

James K. Galbraith

La Grande Crise

Comment en sortir autrement

ÉCONOMIE HUMAINE 
SEUIL

Chapitre 1

La croissance, maintenant et toujours

Si nous voulons comprendre pourquoi la Grande Crise financière a éclaté dans un monde stupéfait, nous devons d'abord pénétrer dans l'univers mental des gardiens des anticipations - les grands noms de l'économie universitaire - au cours des années qui l'ont précédée. La plupart des économistes aujourd'hui en vue ont été formés de la fin des années 1960 aux années 1980. Mais leur mode de pensée remonte à une période antérieure : l'aube de l'après-guerre et de la guerre froide aux États-Unis, surtout telle qu'on l'a perçue des cockpits de Cambridge (Massachusetts) et de Chicago (Illinois). Les théories modernes qui dominent encore la science économique américaine sont apparues à cette époque et en ces lieux.

Pour faire court ; ces doctrines ont introduit le concept de croissance économique, et ont réussi, pendant plusieurs décennies, à persuader la grande majorité des Américains que la croissance était non seulement souhaitable, mais aussi normale, perpétuelle et attendue. La croissance était devenue la solution de la plupart (sinon de la totalité) des problèmes économiques ordinaires, notamment la pauvreté et le chômage. Nous vivions dans une culture de la croissance ; la remettre en cause était... de la contre-culture. L'État avait mission de faciliter et de promouvoir la croissance, et éventuellement d'atténuer les cycles qui pouvaient, de temps à autre, se superposer à la tendance de fond. Un arrêt de la croissance était devenu inimaginable. Il y aurait des reflux occasionnels - désormais, on les appellerait des *récessions* -, mais toute récession serait suivie par une reprise et par un retour final à la trajectoire de long terme. Celle-ci était définie comme le produit *potentiel*, la tendance longue où l'emploi était au plus haut. Elle devenait ainsi la norme.

Pour voir en quoi c'était nouveau, précisons ce qui distingue cette période de deux autres univers mentaux : l'esprit victorien du XIX^e siècle, tel que le décrivent Karl Marx dans *Le Capital* ou John Maynard Keynes dans *Les*

Conséquences économiques de la paix, et l'expérience courante dans la première moitié du XX^e siècle. Aux yeux des victoriens, l'objectif ultime de la société n'était pas la croissance économique, au sens où nous l'entendons. C'était plutôt l'investissement, ou l'accumulation du capital. Marx le dit d'un trait : « Accumulez, accumulez ! C'est la loi et les prophètes¹ ! » Keynes le formule ainsi : « L'Europe était socialement et économiquement organisée de manière à assurer la plus grande accumulation possible de capital. [...] C'est en cela que résidait en fait la principale justification du système capitaliste. Si les riches avaient dépensé leurs richesses supplémentaires pour leur jouissance personnelle, il y a longtemps que le monde aurait trouvé un tel système insupportable. Mais, telles les abeilles, ils épargnaient et accumulaient² » (.

Mais pourquoi accumuler ? *En théorie*, on accumulait pour le profit et pour le pouvoir, ou même pour la survie. Les capitalistes se sentaient tenus de le faire en raison de leur position sociale et économique. L'accumulation n'avait pas pour but de servir l'intérêt général de la communauté nationale. Son objectif n'était pas d'assurer une hausse généralisée des niveaux de vie, Les économistes du XIX^e siècle n'avaient pas de grandes espérances sur les progrès de la prospérité. Leurs thèmes dominants étaient la trappe malthusienne (la population qui croît plus vite que les ressources) et la loi d'airain des salaires. Selon ces thèses, il était dans la nature des choses que les salaires ne puissent s'élever bien longtemps au-dessus du niveau de subsistance. Et même si les ressources se faisaient toujours plus abondantes, la dynamique marxienne - l'extraction de la plus-value par les propriétaires du capital - confirmait le message : les ouvriers ne devaient absolument pas s'attendre à des gains durables. La concurrence entre capitalistes, notamment l'introduction des machines, maintiendrait à bas niveau la demande de main-d'œuvre et les salaires.

Citons à nouveau Marx :

1. Karl Marx, *Le Capital*, Livre I, chap. 24, <http://goo.gl/P4IKdF>

2. Keynes, *Les conséquences économiques de la paix*, 2002 [1920] , <http://goo.gl/whxENI>

« Comme tout autre développement de la force productive du travail, l'emploi capitaliste des machines ne tend qu'à diminuer le prix des marchandises, à raccourcir la partie de la journée où l'ouvrier travaille pour lui-même, afin d'allonger l'autre où il ne travaille que pour le capitaliste. C'est une méthode particulière pour fabriquer de la plus-value relative³ »

Néanmoins, le niveau de vie montait. Son ascension - certes fort lente, comme l'a noté plus tard Keynes - était un mystère pour les économistes de l'époque. Peut-être s'expliquait-elle par l'expansion des empires et par l'ouverture de nouveaux territoires à l'agriculture et à l'extraction minière, d'où l'importance des colonies pendant cette période. Mais, au XIX^e siècle, la science économique était formelle : ces gains ne pouvaient être que transitoires. La croissance démographique et la pression de la concurrence capitaliste sur les salaires n'allaient pas tarder à faire de nouveau baisser les rémunérations. Même une société prospère aurait en définitive de bas salaires, et sa population laborieuse serait pauvre. C'est pour ce sombre fatalisme, bien qu'il fût contredit par les faits en Europe et en Amérique, que l'économie a été surnommée « la science lugubre ».

