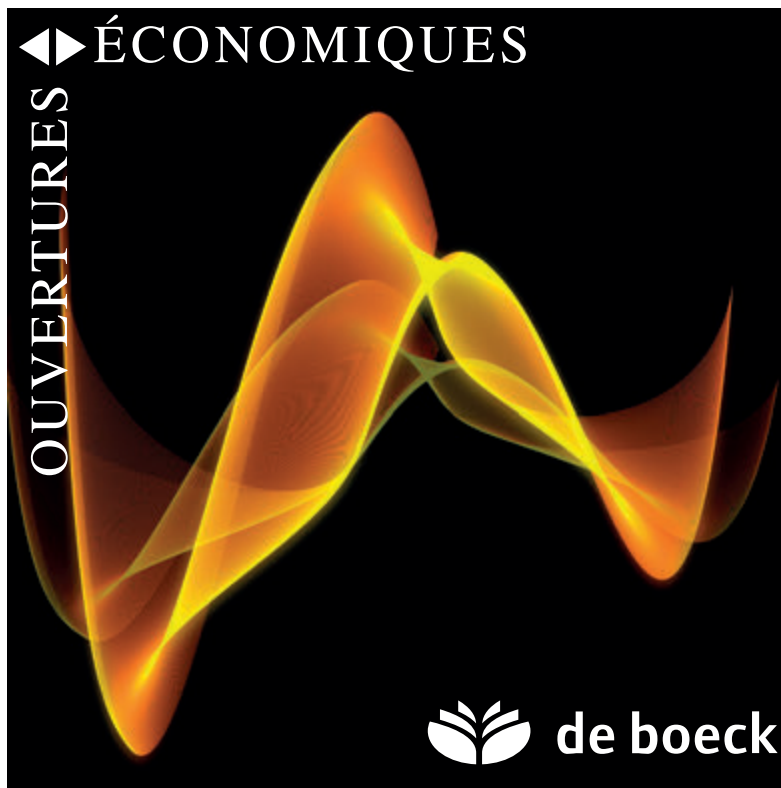


Politique économique et sociale

Joseph Deiss – Philippe Gugler



Politique économique et sociale

ouvertures économiques

Politique économique et sociale

Joseph Deiss – Philippe Gugler

◆ ÉCONOMIQUES

OUVERTURES

 de boeck

Pour toute information sur notre fonds et les nouveautés dans votre domaine de spécialisation, consultez notre site web: **www.deboeck.com**

© Groupe De Boeck s.a., 2012
rue des minimes 39, B-1000 Bruxelles

1^{re} édition

tous droits réservés pour tous pays.

il est interdit, sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, de reproduire (notamment par photocopie) partiellement ou totalement le présent ouvrage, de le stocker dans une banque de données ou de le communiquer au public, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit.

Imprimé en Belgique

Dépôt légal :
Bibliothèque nationale, Paris : mai 2012
Bibliothèque royale de Belgique, Bruxelles : 2012/0074/014

issn 2030-501X
is Bn 978-2-8041-6676-2

LES AUTEURS

Joseph Deiss



Joseph Deiss, président de la 65^e session de l'Assemblée générale des Nations Unies en 2010-2011, a été Conseiller fédéral de 1999 à 2006. Il a été successivement ministre des Affaires étrangères (1999-2002) et ministre de l'Économie (2003-2006). Il a exercé la fonction de président de la Confédération helvétique en 2004. Professeur d'économie politique et de politique économique à l'université de Fribourg depuis 1983, Joseph Deiss a publié plusieurs manuels d'économie politique et de politique économique et sociale. Avant son entrée au Conseil fédéral, Joseph Deiss a siégé de 1991 à 1999 au Conseil national, dont il a été le président de la Commission pour la révision totale de la Constitution fédérale et le vice-président de la Commission de politique extérieure. Il a aussi été préposé à la surveillance des prix (Monsieur Prix) de 1993 à 1996.

Philippe Gugler



Philippe Gugler est professeur de politique économique et sociale à la faculté des sciences économiques et sociales de l'université de Fribourg (Suisse) depuis 2002. Il dirige le Centre de recherche sur la compétitivité (www.unifr.ch/competitiveness), qui est lié à l'Institute for Strategy and Competitiveness du professeur Michael Porter à la Harvard Business School. Il enseigne la compétitivité, la politique de la concurrence et la microéconomie. Il est professeur invité dans plusieurs universités étrangères, dont le National Institute of Development Administration (NIDA) à Bangkok (Thaïlande). Il a publié plusieurs ouvrages dans les domaines de la compétitivité et des investissements directs.

INTRODUCTION GÉNÉRALE

La politique économique et sociale concerne les interventions de l'État sur la production, la distribution et la consommation des richesses (Deiss et Meuwly, 1994, p. 7). L'interdépendance croissante des économies nationales et l'accélération des progrès technologiques exigent des gouvernements qu'ils répondent à des impératifs locaux, à des contraintes de dimension nationale et à des questions génériques mondiales. Les enjeux planétaires étant de plus en plus importants, la coordination internationale de l'action des pouvoirs publics devient de plus en plus urgente et complexe.

Aujourd'hui, chaque État est pris individuellement et collectivement dans un système d'interdépendances structuré à l'échelle mondiale, qui exige une maîtrise des outils analytiques des fondements économiques qui sous-tendent son action. Cet ouvrage a pour objectif d'offrir un bagage scientifique rigoureux permettant à son lecteur d'appréhender les principales questions économiques et sociales qui interpellent à la fois les étudiants et les spécialistes des secteurs publics et privés, mais aussi les citoyens. Il a également pour but de saisir les principaux enjeux actuels débattus par les États et par les organisations internationales sur des questions aussi diverses que celles de la compétitivité, de la croissance, des questions sociales ou de l'emploi.

Atteindre un tel objectif en quelques centaines de pages nécessite d'importants choix quant aux problématiques à aborder et celles à laisser de côté. Cet ouvrage ne se veut pas exhaustif, mais illustratif des principales questions de base que les auteurs ont jugé nécessaire d'aborder, en fonction de leur expertise académique et de leur expérience « *sur le terrain* ».

L'ouvrage comporte six parties. La première partie (I) traite des principaux fondements de la politique économique, à savoir ses bases économiques, institutionnelles et théoriques. La partie II analyse les politiques des marchés et de la concurrence, en particulier le droit de propriété, la réglementation des marchés et la politique antitrust. La partie III est consacrée aux politiques de croissance et de compétitivité. Elle étudie le circuit économique et la comptabilité nationale, les théories de la croissance et le cadre de l'action publique visant à la croissance et à la compétitivité. La partie IV porte sur les fondements économiques de l'action sociale de l'État, la politique de la santé et la politique du marché du travail. La partie V traite des politiques de court terme en examinant leurs principales composantes conjoncturelles. Elle explique les cycles économiques, ainsi que les politiques monétaires et budgétaires. Enfin, la partie VI est

consacrée à la politique économique internationale. Elle se concentre sur la régulation en économie ouverte, les principales bases théoriques des échanges internationaux et les instruments de la politique commerciale.

De nombreux chapitres comportent des « *encadrés* », qui apportent un éclairage plus précis sur certaines questions traitées dans le texte. Une centaine de figures et de tableaux facilitent la compréhension des développements scientifiques.

Les auteurs adressent leur vive gratitude à messieurs Michael Keller et Xavier Tinguely pour leur précieuse aide, en particulier pour la réalisation des figures, ainsi qu'à madame Denise Converso pour la relecture du manuscrit et à madame Laura Vanoli pour la finalisation de la mise en page.

PARTIE 1

FONDEMENTS DE LA POLITIQUE ÉCONOMIQUE

Chapitre 1^{er}.	Les bases économiques de la politique économique	11
Chapitre 2.	Les bases institutionnelles de la politique économique	21
Chapitre 3.	Les bases théoriques de la politique économique	45

La politique économique comprend « l'ensemble des activités économiques de l'État » (Deiss, 1998, p. 7). Tinbergen donne la définition suivante : « La politique économique consiste dans la manipulation délibérée d'un certain nombre de moyens mis en œuvre pour atteindre certaines fins. » (Tinbergen, 1961, p. 6 ; voir aussi Quaden, 1990, p. 11). Selon Deiss, « cette définition se rattache d'abord au concept général de la « politique » qui, étymologiquement, se rattache au grec « politikos », qui veut dire « de la cité ». La politique est donc l'art et la pratique de gouverner les sociétés humaines. Dans une acception plus moderne, une politique est une « manière concertée de mener une affaire », donc de mettre en œuvre des moyens adéquats en vue d'atteindre des objectifs précis » (Tinbergen, 1961, p. 6, cité dans Deiss, 1998, p. 7).

La dimension « économique » de la politique « se réfère aux interventions qui touchent à la production, à la distribution ou à la consommation des richesses » (Deiss, 1998, p. 8). La politique économique se définit « comme l'ensemble des décisions de l'État en matière économique. Il s'agit bien des décisions d'ordre économique et pas uniquement d'actions économiques concrètes. De ce point de vue, la non-intervention est aussi une politique » (Deiss, 1998, p. 8).

L'ensemble de cet ouvrage porte sur la politique économique dans le cadre d'une économie dite de « marché », par opposition à une économie dite « planifiée ». Une économie de marché est un système économique où la production, l'échange et la consommation des biens et services s'effectuent sur la base des prix définis par le mécanisme de l'offre et de la demande. Ces dernières résultent essentiellement des préférences et des décisions individuelles des agents économiques. En revanche, dans une économie planifiée, les choix des agents économiques et la fixation des prix sont effectués par l'État.

Dans le but d'examiner les fondements de l'intervention de l'État dans le fonctionnement de l'économie, cette partie comporte trois chapitres, qui couvrent successivement les bases économiques (chapitre 1^{er}), les bases institutionnelles (chapitre 2) et les bases théoriques de la politique économique (chapitre 3).

1

LES BASES ÉCONOMIQUES DE LA POLITIQUE ÉCONOMIQUE

1.1	Les fonctions de l'action économique de l'État	12
1.2	Les objectifs de l'action économique de l'État	13
1.3	Les instruments de l'action économique de l'État	16

1.1 LES FONCTIONS DE L'ACTION ÉCONOMIQUE DE L'ÉTAT

Richard Musgrave a présenté une typologie des fondements de l'intervention des pouvoirs publics dans une économie de marché (Musgrave, 1959, cité par Deiss, 1998, p. 8) : il s'agit des fonctions d'allocation, de stabilisation et de redistribution des ressources.

1.1.1 *La fonction d'allocation des ressources*

La théorie microéconomique démontre que l'allocation des ressources est optimale (au sens de Pareto) en situation d'équilibre de concurrence pure et parfaite. En cas de défaillance du marché, l'allocation des ressources n'est pas optimale. L'État peut être, dès lors, amené à intervenir afin de remédier à la situation. Les principales défaillances du marché résultent essentiellement de rendements croissants, d'externalités, d'asymétrie de l'information et de l'existence de biens collectifs, ainsi que d'autres spécificités du marché, telles que les biens méritoires¹.

1.1.2 *La fonction de stabilisation*

Comme le notent Bénassy-Quéré *et al.*, « *alors que l'intervention publique entreprise au nom de l'allocation des ressources a pour but de modifier l'équilibre de marché à long terme, l'intervention de stabilisation vise à minimiser les déviations à court terme par rapport à l'équilibre. Sa motivation demeure la quête d'une meilleure efficacité, non pas en améliorant l'équilibre, mais en faisant en sorte qu'il soit atteint* » (Bénassy-Quéré *et al.*, 2009, p. 39). Les interventions de stabilisation de l'économie s'inscrivent dans le cadre des politiques conjoncturelles, à savoir les politiques monétaires (chapitre 14) et budgétaires (chapitre 15).

De nombreux manuels, notamment de langue française, se limitent aux seules politiques conjoncturelles. C'est ainsi que X. Greffe se concentre sur des problèmes liés à la « *faiblesse de la croissance, importance du chômage, coûts de l'inflation comme la désinflation, poids des déficits sociaux* » (Greffe, 1993, p. 5), tandis que J. Généreux « *tente d'expliquer les principaux mécanismes et raisonnements qui fondent les politiques macroéconomiques, c'est-à-dire les interventions de l'État pour corriger les déséquilibres susceptibles d'affecter l'économie nationale : récession, chômage, inflation et déséquilibres de la balance des paiements* » (Généreux, 1993, p. 1).

1.1.3 *La fonction de redistribution des ressources*

L'équilibre des marchés assurant une distribution optimale des ressources (au sens de Pareto) reflète de nombreux cas de figure en termes de répartition des revenus, allant

1 Pour une explication plus complète des défaillances du marché, le lecteur est invité à se reporter au chapitre 5.

d'une situation égalitaire à une situation très inégalitaire (Bénassy-Quéré *et al.*, 2009, p. 45). La motivation de l'intervention publique n'est pas subordonnée à l'efficacité du marché, comme dans le cas des problématiques liées à l'allocation et à la stabilisation, mais à une pure préoccupation d'équité (Bénassy-Quéré *et al.*, 2009, p. 45). L'État intervient afin de modifier la répartition des revenus entre les agents économiques par le biais des impôts et des dépenses de transfert (cotisations sociales, par exemple) (Stiglitz, 2001, pp. 455-469). Une telle action implique des instruments normatifs, pour déterminer si une distribution des revenus donnée est plus équitable qu'une autre. L'exercice peut s'opérer à efficacité constante : pour une efficacité donnée, quelle est la répartition la plus équitable des revenus ? (Bénassy-Quéré *et al.*, 2009, p. 46). L'État est aussi amené à arbitrer entre équité et efficacité ; dans certaines situations, une redistribution plus équitable des revenus engendre une perte d'efficacité, alors que dans d'autres, une meilleure redistribution améliore l'efficacité économique (Bénassy-Quéré *et al.*, 2009, p. 46 ; Teichmann, 1983, pp. 11 et ss). Un exemple du premier cas est celui de la fiscalité, qui peut entraîner notamment une réduction de l'offre de facteurs de production ; un exemple du second cas est celui des politiques publiques visant à garantir l'accès à l'éducation et aux soins de santé. Celles-ci peuvent entraîner des gains d'efficacité induits par l'amélioration de la productivité (Stiglitz, 2001, pp. 128-129 ; Bénassy-Quéré *et al.*, 2009, p. 46).

1.2 LES OBJECTIFS DE L'ACTION ÉCONOMIQUE DE L'ÉTAT²

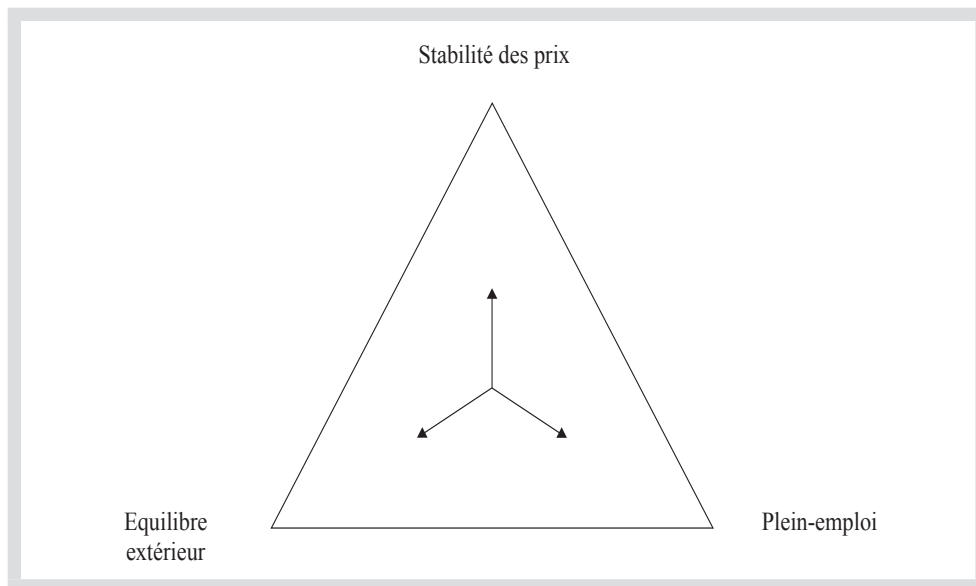
Les objectifs indiquent les situations politiquement souhaitables. Toutefois, les agents ont des conceptions divergentes concernant le système et la hiérarchie des objectifs. Il n'est donc pas possible de définir de manière non subjective un ordre des priorités. Tout au plus peut-on procéder à un classement selon le degré de généralité, la compatibilité et le caractère opérationnel des objectifs.

1.2.1 *Le triangle magique de la stabilité économique*

Le **triangle magique de la stabilité économique** (figure 1.1) se limite aux objectifs de la politique conjoncturelle : le plein emploi, la stabilité des prix et l'équilibre extérieur. Ce sont des politiques à **court terme**, qui n'affectent que la marche des affaires, mais non les structures de l'appareil productif.

