonde une revue, *Econometrica*, et un institut de recherche, la Commission Cowles, chargée de produire des modèles généraux des processus économiques. Des systèmes d'équations sont au point de départ de ces savoirs. L'information statistique est désormais collectée moins comme une description du monde réel que comme échantillon de données à introduire dans les modèles mathématiques, desquels les lois économiques sont induites. Plus tard, les abstractions de l'économie mathématique compliqueront considérablement la tâche des économistes visant la définition de politiques économiques de portée pratique. L'abstraction même de la science contribue cependant à renforcer alors, par contraste, l'effet de réel de l'objet Économie auquel les modèles et les données semblent se rapporter⁶.

⁶ Pour un autre aperçu sur ces modèles, voir Armatte et Dahan (dans ce volume, p. 000).

Finalement, des méthodes plus pratiques de calcul et de gestion de l'économie nationale se développent durant la Seconde Guerre mondiale. Les gouvernements doivent en effet maximiser leur production industrielle, contrôler les prix et salaires, gérer l'allocation du travail et des matières premières pour être en mesure de répondre aux besoins civils et militaires. Ils regroupent donc des économistes dans des bureaux de planification où de nouvelles méthodes d'estimation et de modélisation des interactions entre variables macroéconomiques sont développées. Et ces efforts amènent la science économique sur le devant de la scène.

Un dernier point : la Seconde Guerre mondiale confirme la fin de l'ère des empires coloniaux à travers lesquels les grandes puissances ont organisé production et commerce *via* leur mainmise sur les territoires. Or les réseaux enchevêtrés de l'impérialisme mondial rendent difficile le calcul des processus économiques en termes d'unités territoriales autosuffisantes. Alors que les puissances industrielles desserrent leur emprise, perdent leurs empires et se recentrent sur la gestion de leurs affaires économiques nationales, il devient soudainement possible, pour la pensée économique et la pratique gouvernementale, d'organiser ces affaires à l'échelle d'une nation – celui de l'Économie.

Un âge d'or de la croissance et des modélisations mathématiques ?

À la fin de la guerre, les populations des puissances industrielles attendent de leurs gouvernements la mise en place de sociétés égalitaires basées sur de hauts salaires, l'amélioration de la protection sociale, l'arrêt (aux États-Unis) de la ségrégation raciale et, dans de nombreux cas, le renforcement du rôle des travailleurs dans la gestion et la propriété des moyens de production. Déployant les méthodes récemment apprises, les économistes apportent une autre réponse : au lieu de redistribuer propriétés et revenus, les gouvernements peuvent mener des politiques de « croissance ».

La science économique a souvent été confrontée aux changements – à la croissance de la population, l'expansion du commerce, les excès ou pénuries de ressources naturelles, l'inflation. Dans le contexte du New Deal, les politiques de relance, qui impliquent la remise en service d'usines et la création d'emplois pour les chômeurs, sont comprises comme s'inscrivant dans des cycles de croissance et de contraction de l'activité, un mouvement désigné sous le nom de « cycles économiques ». L'expansion n'est donc pas une fin en soi-même si l'étude des cycles économiques conduit à définir les moyens d'en niveler les variations, bridant si nécessaire les mouvements d'expansion pour diminuer l'ampleur des récessions, ou cherchant à réduire les goulets d'étranglement (qui peuvent entraver la sortie de crise) dans l'offre de marchandises ou de travail. Après 1945, en revanche, la « croissance » signifie tout autre chose : l'objet que les politiques gouvernementales se donnent n'est pas de

faire croître la population, le commerce, les ressources ou la richesse, mais quelque chose de plus vaste et moins matériel, et surtout capable de connaître, on l'espère, un développement *continu* : l'Économie.

Les économistes utilisent aussi la croissance pour penser et conduire les relations entre pays industrialisés et anciennes colonies, et le maître-mot en est le « développement économique ». Dans l'entre-deux-guerres, la Grande-Bretagne et les autres puissances impériales introduisent des programmes de développement colonial, espérant ainsi réduire les forces d'opposition par une meilleure exploitation des ressources et l'amélioration des conditions de vie des populations. Après guerre, les économistes américains qui travaillent (notamment) avec la Banque mondiale utilisent la mesure du PNB et de sa croissance pour construire un nouvel avenir pour les Suds. Ayant rejeté les demandes des nouveaux États indépendants tels que l'Inde et qui portaient sur la révision des termes du commerce international et le transfert de capitaux du Nord vers le Sud, les États-Unis se tournent vers la science de la croissance économique comme réponse à la pauvreté et aux inégalités globales. Ces programmes de développement ne réduisent pas l'écart entre les niveaux de richesse et de qualité de vie au Nord et au Sud, mais ils offrent une fois de plus à la nouvelle science la possibilité de définir et modéliser les politiques publiques.