Puis sont venues les deux grandes guerres du XX^e siècle, la révolution russe et la Grande Dépression. Les capacités humaines et techniques sont montées en flèche, et (grâce à l'avènement de l'ère du pétrole) les contraintes imposées par les ressources naturelles ont chuté. Mais, pendant que cette transformation était en cours, et si l'on excepte la brève expansion des années 1920, les conditions matérielles de la vie civile dans la plupart des pays industriels se sont dégradées, ont stagné, ou ont subi les exigences du temps de guerre. La Grande Dépression, qui a commencé au milieu des années 1920 en Grande-Bretagne et après 1929 aux États-Unis, a paru marquer l'effondrement du régime d'accumulation victorien - et, avec lui, la fin de la trêve fragile et de la relation symbiotique entre travail et capital qui avaient embelli les années d'avant-guerre.

3. Marx, *Le Capital*, Livre I, chap. 15, <http://goo.gl/P4IKdF>

Désormais, le système lui-même était en danger.

Pour beaucoup, la question est alors devenue : l'État peut-il réaliser à sa place l'accumulation nécessaire ? Ce fut le défi du communisme, qui, dans un univers parallèle pas très éloigné, affichait sa puissance militaire tout en se montrant capable d'inspirer les pauvres et d'accélérer le développement industriel. Dans certains pays non communistes, les institutions démocratiques se sont renforcées - comme elles le font souvent quand les États ont besoin de soldats -, en exprimant les aspirations économiques de toute la population. Pour les sociaux-démocrates et les socialistes, la nouvelle solution de rechange était la *planification*. Cette perspective horrifiait Friedrich von Hayek : à ses yeux, comme il l'a soutenu en 1944, planification et totalitarisme ne faisaient qu'un.

Dans les années 1950, le communisme régissait près de la moitié de la planète. Dans le monde non communiste, il ne pouvait plus être question d'accumuler pour un lointain avenir meilleur. Des populations entières se jugeaient en droit de recevoir immédiatement leur part de la prospérité - la formation universitaire, l'automobile, la maison. La leur refuser eût été dangereux. Mais on ne pouvait pas non plus négliger l'avenir et (en particulier au vu de la menace communiste) nul ne pensait, dans le « monde libre », qu'on n'avait plus besoin d'investir et de pousser encore plus loin le progrès technologique. Il fallait donc consommer et investir *en tandem*, augmenter à la fois la consommation personnelle tout de suite et la capacité de consommer encore davantage plus tard. Ce fut le nouveau défi intellectuel de la théorie de la croissance économique, son charme, et son utilité dans la guerre froide.

Les années fastes

De 1945 à 1970, les États-Unis ont joui d'une économie en croissance, généralement stable, et de la domination sur les affaires du monde. Si, quarante ans plus tard, cette période paraît brève et lointaine, elle représentait à l'époque pour les Américains l'aboutissement naturel de

leur succès national. C'était le début d'une nouvelle histoire, justifiée par la victoire dans la guerre mondiale et poursuivie dans la résistance au communisme. Le défi communiste étant bien réel, l'action publique se devait d'être efficace et pragmatique* ce qui renforçait la position des libéraux⁴ du Massachusetts Institute of Technology (MIT) et de la Rand Corporation, très engagés dans la guerre froide, et marginalisait les romantiques de Chicago, adeptes du marché libre (notamment Milton Friedman). Mais il était clair pour tout le monde que l'Amérique pouvait et devait faire face à ce défi - raies étaient ceux qui en doutaient. Les États-Unis étaient le pays le plus puissant, le plus avancé, sorti vainqueur de la guerre sans avoir subi aucune destruction, premier producteur de biens industriels du monde, patrie de la grande entreprise et colonne vertébrale d'une nouvelle architecture stable et permanente du système financier international. C'étaient des faits, pas des éléments de langage, et il fallait être un économiste courageux et même enclin à s'automarginaliser, prêt à risquer l'isolement professionnel comme Paul Baran et Paul Sweezy⁵, pour les nier.