La présentation des trois objectifs de la politique conjoncturelle sous la forme d'un triangle, dont chacun des sommets représente l'un des buts à atteindre, met en évidence le caractère magique de la problématique. En effet, il est difficile, voire impossible, d'atteindre les trois objectifs (sommets) simultanément. Étant donné qu'il n'est pas

² La section 1.2 reprend le contenu de la section 3 du chapitre 1 de Deiss, 1998, pp. 9-13, assorti d'adaptations et de mises à jour.

**Figure 1.1***Le triangle magique de la stabilité économique*

Source : Deiss, 1998, p. 11.

possible de se trouver en même temps dans les trois sommets du triangle, les divers objectifs sont souvent relativisés. On parle de plein emploi lorsqu'un certain taux de chômage (par exemple 3 %) n'est pas dépassé, ou de stabilité des prix lorsque l'inflation reste inférieure à un certain seuil maximum.

1.2.2 Le carré magique de Kaldor

Ce groupe d'objectifs date des années 1960 (de Boissieu, 1980, p. 52 ; Thomas, 1990, p. 6) : les perturbations conjoncturelles, en particulier le chômage, semblaient bannies et l'objectif de la croissance économique venait en tête des préoccupations gouvernementales. L'adjonction de ce quatrième but débouche sur le carré magique de Kaldor, que l'on appelle aussi carré magique de l'OCDE et, par ailleurs, sur la mise en place de politiques dites « structurelles ». Il est intéressant de noter que cet élargissement revient combiner, en fait, deux types de politiques de dimensions différentes, les politiques conjoncturelles et les politiques structurelles. Or, il est essentiel de distinguer la conjoncture, phénomène à court terme, de la croissance, qui se déploie dans le long terme. La figure 1.2 illustre ce carré magique. Lorsque l'on s'éloigne du centre de la figure sur l'axe vertical, le pourcentage de l'indicateur considéré s'accroît ; lorsque l'on s'éloigne du centre de la figure sur l'axe horizontal, le pourcentage de l'indicateur considéré diminue.

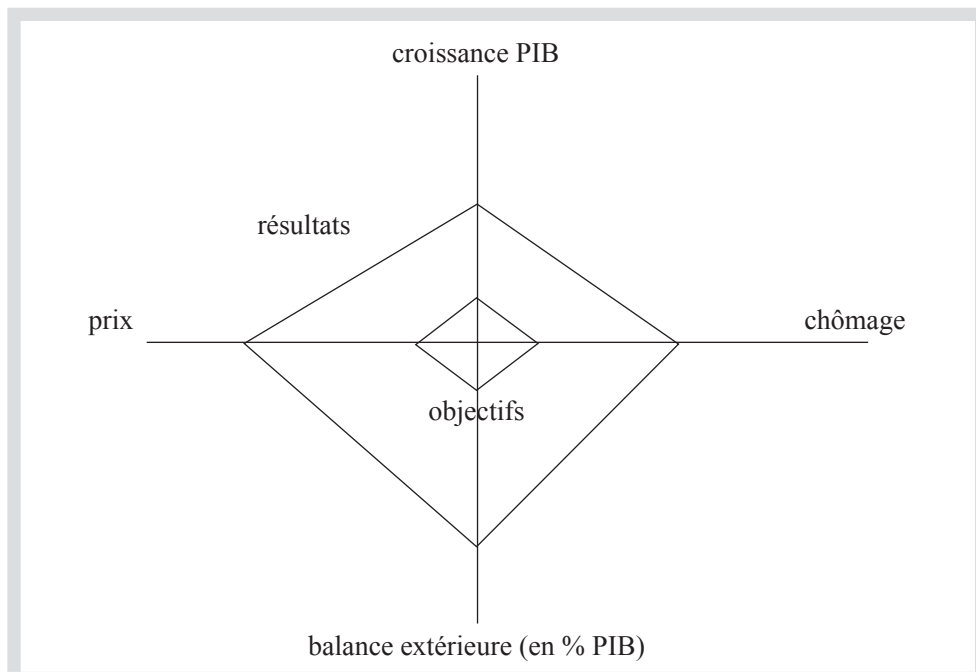


Figure 1.2
Le carré magique de Kaldor

Source : Deiss, 1998, p. 12.

1.2.3 *Le pentagone des objectifs de la politique économique*

La prise en compte de la distribution équitable des revenus agrandit le spectre des objectifs économiques, qui prend alors la forme d'un pentagone (figure 1.3). Bien que les questions relatives à la répartition occupent une large place dans la discussion politique, cet objectif n'est pas toujours présent dans les catalogues. Cela s'explique essentiellement en raison des divergences de vues quant à sa définition. Aussi se limite-t-on très souvent à des formules générales telles que répartition équitable des revenus ou justice distributive, laissant à chacun le soin d'y placer sa propre conception de l'équité.

Si tous les objectifs de la politique économique étaient complémentaires, aucun ordre de priorités ne serait nécessaire : l'action en faveur d'un but favoriserait simultanément la réalisation de tous les autres objectifs. Une telle harmonie n'est que rarement présente. Pourtant, il existe des cas de convergence. Par exemple, la stabilité des prix intérieurs est en même temps un facteur positif pour la stabilité du taux de change. Mais de telles compatibilités d'objectifs sont rares, et on est souvent confronté à des conflits d'objectifs. L'action en faveur d'un objectif met en péril la réalisation des autres. Par exemple, les mesures anti-inflationnistes sont souvent dépressives et mettent en danger le plein emploi. À l'inverse, les politiques de plein emploi stimulent facilement la

hausse des prix. C'est dans le cas d'objectifs concurrents qu'il devient essentiel de fixer les priorités ou une hiérarchie des buts visés. Il est toutefois difficile de savoir si la priorité revient à la stabilité des prix ou au plein emploi. Les pays marqués par le chômage ont tendance à s'accommoder plus facilement de la hausse des prix, alors que les pays ayant connu une forte inflation sont plus sensibles à la stabilité des prix. Des conflits semblables existent entre la politique du plein emploi et la politique sociale, de telle sorte que, souvent, une nouvelle distribution des revenus n'est possible que dans le contexte d'un produit social croissant. Fréquemment, des conflits d'objectifs existent entre les secteurs de l'économie. Par exemple, dans le cadre des négociations au sein de l'OMC, les intérêts des agriculteurs peuvent s'opposer à ceux de l'industrie exportatrice, au sein d'un même pays.

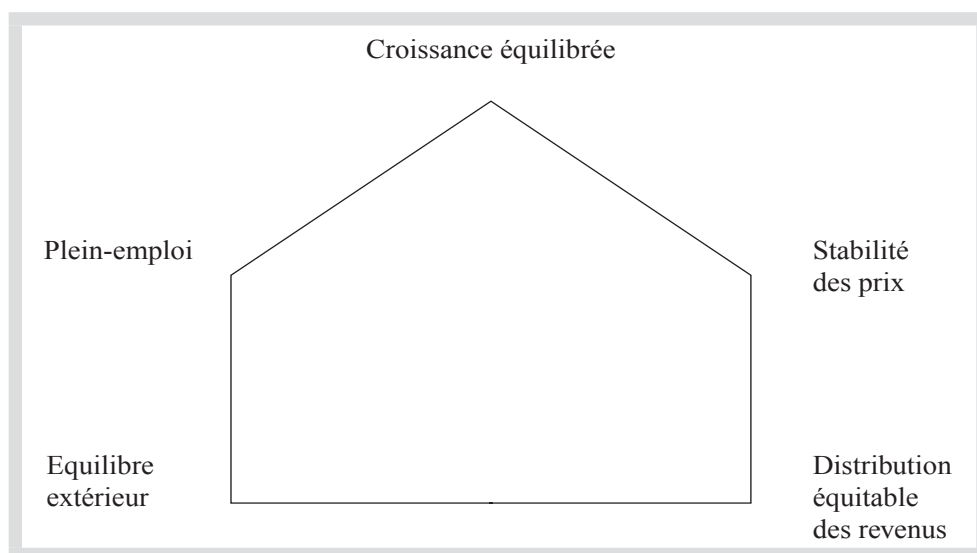


Figure 1.3

Le pentagone des objectifs de la politique économique.

Source : Deiss, 1998, p. 13.

1.3 LES INSTRUMENTS DE L'ACTION ÉCONOMIQUE DE L'ÉTAT

La réalisation des objectifs de la politique économique repose sur des instruments que l'on peut classer en trois catégories principales (Bénassy-Quéré *et al.*, 2009, p. 32) :

- les instruments d'allocation (structurels, soit de long terme) ;
- les instruments de stabilisation (conjuncturels, soit de court terme) ;
- les instruments d'ordre social (redistributifs).

1.3.1 *Politiques économiques structurelles*

L'État doit veiller au bon fonctionnement des structures de marché qui déterminent l'activité économique. Depuis la fin des années 1980, dans le contexte de la libéralisation des marchés et des réformes de la réglementation qui ont suivi, les approches de plus long terme, de nature structurelle et microéconomique, ont été privilégiées (OCDE, 1998). « *Les politiques des structures et de croissance sont des politiques qualitatives de long terme qui touchent à la composition de l'économie nationale.* » (Deiss, 1998, p. 9). On peut citer, par exemple, les investissements dans des infrastructures (routes, aéroports, ports, réseaux de fibre optique, etc.), l'éducation, la formation et la recherche-développement (Deiss, 1998, p. 9). Les politiques structurelles portent également sur de nombreux domaines qui vont de la politique régionale, la politique d'aménagement du territoire, la politique démographique et familiale à des politiques sectorielles, telles que la politique agricole.

Les politiques économiques conjoncturelles et structurelles constituent les principales composantes de la politique économique une fois que le cadre général, dépendant de ce que l'on appelle l'« *Ordnungspolitik* », a été établi. Certes, tant du point de vue des développements théoriques que des politiques mises en place par les gouvernements, la ligne de distinction entre les actions conjoncturelles et structurelles n'est pas toujours très claire. Des interventions structurelles, par exemple en matière de concurrence, sont parfois placées sous le couvert de politiques conjoncturelles. Par ailleurs, les actions intégrées dans les politiques conjoncturelles et structurelles peuvent également être d'ordre social (dans le domaine du marché du travail, par exemple). Le spectre des politiques sociales dépasse certes les domaines conjoncturels et structurels. Dans cet ouvrage, la « *politique économique* » est considérée au sens large, c'est-à-dire en incluant les politiques sociales de redistribution.

1.3.2 *Politiques économiques conjoncturelles*

Les politiques conjoncturelles regroupent les interventions publiques de court terme visant à éliminer les fluctuations économiques (Deiss, 1998, p. 239). Elles diffèrent « *de la politique de la croissance, dont le but est le développement quantitatif et qualitatif du potentiel de production et de l'offre à long terme. Néanmoins, les deux domaines ne sont pas sans interdépendance : l'application d'une politique efficace des structures et de la croissance est tributaire du calme conjoncturel* » (Deiss, 1998, p. 240). La conception étroite de la politique économique considère les politiques conjoncturelles comme étant synonyme du terme de « *politique économique* » (Deiss, 1998, p. 9). Les principaux instruments des politiques conjoncturelles relèvent de la politique budgétaire et de la politique monétaire. Il n'est, dès lors, pas étonnant que certains ouvrages d'économie consacrent leur chapitre sur la politique économique presque exclusivement aux politiques monétaires et budgétaires (voir, par exemple, Lecaillon *et al.*, 2008, pp. 267-301).

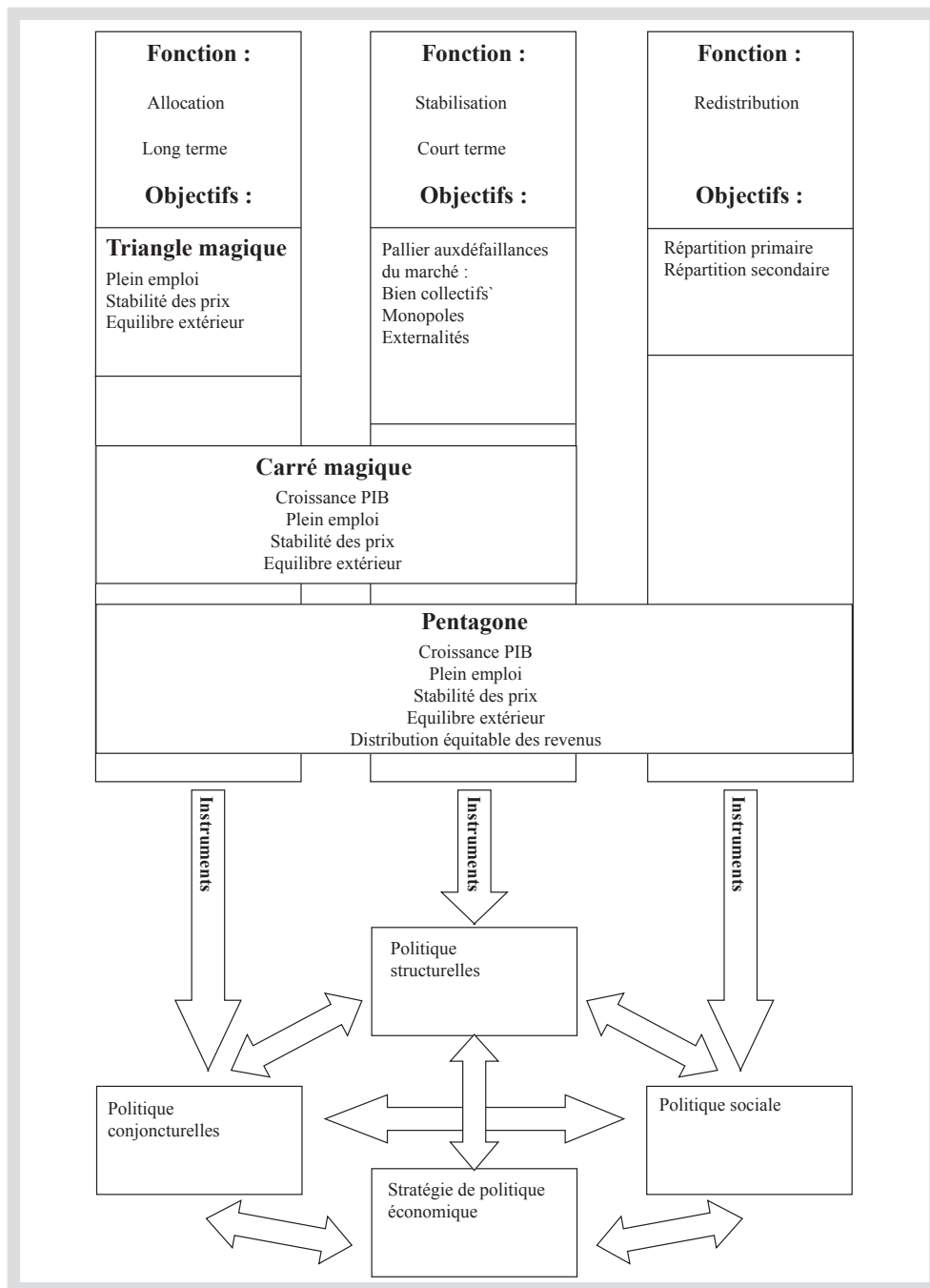


Figure 1.4

Stratégie de la politique économique

1.3.3 Politiques économiques distributives

L'activité économique est un processus de création de richesse. La question consiste à déterminer comment cette richesse est répartie au sein de la société : « *A priori, ce partage peut aussi être assumé par le marché, en l'occurrence les marchés du travail, du sol ou du capital. Toutefois, cette répartition primaire des transactions portant sur les facteurs de production ne correspond pas forcément aux sentiments de justice et d'équité de la société. L'État peut, par conséquent, corriger la distribution primaire des revenus. En plus du principe du mérite, cette redistribution fait intervenir des critères tenant compte, notamment, des besoins des particuliers.* » (Deiss et Meuwly, 1994, p. 92). Les politiques de redistribution dites secondaires s'opèrent principalement par le biais des prélèvements obligatoires, dont les mécanismes de transfert peuvent être variés, comprenant des mécanismes verticaux (des revenus élevés vers les faibles revenus), horizontaux (des contribuables célibataires vers les familles) ou entre générations (systèmes de retraites) (Lecaillon *et al.*, 2008, p. 212).

Les interventions d'ordres conjoncturel, structurel et social interagissent les unes avec les autres. Les gouvernements ne peuvent pas purement et simplement les considérer séparément. Leur stratégie de politique économique et sociale se doit de les considérer ensemble, tout en distinguant clairement la portée de leur action et des externalités qu'elles exercent les unes sur les autres (figure 1.4).