Cette affaire du développement n'est qu'un des exemples du poids grandissant qu'exercent après guerre les économistes en tant que gestionnaires de l'économie et experts en efficacité. À la même époque, des agences comme la Fondation Ford encouragent l'exportation de la version américaine de la science économique. Des différences nationales persistent, mais la science économique américaine, ou du moins une version très sélective et étroite de celle-ci, en vient à dominer l'enseignement et la recherche au niveau mondial.

Le mouvement qui fonde la discipline sur la modélisation mathématique des phénomènes économiques installe une *lingua franca* qui donne son jargon à la profession. De la démarche quasiment philosophique qu'elle était à ses débuts, la science économique achève sa conversion en ingénierie. Rien ne représente mieux cette transformation que la théorie de l'équilibre général développée par Kenneth Arrow et Gérard Debreu au début des années 1950. Le modèle Arrow-Debreu montre que l'économie dans son ensemble, et pas seulement les marchés de marchandises spécifiques, peut être modélisée mathématiquement comme en équilibre concurrentiel – comme un système dans lequel, sur la base d'une série d'hypothèses irréalistes comme celle de la concurrence parfaite, chaque producteur et chaque consommateur trouvent un prix réalisant l'équilibre entre offre et demande.

La théorie d'Arrow-Debreu devint une pièce maîtresse de la synthèse néoclassique – cette tentative d'origine principalement américaine de réconcilier la macroéconomie keynésienne avec la microéconomie néoclassique de Léon Walras. De brillants successeurs de Keynes, tels les membres de l'école de Cambridge en Angleterre, voient d'un œil critique ces tentatives visant à considérer l'économie dans son ensemble comme la simple agrégation de

calculs économiques individuels. Cependant, le manuel de Paul Samuelson, *Economics : An Introductory Analysis*, et l'influence immense qu'il exerce assurent le succès de la synthèse. Publié une première fois en 1948 puis traduit dans plus de 40 langues, le manuel est enrichi et parfois amputé de certaines idées au fil de ses 19 éditions. Mais il assure avec succès la promotion de la mathématisation de la discipline et sa division en deux branches distinctes bien qu'apparemment compatibles, la macroéconomie traitant de l'économie dans son ensemble et la microéconomie des marchés individuels.

Le triomphe du marché

Quand les années 1970 arrivent, la conjonction essentielle d'éléments qui a stimulé la montée en puissance de l'Économie se délite. Au grand plaisir de Milton Friedman et de ses amis, l'ordre institué par les accords de Bretton Woods s'effondre en 1971. À l'ère de ce qui commence à devenir la « mondialisation », ce signal n'est pourtant que le premier des défis que doivent affronter ceux qui cherchent à contrôler les économies nationales. Un nouveau néologisme destiné à devenir le pain quotidien des économistes et politiques l'indique, la « stagflation », qui décrit l'association d'une croissance économique stagnante et d'une inflation galopante. On présente souvent cette période comme le moment où l'âge d'or du capitalisme – les « Trente Glorieuses » en France – cède le pas au néolibéralisme, révélant ainsi la poigne de fer que dissimulait auparavant le gant de velours de la social-démocratie. Un examen plus attentif révèle toutefois une histoire beaucoup plus riche et intéressante.

D'abord, le dispositif de production des savoirs économiques constitués de l'entre-deux-guerres aux années 1950 et 1960 survit aux régimes politiques basés sur la planification nationale. La performance économique offre toujours une mesure des succès des gouvernements, on confie toujours aux économistes la tâche de concevoir les politiques publiques capables de soutenir la croissance, et les connaissances en économie sont plus appréciées que jamais. La prospective économétrique se mue toutefois en partie en une industrie privée lucrative, évolution notable pour une discipline auparavant dominée par des chercheurs employés dans des administrations d'État et qui, avant la Grande Dépression, dénonçaient les analystes privés comme étant des charlatans.