L'optimisme et la confiance en soi n'étaient nullement l'apanage des élites. Les citoyens ordinaires partageaient ces sentiments, et les maintenir dans la peur du communisme exigeait donc un effort massif de propagande. L'énergie était bon marché. Les produits alimentaires aussi : on avait même (grâce au soutien des prix) une énorme surproduction de denrées de base comme le lait, le maïs et le blé. Les taux d'intérêt étaient faibles, et le crédit accessible à ceux qui étaient solvables, donc le logement était assez peu coûteux pour les Blancs, même s'il était modeste à l'aune des critères ultérieurs. Les emplois étaient souvent syndicalisés, et

4. Au sens américain : l'aile « progressiste » du monde politique, favorable aux grands programmes publics et non au « libéralisme économique » dans l'acception actuelle du terme en Europe. Cette mouvance était aussi très anticommuniste et justifiait souvent l'activisme de l'État par les impératifs de la guerre froide [NdT].

5. Économistes marxistes américains, coauteurs du livre *Le Capitalisme monopoliste. Un essai sur la société industrielle américaine*, trad. fr. de Christos Passadéos, Paris, Maspero, 1968, <http://goo.gl/CommandF4s>

leur rémunération augmentait au rythme des gains de productivité moyens. Les bons emplois n'étaient pas largement ouverts aux femmes, mais les hommes qui les occupaient gagnaient suffisamment pour faire vivre une famille, suivant les nonnes de l'époque. Puisque les salaires augmentaient, les recettes fiscales en faisaient autant ; le pays avait donc les moyens d'investir, et investissait, dans les grandes autoroutes et les banlieues pavillonnaires. On avait beaucoup amélioré l'état de santé des enfants, notamment par de gros progrès dans la lutte contre la poliomyélite, mais aussi contre la rougeole, les oreillons, la rubéole, la tuberculose, les déficiences en vitamines, les caries dentaires et bien d'autres maux. Dans de nombreux États, des universités publiques réputées offraient un enseignement supérieur gratuit. Dans l'Amérique ouvrière blanche, on était certes beaucoup plus pauvre qu'aujourd'hui et bien plus susceptible de mourir pauvre, mais il n'y avait jamais eu meilleure époque pour avoir des enfants. Et il n'y en aurait plus jamais. Pendant les dix-huit années du baby-boom, de 1946 à 1964, l'expansion rapide des fruits de la croissance n'a eu d'égale que celle de la population pour en jouir.

C'est dans cette atmosphère qu'au cours des années 1950 les économistes ont inventé la théorie de la croissance. Elle se proposait d'expliquer pourquoi l'économie allait si bien et comment on pouvait la maintenir sur cette trajectoire. Dans le climat désespéré des années 1930 accablées par la Dépression, peu de spécialistes auraient eu l'idée de perdre leur temps à de telles recherches, mais à présent elles paraissent cruciales. De quoi dépendait la croissance ? Quelles étaient les conditions requises pour qu'elle se perpétue ? Combien pouvait-on consacrer à l'investissement sans nuire à la consommation et à la demande ? Combien pouvait-on consommer sans compromettre l'avenir ? Les économistes ont répondu qu'à *long terme* la croissance économique dépendait de trois facteurs : la croissance démographique, le changement technologique et l'épargne.

Ce n'était pas une analyse très profonde, et ses auteurs principaux ne prétendaient pas qu'elle le fût. Dans la version proposée par Robert

Solow⁶, le taux de croissance démographique était simplement supposé connu. Il était ce qu'il était - orienté à la hausse quand les taux de mortalité étaient maîtrisés, puis de nouveau à la baisse quand les taux de fécondité déclinaient aussi grâce au mode de vie urbain et au contrôle des naissances. Thomas Robert Malthus, le pasteur anglais qui, en 1798, avait écrit que la population augmenterait toujours, donc ferait baisser les salaires jusqu'au niveau de subsistance, était désormais oublié. Quelle pertinence pouvait avoir sa théorie dans un monde si riche ?

La technologie était représentée comme le pur produit de la science et de l'invention, accessible à tous à peu près librement dès son émergence. Cette seconde grande simplification permettait aux économistes d'esquiver la question de sa provenance : d'où venaient les nouvelles machines et techniques ? Dans la vie réelle, bien sûr, les nouveaux produits et processus jaillissaient d'endroits comme Los Alamos et les laboratoires Bell, et ils étaient pour l'essentiel intégrés à la production par l'investissement et protégés par les brevets et le secret. Le *big government* nous a donné la bombe atomique et la centrale nucléaire ; le *big business* nous a donné le transistor. En coopérant, les deux nous ont apporté les avions à réaction, les circuits intégrés et d'autres merveilles. Les manuels n'en persistaient pas moins à célébrer James Watt et Thomas Edison, les enfants prodiges et les bricoleurs de garage, et ils continueraient à le faire à l'époque de Bill Gates et de Steve Jobs, dont les produits étaient issus tout aussi clairement des travaux des laboratoires de l'État et des grandes firmes.