RÉFÉRENCES

- Bénassy-Quéré, A., Coeuré, B., Jacquet, P., Pisani-Ferry, J., *Politique économique*, De Boeck, 2009.
- De Boissieu, C. *Principes de politique économique*, Economica, 1980.
- Deiss, J., Meuwly, D., *Manuel d'économie politique*, tome II : « Théories et politiques économiques », Éditions Fragnière, Fribourg, 1994.
- Deiss, J. (avec la collaboration de Catherine Beez-Ducarroz), *Politique économique et sociale de la Suisse*, « Vie et Économie », Éditions Fragnière SA, Fribourg, 1998.
- Généreux, J., *Introduction à la politique économique*, « Points », Le Seuil, Paris, 1993.
- Greffé, X., *Comprendre la politique économique*, « Économie Poche », Economica, Paris, 1993.
- Lecaillon, J.D., Le Page, J.M., Ottavj, C., *Économie contemporaine*, De Boeck, 2008.
- Lévêque, F., *Économie de la réglementation*, La Découverte, 2005.
- Musgrave, R., *The Theory of Public Finance*, McGraw-Hill, 1959.
- OCDE, *Réforme de la réglementation*, OCDE, 1998.
- Pigou, A.C., *The Economics of Welfare*, Macmillan, 1920.
- Quaden, G., *Politique économique*, Éditions Labor, 1990.
- Stiglitz, J.E., *Principes d'économie moderne*, De Boeck Université, 2001.
- Teichmann, U., *Wirtschaftspolitik*, Verlag Vahlen, 1983.
- Thomas, J.-P., *Les politiques économiques au XX^e siècle*, Armand Colin, 1990.
- Tinbergen, J., *Techniques modernes de la politique économique*, Dunod, 1961.
- Woll, A., *Wirtschaftspolitik*, Verlag Vahlen, 1984.

2

LES BASES INSTITUTIONNELLES DE LA POLITIQUE ÉCONOMIQUE

2.1	Le cadre institutionnel	22
2.2	Les acteurs	32
2.3	Les mécanismes de la formation de volonté collective	36

2.1 LE CADRE INSTITUTIONNEL ¹

2.1.1 *Les structures économiques*

Selon l'économiste français André Marchal (1963, p. 78), la structure économique se réfère aux « *éléments d'un ensemble économique qui, au cours d'une période déterminée, apparaissent comme relativement stables par rapport aux autres* ». Cette définition met en évidence l'immobilité relative des bases et du cadre des activités économiques.

Le structuralisme est un mouvement qui a touché les sciences les plus diverses : mathématiques, linguistique, sciences sociales. Jean Piaget (1968, cité par Plassard, 1977, p. 182) a donné de la structure la définition générale suivante : « *Une structure est un système de transformations qui comporte des lois en tant que système et qui se conserve ou s'enrichit par le jeu de ses transformations, sans que celles-ci aboutissent en dehors de ses frontières ou fassent appel à des éléments extérieurs.* » Cette définition attribue à la structure trois propriétés essentielles :

- la totalité de l'ensemble recouvert par la structure est organisée, et celle-ci concerne les relations entre toutes les parties constitutives du corps analysé. Ce n'est donc pas une simple agrégation d'éléments ;
- la transformation de la structure est permanente. En dépit de la lenteur de l'évolution, celle-ci est néanmoins présente. La structure est toujours structurante, c'est-à-dire capable d'une évolution. Il serait faux de voir dans une structure une organisation totalement figée ;
- l'autoréglage signifie que la structure est un agencement fermé. Il y a conservation et fermeture de la totalité structurée, dans la mesure où les transformations dont elle est l'objet ne peuvent faire sortir la structure d'elle-même ou aboutir à un changement de la nature de la structure existante.

On peut citer comme exemple celui de la structure par âges de la population. En tant que totalité, la population n'est pas simplement l'addition des jeunes, des personnes en âge d'activité et des vieux, mais ces catégories forment un tout, qui est en constante interaction. Par ses transformations, une population possède des forces endogènes, qui conduisent à des modifications des divers éléments qui la forment. Par exemple, à l'heure actuelle, le vieillissement de la population. L'autoréglage met en évidence le fait que, indépendamment de l'évolution engagée, le principe du vieillissement reste toujours le même, c'est-à-dire qu'il y aura toujours des jeunes, des personnes en âge d'activité et des vieux.

A. Structures en statique

Une première approche de la notion de structure fait abstraction de la composante temporelle. De ce fait, elle ne parvient pas à redonner la signification complète du concept

¹ La section 2.1 reprend le contenu du chapitre 4 de Deiss, 1998, pp. 65-73, assorti d'adaptations et de mises à jour.

de structure, qui implique aussi l'évolution. Toutefois, la référence au seul aspect de l'agencement comporte l'avantage de la simplicité, notamment du point de vue de l'application pratique.

La définition la plus connue de la notion de structure en statique est celle de F. Perroux (1971, citée par Garrigou-Lagrange, 1976, p. 143) : « *proportions et relations qui caractérisent un ensemble économique localisé dans le temps et dans l'espace* ». André Marchal (1963, p. 73) apporte trois compléments à la définition de F. Perroux :

- par proportion, il faut entendre l'importance relative des parties qui forment le tout recouvert par la structure. C'est la partition d'un tout, selon des critères de classification précis. Par exemple, l'importance relative de l'agriculture, de l'industrie et des services dans la répartition sectorielle de la population active ; la répartition du revenu national en salaires, profits, intérêts et loyers ;
- les relations désignent les rapports qui s'établissent entre les parties formant le tout. Il s'agit donc des relations entre l'agriculture, l'industrie et les services, entre les classes d'âge, etc. Cette notion n'est pas synonyme de proportion, mais désigne le tout que forme la structure, qui n'est pas simplement l'addition de ses éléments constitutifs ;
- en se référant à un ensemble économique localisé dans le temps et dans l'espace, Perroux insiste sur le fait qu'il ne s'agit pas d'analyser un ensemble abstrait, mais qu'il est question d'une réalité qui possède un contenu historique et spatial.

B. Structures en dynamique

La définition donnée par André Marchal (1959, p. 61) se réfère à un concept plus vivant : « *éléments d'un ensemble économique qui, au cours d'une période déterminée, apparaissent comme relativement stables par rapport aux autres* ». Il en va de même de la définition de J. Akerman (1948, p. 507) : « *contexture qui, à courte échéance, apparaît comme invariable* ». Ces définitions mettent au centre les aspects « *transformation* » et « *autoréglage* » contenus dans la définition de Piaget. C'est l'exemple de l'arbre, dont le tronc et les branches constituent la structure, qui semble immobile. Pourtant, au cours des années, le tronc et les branches évoluent fortement. L'approche dynamique de la notion de structure comporte deux avantages :

- elle met en évidence le caractère évolutif des structures. Certes, les transformations sont lentes, à un point tel que, par rapport aux autres variables, tels les prix, on peut les considérer comme stables. Ainsi, à courte échéance, les prix sont en constante évolution, par opposition à la répartition sectorielle de la population active. À court terme, une analyse de l'évolution des prix sur les marchés agricoles peut se faire tout en considérant l'importance relative du secteur primaire comme fixe – c'est l'élément structurel. À long terme, en revanche, l'agriculture évolue sous l'influence des prix des produits agricoles ;
- elle implique une relativisation. En effet, ce qui peut être considéré comme stable dans un laps de temps donné ne l'est pas forcément dans une période de plus

longue durée. Dès lors, le contenu de la notion de structure évolue au gré du délai choisi par l'analyse.

Par le biais de la définition dynamique de la notion de structure, on englobe les aspects de la transformation et de l'autoréglage. Si on admet que les rapports et proportions changent constamment, même si ce n'est que lentement, le seul élément de stabilité à long terme réside dans le fait que la structure forme un système fermé, qui ne peut pas sortir de lui-même (autoréglage).

C. Superstructure et infrastructure

Une subdivision importante sépare la superstructure et l'infrastructure. En dehors de la connotation idéologique que cette distinction revêt au sein du marxisme, il y a lieu de souligner que toute structure économique comporte logiquement deux composantes fondamentales (Gaudard, 1984, p. 2) : Les aspects structurels sont multiples et chaque structure forme un domaine particulier du tout. Parmi les types les plus importants de structures, on peut distinguer les éléments suivants : structures physiques et géographiques ; structures techniques et économiques ; structures démographiques ; structures d'encadrement et sociales ; structures mentales.

- « *l'infrastructure, qui est l'ensemble des éléments matériels, institutionnels et personnels à disposition des agents économiques ;*
- la superstructure, qui est constituée par l'activité économique courante elle-même (production, consommation, etc.) ».

Seule, l'infrastructure ne produirait rien. Mais elle est indispensable, parce qu'elle est la condition d'une activité productrice. Elle est à disposition des agents économiques sous forme de réseaux de distribution d'énergie, d'équipements de formation, de transports, d'administration publique, etc. Elle permet aux activités économiques de se manifester dans l'espace et dans le temps. Tout changement de l'infrastructure est de nature à se répercuter sur la superstructure, c'est-à-dire sur les activités économiques courantes.

2.1.2 Les systèmes économiques

A. Définition

Le système économique recouvre l'ensemble des règles régissant le déroulement des activités économiques. C'est le cadre juridique, politique et social. Selon André Garrigou-Lagrange (1976, p. 215 et 225), « *un système économique est un ensemble cohérent, pouvant être expliqué dans son fonctionnement d'une manière simple et homogène, qu'il s'agisse du fonctionnement d'une organisation limitée ou qu'il s'agisse de celui de la société économique tout entière* ». Cette définition appelle les commentaires suivants :

- par un ensemble, on se réfère à une collection d'éléments qui forment un corps ;
- l'idée de la cohérence souligne que l'ensemble considéré n'est pas disparate. Les éléments qui le constituent sont liés entre eux d'une manière logique ;

- par le fonctionnement est mis en évidence le rôle de l'ordre économique pour le déroulement des opérations courantes. Par là, le système s'oppose à la notion de structure, qui décrit soit une morphologie (dans l'optique statique), soit une évolution (dans un cadre fermé). En revanche, il est possible de changer de système économique ;
- les traits essentiels d'un système économique sont relativement simples et homogènes. Ils peuvent être décrits en quelques éléments fondamentaux et même rester à l'état conceptuel, sans trouver de réalisation pratique ;
- le système économique recouvre l'économie entière. Il est vrai que l'on peut aussi distinguer des systèmes partiels, par exemple le système monétaire ou le système douanier. Mais lorsqu'on se réfère au système économique, on a à l'esprit l'économie dans son ensemble.

La notion de système économique peut être abordée à un niveau purement théorique et conceptuel. Lorsqu'il est question de régime économique, en revanche, il s'agit de l'organisation politique, économique et sociale effective d'un État. Le régime économique est toujours la concrétisation historique plus ou moins fidèle d'un système théorique. Le régime est la situation résultant de l'application d'un modèle théorique, avec des écarts par rapport à l'idéal. Les systèmes théoriques n'existent jamais à l'état pur. Alors que les concepts d'économie de marché ou d'économie planifiée sont purement théoriques, les régimes capitalistes, socialistes ou communistes ayant existé dans divers pays, à divers degrés de perfection, en sont des réalisations pratiques.

B. Les fonctions du système économique

Le système économique apporte des réponses aux trois questions économiques fondamentales (Samuelson, 1964, p. 30) : Quoi ? Comment ? Pour qui ? Sur cette base, on peut distinguer trois fonctions du système économique : la fonction de sélection, la fonction de pilotage et la fonction de répartition.

■ **La fonction de sélection** se réfère au processus de formation de volonté et répond donc à la question du « *quoi ?* ». C'est essentiellement, du point de vue économique, l'ensemble des décisions qui se réfèrent à l'allocation des ressources : à quelles activités faut-il attribuer les ressources productives de la nation ? Quelle est l'utilisation la plus avantageuse des ressources productives en vue de la maximisation du bien-être social ?

La fonction de sélection se réfère aux priorités et au problème de la subordination. Tout système économique est conçu en vue de la réalisation de certains objectifs. En l'absence d'une harmonie naturelle entre les objectifs individuels et les objectifs collectifs, il y a lieu de fixer les priorités et de définir comment les activités individuelles s'intègrent et se subordonnent aux objectifs généraux.

■ **La fonction de pilotage** et de coordination concerne l'interrogation du « *comment ?* ». Il s'agit de savoir de quelle façon on va organiser la division du travail en vue de rendre compatibles entre elles les activités individuelles. Pour assumer son

rôle de pilotage, le système économique met en place un mécanisme d'information et de contrôle. Le système de signalisation indique à chacun ce qu'il doit faire ; le système de sanctions garantit le respect des consignes. On distingue habituellement les trois principes de coordination suivants :

- la décentralisation et le marché. Chaque agent (ménage, entreprise) établit son plan d'action de manière autonome et s'oriente en fonction du marché. Les décisions autonomes des agents sont fonctions des prix et des revenus. L'activité globale de l'économie nationale résulte de décisions souveraines des individus et le principe fondamental est le fonctionnement libre du marché ;
- la centralisation et le plan. Une institution centrale, très souvent l'administration de l'État, établit un plan d'ensemble pour l'économie nationale, en ce qui concerne la production et la consommation. Les activités individuelles s'orientent selon un plan global et s'imposent à chaque agent individuel, qui n'est qu'un simple exécutant. Même les prix et les revenus sont fixés par l'organe central. Ce ne sont pas les prix du marché mais les objectifs du plan qui s'imposent, et le principe fondamental est celui de la centralisation par le plan.
- la régulation et le contrat. Selon la théorie des conventions (ou des contrats), dont la principale école est française (Brousseau, 1993, pp. 45-50), les relations marchandes et les courants d'échange entre les personnes ne dépendent pas exclusivement des volontés individuelles, mais s'inscrivent dans un cadre commun, constitué de conventions. La convention présente une double dimension : individuelle (puisque l'individu est libre de participer ou non à l'accord) et sociale (la société respecte la convention sous peine de sanctions). La théorie des conventions introduit donc des formes de coordination non marchandes, qui complètent les procédures de marché (par exemple, la famille). D'une manière plus générale, l'ordre économique (système économique) permet de réduire la complexité des situations résultant notamment d'une ignorance essentielle des participants. Dans ses activités économiques qui impliquent des choix, l'homme se trouve confronté à des situations qui offrent de nombreuses possibilités, et dont la complexité échappe à l'individu. Ce voile de l'ignorance peut être levé par la décomposition de la décision en de multiples choix partiels, moins complexes. Dans cette optique, le système économique revient à structurer les décisions économiques.

■ **La fonction de répartition** touche d'abord à la question de la propriété. Les moyens de production peuvent entrer dans la propriété privée ou dans la propriété collective. L'organisation du droit de propriété des moyens de production conditionne les mécanismes de prise de décision et la répartition des revenus. Ensuite, la fonction de répartition concerne la distribution des richesses produites. Selon les mécanismes de coordination et les régimes de propriété choisis, on se réfère soit au principe du mérite, soit à celui du besoin. Dans une économie de marché, l'efficacité maximale est garantie lorsque chaque facteur de production est rétribué conformément à sa productivité marginale. Dans la situation optimale, les productivités marginales des facteurs sont iden-

tiques, compte tenu de leurs coûts. Dans une économie collectiviste, c'est le principe « à chacun selon ses besoins » qui est appliqué. La rémunération n'intervient plus en tant que moyen d'incitation et de coordination.

2.1.3 Les institutions

A. Concept d'institutions

Douglas North définit les institutions comme « *les contraintes imaginées par l'homme pour structurer l'interaction entre les hommes. Elles comprennent les contraintes formelles (règles, lois, constitutions), informelles (normes de comportement, conventions, codes de conduite que l'on s'impose), ainsi que les caractéristiques de leur mise en œuvre. Elles définissent ensemble la structure des incitations d'une société et plus spécifiquement d'une économie* » (North, 1994, cité par Bénassy-Quéré *et al.*, 2009, p. 24). Elles ont un caractère normatif, dans la mesure où elles définissent des modes d'action ou de relations sociales (par exemple, l'institution qui consiste à se faire des cadeaux à l'occasion de la fête de Noël) (Angresano, 1996, pp. 3-4). En tant qu'élément de l'organisation sociale, les institutions sont des règles qui entraînent des routines durables et rendent les comportements prévisibles. Les institutions influencent non seulement les mécanismes des marchés, mais aussi l'efficacité de la mise en œuvre des politiques économiques (Bénassy-Quéré *et al.*, 2009, p. 24).

B. Relation entre structures, systèmes et institutions

Les institutions au sens large sont des règles du jeu qui organisent les contacts sociaux entre les individus (Brunetti, 1992, p. 7). En parlant des structures d'encadrement, Marchal (1959, p. 143) parle aussi de structures institutionnelles. Il entend par là les structures politico-juridiques, par opposition aux structures économico-sociales. Il s'agit, en particulier, « *des règles sanctionnées juridiquement, de l'ensemble des règles consacrées qui dominent l'activité politique, et [d]es dispositions juridiques qui régissent les rapports entre individus* » Marchal, 1959, p. 143). À ce titre, Marchal distingue les institutions-choses, c'est-à-dire les règles qui régissent les rapports avec autrui telles que le droit de propriété ou des contrats, et les institutions-groupes, personnifiées par l'interpénétration des consciences individuelles et formant un corps constitué, tels que l'État, la famille ou le syndicat.