Les institutions qui pilotent l'économie d'après guerre continuent à se développer, redirigées toutefois vers de nouveaux objectifs. Le président de la Réserve fédérale américaine, Paul Volcker, décrit l'essentiel de cette transformation et son côté paradoxal dans ces propos :

Nous sommes tous keynésiens à présent – explique-t-il – et ceci est lié à la façon dont nous regardons les choses. Les statistiques du revenu national appartiennent à une vision du monde keynésienne, et le langage des économistes est largement keynésien. Mais si

l'on entend par « keynésien » l'idée qu'il faudrait mettre l'économie sous perfusion, que les relations qui la constituent sont claires et comprises, et que cela, si bien mis en œuvre, nous permet d'accéder à une prospérité éternelle, alors ça, c'est des conneries⁷.

Les propos de Volcker laissent pourtant de côté le maître-mot de ceux qui prétendent avoir dépassé les « conneries » keynésiennes : le marché, terme qui prend alors un sens très neuf. Jusqu'aux années 1950, les défenseurs du monde des affaires sont les gardiens de l'ensemble des institutions que rassemble le vocable de « libre entreprise ». Mais la notion de marché qui s'impose dans les années 1970 est un concept d'une autre nature, plus léger, plus abstrait et facile à employer. Contrairement aux bureaucraties pesantes et quasi dictatoriales des États, le marché est (ou plutôt est présenté comme) un lieu générique et flexible où des individus exerçant leur libre arbitre interprètent les informations renvoyées par les prix, calculent la trajectoire qu'ils doivent emprunter – ceci débouchant, pour la société, sur des résultats optimaux.

Début de l'encadré 2 :

L'hypothèse d'efficience du marché

L'un des exemples les plus remarquables de cette foi nouvelle dans les marchés est l'acceptabilité grandissante de l'hypothèse d'efficience du marché (HEM). Celle-ci décrit les marchés financiers comme des processeurs d'information hors pair qu'aucun individu ne pourra jamais espérer dépasser. Cette façon de considérer le marché comme le dispositif idéal de traitement de l'information (plutôt que comme un outil d'allocation des ressources) est à la base de l'économie financière et transforme l'essentiel de la finance. Des « ingénieurs financiers » autoproclamés s'appuient sur l'HEM et d'autres innovations – la plus célèbre et populaire étant le modèle de valorisation des options Black-Scholes – pour créer des instruments financiers d'une complexité toujours plus grande. Certains prétendent que ces évolutions permettent aux investisseurs de gérer plus efficacement leur risque, voire de le supprimer. Sur les marchés financiers, l'argent coule à flots, facilitant la circulation du capital et de la production par-delà les frontières. Quand les années 1980 arrivent, l'ère de Bretton Woods a laissé place à ce qui sera appelé plus tard le « consensus de Washington ». Les recommandations de ses thuriféraires lient étroitement stabilité des prix, privatisations, libéralisation du commerce et déficits budgétaires minimaux. Les leaders politiques qui tentent d'infléchir la tendance sont mis en garde contre les châtiments que leur réservent des marchés d'obligations sans merci. À la base de ce système, on retrouve l'architecture financière que la théorie économique a rendue possible.

Fin de l'encadré 2

⁷ Cité par Neikirk 1986 (p. 107).

Alors que les défenseurs du marché s'étendent à loisir sur les mérites de la concurrence débridée, le marché lui-même se révèle assez difficile à caractériser. Cette ambiguïté autorise une schizophrénie tranquille, le marché étant à la fois une propriété universelle des relations humaines dont on ne peut défier le verdict sans se voir anéanti, et une chose vulnérable qui nécessite une protection de tous les instants vis-à-vis de ses potentiels saboteurs. Mais les concepts flous sont fort utiles, nous le savons, et ils servent souvent des objectifs concrets avec plus d'efficacité que leurs rivaux trop précis.

Au sein de la profession, parmi les économistes universitaires, l'obsession pour les marchés débouche sur une quête des microfondations nécessaires à la théorie économique d'ensemble. Milton Friedman, lorsqu'il défend son alternative « monétariste » au keynésianisme, continue bien sûr à utiliser les agrégats qui constituent la base de la macroéconomie d'après guerre. De même, les politiques et leurs experts continuent d'utiliser la plupart de ces outils – mais l'avant-garde académique les condamne comme infiniment rétrogrades : ce que requiert la science économique, ce sont des modèles qui arrivent à des conclusions valables pour l'économie en général à partir, et de l'intérieur, de la théorie de l'équilibre général.