Puisque la population et la technologie étaient toutes deux des facteurs exogènes, les modèles de la croissance étaient conçus pour calculer une seule variable : le taux d'épargne (et d'investissement). Si l'on parvenait à épargner au juste taux, la période faste allait durer : telle était la grande leçon de ces modèles. C'est ce qu'ils appelaient une «trajectoire d'expansion soutenue», et l'astuce pour y rester consistait à maintenir

⁶ Robert Solow, « A Contribution to the Theory of Economic Growth », *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 70, No. 1, February 1956, <http://qoo.gl/P7Lo0W>

l'épargne privée en adéquation avec le stock de capital, la croissance de la population active et le rythme du progrès. Trop d'épargne, et l'économie retomberait dans la surcapacité et le chômage ; trop peu, et le capital se tarirait - donc la croissance également. Mais si Ton épargnait juste ce qu'il fallait, l'économie pourrait croître régulièrement et indéfiniment, avec une répartition stable du revenu intérieur. L'action politique avait donc pour seule mission d'induire le bon volume d'épargne. Le calculer n'était pas simple : les économistes se faisaient un nom en déterminant quelle devait être la bonne valeur (la « règle d'or ») du taux d'épargne. Mais le problème n'était pas non plus d'une complexité insurmontable, et on avait fort peu conscience (voire pas du tout) que son apparente maniabilité était due à des postulats qui évacuaient certaines difficultés.

La croissance et le progrès sans limite étaient possibles, chaque génération allait vivre mieux que la précédente : ces idées convenaient parfaitement à un peuple optimiste en période de succès.

C'était aussi ce que ses dirigeants voulaient qu'il croie ; c'était en fait un postulat fondamental de la vision américaine d'après-guerre. De plus, on estimait que cette croissance n'avait pas nécessairement lieu aux dépens des autres ; elle résultait du comportement judicieux, pas du privilège et du pouvoir. Des essais comme *Les Étapes de la croissance économique*, de Walt W. Rostow, ont répandu le message dans le monde entier : *tout le monde* pourrait, finalement, effectuer son « décollage » et atteindre le plateau de la consommation massive⁷. Le capitalisme, dûment dompté par la social-démocratie et l'État-providence, pourrait donner tout ce que promettait le communisme, voire davantage. Et sans commissaires du peuple ni camps de travail.

Une des curiosités de ces modèles était l'ampleur de ce qu'ils laissaient de

7. Si le livre de mon père *L'Ère de l'opulence*, [*The Affluent Society*, <http://goo.gl/04OOGW>] publié en 1958, a séduit, c'est en partie parce qu'il poussait à la révolte contre ce consensus émergent.

côté. Les « facteurs de production » étaient le « travail » et le « capital ». Le travail était une simple mesure du temps travaillé, que seule limitait l'envergure de la main-d'œuvre totale et qui était censée croître exponentiellement avec la population humaine. Le capital (concept controversé, qui faisait l'objet de débats acharnés dans les années 1950) allait être assimilé aux machines : il était fait de travail humain, et se mesurait fondamentalement comme l'amalgame des efforts humains passés qui avaient été nécessaires pour construire les machines. Comme l'écrivaient tous les manuels, si Y est la quantité produite, K le capital et L le travail, on a :

$$Y = f(K,L)$$

Cette équation simple disait seulement que la quantité produite était fonction de deux intrants : le capital et le travail. Notons bien que, dans cette formule, les ressources naturelles et leur coût n'apparaissent pas⁸.

La notion de production était donc une sorte d'immaculée conception : une interaction entre des machines et des mains humaines, mais qui ne travaillaient sur rien. Des économistes (notamment Milton Friedman) présentaient parfois ce modèle comme si les seuls biens produits étaient, en réalité, des services - une économie de salons de coiffure et de massage, si l'on veut. Comment cette fiction a-t-elle pu circuler d'un auteur à l'autre sans gêner personne ? Avec le recul, cela nous paraît un mystère. L'impossibilité, dans le monde physique, de produire vraiment quoi que ce soit sans ressources naturelles passait totalement inaperçue ; ou elle ne posait pas problème, puisqu'on postulait que les ressources étaient extraites de l'environnement sans contrainte et mises au rebut tout aussi librement quand on n'en avait plus besoin. Elles étaient très bon marché et tout à fait accessibles - et, à l'époque où la théorie s'est

8. Et ils sont restés absents, jusqu'au jour où Solow a modifié son modèle dans les années 1970. Mais même alors, l'amélioration a été superficielle : les ressources naturelles ont été prises en compte comme un « facteur de production » supplémentaire. Le fait qu'elles ne sont pas renouvelables ne jouait aucun rôle spécial.

constituée, la problématique de la pollution ne prenait forme que lentement. Quant au changement climatique, même si les scientifiques le connaissaient déjà, il n'était pas du tout parvenu aux oreilles des économistes. On aurait pu construire une théorie qui constatait l'abondance, puis autorisait l'hypothèse de son éventuelle disparition. Mais on a fait quelque chose de tout à fait différent : on a construit une théorie où les ressources ne figuraient pas du tout.