Ces considérations démontrent la proximité des notions de système économique et d'institution (figure 2.1). La notion de système est plus vaste que celle de l'institution. Une institution est une partie d'un système. Ainsi, dans un système collectiviste, un exemple typique d'institution est l'autorité de planification. Elle définit des comportements précis dans certains domaines et est fondée par des lois ou des coutumes. Toutes les institutions ne sont pourtant pas légales, mais toutes ont une structure (propriété, contrat, État, etc.). Le concept de système économique concerne le fonctionnement de l'ensemble d'une société, donc aussi d'un ensemble d'institutions.

De même, la notion de structure est plus large que celle d'institution. L'institution, en réglant les comportements individuels et sociaux, explique l'évolution que connaissent les structures à long terme. Mais cette explication n'est en général pas exclusive. C'est ainsi que le droit matrimonial, en instituant le mariage (institution), permet d'expliquer certaines évolutions démographiques (structure). Mais des faits non institutionnels, géographiques, religieux, psychologiques, techniques, etc., interviennent aussi sur l'évolution d'une population.

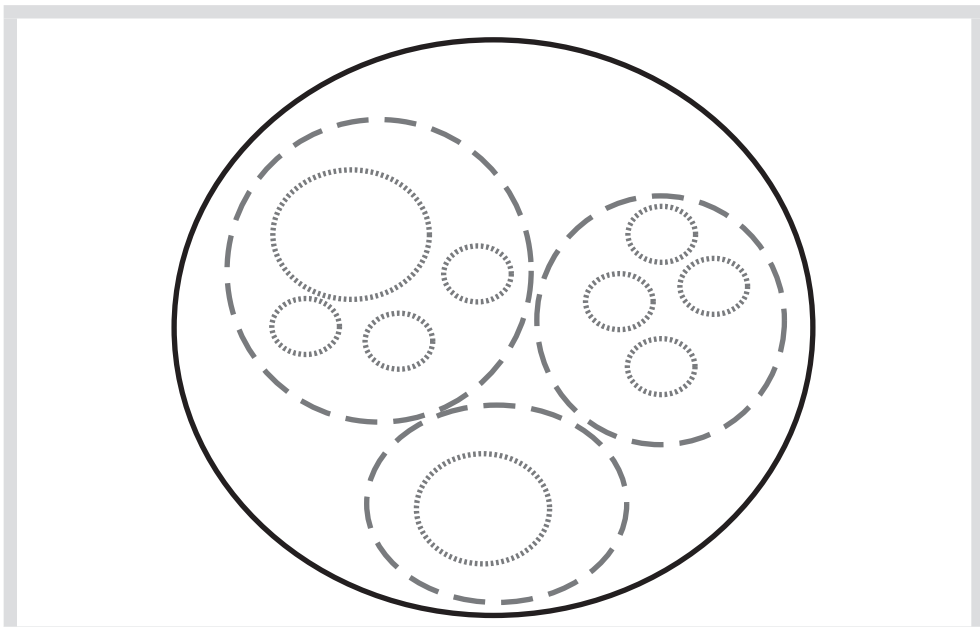


Figure 2.1
Structure, système et institutions

Enfin, la notion de structure est plus large que celle de système économique. D'une part, les structures sont déterminantes pour le système économique. D'autre part, le système n'est qu'un des éléments structurels de l'économie. Le système économique explique le fonctionnement de l'économie, alors que les structures concernent son évolution fermée (autoréglage). Le système économique peut changer brusquement, notamment par une refonte des institutions. Les structures ont un caractère permanent et une évolution lente. Ainsi, il a été possible aux pays de l'ancienne Union soviétique de changer assez rapidement de système économique. À l'inverse, les bases structurelles de l'économie russe sont restées inchangées et n'évoluent que lentement (agriculture, industrie, population active).

C. Politiques institutionnelles

La théorie de l'ordre économique, « Ordnungspolitik », fournit des propositions fondées scientifiquement, qui servent de base pour les décisions relatives au choix du système économique (Teichmann, 1983, pp. 7 et ss et pp. 164 et ss). Cette approche, dite des conditions cadre, est relativement récente. Les échecs des voies traditionnelles de la planification globale et de l'interventionnisme ont éveillé l'intérêt pour une nouvelle démarche, qui est celle des conditions cadre. Or, la théorie économique a négligé longtemps l'élaboration d'une théorie relative aux institutions et aux systèmes économiques. À l'exception de la dispute concernant la planification, elle s'est concentrée sur les formes d'organisation des échanges, sans se préoccuper d'autres formes d'organisation qui, pourtant, ordonnent les activités humaines.

Au cours des années 1960 se sont développés, aux États-Unis, divers mouvements qui, ensemble, donnent lieu à cette nouvelle approche. On appelle ces auteurs « *les nouveaux économistes américains* » (Lepage, 1978, p. 17 et ss). Tous ces courants servent de base à l'élaboration d'une théorie des institutions ou des systèmes économiques, par opposition à la simple analyse comparative des systèmes pratiquée autrefois. Les théories relatives au capital humain, aux droits de propriété, à l'analyse économique du droit ou du *public choice* veulent toutes creuser la logique du fonctionnement des systèmes politiques et économiques, et y trouver la rationalité économique. Considérées sous cet angle, les politiques institutionnelles font aussi partie des politiques structurantes, dans la mesure où elles reviennent à mettre en place un ordre économique propre à structurer les décisions relatives aux activités économiques courantes.

2.1.4 L'économie de marché

A. La décentralisation totale par le marché

Dans l'économie de marché prévaut le principe de la libre détermination individuelle ou, en d'autres termes, le principe selon lequel l'État n'intervient pas dans les domaines économiques. La liberté d'action individuelle dans le choix du métier, du poste de travail, de l'engagement des moyens de production et de l'utilisation du revenu revêt une valeur sociopolitique positive. C'est à la fois une condition pour le fonctionnement idéal du mécanisme de marché, et un principe qui doit être préservé dans son essence.

La non-intervention de l'État ne signifie pas son absence. Par la politique de l'ordre économique, celui-ci doit fixer les conditions cadre pour le bon fonctionnement du marché. Poussée à l'extrême, cette attitude est celle qui est désignée par l'État gendarme. La direction décentralisée de l'économie par le marché pose le problème de la circulation des informations. Pour être efficaces et rationnels, producteurs et consommateurs doivent disposer de connaissances approfondies des divers éléments qui concernent les marchés sur lesquels ils opèrent. L'économie de marché repose sur trois principes.

Le premier principe est celui de la garantie de la propriété privée des moyens de production (chapitre 4). La propriété privée est une condition nécessaire à la liberté

individuelle. Elle exige, à son tour, une répartition assez uniforme des fortunes privées. En vertu du deuxième principe, le marché est l'instrument de coordination des activités individuelles. La liberté ne conduit pas au désordre, mais à l'harmonie des intérêts individuels et du bien commun. Elle garantit une allocation optimale des ressources grâce à un système de signalisation, essentiellement au moyen des prix, des quantités échangées et des stocks, et à un processus de sanctions, notamment par les bénéfices et les pertes. Le troisième principe accorde la priorité aux objectifs individuels (microéconomiques). Chaque agent économique est libre de rechercher son bénéfice individuel. Ce droit à la libre détermination individuelle est une des valeurs fondamentales que le libéralisme défend. Selon cette doctrine, il existe toutefois une harmonie naturelle entre les aspirations individuelles et le bien-être collectif. Adam Smith parle, à ce propos, de la main invisible de la concurrence parfaite.

Le fonctionnement harmonieux de l'économie de marché ne suppose pas seulement l'abstention générale de l'État en matière économique. Le modèle de la concurrence parfaite définit, en théorie, quelles sont les exigences pour un fonctionnement sans faille des mécanismes de marché. Il faut, pour un marché parfait, remplir les conditions suivantes : rationalité des agents ; transparence et information totale ; libre-accès, c'est-à-dire pas d'intervention de l'État ; homogénéité des produits échangés ; absence de frais de transport ; instantanéité des transactions (pas de dimension temps) ; divisibilité des produits. Dans ces conditions, l'arbitrage fait que, à un moment donné, un prix unique prévaut sur l'ensemble du marché (exemple : marché des devises).

B. L'évolution du régime capitaliste

Deux types de régimes économiques principaux se sont succédé avant l'apparition du régime capitaliste (Lepage, 1978, p. 93 ss). Le premier est celui d'économie domaniale fermée, qui a marqué l'Europe du haut Moyen Âge. Il fut caractérisé par une idéologie de recherche de la sécurité et une technique rudimentaire. Les institutions allaient dans le sens d'une mise à disposition de toutes les ressources productives au profit d'un seul et même sujet économique, le seigneur. Celui-ci décidait du plan de production et bénéficiait des résultats. En contrepartie, il garantissait la sécurité. Il y avait donc un échange de prestations. Le second régime est celui de l'économie artisanale et du corporatisme, qui est apparu en Europe avec l'urbanisation. L'idéologie de base était le christianisme : modération, détachement et justice. La technique restait traditionnelle, mais les corporations furent l'institution la plus influente sur l'organisation des activités : communautés de métiers, fixation d'un juste prix ou des procédés de fabrication, organisation de la hiérarchie (maîtres, compagnons, apprentis).

L'histoire récente, en revanche, a été marquée par l'opposition des régimes capitaliste et socialiste. Par rapport aux régimes qui l'ont précédé, le régime capitaliste comporte deux innovations centrales. Premièrement, le travail et le capital sont fournis par des apporteurs distincts, ce qui implique la propriété privée des moyens de production techniques et le salariat. En second lieu, il s'agit de la prééminence du capital par rapport au travail, dans la mesure où la décision de production, les risques et les bénéfices sont attribués au capital.

Garrigou-Lagrange (1976, p. 251) situe la naissance du capitalisme au moment où naît le salariat (XIX^e siècle). Cette délimitation se justifie dans la mesure où l'on ne peut vraiment parler de capitalisme aussi longtemps que l'artisan est lui-même propriétaire de son entreprise et de ses outils. En revanche, dès que l'outil cesse d'être un instrument personnel et devient un moyen collectif, mis à disposition par l'entreprise, le lien particulier qui existe entre le travailleur et le produit de son travail change par l'apparition du salariat. L'ouvrier n'est plus propriétaire des fruits de son effort et reçoit une rémunération forfaitaire. Le XIX^e siècle constitue l'apogée du capitalisme fondé sur la propriété individuelle, la liberté des échanges ou des contrats, la liberté d'entreprise et la liberté du travail. Depuis lors, des changements fondamentaux sont intervenus.

Deuxièmement, il s'agit du passage du capital personnel au capital anonyme. L'institution de la société anonyme par actions est un élément essentiel au développement des grandes concentrations des moyens de production. Sans aucun doute, cette forme de personnalité juridique (personnes morales) a permis la réalisation d'entreprises qui dépassaient largement les possibilités individuelles. Simultanément, cette évolution a conduit à deux phénomènes. Le propriétaire du capital n'est plus directement actif dans l'entreprise et n'intervient que lors des assemblées des actionnaires, par le vote sur les options fondamentales. De surcroît, il conserve l'anonymat. Ce n'est plus la personne qui compte, mais son capital, dont le pouvoir est accentué. Par ailleurs, la propriété n'est plus synonyme de détention du pouvoir. Les managers, qui ne détiennent habituellement pas les actions, exercent le pouvoir réel, alors que les actionnaires individuels sont souvent impuissants face à la masse globale du capital. C'est la deuxième forme de l'anonymat et l'apparition du capitalisme managérial. Aujourd'hui, ce phénomène atteint son paroxysme dans la discussion autour des salaires des managers. Premièrement, on a observé le passage du capitalisme libéral des petites ou moyennes unités au capitalisme de concertation des grandes unités. La première moitié du XIX^e siècle est celle du capitalisme de la petite entreprise, souvent marquée par la hardiesse de son chef, mais aussi par l'insécurité des résultats. La deuxième moitié du XIX^e siècle, en revanche, évolue vers une idéologie de la recherche du profit, de la sécurité et du pouvoir. La technique impose à la production des détours de plus en plus longs et les institutions mises en place encouragent les concentrations. Aux États-Unis apparaissent les grands trusts et les monopoles, constituant des entraves privées à la libre concurrence. C'est à ce moment qu'apparaissent les premières lois antitrust. Au cours de la deuxième moitié du XIX^e siècle se développe aussi la doctrine marxiste, selon laquelle la propriété est synonyme de pouvoir et de spoliation.

Le troisième passage est celui du monopole du capital au monopole bilatéral capital/travail. Face à la puissance du capital, les autres intérêts économiques s'organisent. C'est d'abord le cas du travail. Le syndicalisme transforme la structure du marché du travail, qui prend souvent la forme du monopole bilatéral, où s'opposent organisations patronales et ouvrières. Puis, d'autres groupements d'intérêts privés s'organisent : paysans, consommateurs.

Le quatrième passage est celui du libéralisme intégral à l'interventionnisme. Trois faiblesses essentielles du capitalisme incitent l'État à intervenir :

- l'inégale répartition des revenus et la misère ouvrière au XIX^e siècle sont à l'origine de la politique sociale. L'église catholique aussi, par le développement d'une doctrine sociale (encyclique « *Rerum novarum* » du pape Léon XIII en 1891) qui, dans un premier temps, dénonce la misère ouvrière ;
- les crises, le chômage et l'inflation engendrent la théorie keynésienne et l'interventionnisme en matière conjoncturelle. Simultanément, le rôle social de l'État dépasse la question ouvrière et s'étend à la prévoyance vieillesse, à la santé, au chômage, au logement ou à la famille. On parle désormais d'économie sociale de marché (*soziale Marktwirtschaft*) ;
- l'apparition de positions dominantes sur les marchés et d'ententes privées. Les phénomènes de concentration sur les marchés menacent le fonctionnement de la concurrence par deux phénomènes. Lorsque le nombre des compétiteurs est petit, le danger d'ententes sous forme de cartels est fréquent. De plus, les concentrations font apparaître des positions dominantes, qui peuvent inciter leurs détenteurs à abuser de leur pouvoir de marché. C'est pourquoi, dans toutes les économies de marché, la politique de la concurrence a mis en place des organes régulateurs, pour lutter contre les abus de positions dominantes et les ententes.

Enfin, le cinquième passage est celui des unités techniques nationales aux constructions financières internationales. Par les progrès de la technique et par la libéralisation des échanges au niveau régional (UE, NAFTA) et mondial (OMC), le rayon d'action des entreprises s'est élargi et les possibilités de combinaisons et de répartition des risques se sont accrues. Dans le contexte de la globalisation des marchés, la base d'une entreprise multinationale n'est plus l'unité technique de production avec ancrage national, mais la construction financière permettant les formes les plus variées de concentrations horizontales, verticales et diagonales. Deux types d'entreprises coexistent : celles actives à l'échelle globale, celles orientées vers les marchés domestiques. Simultanément, on assiste à la démocratisation du capital (actions avec de très petites valeurs nominales) et à l'éclosion de nouvelles formes de concentrations de fortunes.

2.2 LES ACTEURS ²

2.2.1 L'État

L'État est l'expression fondamentale de la formation de volonté collective ou nationale. Le plus souvent, l'organisation des États démocratiques se fonde sur la séparation des pouvoirs. Les instances étatiques sont intégrées de manière formelle dans le processus

² La section 2.2 reprend le contenu des sections 4 et 6 du chapitre 1 de Deiss, 1998, pp. 16-22, assorti d'adaptations et de mises à jour.

de décision, dans la mesure où la loi leur attribue expressément certaines compétences exclusives. Les niveaux de prise de décision sont nombreux. Certaines politiques, telles que la politique de la concurrence ainsi que des régulations sectorielles (notamment dans les industries de réseaux telles que les télécommunications, les transports et l'électricité), peuvent être régies par des instances indépendantes. Comme le signalent Bénassy-Quéré *et al.* (2009, p. 73), « *cette diffraction horizontale de la puissance publique limite la responsabilité du politique et fait obstacle à l'arbitrage entre différents objectifs* ». L'articulation des États modernes, notamment lorsque s'y ajoute une structure fédérative, est complexe :

- les électeurs décident *a priori* des politiques économiques. Toutefois, il s'agit le plus souvent de problématiques générales ou de l'élection de représentants dans les parlements ou les gouvernements. Ce n'est que dans les démocraties directes que des votes thématiques plus précis sont possibles.
- le parlement détient en général le pouvoir politique suprême sur le plan législatif. Il décide des lois, des impôts et des dépenses de l'État.
- le gouvernement assume les fonctions exécutives, mais prend aussi de nombreuses décisions dans les domaines de compétence qui lui sont délégués par la loi.
- les régulateurs indépendants ont, en règle générale, une compétence sectorielle, afin d'éviter des conflits d'intérêt, notamment lorsque l'État est actionnaire de certains opérateurs (dans les domaines des chemins de fer, de l'électricité et des télécommunications, par exemple).
- l'administration regroupe les organes de gestion qui ont pour rôle la préparation et l'exécution pratique des décisions prises par les autorités politiques.
- les tribunaux veillent au respect des lois et suppléent aux carences de la législation.
- les pouvoirs régionaux et locaux assument des fonctions semblables à celles mentionnées pour l'échelon national. En général, on applique le principe de la primauté des législations édictées à un niveau supérieur : le droit international prime le droit national ; le droit national ou fédéral l'emporte sur le droit régional (cantonal, par exemple). Cette délégation de pouvoirs par étales fonctionne sur la base du principe de subsidiarité. Une particularité de la Suisse, en raison du droit de référendum, est de ne pas avoir de Cour constitutionnelle. Aux États-Unis, en revanche, la particularité est que le droit national prime.