Une solution est trouvée grâce à l'hypothèse des « attentes rationnelles ». Celle-ci pose comme principe que les individus sont des acteurs économiques extrêmement ingénieux capables de comprendre les modèles que les économistes construisent pour expliquer leurs actions. Et sous ces conditions de « réflexivité », les politiques de stabilisation ne peuvent agir sur l'économie que si elles sont imprévisibles. Les partisans de cette économie « néoclassique » avancent donc une conception du temps et de l'espace économiques originale : le référentiel d'analyse pertinent n'est plus l'Économie considérée comme un tout mais les décisions d'un *homo economicus* prévoyant. Être capable de prévoir le résultat des interventions politiques implique une autre façon de gouverner au présent à travers le futur. Si les gens comprennent que les baisses d'impôt d'aujourd'hui sont les hausses de demain, ils ne vont pas dépenser leur argent, comme le prévoient les keynésiens, mais l'économiser. La théorie des attentes rationnelles bouche le trou qui permettait aux keynésiens de jouer de l'ambiguïté du présent pour amener les gens, malgré eux, sur le chemin de la prospérité. Alors que les critiques affluent, Robert Lucas, qui inaugure le tournant des attentes rationnelles depuis Chicago, prédit que « le terme de “macroéconomie” va tout simplement disparaître de la circulation » et n'être plus que le vestige d'une ère révolue⁸.

Mais la prédiction de Lucas est fautive : la « macroéconomie » subsiste, notamment parce que les partisans de la théorie des attentes rationnelles ne réussissent pas à construire des modèles utiles à ceux qui gèrent effectivement l'économie (ce qui malgré tout reste massif). Dans les années 1980, la dynamique suscitée par les champions des attentes rationnelles passe donc ailleurs, du côté des défenseurs des « cycles réels ». Cette nouvelle

⁸ Lucas 1987 (p. 107).

génération de théoriciens considère toujours les individus comme des acteurs rationnels, mais ils voient dans certains chocs « réels », comme la flambée des prix du pétrole, le lieu d'origine des fluctuations économiques. Ce mouvement est à son tour contesté par ceux qui se décrivent comme néokeynésiens et qui démontrent que des modèles répondant aux critères des économistes néoclassiques peuvent être utilisés pour justifier les politiques keynésiennes – à condition d'être fondés sur des hypothèses appropriées. Selon eux, les variations de la demande agrégée peuvent être expliquées par des erreurs dans les prises de décision individuelles. Les sceptiques rejettent le néokeynésianisme, l'accusant de tenter par tous les moyens de rationaliser ses propres conclusions. Et les néokeynésiens eux-mêmes reconnaissent que l'on donne un poids analytique énorme à des sujets en apparence mineurs comme la vitesse à laquelle les prix et les salaires s'adaptent à des conditions de marché changeantes, alors que les moyens exacts par lesquels ces décisions individuelles se reflètent dans les outils conventionnels keynésiens comme la courbe de Phillips restent flous.

Mais ces scrupules sont vite abandonnés, notamment parce que la profession a besoin d'un consensus réconciliant gestion courante des affaires économiques et théorie économique de pointe. Un nouveau type de modèle, le modèle d'équilibre général dynamique (DSGE), pour lequel les acteurs économiques sont rationnels et dirigés vers le futur tandis que les marchés se voient reconnaître toute une série d'imperfections, passe au cœur de la macroéconomie. La tentative d'équilibrer les macroagrégats économiques qui a occupé l'économie au milieu du siècle n'est plus qu'un lointain souvenir et, au tournant du millénaire, on célèbre le consensus atteint par la discipline comme jamais auparavant.

Les caricatures qui présentent les économistes comme les adorateurs de modèles désespérément abstraits et dénués de fondements empiriques oublient certaines évolutions récentes de la discipline. Du travail mené par Gary Becker dans les années 1960 sur le « capital humain » à la célèbre *Freakonomics* basée sur les travaux du collègue de Becker à l'université de Chicago, Steven Levitt, la portée de l'économie s'étend et englobe tout ce qui semble pouvoir se rattacher de près ou de loin à des questions de maximisation d'utilité – qu'on parle racisme, suicide ou autre. Les économistes comportementalistes cherchent le moyen de mettre sur pied des acteurs plus subtils dotés de rationalités limitées, loin du stéréotype du maximisateur d'utilité sans cœur. Dans les années 1980, la théorie des jeux devient omniprésente et facilite l'élargissement du champ de la discipline. Des contingents d'économistes formés durant leurs études à l'économétrie profitent de l'explosion de la quantité de données rendues disponibles par la sophistication croissante des ordinateurs pour réintroduire des pratiques de recherche empiriques au cœur de la profession.