Même la « terre », cette catégorie fourre-tout et rudimentaire de l'économie classique⁹, et sa compagne financière la « rente » avaient disparu. Il n'y avait plus de propriétaires fonciers dans les modèles, ni de questions épineuses sur leur rôle dans la vie économique. Grâce à cette simplification, les économistes éclairés pouvaient plus facilement préconiser la réforme agraire dans d'autres pays tout en ignorant la question des « propriétaires absents » aux États-Unis, sur laquelle une génération antérieure sceptique avait attiré l'attention. En 1936, Keynes avait terminé sa *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* sur l'idée d'une éventuelle « euthanasie » des rentiers. Désormais, ils étaient oubliés : la théorie se concentrait simplement sur le partage du revenu entre le travail et le capital, entre les salaires et les profits.

L'État ne jouait aucun rôle explicite dans la théorie de la croissance. On reconnaissait en général sa nécessité dans la vie réelle, notamment pour fournir des « biens publics » comme la défense, l'éducation et les réseaux de transport. Mais, puisque le problème des dépressions avait été réglé (croyait-on), on n'avait plus besoin de la politique de Keynes - financer par le déficit des dépenses de travaux publics ou des programmes de création d'emplois. Du moins, pas pour assurer le plein emploi. On pouvait toutefois utiliser les politiques budgétaire et monétaire pour maintenir la croissance « sur les rails » ; c'est ce qu'on appelait la « politique conjoncturelle » ou la « stabilisation contracyclique ». Pour traiter des

9. Tout au long du livre, l'auteur désigne par « économie classique » ou « économie politique classique » la pensée économique telle qu'elle se développe d'Adam Smith à la Première Guerre mondiale (en y comprenant l'œuvre de Marx) [NdT].

problèmes gênants de pollution et de monopole (comme la fixation des prix par les trusts sidérurgiques), on jugeait parfois nécessaire de réglementer, mais l'intention était d'amener le système à ressembler le plus possible au monde concurrentiel rêvé par les économistes. Hors de ces domaines, la réglementation était donc un fardeau, un frein à l'efficacité, qu'il fallait accepter si nécessaire mais réduire au minimum.

Les modèles soutenaient le système de deux façons complémentaires. Ils représentaient un monde caractérisé à la fois par une croissance régulière et par une équité fondamentale. Ils disaient que le capital comme le travail étaient rémunérés en fonction de leurs contributions (à la marge) au produit total. Ce qui nécessitait un postulat spécial : il fallait supposer que les rendements d'échelle étaient constants. Si l'on doublait tous les intrants, on obtenait deux fois le produit. Certes, les situations de « rendements décroissants » (dans l'agriculture) et de « rendements croissants » (dans l'industrie), omniprésentes dans le monde réel, étaient toujours là et restaient formulables mathématiquement, mais la plupart des économistes les présentaient comme des cas particuliers qui ne méritaient guère qu'on s'y attarde. (Mon professeur Nicholas Kaldor, de l'université de Cambridge, faisait exception.) Quant à l'inégalité, si la théorie de base posait une répartition stable, Simon Kuznets - qui n'était pas un romantique - a proposé à son sujet une analyse plus réaliste mais malgré tout rassurante, fondée sur l'histoire du développement industriel aux États-Unis et en Grande-Bretagne. L'inégalité allait augmenter pendant la transition de l'agriculture à l'industrie, mais ensuite elle diminuerait avec l'arrivée au pouvoir d'une classe ouvrière et d'une classe moyenne, et l'État-providence social-démocrate.

Quand on pense que moins de vingt ans s'étaient écoulés depuis la Grande Dépression, avec les traits saillants qu'on lui connaît - chaos financier, appauvrissement général, chômage de masse et menace de révolution -, il est vraiment remarquable que ces postulats aient pu devenir les fondements d'un nouveau système de pensée économique. On aurait dit que le monde avait été refait à neuf. Tant l'histoire que l'économie

politique classique étaient, pour l'essentiel, devenues hors sujet. Un certain style de pensée orné d'algèbre les remplaçait. Toute curiosité sur les anciens sujets était découragée, et le pessimisme, naguère typique de l'ordre établi, était à présent subversif.

D'autres problèmes qui avaient paru prendre forme dans les années 1930 étaient désormais exclus. L'un d'eux était le rôle du pouvoir de monopole. Les nouveaux modèles supposaient que tous les prix étaient fixés sur des marchés libres concurrentiels. On n'avait donc plus à prendre en compte les propriétés embarrassantes du monopole, du monopsonne, de l'oligopole, etc., dont on avait tant parlé dans les années 1930. Avec Keynes, sa disciple Joan Robinson et les travaux qu'elle avait effectués sur la concurrence imparfaite ont été mis sous le boisseau. De même pour l'économiste autrichien Joseph Schumpeter, archiconservateur qui n'en avait pas moins souligné le lien indestructible entre le changement technique et le pouvoir de monopole. L'étude de l'organisation industrielle - le pan de la théorie économique qui analyse le pouvoir de marché - a été vidée de son contenu politique et déconnectée de l'action publique pour être colonisée par les experts de la théorie des jeux.