2.2.2 Les groupes de pression

L'intervention des groupes de pression dans la formation de volonté n'est pas formalisée, mais existe de fait. Le *lobbying* est une action qui permet à des intérêts particuliers d'influer sur les politiques économiques (OCDE, 2008). Les représentants des intérêts particuliers interviennent tout au long des processus de décision et tentent de

se rapprocher le plus possible des décideurs formels, pour les influencer. C'est le cas, notamment, des informations fournies aux électeurs au moyen de matériel de propagande, de débats ou d'autres manifestations. Mais cela vaut aussi pour les pressions exercées sur les décideurs élus, tels que parlement ou gouvernement, que l'on qualifie aussi de *lobbying*.

Le nombre et la variété des organisations de défense d'intérêts regroupés est considérable. Mentionnons d'abord les partis politiques, qui jouent un rôle décisif dans la vie politique en général. Parfois, leur caractère n'est pas strictement privé, puisque dans de nombreux pays, ils ont des attributions constitutionnelles qui les incluent dans les institutions (opposition). Néanmoins, la base de leur pouvoir se situe dans la réunion de personnes privées et leur force ne découle pas du privilège constitutionnel qui leur est accordé.

De nombreux groupes de pression ont des préoccupations plus directement économiques : syndicats de travailleurs, organisations patronales, cartels, associations de consommateurs, organisations paysannes. Ces associations à buts économiques jouent le plus souvent un rôle qui dépasse la simple défense d'intérêts particuliers. Fréquemment, ces organisations sont aussi proches des partis politiques et contribuent à infléchir l'action de l'État. Celui-ci peut aussi les charger de certaines tâches, qui relèvent de la mise en pratique de la politique économique officielle.

Les groupes de pression agissent par la collecte et la compulsion des informations, des services rendus aux membres (assurances, formation, services centraux, etc.). Vers l'extérieur, ils fournissent des informations aux non-membres (propagande) et défendent leurs intérêts au moyen de leurs représentants dans les divers organes de l'État.

2.2.3 Les acteurs extérieurs

L'existence des acteurs extérieurs entraîne « *une coordination des politiques économiques* » qui répond à deux objectifs (Bénassy-Quéré et al., 2009, p. 126) : le premier objectif est celui de prendre la responsabilité de la production des biens publics « *mondiaux* », tels que la préservation de l'environnement. Le second objectif est celui de prendre en compte l'interdépendance entre les politiques économiques nationales dans les domaines où ces politiques peuvent entraîner des externalités sur d'autres pays. De ce fait, des accords sont souvent négociés entre les pays, aux niveaux bilatéral, régional, plurilatéral ou multilatéral. Les organisations internationales ont mis en place des réglementations qui lient un grand nombre de pays (accords multilatéraux ou plurilatéraux) et facilitent les relations internationales (FMI, OMC, Union postale universelle, etc.). Le droit international public contribue à l'existence harmonieuse des pays et constitue, en particulier, une protection pour les petits pays. En principe, le droit international prime. En remettant à de telles organisations des tâches de contrôle et d'arbitrage, voire en renonçant à certaines prérogatives au profit d'organisations telles que l'Union européenne, on a créé des centres de décision supranationaux.

L'interdépendance croissante des politiques économiques nationales nécessite la mise en place d'une gouvernance mondiale de certains objectifs et d'instruments étatiques choisis. Comme le note Jacquet *et al.*, (2001, p. 12), « *dans un monde politiquement divisé en États-nations autonomes, mais interdépendants, un ensemble de principes, de pratiques et d'institutions communes concourent à la formation de normes collectives qui s'imposent aux États, à la définition des orientations de l'action collective, ou à la fixation de règles directement applicables aux acteurs privés. Cette gouvernance s'appuie sur des procédures de statuts divers, qui vont de la simple consultation entre gouvernements à l'adoption de législations communes, en passant par la formation de consensus sur les objectifs à atteindre, la reconnaissance mutuelle, ou la définition de bonnes pratiques (soft law)* ». La question de la coordination des actions ne se pose pas uniquement au niveau des États, mais aussi à celui des enceintes internationales allant du G20 aux Nations Unies (encadré 2.1).

ENCADRÉ 2.1

Gouvernance mondiale : Joseph Deiss appelle à oser la flexibilité et l'innovation

« Le président de l'Assemblée générale de l'ONU, Joseph Deiss, a estimé mardi que pour assurer la pertinence des Nations Unies à l'avenir, il fallait oser la flexibilité et l'innovation, alors que le monde a plus que jamais besoin d'un système de gouvernance mondiale qui soit performant, représentatif et inclusif.

“Pour assurer la pertinence des Nations Unies dans le monde de 2025 et au-delà, nous devons tirer les leçons des soixante dernières années et mener à bien les réformes nécessaires. Nous devons oser la flexibilité et l'innovation pour des méthodes de travail qui soient efficaces”, a dit M. Deiss lors d'un débat thématique informel sur les Nations Unies dans la gouvernance mondiale.

Il a toutefois prévenu qu'il n'était pas possible d'avoir à la fois la souveraineté de l'État-nation, la défense des intérêts nationaux, la mondialisation et un système de gouvernance mondiale efficace. “Nous devons réaliser que les réponses globales pour le bien commun nécessitent des concessions”, a-t-il dit.

Selon le président de l'Assemblée générale, trois mouvements de fond sont en cours : les défis et les problèmes auxquels nous sommes confrontés sont de plus en plus souvent de dimension mondiale et ils nécessitent donc une réponse collective et coordonnée ; un rééquilibrage démographique, économique et politique est en cours au niveau mondial ; et enfin, dans sa tentative de faire face à ces nouvelles réalités, l'architecture de la gouvernance mondiale devient de plus en plus fragmentée et complexe.

On assiste, sur ce dernier point, à la critique et à la marginalisation des institutions multilatérales traditionnelles et à une prolifération de groupements et d'initiatives ad hoc, a-t-il expliqué. Mais le système qui émerge est dans l'incapacité, à l'heure actuelle, de trouver une solution aux questions cruciales que sont la situation au Moyen-Orient, le réchauffement climatique, la conclusion du Cycle de Doha ou encore la réforme du Conseil de sécurité de l'ONU, a-t-il ajouté.

ENCADRÉ 2.1 (SUITE)

Joseph Deiss a posé la question de la légitimité du G20 et de sa capacité à devenir un leader en dehors des temps de crise. L'efficacité ne fait pas la légitimité, a-t-il estimé, en précisant que cette légitimité est "détenue" avant tout par l'Assemblée générale de l'ONU, qui avec ses 192 États membres et son système, un pays, une voix, est le forum démocratique par excellence au niveau mondial. Il est donc important de trouver des mécanismes de légitimation des décisions prises par le G20, en se félicitant du rapprochement entre le G20 et l'Assemblée générale. »

Source : Centre d'actualité de l'ONU, 28 juin 2011

<http://www.un.org/apps/newsFr/storyF.asp?NewsID=25711&Cr=gouvernance&Cr1=>

2.3 LES MÉCANISMES DE LA FORMATION DE VOLONTÉ COLLECTIVE

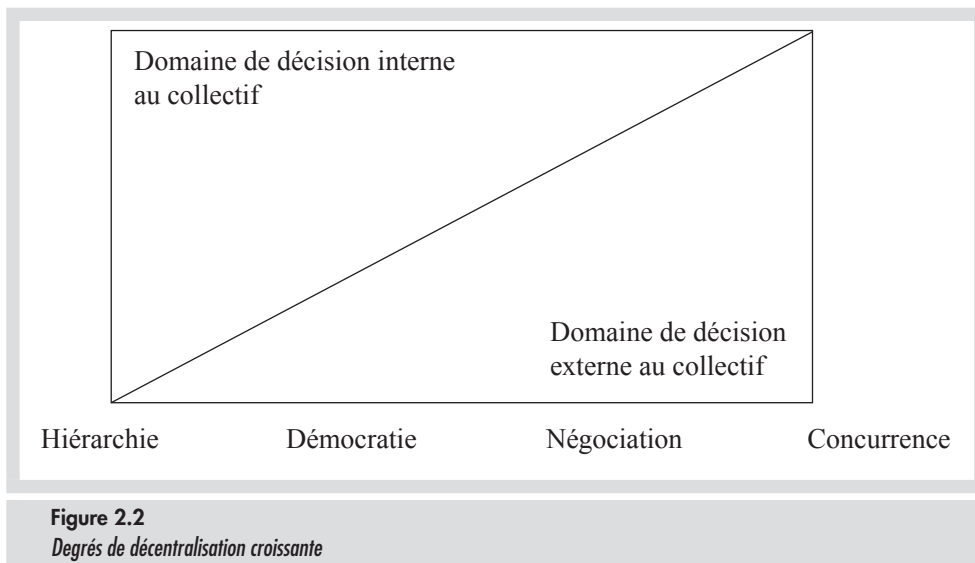
Les décisions d'allocation et de répartition des ressources reposent sur des décisions individuelles et collectives, pour lesquelles il est nécessaire de fixer les compétences et les mécanismes. Au départ, il y a lieu de choisir un système auquel tout le monde ou, du moins, une majorité qualifiée adhère (Grefe, X., 1994, pp. 253 et ss). Ce consensus collectif définit :

- les droits politiques fondamentaux tels que liberté d'expression, droits de propriété, organisation de l'État, degré de centralisation et droits démocratiques ;
- les mécanismes de formation de volonté collective pour les cas précis concernant l'allocation des ressources, la répartition des revenus ou la stabilisation de l'économie (Frey, 1981).

Hormis les cas stricts d'autarcie individuelle, les décisions économiques d'allocation et de distribution des ressources comportent toujours un caractère collectif. Même une transaction commerciale nécessite la participation d'au moins deux individus. Toutefois, la formation de volonté collective peut s'opérer selon des mécanismes plus ou moins centralisateurs et plus ou moins coercitifs (figure 2.2). Selon Jeitziner (1989, p. 117), on distingue quatre degrés de décentralisation croissante : la hiérarchie, la démocratie, la négociation et la concurrence.

2.3.1 La hiérarchie

La hiérarchie est la forme la plus centralisatrice et la plus autoritaire des processus de formation de volonté pour un collectif. Elle met en place un ordre et une subordination des divers degrés de l'organisation étatique. Dans cette organisation sociale, chacun se trouve dans une structure croissante de pouvoirs. La plupart des collectifs ont besoin de procédures hiérarchiques au niveau de l'application, au moins, des décisions. La hiérarchie se sert des instruments suivants :



Source : Adapté d'après Jeitziner, 1989, p. 117.

- ordres qui circulent sous forme de cascades en partant des supérieurs vers les subordonnés ;
- programmes sous forme de prescriptions ;
- plans qui définissent de manière systématique les actions futures.

Les principales difficultés liées à la forme d'organisation hiérarchique sont les énormes besoins en informations, la difficulté d'obtenir des informations crédibles et le manque de flexibilité. Les procédures hiérarchiques ne sont pas propres aux seuls régimes à direction centrale. Bien que les économies planifiées en fassent le principal instrument de coordination, on retrouve des systèmes hiérarchiques dans de larges secteurs des collectivités publiques et aussi à l'intérieur des entreprises privées. Ces processus formalisés et hiérarchiques débouchent le plus souvent sur la création d'une administration publique ou bureaucratie, qui décide de l'orientation de la politique économique en de nombreux cas.

L'emprise du secteur public peut être mesurée de multiples façons. Le plus souvent, elle est exprimée par la proportion des employés du secteur public par rapport à la population active, ou par celle des dépenses publiques par rapport au produit social (quote-part de l'État, brute, nette ; « *Staatsquote* »).

Les instances de l'administration présentent souvent des modèles de comportement qui se distinguent très nettement de ceux des organes privés, dans des circonstances comparables :

- la tendance à la maximisation budgétaire consiste à accroître le plus possible le volume des dépenses publiques, en vue de s'assurer la plus grande marge de manoeuvre et une liberté d'action ;

- la tendance à épuiser les possibilités de manoeuvre signifie que l'administration est difficilement contrôlable, même par le gouvernement ou par le parlement, parce que l'*output* des administrations publiques est difficilement mesurable et que le gouvernement craint les coûts de l'information ou les ennuis d'un affrontement. De plus, à l'intérieur de la bureaucratie, on observe souvent des combats de pilotage ;
- les bureaucraties dépassées ou inutiles ne disparaissent pas (exemples : contrôle des prix agricoles, poudre de guerre, réserves obligatoires de café, contrôles concernant la maladie de la vache folle, service civil). Il est difficile au gouvernement, au parlement ou aux électeurs d'influencer sensiblement et directement la bureaucratie. En revanche, par une modification du consensus de base, l'administration peut être orientée.

2.3.2 La démocratie

La démocratie suppose l'existence ou la formation d'un collectif qui détermine *ex ante* la façon de parvenir à un résultat commun (Greffé, 194, pp. 253 et ss). Lorsque les décisions de politique économique sont prises lors de consultations populaires (référendums, votations) ou d'élections, un des éléments fondamentaux consiste à fixer les mécanismes de la formation démocratique de la volonté. Ce mode de procéder ne doit pas se limiter au domaine politique, mais peut être appliqué partout (par exemple dans les sociétés, dans les entreprises, notamment les mécanismes de la participation des travailleurs).

Qu'il s'agisse de la démocratie directe, reposant sur le suffrage universel, ou de la démocratie indirecte, procédant par l'élection de représentants, l'expression démocratique de la volonté populaire repose toujours sur des scrutins exigeant des majorités plus ou moins qualifiées. La forme la plus rigoureuse est celle de l'unanimité. Son application est facile, mais l'accès y est coûteux. Elle revient à instaurer un droit de veto pour chaque membre (exemples : OMC, UE).

La règle la plus fréquente est donc celle de la majorité. Simple, absolue ou qualifiée, le principe est facile à comprendre et à organiser, ce qui diminue le coût de la prise de décision. Les autres avantages en sont la généralité (chaque citoyen dispose d'une voix) et la légitimité.

À part ces avantages, l'application des principes démocratiques du scrutin majoritaire comporte aussi des inconvénients. Comme le notent Bénassy-Quéré *et al.*, (2009, p. 109), « *chaque électeur s'efforce d'utiliser le système politique pour que la décision prise soit le plus proche possible de sa préférence* ». Arrow (1974) a démontré qu'il n'était pas possible d'aboutir à des « *systèmes de choix collectifs* » qui soient complètement cohérents. Lorsqu'il y a plus de deux votants et plus de deux options, les décisions peuvent être contradictoires dans le cas de cascades ou de préférences ordinales. De plus, le procédé est exposé au danger de la manipulation. Cette difficulté de cohérence des choix démocratiques a été démontrée au XVIII^e siècle par le marquis de Condorcet (1743-1794) et son célèbre paradoxe, selon lequel les choix collectifs échappent à la règle de la

transitivité. Plus récemment, de manière plus systématique, Arrow a démontré qu'un système d'agrégation des choix individuels, pour être cohérent, doit réunir cinq propriétés :

A. Unanimité

La règle de l'unanimité exige qu'aucun individu ne soit contraint d'accepter un choix contraire à ses préférences (Arrow, 1997, pp. 137 et ss). La préférence collective doit tenir compte des préférences individuelles et ne pas être imposée. La règle de l'unanimité est commune aux mécanismes de marché, où ne participent aux transactions que les seuls agents qui sont d'accord avec les clauses du contrat. Dans le système majoritaire, ce principe n'est habituellement pas applicable, du moins lorsqu'il est question d'un vote populaire. En revanche, il est applicable dans des ensembles plus restreints. C'est la règle, par exemple, pour les décisions d'importance fondamentale au sein du Conseil des ministres de l'Union européenne et aussi au sein de l'OMC, qui compte 150 pays membres (au sein de la Confédération helvétique, on n'a pas prévu la nécessité d'avoir l'unanimité des voix des cantons, car l'exigence d'un score de 23 :0 rendrait pratiquement impossible la prise de décision).