La microéconomie ne met pas longtemps à démontrer son utilité hors de la discipline. Considérés comme les maîtres en calcul de taux d'efficacité, les économistes décrochent des postes de consultants en entreprise, tandis que, sous l'impulsion du mouvement florissant « droit et économie » de Chicago, les cours en théorie des prix deviennent courants dans les

formations juridiques. En raison des querelles qui l'agitent, la macroéconomie met plus de temps à attirer l'attention des hauts fonctionnaires. En 2006 encore, Gregory Mankiw constate, alors qu'il vient juste de quitter son poste de directeur du Conseil des conseillers économiques : « La triste vérité est que, durant les trente dernières années, la recherche en macroéconomie n'a eu en pratique qu'un impact mineur dans l'analyse des politiques fiscale et monétaire⁹. » Bien que la situation change peu de temps après ces propos désabusés, des modèles plus simples qui auraient fort bien pu sortir, au prix de quelques ajustements, d'un livre de stratégie keynésienne des années 1960 continuent d'être les outils les plus utilisés pour gérer l'économie. Les néokeynésiens se montrent d'ailleurs redoutablement efficaces aux postes de pouvoir dans la sphère politique : Lawrence Summers, Janet Yellen, Joseph Stiglitz, Olivier Blanchard, Ben Bernanke et Mankiw lui-même sont quelques-unes des nombreuses figures issues de ce mouvement.

Si une certaine continuité peut être observée dans les théories qui guident les hauts fonctionnaires, la responsabilité du gouvernement économique glisse toutefois, de manière subtile mais décisive, des mains de représentants élus à celles des banquiers centraux. À partir des années 1970, le manque de confiance dans la capacité des gouvernements démocratiques à mener les arbitrages difficiles requis en période de contraction économique marque le début des autorités indépendantes capables de maîtriser le savoir technique et de suivre des règles limitant le pouvoir discrétionnaire des politiques. Ce programme est mis en pratique pour la première fois par les banques centrales, un modèle appliqué par la suite de façon large, de la collecte de l'impôt à la gestion des aéroports. L'autorité que les banques sont supposées exercer, comme ses modalités détaillées, connaissent des changements considérables sur la période. Autour des années 1980, la tendance monétariste est vite remplacée par des politiques de calibrage des taux d'intérêt à court terme dans le but de réduire l'inflation (et de ramener par conséquent à la baisse les anticipations d'inflation). Par-delà ces évolutions, l'idée que les experts indépendants peuvent protéger l'économie et discipliner le public reste inébranlée.

Et pendant ce temps, l'économie-discipline prospère... La probabilité que les élites politiques aient des diplômes d'économie n'a jamais été aussi haute : près de la moitié des pays pris en compte dans un rapport de 1998 ont au moins un haut responsable diplômé en économie. Plus d'un huitième ont un leader ayant fait un doctorat en économie dans une faculté occidentale. Une petite élite d'universités situées principalement aux États-Unis contrôle l'entrée dans le domaine pour le monde entier. Dans les années 1980, Ben Bernanke et Mervyn King sont collègues de bureau au MIT. Vingt ans plus tard, ils dirigent la Réserve fédérale américaine et la Banque d'Angleterre. Stanley Fischer, directeur de thèse de Bernanke, prend la tête de la Banque d'Israël. Un autre étudiant de Fischer, Mario Draghi, devient président de la Banque centrale européenne. Les organisations transnationales

⁹ Mankiw 2006 (p. 42).

emploient par ailleurs des centaines d'économistes – on en dénombre environ 800 à la Banque mondiale dans les années 1990 – ce qui surpasse les départements de recherche universitaires les plus prestigieux. La Réserve fédérale américaine emploie presque autant d'économistes que la Banque mondiale. Et les gouvernements à travers la planète en emploient des milliers d'autres, sans compter ceux des *think tanks* et autres instituts de recherche privés qui prolifèrent depuis les années 1970.