Un autre fait gênant a été ignoré encore plus résolument : même en système capitaliste, certains prix cruciaux étaient tout bonnement contrôlés. Ils étaient (et sont toujours) décidés arbitrairement, exactement comme en « économie planifiée ». C'était vrai d'abord et surtout des salaires de l'industrie, qui se fixaient pour l'essentiel dans des contrats collectifs inspirés par les grands syndicats de l'automobile, de la sidérurgie, du caoutchouc, des chemins de fer et d'autres secteurs clés. C'était vrai des salaires des services, qui, globalement, se conformaient aux normes du salaire minimum. C'était vrai des salaires de la fonction publique, fixés par l'État. Et c'était vrai aussi des salaires du bâtiment, qui s'alignaient pour l'essentiel sur les normes en vigueur dans le secteur public. Tous ces compromis stabilisaient la structure des coûts, ce qui facilitait beaucoup les prévisions et les projets des entreprises.

Mais il n'y avait pas que les salaires. À peu de chose près, on peut dire que

les prix du pétrole américain aussi étaient fixés, à Austin (Texas), par la commission des chemins de fer du Texas (Texas Railroad Commission), qui pouvait imposer des quotas (sous forme de pourcentages de capacité) sur tous les puits de pétrole texans. Ces mesures étaient une police d'assurance contre un engorgement soudain qui aurait fait chuter les prix. Ce système simple et efficace, soutenu par la déduction fiscale pour épuisement des puits, a donné aux États-Unis une industrie pétrolière robuste qui pouvait réinvestir et qui réinvestissait effectivement dans le pays. C'était une stratégie « Drainons d'abord l'Amérique » - qui protégeait du pétrole importé la balance des paiements des États-Unis et le système monétaire mondial -, mais, à cette époque, le pétrole ne manquait pas. Et puisque son prix était maîtrisé, tous les prix dans lesquels il intervenait en tant que coût avaient en eux une composante stable et gérable. Ce système de contrôle du prix d'une ressource naturelle était si indirect et efficace qu'il ne jouait aucun rôle reconnu dans la théorie économique de l'époque. À l'exception d'une poignée de spécialistes, les économistes n'en parlaient jamais.

Les nouveaux modèles de la croissance ne faisaient aucune place non plus au système monétaire - ni intérieur ni international. Les banques n'apparaissaient pas, ni ces petits détails chaotiques du monde réel que sont les prêts bancaires, les marchés du crédit, la vérification de solvabilité ou l'assurance. Les sociétés financières et de crédit étaient perçues comme de purs « intermédiaires » : elles constituaient une sorte de marché situé entre les prêteurs ultimes (le secteur des ménages, source de l'épargne) et les emprunteurs ultimes (le secteur des entreprises, source de l'investissement). En elles-mêmes, les banques n'avaient pas d'importance. Les banquiers n'étaient pas des gens importants. La nature du crédit (ce contrat qui oblige les parties à tenir des engagements financiers dans un monde incertain) n'était pas prise en compte, et les économistes ont fini par assimiler les actifs financiers fondés sur des contrats de prêt à de simples marchandises, dont on pouvait faire commerce comme les pommes ou le poisson.

Le rôle du droit, fondamental pour les économistes institutionnalistes de la génération précédente, avait disparu du paysage. On postulait que les sociétés développées faisaient respecter les « droits de propriété », et assuraient ainsi à tous les producteurs et à tous les consommateurs un accès équitable, efficace et gratuit à la garantie de l'application des contrats. Dans un monde de ce type, le crime est sanctionné par le châtement, et sa simple révélation par un discrédit désastreux. Puisque les entreprises sont censées maximiser leurs profits à long terme, elles feront le nécessaire pour éviter cette catastrophe. La pression même du marché garantira leur probité. Tel était le raisonnement d'une sous-discipline, l'« analyse économique du droit¹⁰ », dont l'influence allait fort commodément faire d'immenses progrès.

L'État ne jouait aucun rôle essentiel dans le système de crédit, et, s'il mettait son budget en déséquilibre, il ne ferait que perturber le mécanisme. Il n'existait qu'une seule et unique réserve de ressources, qui se divisait entre la consommation et l'épargne. La part épargnée pouvait être captée par l'État, mais au prix d'une réduction de l'épargne disponible pour investir et renouveler le capital à la génération suivante. On a baptisé cette tendance l'« éviction ». Elle est devenue une composante normale des modèles de finances publiques, et même des prévisions budgétaires de l'État.

Le taux d'intérêt est un paramètre qui relie le présent à l'avenir, et on ne pouvait pas l'exclure d'un modèle de la croissance. Il donnait lieu à des théories complexes et rivales qui ont fasciné et déconcerté une génération d'étudiants, avec des concepts allant du « produit marginal du capital¹¹ »

10. « Law & Economies ». Cette composante de la théorie économique entend donner à certaines analyses de l'économie orthodoxe, comme celle qui vient d'être citée, le statut d'arguments juridiques utilisables devant les tribunaux [NdT].