En l'absence de la règle de l'unanimité, le vote majoritaire conduit à imposer à une partie de l'électorat une solution qu'il ne souhaite pas (ayant refusé les constitutions fédérales de 1848 et 1874, les huit cantons suisses dits « *catholiques* » ont vécu un siècle et demi avec une constitution qu'ils avaient refusée). Poussé à l'absurde, il est même possible de démontrer qu'une minorité peut imposer un choix que refuse la majorité. C'est le cas dans l'exemple ci-dessous : si chacun des cinq individus (1, 2, 3, 4, 5) vote pour le candidat (A, B, C, D) qui à ses yeux arrive en tête, c'est A qui est choisi, bien que refusé par 3, 4 et 5.

1	2	3	4	5
A	A	B	C	D
B	B	C	B	B
C	D	D	D	C
D	C	A	A	A

B. Indépendance extérieure

Les choix collectifs ne doivent pas être influencés par des éventualités étrangères. Le décès d'un candidat arrivé en tête ne doit pas remettre en cause la préférence collective accordée au candidat arrivé en tête.

Dans l'exemple ci-dessus, la disparition de l'option C, par exemple, permettrait à la solution B d'arriver en tête avec A, et même de le dépasser si, dans un deuxième

temps, on procède à une confrontation directe (à trois reprises B se classe mieux que A). Le système majoritaire, en effet, n'est pas à l'abri des influences extérieures, il s'agit d'une procédure manipulable, ce qui est contraire aux principes démocratiques.

C. Transitivité et paradoxe de Condorcet

Lorsque la règle de la transitivité des choix n'est pas valable, c'est leur cohérence qui est menacée. L'un des moyens les plus fréquemment utilisés consiste à opposer deux à deux les solutions, en procédant à des scrutins successifs. Le paradoxe de Condorcet met en évidence le rôle que peut jouer l'ordre des votes lorsque la transitivité des choix n'est pas respectée. L'exemple ci-dessous présente un tel cas de relation circulaire, rendant impossible tout classement :

En opposant deux par deux les divers choix, on obtient les relations suivantes :

$A > B$

$B > C$

$C > A$.

1	2	3	4	5
A	A	C	B	B
B	B	A	C	C
C	C	B	A	A

En mettant au vote, en premier, A et B, c'est C qui l'emporte finalement. En commençant par B et C, on fait gagner A et lorsqu'on débute par C et A, c'est B qui peut saisir sa chance. Cette difficulté peut être surmontée par l'addition des rangs occupés ou par l'attribution de points. Cette façon de faire requiert l'abandon du principe de la majorité. Le droit de veto est une autre forme de respect des minorités.

D. Cohérence interne

La règle de la cohérence interne veut que les variations des préférences collectives et individuelles évoluent dans le même sens. Si une option progresse dans le classement d'un individu, elle doit aussi progresser ou du moins rester au même niveau dans le choix collectif.

E. Absence de dictature

Un individu particulier ne doit pas être en mesure d'imposer à la collectivité ses propres préférences.

Arrow a démontré qu'il n'y a aucune procédure de vote construite sur le principe de la majorité qui puisse satisfaire simultanément aux cinq conditions énoncées. Le respect de certaines de ces exigences implique toujours l'abandon de l'une ou de plusieurs

autres. Il en découle non seulement l'hétérogénéité entre les mécanismes démocratiques et les mécanismes de marché mais, surtout, la suspicion est jetée sur tout ce qui vient de l'État, étant donné l'absence d'une cohérence générale des choix collectifs.

2.3.3 La négociation

Par la négociation, on renonce à la compétition et essaie de trouver des solutions au moyen de compromis. Les négociations se fondent sur la théorie des jeux, sans limites de temps ou de règles précises, qui font que le nombre des solutions possibles est très grand. Chaque partenaire essaie d'obtenir par échange d'informations, propositions, promesses, menaces, etc. des concessions qui lui permettent d'améliorer les chances de réalisation de ses objectifs. Face à l'information imparfaite, le danger existe toujours d'être trompé par son adversaire.

La négociation est un élément central de la politique économique et, pourtant, elle n'a été étudiée que marginalement, notamment par la théorie des jeux non coopératifs. Des négociations peuvent naître à partir de situations conflictuelles, mais aussi à partir d'intérêts communs. Elle se situe entre les deux extrêmes que sont le conflit ou la coopération.

Souvent, ce sont les groupements d'intérêts économiques privés qui sont les agents d'exécution et de décision lorsque les choix sont trouvés par négociation. Les associations économiques sont des groupements d'intérêts qui ne peuvent prendre forme que dans la mesure où elles surmontent la difficulté que représente le caractère de bien collectif de leurs services. En effet, les associations offrent souvent des services qui ne possèdent pas la propriété d'exclusivité et qui profitent aussi aux non-membres. Le danger existe que chaque individu se comporte comme un passager clandestin. Dans ces cas, le groupement ne se formera pas. Cette conclusion vaut surtout pour les très grands ensembles, où les décisions sont en grande partie anonymes et échappent à l'influence d'un seul individu (syndicats). Selon Frey (1981), trois conditions supplémentaires peuvent conduire à la formation de groupements d'intérêts économiques :

- les groupes doivent être relativement petits, de telle sorte que l'avis ou la contribution d'un membre isolé prend un poids décisif ou sensible ;
- le groupe fournit des biens privés additionnels au bien public. Il y a donc des incitations à être membre : élimination des non-membres de certaines prestations ;
- l'adhésion est rendue obligatoire : l'État peut contraindre à la participation financière des entreprises qui n'adhèrent pas à la formation.

2.3.4 La concurrence

La concurrence revient à former les décisions à travers le mécanisme des prix. Lorsque les conditions idéales de la concurrence parfaite sont réunies, la théorie enseigne que le mécanisme des prix fournit un système de signalisation et de sanctionnement qui garantit une allocation optimale des ressources. L'optimisation de la production et de la

consommation au sens de Pareto se fait sans qu'il y ait besoin d'intervention de l'État, et sur la base de motivations spontanées. Par la décentralisation de la formation de volonté s'opère une collecte et une distribution optimale des informations, avec la garantie d'une liberté individuelle maximale.

Le marché libre fonctionne selon la règle de l'unanimité. Cela signifie que, comparativement au vote, il n'y a pas de minorité, car aucun agent n'est contraint d'accepter une transaction qui serait contraire à ses préférences. Le marché se distingue encore par rapport au vote dans la mesure où l'individu peut prendre des choix variant par degrés (dosage des quantités achetées ou vendues) et qu'il ne doit pas opter entre « *tout ou rien* ».

RÉFÉRENCES

- Akerman, J., *B. Inst. Rech. Econ. Soc.*, 1948, p. 507.
- Angresano, J., *Comparative Economics*, New Jersey, Prentice-Hall, 1996.
- Arrow, K.J., *The Limits of Organization*, Norton, 1974.
- Arrow, K.J., *Choix collectifs et préférences individuelles*, Diderot Éditeur, Art et Sciences, Paris, 1997.
- Bénassy-Quéré, A., Coeuré, B., Jacquet, P., Pisani-Ferry, J., *Politique économique*, De Boeck, 2009.
- Brousseau, E., « L'approche néo-institutionnelle de l'économie des coûts de transaction », *Revue française d'économie*, 1989, 9, pp. 123-166.
- Brousseau, E., *L'économie des contrats*, PUF, 1993.
- Brunetti, A., *Politisches System und Wirtschaftswachstum*, Ruegger, 1992.
- Deiss, J., (avec la collaboration de Catherine Beez-Ducarroz), *Politique économique et sociale de la Suisse*, « Vie et Économie », Éditions Fragnière SA, Fribourg, 1998.
- Frey, B.S., *Theorie demokratischer Wirtschaftspolitik*, Vahlen, 1981.
- Garrigou-Lagrange, A., *Économie politique : systèmes et structures*, 1976.
- Gaudard, G., *La théorie du développement régional par les transports*, Université de Fribourg, Institut des sciences économiques et sociales, 1984.
- Greffé, X., *Économie des politiques publiques*, Dalloz, 1994.
- Jacquet, P., Pisani-Ferry, J., Tubiana, L., « Gouvernance mondiale : les institutions économiques de la mondialisation », in Jacquet, P., Pisani-Ferry, J. et Tubiana, L., *Gouvernance mondiale – Rapport de synthèse*, Conseil d'analyse économique, 2001.
- Jeitiner, B., *Ordnungstheorie auf entscheidungstheoretischer Grundlage*, Nomos Verlagsgesellschaft, 1989.
- Lepage, H., *Demain le capitalisme*, Pluriel, Librairie générale française, Paris, 1978.
- Marchal, A., *Systèmes et structures économiques*, Presses universitaires, 1959.
- Marchal, A., *Systèmes et structures économiques*, Presses universitaires, 1963.
- North, D.C., « Economic Performance through Time », *American Economic Review*, 1994, 3, pp. 359-368.
- OCDE, *Lobbyistes, pouvoirs publics et confiance dans les autorités : élaborer un cadre législatif pour un lobbying plus transparent et plus responsable*, OCDE, 2008.
- ONU, Gouvernance mondiale†: Joseph Deiss appelle ‡ oser la flexibilité et l'innovation, *Centre d'actualité de l'IO*, 28†juin 2011. ([http://www.un.org/apps/newsFr/storyF.asp?NewsID=25711&Cr=gouvernance&Cr1=\)NU](http://www.un.org/apps/newsFr/storyF.asp?NewsID=25711&Cr=gouvernance&Cr1=)NU)

Perroux, F., « Structuralisme, modèles économiques, structures économiques », *Économie appliquée*, 1971, 3, pp. 329-351.

Piaget, J., *Le structuralisme*, PUF, 1968.

Plassard, F., *Les autoroutes et le développement régional*, Economica, 1977.

Samuelson, P.A., *L'Économie*, Armand Colin, Paris, 1964.

Teichmann, U., *Wirtschaftspolitik*, Verlag Vahlen, 1983.

3

LES BASES THÉORIQUES DE LA POLITIQUE ÉCONOMIQUE

3.1	Les origines doctrinales de l'action économique de l'État	46
3.2	Le questionnement de la politique économique	49
3.3	L'évaluation de la politique économique	58

3.1 LES ORIGINES DOCTRINALES DE L'ACTION ÉCONOMIQUE DE L'ÉTAT ¹

Le débat sur le rôle de l'État en matière économique se développe surtout au XIX^e siècle. C'est à cette époque, aussi, que la théorie de la politique économique naît en tant que discipline spécifique. Auparavant, les économistes s'intéressaient déjà à l'analyse des incidences des interventions de l'État, mais l'intégraient dans l'économie politique qui formait un tout, groupant théorie et pratique. C'est ainsi que les mercantilistes préconisaient le protectionnisme, tandis que les classiques défendaient le libre-échange.

3.1.1 *Libéralisme et interventionnisme au XIX^e siècle*

Aux yeux des physiocrates ou des classiques anglais, tels que David Ricardo et James Mill, les activités économiques sont soumises à un ordre naturel, et toute intervention étatique est contre nature. Il existe une harmonie naturelle des choses, qui exige la non-intervention de l'État. Tout au plus y voit-on le garant d'un certain ordre, le fameux État gendarme.

Cela n'empêche pas certains économistes de la tradition classique, tels John Stuart Mill (1806-1873), de préconiser une séparation entre la théorie et la pratique. On attribue à l'économiste allemand Karl Heinrich Rau (1792-1870) le mérite de la délimitation des sciences économiques en trois parties, l'économie politique (théorie économique), la politique économique et la science des finances. Pourtant, c'est essentiellement à John Stuart Mill que revient le mérite d'avoir proposé une séparation systématique entre théorie et politique. Selon lui, la théorie s'interroge sur les causalités, alors que la politique a un sens téléologique, mettant en œuvre des moyens pour atteindre des buts expressément définis.

Au cours de la deuxième moitié du XIX^e siècle, la séparation analytique entre théorie et pratique sera suivie des premières entorses aux principes libéraux. L'école historique allemande introduit la distinction entre économie politique générale (théorie) et économie politique spéciale (politique économique), et justifie certaines formes d'interventionnisme, telles que la protection des industries naissantes. Des recommandations d'interventions sectorielles se trouvent aussi chez certains économistes néoclassiques, tels Alfred Marshall.

3.1.2 *La révolution keynésienne des années 1930*

Les difficultés économiques des années 1920, liées à la question des réparations de guerre et, surtout, celles de la grande crise des années trente, ont démontré l'insuffisance des fondements du libéralisme et de l'historisme. La réaction pratique des gouvernements est

¹ La section 3.1 jusqu'à la sous-section 3.1.5 comprise reprend le contenu de la section 1 du chapitre 2 de Deiss, 1998, pp. 23-25, assorti d'adaptations et de mises à jour.

celle de l'interventionnisme. Au départ, l'action est désordonnée et guidée par la nécessité de créer des emplois stables. « *Cette nation réclame l'action immédiatement* », dira le président F.D. Roosevelt, lors de son discours d'inauguration présidentiel, le 4 mars 1933. C'est le départ du célèbre *New Deal*, comportant une foule d'actes juridiques, concoctés par le fameux *Brain Trust*. C'est la création, par exemple, de la *Tennessee Valley Authority*, gérant d'immenses travaux d'assainissement avec pour but la création d'emplois. Cet activisme nouveau se propage dans tous les pays occidentaux.

La réaction scientifique aux insuffisances des fondements de l'école classique et néoclassique se situe dans la priorité accordée à la macroéconomie. Cette approche trouve son aboutissement dans les travaux de John Maynard Keynes (1883-1946) et sa *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* (1936). Elle est à la base d'une nouvelle forme de l'interventionnisme global. Non seulement le plein-emploi et la stabilité économique ne sont pas le résultat d'un mécanisme naturel tendant vers un équilibre automatique, mais l'État a les moyens et le devoir d'influencer l'activité économique, notamment le niveau de l'emploi. Ce sont les fondements de la politique conjoncturelle.

3.1.3 La promotion de la théorie de la politique économique au rang de science au cours des années 1950

Sous l'influence de l'économétrie se développent des méthodes empiriques (quantitatives) et des modèles, sur la base desquels Jan Tinbergen (1961) a développé les éléments d'une discipline intégrée. Tout en maintenant les domaines traditionnels de la politique économique sectorielle, la théorie de la politique économique vise une approche globale de l'interventionnisme, en tant que problématique de la théorie de la décision. Les développements ultérieurs ont conduit aux approches institutionnelles, structurelles (politiques de la croissance), conjoncturelle et de la répartition (politique sociale).

3.1.4 Le néolibéralisme d'après-guerre

Les années 1950 ont aussi vu la résurgence des thèses libérales et non interventionnistes des classiques et néoclassiques. Sous l'impulsion de Milton Friedman, notamment, la révision de la vieille théorie quantitative de la monnaie renoue avec la tradition libérale. L'un des enseignements les plus importants du courant monétariste est la mise en évidence du caractère éphémère, et donc en grande partie inutile, des interventions de l'État sur le cours de la conjoncture. Ce premier mouvement sera suivi d'autres, tel celui des nouveaux classiques, lesquels nient toute utilité à l'activisme économique de l'État (Lucas, 1980).

3.1.5 Les politiques de l'offre

Dans les années 1980 apparaît, aux États-Unis, un courant qui s'inscrit en rupture aussi bien avec l'interventionnisme keynésien qu'avec le libéralisme des monétaristes et des

nouveaux classiques. L'école des « *supply-siders* » (on parle de « *supply-side economics* ») vise la croissance économique par la stimulation macroéconomique de l'offre. Le principe fondamental est l'élimination de tout fardeau fiscal entravant l'offre. L'outil théorique qui justifie l'argument est la courbe de Laffer (figure 3.1). À l'allure de cloche, cette relation mesure la variation des recettes fiscales en fonction du taux d'imposition. Elle démontre que, à partir d'un certain seuil d'imposition (50 %), l'activité économique est découragée, ce qui entraîne aussi la baisse des revenus fiscaux. Dès lors, les coupes d'impôts sont favorables à la croissance économique. De plus, et c'est paradoxal, elles permettent d'augmenter les recettes de l'État par l'élargissement de l'assiette fiscale (Thomas, 1990, pp. 87 et ss).