Derrière la plupart des évolutions importantes de l'économie universitaire se profilent donc les silhouettes de grandes organisations extérieures au monde académique. La théorie des attentes rationnelles est développée à ses débuts dans une antenne de la Réserve fédérale dans le Minnesota. Les modèles DSGE sont produits par des bureaux régionaux de la Réserve fédérale. Plusieurs décennies auparavant, le ministère de la Défense a fait bénéficier la recherche en théorie des jeux de financements généreux – avant qu'elle ne se diffuse largement à travers la discipline. De nombreux autres piliers du domaine sont dépendants de fonds publics, de la comptabilité nationale à la programmation linéaire.

Mais les responsables politiques ne sont pas les seuls à faire montre d'une telle soif de savoir économique. En 2000, aux États-Unis comme à peu près partout dans le monde, plus de la moitié des docteurs en économie travaillent en dehors de la sphère publique. Le milieu académique est aussi concerné. Dans les universités prestigieuses on trouve autant d'économistes dans les écoles de commerce que dans les départements d'économie. Et les apprentis hommes d'affaires initiés pendant leurs études à ce que Gary Becker appelle « une façon économique de voir la vie » sont plus susceptibles d'engager des économistes à leur sortie de l'université¹⁰.

Pour les économistes, les postes les plus lucratifs sont dans la finance. Celle-ci a vu ses pratiques bouleversées au début des années 1980 par l'arrivée de techniques dérivées de l'économie financière. Des modèles quantitatifs formulent des prévisions de retour sur investissement, tandis que des algorithmes d'une extrême sophistication sous-tendent le déclenchement des transactions. Les marchés de produits dérivés sont plus que tout autres redevables de ces innovations. Au cours des années 2000, des trillions de dollars circulent à travers ces marchés, ce qui n'aurait pas été possible sans l'apport intellectuel de l'économie financière.

L'économie-discipline et les économistes ont développé des liens inextricables avec les objets qu'ils prétendent étudier, et sont devenus plus que jamais indispensables à leur bon fonctionnement. Ils en retirent d'énormes avantages et la réussite dans un département important ouvre la voie à des carrières dans le milieu académique, la politique et les affaires, ou dans les trois à la fois. Mais ces réussites personnelles résultent d'une transformation plus large. Les économistes ne se sont pas contentés d'observer ce monde, ils ont participé de manière décisive à son avènement.

¹⁰ Becker 1992.

Cette influence n'a jamais été aussi manifeste qu'en 2008, au moment où le plus clair de ce que les économistes ont érigé en menace de s'effondrer : un secteur financier secoué par les instruments censés le dompter ; des responsables politiques ayant célébré pendant des années la « Grande Modération » et qui luttent pour empêcher une autre dépression ; une profession abasourdie devant des événements que ses modèles n'ont pas vu venir et qu'ils ont même rendus possibles¹¹. En fait, il ne s'agit pas d'une simple crise économique – il s'agit, plus essentiellement, d'une crise faite par les économistes.

Traduit par Clara Breteau

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ALACEVICH Michele, 2009, *The Political Economy of the World Bank : The Early Years*, Palo Alto (CA) et Washington (DC), Stanford University Press et the World Bank.
- BACKHOUSE Roger et BOIANOVSKY Mauro, 2013, *Transforming Modern Macroeconomics : Exploring Disequilibrium Microfoundations (1956-2003)*, Cambridge, Cambridge University Press.
- BECKER Gary, 1992, « The Economic Way of Looking at Life », conférence Nobel, Stockholm.
- BERNANKE Ben, 2004, « The Great Moderation », discours prononcé devant l'Eastern Economic Association, Washington (DC).
- BOCKMAN Johanna, 2011, *Markets in the Name of Socialism : The Left-Wing Origins of Neoliberalism*, Palo Alto (CA), Stanford University Press.
- BURGIN Angus, 2012, *The Great Persuasion : Reinventing Free Markets since the Great Depression*, Cambridge (MA), Harvard University Press.
- CANNAN Edwin, 1903, *A History of the Theories of Production and Distribution in English Political Economy from 1776 to 1848*, Londres, P.S. King & Son.
- CLAVIN Patricia, 2013, *Securing the World Economy : The Reinvention of the League of Nation (1920-1946)*, Oxford, Oxford University Press.
- COOK Simon, 2009, *The Intellectual Foundations of Alfred Marshall's Economic Science : A Rounded Globe of Knowledge*, Cambridge, Cambridge University Press.
- COOPER Frederick et PACKARD Randall (dir.), 1998, *International Development and the Social Sciences : Essays on the History and Politics of Knowledge*, Berkeley (CA), University of California Press.
- DESROSIERES Alain, 1993, *La Politique des grands nombres. Histoire de la raison statistique*, Paris, La Découverte.
- ETNER François, 1987, *Histoire du calcul économique en France*, Paris, Economica.