11. Dans la théorie de la productivité marginale, le taux d'intérêt (ou taux de profit sur le capital) était censé résulter du modèle. Le capital était rétribué en fonction de sa contribution marginale au produit. Si les taux d'intérêt étaient faibles, c'est qu'il s'agissait d'une économie mûre qui avait épuisé les occasions d'investissement facile. Le capital allait donc en sortir pour s'orienter vers les pays en développement, où les rendements

aux « fonds prêtables » et à la « préférence pour la liquidité ». Dans les modèles de la croissance, l'opinion majoritaire liait l'intérêt à la productivité physique du capital ; le stock de capital ne pouvant être mesuré en volume, le modèle dominant des taux d'intérêt restait donc une abstraction de manuel : les étudiants devaient apprendre à y croire sans jamais pouvoir évaluer la pertinence de la théorie à l'épreuve des faits.

En l'occurrence, la théorie faisait paraître la réalité - pour une fois - *plus* complexe et difficile qu'elle ne l'était. En fait, les taux d'intérêt étaient fondés sur un autre prix contrôlé. Le taux d'intérêt sur les prêts bancaires au jour le jour (le *federal funds rate*, taux des fonds fédéraux) était fixé par un organisme de la Federal Reserve, le Federal Open Market Committee (FOMC, comité fédéral de l'Open Market). Alors connue aujourd'hui, le FOMC se réunissait à Washington toutes les six semaines à cette fin. À cette époque, il y avait un peu de camouflage, qui depuis a disparu : le comité opérait en secret et atteignait son taux d'intérêt, cible en achetant et en vendant des bons d'État par l'intermédiaire de « négociants principaux », les *primary dealers*. Mais la réalité était limpide : le taux d'intérêt de base aux États-Unis était un prix fixé par l'État. Et il l'est toujours¹².

étaient plus élevés. Néanmoins, au milieu des années 1950, les économistes savaient déjà (ou auraient dû savoir) que cette explication était illogique. Puisque l'intérêt et le profit n'étaient pas dérivables de la productivité du stock de capital, faire valoir que les industries étaient plus « intensives en capital » dans les pays riches que dans les pays pauvres n'avait pas de sens. Des études sectorielles suggéraient d'ailleurs le contraire, résultat que l'on avait baptisé le « paradoxe de Leontief ». L'ingérabilité du concept de stock global de capital allait être chaudement débattue, reconnue au milieu des années 1960, puis ignorée.

12. En Grande-Bretagne et pour une vaste composante du monde financier, le taux de référence comparable est le London Interbank Offered Rate (LIBOR) : c'est un taux fixé par un cartel de banques d'envergure mondiale, comme nous avons eu l'occasion de l'apprendre - et manipulable par ces banques à leur profit, comme nous l'avons appris aussi.

Les autres taux d'intérêt, par exemple ceux dont bénéficiaient les épargnants sur leurs dépôts et ceux qu'on leur facturait pour leurs emprunts immobiliers et autres, dépendaient à divers titres du taux d'intérêt de base et du pouvoir de marché des banques et des autres institutions financières, mais aussi de réglementations publiques. Celles-ci interdisaient le versement d'intérêts sur les comptes courants, et donnaient aux caisses d'épargne un petit avantage de taux sur les banques de dépôt. Par la suite, ces réglementations disparaîtraient, et le taux d'intérêt facturé aux consommateurs deviendrait essentiellement un surcoût ajouté par un cartel au prix de l'argent.

De même, le système monétaire international ne jouait aucun rôle dans la théorie. C'était étrange, puisque celui qui existait alors avait été créé de toutes pièces en 1945, en grande partie par des économistes (parfois collègues et amis des théoriciens de la croissance), pour réparer les défauts manifestes de l'ordre monétaire mondial en vigueur quelques années plus tôt seulement. Ce nouveau système était géré par deux institutions toutes neuves des Nations unies, le FMI et la Banque mondiale, qui offraient de nombreux emplois aux économistes. Leur siège central se trouvait à Washington et elles étaient toutes deux largement sous la coupe des États-Unis, devenus, grâce à l'issue de la Seconde Guerre mondiale, la puissance financière dominante. Dans le mécanisme d'équilibrage global dit de Bretton Woods, le monde avait lié ses devises au dollar, et le dollar s'était lui-même lié à l'or au prix de 35 dollars l'once - pour le règlement officiel des soldes des balances commerciales¹³. Encore un prix fixé, dans un système où il fallait taire le rôle de la fixation des prix, faute de quoi les gens auraient pu comprendre qu'ils ne vivaient peut-être pas sous la bienveillante souveraineté du « marché libre ».

C'était un paradis des naïfs. Les années 1960 y ont introduit une pomme et un serpent.

13. Dans ces conditions, si les États-Unis importaient plus qu'ils n'exportaient, les autres pays accumulaient des réserves en dollars et non en or - et la croissance économique américaine n'était donc pas strictement contrainte par les stocks limités d'or physique.