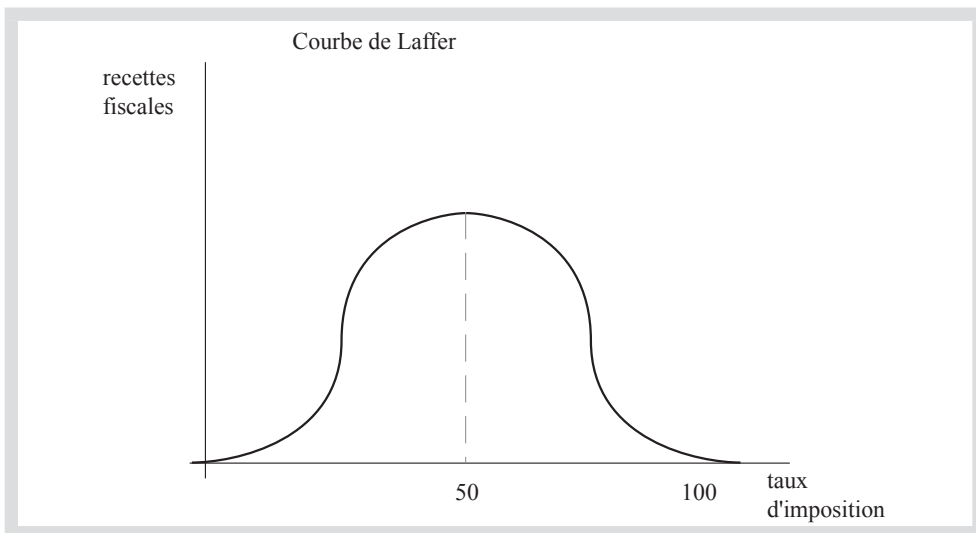


Figure 3.1
Courbe de Laffer

Source : J. Deiss, 1998, p. 25.

L'école de l'offre se propose aussi de réaliser le plein emploi. Cependant, contrairement aux fiscalistes, pour lesquels le chômage est avant tout conjoncturel et involontaire, elle considère le chômage comme un phénomène volontaire. Par conséquent, il s'agit de surmonter les goulets d'étranglement auxquels se heurte la production en accroissant la quantité de facteur travail disponible et en incitant les chômeurs à se mettre au travail en réduisant, par exemple, les allocations de chômage. L'école de l'offre a largement inspiré les politiques économiques de Ronald Reagan aux États-Unis (« *reaganomics* ») et de Margaret Thatcher en Grande-Bretagne (« *thatcherism* »). Ce courant est pourtant vivement critiqué, non seulement en raison du caractère draconien des moyens, mais aussi d'une argumentation théorique lacunaire.

TABLE DES MATIÈRES

Introduction générale	7
-----------------------------	---

Partie 1 Fondements de la politique économique

CHAPITRE 1

Les bases économiques de la politique économique	11
1.1 Les fonctions de l'action économique de l'État	12
1.1.1 La fonction d'allocation des ressources	12
1.1.2 La fonction de stabilisation	12
1.1.3 La fonction de redistribution des ressources	12
1.2 Les objectifs de l'action économique de l'État	13
1.2.1 Le triangle magique de la stabilité économique	13
1.2.2 Le carré magique de Kaldor	14
1.2.3 Le pentagone des objectifs de la politique économique	15
1.3 Les instruments de l'action économique de l'État	16
1.3.1 Politiques économiques structurelles	17
1.3.2 Politiques économiques conjoncturelles	17
1.3.3 Politiques économiques distributives	19
Références	19

CHAPITRE 2

Les bases institutionnelles de la politique économique	21
2.1 Le cadre institutionnel	22
2.1.1 Les structures économiques	22
2.1.2 Les systèmes économiques	24
2.1.3 Les institutions	27
2.1.4 L'économie de marché	29

2.2	Les acteurs.....	32
2.2.1	<i>L'État</i>	32
2.2.2	<i>Les groupes de pression</i>	33
2.2.3	<i>Les acteurs extérieurs</i>	34
2.3	Les mécanismes de la formation de volonté collective	36
2.3.1	<i>La hiérarchie</i>	36
2.3.2	<i>La démocratie</i>	38
2.3.3	<i>La négociation</i>	41
2.3.4	<i>La concurrence</i>	41
	Références	42

CHAPITRE 3

	Les bases théoriques de la politique économique	45
3.1	Les origines doctrinales de l'action économique de l'État	46
3.1.1	<i>Libéralisme et interventionnisme au XIX^e siècle</i>	46
3.1.2	<i>La révolution keynésienne des années 1930</i>	46
3.1.3	<i>La promotion de la théorie de la politique économique au rang de science au cours des années 1950</i>	47
3.1.4	<i>Le néolibéralisme d'après-guerre</i>	47
3.1.5	<i>Les politiques de l'offre</i>	47
3.1.6	<i>La controverse à propos de la mondialisation</i>	49
3.2	Le questionnement de la politique économique.....	49
3.2.1	<i>L'action de l'État est-elle efficace ?</i>	51
3.2.2	<i>L'action de l'État est-elle crédible ?</i>	53
3.2.3	<i>L'action de l'État est-elle rationnelle ?</i>	54
3.2.4	<i>L'action de l'État vise-t-elle l'intérêt général ?</i>	56
3.3	L'évaluation de la politique économique	58
3.3.1	<i>Les critères d'efficacité</i>	58
3.3.2	<i>Les critères d'évaluation</i>	64
3.3.3	<i>La prise en compte des interdépendances</i>	66
	Références	67

Partie 2 La politique des marchés et de la concurrence

CHAPITRE 4

	Le droit de propriété	71
4.1	Histoire et contenu du droit de propriété	72

4.1.1	<i>Évolution historique du droit de propriété</i>	72
4.1.2	<i>Le contenu du droit de propriété</i>	74
4.2	La portée économique du droit de propriété	76
4.2.1	<i>Les théories de la genèse du droit de propriété</i>	77
4.2.2	<i>Les incidences sur l'allocation des ressources</i>	80
4.2.3	<i>Les droits personnels et l'approche de Calabresi</i>	82
4.3	La propriété intellectuelle	83
4.3.1	<i>Le contenu de la propriété intellectuelle</i>	83
4.3.2	<i>Les origines et les mobiles de la propriété intellectuelle</i>	84
4.3.3	<i>Le principe de l'épuisement</i>	85
	Références	86

CHAPITRE 5

	Réglementation des marchés	89
5.1	Les fondements théoriques de la réglementation	90
5.1.1	<i>Concepts et définitions</i>	90
5.1.2	<i>Défaillances du marché</i>	90
5.1.3	<i>Écoles de la réglementation</i>	97
5.2	Réglementation des externalités	100
5.2.1	<i>Problématique des externalités</i>	100
5.2.2	<i>Options réglementaires</i>	101
5.2.3	<i>Internalisation privée des externalités</i>	103
5.3	Réglementation des biens collectifs	104
5.3.1	<i>Réglementation en cas de non-exclusion</i>	104
5.3.2	<i>Réglementation en présence de biens non rivaux</i>	105
5.3.3	<i>Réglementation de différents types de biens collectifs</i>	106
5.4	Réglementation du monopole naturel	108
5.4.1	<i>Caractéristiques du monopole naturel</i>	108
5.4.2	<i>Instruments de l'intervention des pouvoirs publics</i>	113
5.4.3	<i>Alternatives à l'intervention des pouvoirs publics</i>	118
5.5	Réglementation des industries de réseau	120
5.5.1	<i>Organisation de l'industrie</i>	121
5.5.2	<i>Contraintes de capacité limitant l'accès au marché</i>	125
5.5.3	<i>Séparation des compétences</i>	127
	Références	128

CHAPITRE 6

La politique antitrust	131
6.1 Développements de la pensée économique antitrust	132
6.1.1 <i>L'École de Harvard</i>	132
6.1.2 <i>L'École de Chicago</i>	132
6.1.3 <i>L'École ordolibérale de Fribourg (Allemagne)</i>	133
6.1.4 <i>Les approches récentes</i>	134
6.2 Les bases économiques de la politique antitrust	135
6.2.1 <i>Concurrence et efficacité économique</i>	135
6.2.2 <i>Notions de marché et de concurrence</i>	138
6.2.3 <i>Délimitation du marché</i>	139
6.3 Comportements et opérations en cause	144
6.3.1 <i>Pouvoir de marché</i>	144
6.3.2 <i>Abus de position dominante</i>	145
6.3.3 <i>Ententes horizontales et verticales</i>	147
6.3.4 <i>Concentrations d'entreprises</i>	152
Références	155

Partie 3 Politiques de croissance et de compétitivité**CHAPITRE 7**

Le circuit économique et la comptabilité nationale	161
7.1 Les secteurs institutionnels du circuit Économique	162
7.2 Les flux	162
7.2.1 <i>Les flux monétaires relatifs à l'État</i>	163
7.2.2 <i>Les relations internationales</i>	164
7.2.3 <i>Les opérations en capital</i>	164
7.3 Les comptes nationaux	164
7.3.1 <i>Les méthodes d'approche</i>	165
7.3.2 <i>Les indicateurs de performance Économique</i>	167
Références	175

CHAPITRE 8

Les théories de la croissance	177
8.1 Le modèle Harrod-Domar	178

8.2	Le modèle de Solow	179
8.2.1	<i>Le modèle de base (accumulation du capital)</i>	180
8.2.2	<i>Modèle de Solow avec croissance démographique</i>	182
8.2.3	<i>Modèle de Solow avec croissance démographique et progrès technique</i>	185
8.2.4	<i>Critique du modèle</i>	186
8.3	Théories de la croissance endogène	187
8.3.1	<i>Le modèle AK</i>	188
8.3.2	<i>Les modèles basés sur les externalités</i>	189
8.3.3	<i>L'apport des travaux de Schumpeter sur la destruction créatrice</i>	191
	Références	192

CHAPITRE 9

	Les « conditions-cadre » de la croissance et de la compétitivité	195
9.1	Rôle moteur de la productivité	196
9.1.1	<i>Mesures de la productivité</i>	197
9.1.2	<i>Interprétation des mesures de la productivité</i>	199
9.2	Du concept de productivité à celui de compétitivité	199
9.2.1	<i>Les fondements de la compétitivité</i>	199
9.2.2	<i>La qualité de l'environnement microéconomique des affaires</i>	204
9.2.3	<i>Le rôle des clusters</i>	207
9.3	Interventions publiques sur les fondements de la compétitivité	209
	Références	211

Partie 4 Politique de l'emploi et des affaires sociales

CHAPITRE 10

	Les fondements économiques de l'action sociale de l'État	215
10.1	Les principes fondamentaux	216
10.1.1	<i>La solidarité : solidarité de péréquation et solidarité actuarielle</i>	216
10.1.2	<i>La subsidiarité : solidarité supplétive</i>	216
10.1.3	<i>La sécurité et le principe de l'assurance : risque, incertitude et solidarité</i>	217
10.1.4	<i>L'équité : charité, justice et péréquation</i>	219
10.2	Les techniques de la redistribution	220
10.2.1	<i>L'assurance sociale</i>	221
10.2.2	<i>La prévoyance sociale</i>	221
10.2.3	<i>L'aide sociale</i>	221

10.3	La théorie économique des institutions caritatives	222
10.3.1	<i>Le comportement des donateurs</i>	222
10.3.2	<i>Le comportement des institutions caritatives</i>	223
10.3.3	<i>La concurrence entre les organisations caritatives</i>	224
10.4	La sécurité sociale	225
10.4.1	<i>Les notions de sécurité sociale et d'assurances sociales</i>	225
10.4.2	<i>Les assurances sociales</i>	225
10.4.3	<i>Causes de l'intervention de l'État</i>	227
10.4.4	<i>La sécurité au sein des assurances sociales</i>	228
10.4.5	<i>Les techniques de financement</i>	230
	Références	232

CHAPITRE 11

	Politique de la santé	235
11.1	Les principes économiques à la base de la santé	237
11.1.1	<i>Le bien économique « santé »</i>	237
11.1.2	<i>Les aspects économiques de l'assurance maladie</i>	239
11.1.3	<i>La structure du marché</i>	241
11.2	Les coûts de la santé	242
11.2.1	<i>Le niveau et l'évolution des coûts</i>	242
11.2.2	<i>Les causes de la croissance des coûts</i>	243
11.2.3	<i>La maîtrise des coûts</i>	244
11.2.4	<i>Les limites des approches concentrées sur les coûts</i>	245
11.3	L'amélioration des performances des systèmes de santé	246
11.3.1	<i>La qualité des prestations</i>	246
11.3.2	<i>L'amélioration du rapport coût-efficacité</i>	247
11.3.3	<i>Le modèle Porter-Holmsted-Teisberg de concurrence axée sur la qualité des prestations</i> ..	248
	Références	249

CHAPITRE 12

	Politique du marché du travail	251
12.1	Les caractéristiques du facteur travail	252
12.1.1	<i>Notion, division du travail, mécanisation, automation</i>	252
12.1.2	<i>Définitions et statistiques</i>	254
12.1.3	<i>Les déterminants de l'offre de travail</i>	255
12.2	Le fonctionnement du marché du travail	256
12.2.1	<i>L'équilibre macroéconomique impliquant le plein-emploi</i>	256
12.2.2	<i>Le déséquilibre du marché du travail impliquant le chômage</i>	259
12.2.3	<i>Le taux de chômage d'équilibre</i>	263

12.3 Les types de politiques du marché du travail.....	267
12.3.1 <i>Le cadre général</i>	268
12.3.2 <i>La protection de l'emploi</i>	271
12.3.3 <i>Les politiques passives et actives du marché du travail</i>	274
12.3.4 <i>Questions spécifiques de politiques du marché du travail</i>	277
Références	283

Partie 5 Politiques conjoncturelles

CHAPITRE 13

Les cycles économiques	289
13.1 Les fluctuations conjoncturelles	290
13.2 Les types de cycles	290
13.3 Les explications des cycles	292
13.4 L'analyse économique des crises	297
Références	299

CHAPITRE 14

Politique monétaire	301
14.1 Les données de base de la politique monétaire	302
14.1.1 <i>La monnaie</i>	302
14.1.2 <i>Les banques centrales</i>	311
14.2 Les objectifs de la politique monétaire	312
14.2.1 <i>La stabilité des prix</i>	313
14.2.2 <i>La stabilité du taux de change</i>	313
14.2.3 <i>La stabilité de la production</i>	315
14.2.4 <i>La stabilité financière</i>	318
14.3 Les instruments de la politique monétaire	320
14.3.1 <i>L'action sur les taux directeurs</i>	320
14.3.2 <i>Les opérations d'open market</i>	321
14.3.3 <i>Les facilités permanentes</i>	322
14.3.4 <i>Les réserves obligatoires</i>	322
14.4 L'efficacité de la politique monétaire	323
14.4.1 <i>L'indépendance des banques centrales</i>	323
14.4.2 <i>La crédibilité de la politique monétaire</i>	324
14.4.3 <i>La transparence de la politique monétaire</i>	326
Références	327

CHAPITRE 15

Politique budgétaire	331
15.1 Le spectre d'action des politiques budgétaires	332
15.1.1 <i>Les stabilisateurs automatiques</i>	332
15.1.2 <i>La politique budgétaire discrétionnaire</i>	333
15.2 Les multiplicateurs	334
15.2.1 <i>Le multiplicateur keynésien</i>	334
15.2.2 <i>Le modèle de Mundell-Fleming du multiplicateur en économie ouverte</i>	335
15.2.3 <i>Critique néoclassique du multiplicateur</i>	338
15.3 La question de la dette publique	339
15.3.1 <i>Assainissement budgétaire</i>	340
15.3.2 <i>Les règles budgétaires</i>	343
15.4 Politique budgétaire menée par les pays de l'OCDE dans le cadre de la crise financière de 2007	344
15.4.1 <i>Les mesures de relance discrétionnaires</i>	345
15.4.2 <i>Les types de programmes de relance</i>	348
15.4.3 <i>Les effets des programmes de relance</i>	350
Conclusion générale de la partie V	350
Références	352
Annexe : Le modèle IS-LM	354
A. Le modèle IS-LM de détermination du revenu national d'équilibre	354
A.1 <i>L'équilibre dans le secteur réel : la courbe IS</i>	354
A.2 <i>L'équilibre dans le secteur monétaire : la courbe LM</i>	356
A.3 <i>Le revenu national d'équilibre : les ajustements dans le modèle IS-LM</i>	357
B. Le modèle IS-LM en économie ouverte (ISXM-LM-BP)	357
B.1 <i>L'équilibre dans le secteur extérieur : la courbe BP</i>	359
B.2 <i>Le rééquilibrage dans le modèle ISXM-LM-BP</i>	360

Partie 6 Politique économique internationale**CHAPITRE 16**

Bases théoriques des échanges internationaux	365
16.1 Le commerce international des biens et des services	366
16.1.1 <i>Les avantages comparatifs fondés sur les différences technologiques</i>	367
16.1.2 <i>Les avantages comparatifs fondés sur les différences en dotation factorielle</i>	369