¹¹ Pour une des premières proclamations de l'arrivée de la « Grande Modération », voir Bernanke 2004.

- FOUCAULT Michel, 2004, *Naissance de la biopolitique. Cours au Collège de France (1978-1979)*, Paris, Seuil / Gallimard.
- FOURCADE Marion, 2009, *Economists and Societies : Discipline and Profession in the United States, Britain, and France, 1880s to 1990s*, Princeton (NJ), Princeton University Press.
- GRIMMER-SOLEM Erik, 2003, *The Rise of Historical Economics and Social Reform in Germany (1864-1894)*, Oxford, Oxford University Press.
- HALL Peter (dir.), 1989, *The Political Power of Economic Ideas : Keynesianism across Nations*, Princeton (NJ), Princeton University Press.
- KEYNES John Maynard, 1926, *The End of Laissez-Faire*, Londres, Hogarth Press.
- LAIDLER David, 1991, *The Golden Age of the Quantity Theory*, Princeton (NJ), Princeton University Press.
- 1999, *Fabricating the Keynesian Revolution : Studies of the Inter-War Literature on Money, the Cycle, and Unemployment*, Cambridge, Cambridge University Press.
- LUCAS Robert, 1987, *Models of Business Cycles*, New York, Basil Blackwell.
- MACKENZIE Donald, 2006, *An Engine Not a Camera : How Financial Models Shape Markets*, Cambridge (MA), MIT Press.
- MAIER Charles, 1987, *In Search of Stability : Explorations in Historical Political Economy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- MANKIW Gregory N., 2006, « The Macroeconomist as Scientist and Engineer », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 20, n° 4, automne, p. 29-46.
- MARSHALL Alfred, 1890, *Principles of Economics*, Londres, Macmillan,
<www.econlib.org/index.html>.
- MEHRLING Perry, 1997, *The Money Interest and the Public Interest*, Cambridge (MA), Harvard University Press.
- 2005, *Fischer Black and the Revolutionary Idea of Finance*, Hoboken (NJ), John Wiley & Sons.
- MIROWSKI Philip, 2002, *Machine Dreams : Economics Becomes a Cyborg Science*, Cambridge, Cambridge University Press.
- 2013, *Never Let a Serious Crisis Go to Waste : How Neoliberalism Survived the Financial Meltdown*, New York, Verso.
- MIROWSKI Philip et PLEHWE Dieter (dir.), 2009, *The Road from Mont Pelerin : The Making of the Neoliberal Thought Collective*, Cambridge (MA), Harvard University Press.
- MITCHELL Timothy, 2011, *Carbon Democracy : Political Power in the Age of Oil*, New York, Verso.
- MONTECINOS Verónica et MARKOFF John (dir.), *Economists in the Americas*, Cheltenham et Northampton, Edward Elgar.
- MORGAN Mary, 1990, *The History of Econometric Ideas*, Cambridge, Cambridge University Press.

- 2012, *The World in the Model*, Cambridge, Cambridge University Press.
- NEIKIRK William, 1986, *Volcker : Portrait of the Money Man*, Chicago (IL), Congdon & Weed.
- ROBERTS Alasdair, 2010, *The Logic of Discipline : Global Capitalism and the Architecture of Government*, Oxford, Oxford University Press.
- ROSS Edward, 1901, « The Causes of Race Superiority », *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, n° 18, p. 67-89.
- RUTHERFORD Malcolm, *The Institutional Movement in American Economics (1918-1947) : Science and Social Control*, Cambridge, Cambridge University Press.
- SHENK Timothy, 2013, *Maurice Dobb : Political Economist*, New York, Palgrave Macmillan.
- SPEICH Daniel, 2013, *Die Erfindung des Bruttosozialprodukts. Globale Ungleichheit in der Wissensgeschichte der Ökonomie*, Göttingen, Vandenhoeck & Ruprecht.
- TOOZE Adam, 2001, *Statistics and the German State (1900-1945) : The Making of Modern Economic Knowledge*, Cambridge, Cambridge University Press.
- WEINTRAUB E. Roy, 2002, *How Economics Became a Mathematical Science*, Durham (NC), Duke University Press.