La pomme s'appelait la « nouvelle science économique » : elle réaffirmait, après la guerre et après Keynes, qu'il incombait à l'État de promouvoir le plein emploi. Les idées de Keynes avaient été testées, jusqu'à un certain point, sous le New Deal et pendant la Seconde Guerre mondiale. La Dépression avait prouvé que l'inaction était intolérable. Le New Deal, dans son style improvisé, et particulièrement la guerre avaient prouvé que la gestion de l'économie pouvait fonctionner, du moins en situation d'urgence et dans des conditions extrêmes. Cet esprit s'était en partie incarné dans l'Employment Act de 1946, mais sous la présidence de Dwight Eisenhower rien n'était venu suggérer que le mandat conféré par* cette loi impliquait une action concrète. La nouvelle version américaine du keynésianisme n'a commencé à dominer l'action publique qu'avec l'élection de John F. Kennedy en 1960. À cette date, pour la première fois en temps de paix, un président a proclamé que l'économie était un système géré. Ce faisant, il a mis les gestionnaires aux commandes et déclaré qu'assurer la bonne marche de l'économie - autrement dit la croissance - était une fonction permanente de l'État

Même si la théorie de la croissance, inventée par les propres conseillers de Kennedy, ne prévoyait aucun rôle spécial pour l'État, celui-ci, dorénavant, serait tenu pour responsable de la santé de l'économie. Les dépressions étaient hors de question. Le problème était à présent la lutte contre les *récessions* - terme beaucoup plus modéré qui désignait une baisse temporaire du PIB et un écart momentané par rapport au droit chemin de l'expansion régulière. Pour maintenir la croissance, on pouvait décider des réductions d'impôts : on l'a fait en 1962 et en 1964, et le précédent ainsi créé serait repris par les républicains sous Ronald Reagan. Puisqu'on était persuadé qu'il était possible de vaincre la dépression, la récession et le chômage, le président devait s'engager dans cette lutte et même la diriger, car on lui demanderait des comptes personnellement. Dans un discours prononcé à l'université Yale en 1962, Kennedy a croqué la pomme de la responsabilité :

L'enjeu de nos décisions économiques aujourd'hui n'est pas un affrontement grandiose entre idéologies rivales qui va soulever les passions dans tout le pays, mais la gestion pratique d'une économie moderne. [...] L'intérêt national, c'est un haut niveau d'emploi, l'expansion régulière de la production, des prix stables, un dollar fort. Il est facile d'énoncer cet objectif [...]. Pour l'atteindre, il nous faut non des automatismes mais une réflexion rigoureuse.

Cette pomme était ornée d'une assertion empirique précise, la « courbe de Phillips », elle aussi inventée par les propres conseillers de Kennedy, Paul Samuelson et Robert Solow, en 1960. Cette courbe semblait indiquer qu'il y avait des choix à faire, des arbitrages. On pouvait avoir un peu plus d'emploi, mais si l'on acceptait un peu plus d'inflation. Ce serait au président de trancher. Et parfois, des forces extérieures le feraient peut-être pour lui.

Quant au serpent qui est entré dans ce paradis - tout le monde en convient -, c'est la guerre du Vietnam. Économiquement, ce n'était pas une si grosse affaire. Comparée à la Seconde Guerre mondiale, elle était presque quantité négligeable. Mais le Vietnam s'est produit à une autre époque : l'Europe et le Japon émergeaient de leur reconstruction ; les États-Unis n'avaient plus d'excédent chronique dans les échanges internationaux et ne dominaient plus sans partage la production industrielle. Jamais plus leur jugement et leur leadership ne seraient incontestés. Le Vietnam a fait basculer l'Amérique dans l'inflation forte et les déficits commerciaux. Sa principale conséquence économique a été de déstabiliser, miner et finalement détruire les accords monétaires élaborés à Bretton Woods.

Avec les déficits et l'inflation, les dollars perdaient du pouvoir d'achat. Or les États-Unis attendaient justement de leurs partenaires commerciaux qu'ils détiennent davantage de billets verts : ils les forçaient ainsi à se rendre complices d'une guerre que nombre d'entre eux condamnaient fermement. Par conséquent, certains pays - notamment la France du président Charles de Gaulle, mais aussi la Grande-Bretagne du Premier

ministre Harold Wilson - n'ont plus supporté d'accorder à l'Amérique un « privilège exorbitant » en conservant les dollars excédentaires avec lesquels on leur payait leurs biens réels. Ils se sont mis à exiger la conversion de ces dollars en or, comme la charte du Fonds monétaire international (FMI) leur en donnait le droit.

Le système ne pouvait tenir contre cette pression. Une fois les stocks d'or épuisés, qu'est-ce qui aurait garanti le dollar ? Et pourquoi les États-Unis auraient-ils compromis des priorités nationales essentielles - la Grande Société de Lyndon Johnson ou la lutte contre le communisme en Asie - à seule fin que de Gaulle (et Wilson) obtiennent l'or de Fort Knox à 35 dollars l'once ? À la fin des années 1960, les observateurs attentifs pouvaient déjà constater que le « modèle de la croissance soutenue » était un mythe. On n'avait pas résolu le problème économique. Le système mondial permanent de 1945 n'allait pas durer bien longtemps.