16.1.3	<i>Le rôle des économies d'échelle</i>	370
16.1.4	<i>Le rôle de la demande</i>	371
16.2	Les investissements directs	372
16.2.1	<i>Définition</i>	372
16.2.2	<i>Déterminants des investissements directs</i>	374
16.2.3	<i>Motivations des entreprises multinationales</i>	376
16.2.4	<i>Le modèle investissement-développement</i>	380
16.2.5	<i>La relation commerce-investissements directs : le modèle des oies sauvages</i>	382
16.3	Les flux migratoires (mouvements de personnes)	384
16.3.1	<i>Modèle à un bien avec immobilité des facteurs</i>	386
16.3.2	<i>Modèle à un bien avec mobilité du facteur travail</i>	387
16.3.3	<i>Modèle à deux biens avec mobilité du facteur travail</i>	388
16.3.4	<i>Relation entre le degré d'ouverture du commerce international et la mobilité du facteur travail</i>	390
	Références	390
CHAPITRE 17		
	Régulation en économie ouverte	393
17.1	L'équilibre extérieur	394
17.1.1	<i>Les approches analytiques de l'équilibre extérieur</i>	394
17.1.2	<i>Le rééquilibrage automatique de la balance extérieure par les effets-prix</i>	396
17.1.3	<i>Le rééquilibrage semi-automatique de la balance extérieure par les effets-revenus</i>	405
17.2	La stabilité intérieure en économie ouverte	408
17.2.1	<i>Les dilemmes de la politique économique</i>	409
17.2.2	<i>Les options de politique économique en économie ouverte</i>	413
	Références	416
CHAPITRE 18		
	Instruments de la politique commerciale	417
18.1	Les restrictions du commerce	418
18.1.1	<i>Les mesures tarifaires sur les importations</i>	419
18.1.2	<i>Les mesures non tarifaires sur les importations</i>	420
18.1.3	<i>Les mesures agissant principalement sur les exportations</i>	421
18.2	La libéralisation des échanges	422
18.2.1	<i>Accords multilatéraux (OMC)</i>	422
18.2.2	<i>Accords commerciaux régionaux</i>	426
18.2.3	<i>Autres types de politiques favorisant les échanges</i>	429

18.3 Régionalisme et multilatéralisme	429
18.3.1 <i>Les dispositions des accords commerciaux régionaux allant au-delà des règles de l'OMC.....</i>	429
18.3.2 <i>Convergence ou divergence entre les accords commerciaux régionaux et les règles multilatérales.....</i>	430
18.3.3 <i>Effets des accords commerciaux régionaux sur les pays tiers.....</i>	431
18.4 La politique commerciale stratégique.....	432
Références.....	433

OUVERTURES ◀▶ ÉCONOMIQUES

- ALLEGRET J.-P., LE MERRER P., *Économie de la mondialisation. Opportunités et fractures*
- AMELON J.-L., CARDEBAT J.-M., *Les nouveaux défis de l'internationalisation. Quel développement international pour les entreprises après la crise ?*
- ANDERSON R. D., SWEENEY J. D., WILLIAMS A. TH., *Statistiques pour l'économie et la gestion*. 3^e édition
Traduction de la 5^e édition américaine par Cl. Borsenberger
- BÉNASSY-QUÉRÉ A., CŒURÉ B., JACQUET P., PISANI-FERRY J., *Politique économique*. 2^e édition
- BEREND IVAN T., *Histoire économique de l'Europe du XX^e siècle*
traduction de la 1^{re} édition anglaise par Amandine Nguyen
- BERGSTROM T., VARIAN H., *Exercices de microéconomie - 1. Premier cycle. Notions fondamentales*. 3^e édition
traduction de la 5^e édition américaine par A. Marciano
- BERGSTROM T., VARIAN H., *Exercices de microéconomie - 2. Premier cycle et spécialisation*. 2^e édition française
traduction de la 5^e édition américaine par J.-M. Baland, S. Labenne et Ph. Van Kerm
avec la collaboration scientifique d'A. Marciano.
- BESANKO, DRANOVE, SHANLEY, SCHAEFER, *Principes économiques de stratégie*
- BILEK A., HENRIOT A., *Analyse conjoncturelle pour l'entreprise. Observer, comprendre, prévoir*
- BISMANS F., *Mathématiques pour l'économie - Volume 1. Fonctions d'une variable réelle*
- BOUTILLIER S., PEAUCELLE I., UZUNIDIS D., *L'économie russe depuis 1990*
- BURDA M., WYPLOSZ C., *Macroéconomie. À l'échelle européenne*. 5^e édition
traduction de la 5^e édition anglaise par Stanislas Standaert
- BRIEC W., PEYPOCH N., *Microéconomie de la production. La mesure de l'efficacité et de la productivité*
- CADORET I., BENJAMIN C., MARTIN F., HERRARD N., TANGUY S., *Économétrie appliquée*. 2^e édition
Méthodes, Applications, Corrigés
- CAHUC P., ZYLBERBERG A., *Le marché du travail*
- CAHUC P., ZYLBERBERG A., *Économie du travail. La formation des salaires et les déterminants du chômage*
- CARLTON D. W., PERLOFF J. M., *Économie industrielle*, traduction de la 2^e édition américaine par F. Mazerolle.
2^e édition
- CARTELIER J., *L'économie de Keynes*
- CAVES R.E., FRANKEL J. A., JONES R. W., *Commerce international et paiements*,
traduction de la 9^e édition américaine par M. Chiroleu-Assouline
- CAYATTE J.-L., *Introduction à l'économie de l'incertitude*
- COLLECTIF, *Économie sociale. Enjeux conceptuels, insertion par le travail et services de proximité*
- COMMISSARIAT GÉNÉRAL DU PLAN, *L'intégration régionale.*
Une nouvelle voie pour l'organisation de l'économie mondiale ?
- CORNET B. et TULKENS H. (Éds), *Modélisation et décisions économiques*
- CÔTÉ D., *Les holdings coopératifs. Évolution ou transformation définitive ?*
- CRÉPON B., JACQUEMET N., *Économétrie : méthode et applications*
- CUTHBERTSON K., *Économie financière quantitative. Actions, obligations et taux de change*,
traduction de la 1^{re} édition anglaise par C. Puibasset
- DARREAU Ph., *Croissance et politique économique*
- DE CROMBRUGGHE A., *Choix et décisions économiques. Introduction aux principes de l'économie*
- DEFFAINS B., LANGLAIS É., *Analyse économique du droit. Principes, méthodes, résultats*
- DEFOURNY J., *Démocratie coopérative et efficacité économique. La performance comparée des SCOP françaises*

- DEFOURNY J., DEVELTERE P., FONTENEAU B. (Éds), *L'économie sociale au Nord et au Sud*
- DEFOURNY J., MONZON CAMPOS J.L. (Éds), *Économie sociale/The Third Sector. Entre économie capitaliste et économie publique/Cooperative Mutual and Non-profit Organizations*
- DE GRAUWE P., *Économie de l'intégration monétaire*, traduction de la 3^e édition anglaise par M. Donnay
- DE GRAUWE P., *La monnaie internationale. Théories et perspectives*, traduction de la 2^e édition anglaise par M.-A. Sénégas
- DEISS J., GUGLER PH., *Politique économique et sociale*
- DE KERCHOVE A.-M., GEELS TH., VAN STEENBERGHE V., *Questions à choix multiple d'économie politique*. 3^e édition
- DE MELO J., GRETHER J.-M., *Commerce international. Théories et applications*
- DEVELTERE P., *Économie sociale et développement. Les coopératives, mutuelles et associations dans les pays en voie de développement*
- DRÈZE J., *Pour l'emploi, la croissance et l'Europe*
- DRUMETZ F. • PFISTER C., *Politique monétaire*
- DUPRIEZ P., OST C., HAMAIDE C., VAN DROOGENBROECK N., *L'économie en mouvement. Outils d'analyse de la conjoncture*. 2^e édition
- ESCH L., *Mathématique pour économistes et gestionnaires*. 4^e édition
- ESSAMA-NSSAH B., *Inégalité, pauvreté et bien-être social. Fondements analytiques et normatifs*
- GAZON J., *Politique industrielle et industrie*
Volume 1. Controverses théoriques. Aspects légaux et méthodologie
- GILLIS M. et al., *Économie du développement*, traduction de la 4^e édition américaine par B. Baron-Renault
- GOMEZ P.-Y., KORINE HARRY, *L'entreprise dans la démocratie, Une théorie politique du gouvernement des entreprises*
- GUJARATI D. N., *Économétrie*, traduction de la 4^e édition américaine par B. Bernier
- HANSEN J.-P. - PERCEBOIS J., *Énergie. Économie et politiques*
- HARRISON A., DALKIRAN E., ELSEY E., *Business international et mondialisation. Vers une nouvelle Europe*
- HIRSHLEIFER J., GLAZER A., HIRSHLEIFER D., *Microéconomie : théories et applications. Décision, marché, formation des prix et répartition des revenus*
- HEERTJE A., PIERETTI P., BARTHÉLEMY PH., *Principes Analyse conjoncturelle pour l'entreprise. Observer, comprendre, prévoir d'économie politique*. 4^e édition
- JACQUEMIN A., TULKENS H., MERCIER P., *Fondements d'économie politique*. 3^e édition
- JACQUEMIN A., PENCH L. R. (Éds), *Pour une compétitivité européenne. Rapports du Groupe Consultatif sur la Compétitivité*
- JALLADEAU J., *Introduction à la macroéconomie. Modélisations de base et redéploiements théoriques contemporains*. 2^e édition
- JALLADEAU J., DORBAIRE P., *Initiation pratique à la macroéconomie. Études de cas, exercices et QCM*. 2^e édition
- JASKOLD GABSEWICZ J., *Théorie microéconomique*. 2^e édition
- JONES Ch. I., *Théorie de la croissance endogène*, traduction de la 1^{re} édition américaine par F. Mazerolle
- JURION B., *Économie politique*. 3^e édition
- JURION B., LECLERCQ A., *Exercices d'économie politique*
- KOHLI U., *Analyse macroéconomique*
- KRUGMAN P. R. et OBSTFELD M., *Économie internationale*. 4^e édition
traduction de la 6^e édition américaine par A. Hannequart et F. Leloup
- KRUGMAN P., *L'économie auto-organisatrice*, traduction de la 1^{re} édition américaine par F. Leloup. 2^e édition

KRUGMAN P., WELLS R., *Macroéconomie*, traduction de la 2^e édition américaine par L. Baechler

KRUGMAN P., WELLS R., *Microéconomie*, traduction de la 2^e édition américaine par L. Baechler

LANDAIS B., *Leçons de politique budgétaire*

LANDAIS B., *Leçons de politique monétaire*

LECAILLON J.-D., LE PAGE J.-M., OTTAVI CHR., *Économie contemporaine. Analyses et diagnostics*. 2^e édition

LEHMANN P.-J., *Économie des marchés financiers*

LEMOINE M., MADIÈS P., MADIÈS T., *Les grandes questions d'économie et finance internationales. Décoder l'actualité*. 2^e édition

LEROUX A., MARCIANO A., *Traité de philosophie économique*

LESUEUR J.-Y., SABATIER M., *Microéconomie de l'emploi. Théories et applications*

LÖWENTHAL P., *Une économie politique*

MANKIW G. N., *Macroéconomie*, traduction de la 7^e édition américaine par Jihad C. El Naboulsi. 5^e édition

MANKIW G. N., TAYLOR M. P., *Principes de l'économie*, traduction d'Élise Tosi

MANSFIELD E., *Économie managériale. Théorie et applications*, traduction et adaptation de la 4^e édition américaine par B. Jérôme

MASSÉ G., THIBAUT FR., *Intelligence économique. Un guide pour une économie de l'intelligence*

MARCIANO A., *Éthiques de l'économie. Introduction à l'étude des idées économiques*

MILGROM P., ROBERTS J., *Économie, organisation et management*

MONNIER L., THIRY B. (Éds), *Mutations structurelles et intérêt général. Vers quels nouveaux paradigmes pour l'économie publique, sociale et coopérative ?*

MUELLER C. D., FACCHINI F., FOUCAULT M., FRANÇOIS A., MAGNI-BERTON R., MELKI M., *Choix publics. Analyse économique des décisions publiques*

NORRO M., *Économies africaines. Analyse économique de l'Afrique subsaharienne*. 2^e édition

PERKINS D. H., RADELET S., LINDAUER D. L., *Économie du développement*. 3^e édition

PROMEURO, *L'Euro pour l'Europe. Des monnaies nationales à la monnaie européenne*. 2^e édition

RASMUSEN E., *Jeux et information. Introduction à la théorie des jeux*, traduction de la 3^e édition anglaise par F. Bismans

SALVATORE D. C., *Économie internationale*, traduction de la 9^e édition américaine par Fabienne Leloup et Achille Hannequart

SHAPIRO C., VARIAN H. R., *Économie de l'information. Guide stratégique de l'économie des réseaux*, traduction de la 1^{re} édition américaine par F. Mazerolle

SIMON C. P., BLUME L., *Mathématiques pour économistes*, traduction de la 1^{re} édition américaine par G. Dufrenot, O. Ferrier, M. Paul, A. Pirotte, B. Planes et M. Seris

SINN G., SINN H. W., *Démarrage à froid. Une analyse des aspects économiques de l'unification allemande*, traduction de la 3^e édition allemande par C. Laurent

STIGLITZ J. E., WALSH C. E., LAFAY J.-D., *Principes d'économie moderne*. 3^e édition, traduction de la 3^e édition américaine par F. Mayer

SZPIRO D., *Économie monétaire et financière*.

VARIAN H., *Introduction à la microéconomie*. 6^e édition, traduction de la 7^e édition américaine par B. Thiry

VARIAN H., *Analyse microéconomique*, traduction de la 3^e édition américaine par J.-M. Hommet. 2^e édition

VAN DER LINDEN B. (Éd.), *Chômage. Réduire la fracture*

WICKENS M., *Analyse macroéconomique approfondie. Une approche par l'équilibre général dynamique*

ZÉVI A., MONZÓN CAMPOS J.-L., *Coopératives, marchés, principes coopératifs*

Politique économique et sociale

Cet ouvrage offre un **bagage scientifique rigoureux** permettant **d'appréhender les principales questions économiques et sociales** qui interpellent actuellement à la fois les étudiants, les spécialistes des secteurs public et privé, mais aussi les citoyens.

Il a également pour but de permettre au lecteur de saisir les **principaux enjeux débattus par les États et par les organisations internationales** sur des questions aussi diverses que celles de la compétitivité, de l'assurance maladie ou de l'emploi.

Atteindre un tel objectif en quelques centaines de pages a nécessité d'importants choix quant aux problématiques à aborder et celles à laisser de côté. L'ouvrage ne se veut donc pas exhaustif mais plutôt **illustratif des principales questions de base** que les auteurs ont jugé nécessaire d'aborder en fonction de leur **expertise académique** et de leur **expérience « sur le terrain »**.

De nombreux chapitres comportent des « **encadrés** » qui apportent un éclairage plus précis sur certaines questions traitées dans le texte et une centaine de **figures et tableaux** facilitent la compréhension des développements scientifiques.

Cet ouvrage intéressera les étudiants de Licence et Master (entre autres destinés à des carrières gouvernementales et diplomatiques). Les étudiants de dernière année de collège (Suisse) ou de lycée (France) trouveront également réponses à leurs questions.



Joseph Deiss

a été Président de la 65^e session de l'Assemblée générale des Nations unies en 2010-2011, a été Conseiller fédéral de 1999 à 2006. Il a été successivement Ministre des affaires étrangères (1999 – 2002) et Ministre de l'économie (2003 – 2006). Il a exercé la fonction de Président de la Confédération helvétique en 2004. Professeur d'économie politique et de politique économique à l'Université de Fribourg depuis 1983, Joseph Deiss a publié plusieurs manuels d'économie politique et de politique économique et sociale. Avant son entrée au Conseil fédéral, Joseph Deiss a siégé au Conseil national de 1991 à 1999 dont il a été le Président de la Commission pour la révision totale de la Constitution fédérale et le Vice-président de la Commission de politique extérieure. Il a aussi été Préposé à la surveillance des prix (Monsieur Prix) de 1993 à 1996.



Philippe Gugler

est Professeur de politique économique et sociale à la Faculté des Sciences économiques et sociales de l'Université de Fribourg depuis 2002. Il dirige le Centre de recherche sur la compétitivité (www.unifr.ch/competitiveness) qui est lié à l'Institute for Strategy and Competitiveness du Professeur Michael Porter à la Harvard Business School. Il enseigne la compétitivité, la politique de la concurrence et la microéconomie. Il est Professeur invité dans plusieurs universités étrangères, telles que le National Institute of Development Administration (NIDA) à Bangkok (Thaïlande). Il a publié plusieurs ouvrages dans le domaine de la compétitivité et celui des investissements directs.

POECSO
ISBN 978-2-8041-6676-2
ISSN 2030-501X