

LES TABOUS DE L'ECONOMIE LIBERALE

Les manuels d'économie politique d'autrefois péchaient par un verbalisme excessif et l'imprécision de leurs enchaînements; ceux d'aujourd'hui n'échappent pas toujours aux mêmes défauts alors qu'ils s'appuient sur un appareil mathématique décourageant pour le profane. Ces deux comparaisons flattent le petit ouvrage de Bernard Salanié, *L'économie sans tabou* (Paris, Editions Le Pommier, 2004), dont la pensée claire et l'écriture agréable font l'une des meilleures introductions qui soient aux premiers raisonnements de la discipline. L'auteur, qui est Administrateur de l'INSEE et, cette année, professeur à l'Université Columbia, n'a pas lâché la bride à son penchant technique; sans doute y est-il parvenu d'autant mieux qu'il a su l'exprimer ailleurs dans de remarquables travaux qu'il a l'élégance de ne pas rappeler ici.

Pour illustrer le concept fondamental d'une économie de marché, Bernard Salanié choisit un exemple qui est toujours d'actualité: que peut-on attendre de la baisse de TVA que le gouvernement a promise aux restaurateurs? A première vue, les effets porteront sur les prix et les quantités de repas servis, les salaires et l'emploi du personnel, ainsi que sur les profits et le nombre des entreprises dans le secteur de la restauration. C'est une des idées favorites de Salanié que les économistes seraient moins souvent en désaccord qu'on ne le prétend: la mauvaise réputation qu'ont acquise à cet égard les spécialistes de la prévision macroéconomique déborderait sur les autres spécialités de la discipline. Il aurait donc pu signaler que la plupart des économistes français rejettent la mesure proposée, au motif qu'elle ne favorise guère l'emploi et n'apporte presque rien aux consommateurs; en bref, elle s'analyserait d'abord comme un transfert aux entreprises du secteur. Voilà ce qui se dit chez les économistes au grand dam du gouvernement - et cela jusque dans les antichambres discrètes de la Direction de la prévision. Mais ce n'est pas le propos de Salanié que de prendre parti sur cette mesure particulière: il veut seulement sérier les effets concevables et préciser leur sens de variation, en invoquant la "loi de l'offre et de la demande" qui les règle. Pour préciser la force de chaque effet, il faut disposer de données particulières qui excèdent le contenu de la loi, comme celles que recueille, justement, la Direction de la prévision. A la différence de la physique, dont les lois quantifient le changement, l'économie peut seulement tabler sur des liaisons qualitatives. Leur rôle est avant tout classificatoire: elles préparent sans jamais les imposer les conclusions concrètes. En signalant cette limite inhérente à la théorie économique, Bernard Salanié aurait évité une possible déception à certains de ses lecteurs.

Au demeurant, ses explications sont toujours lumineuses, et l'on saluera particulièrement les chapitres qu'il consacre au chômage, en prenant cette fois le risque d'aller jusqu'aux conclusions dernières. Avec des arguments qu'appuient ses données statistiques, il montre que la législation sociale expliquerait pour partie le niveau très élevé de chômage structurel - 8 ou 9% peut-être - que la France connaît depuis la fin des "trente glorieuses". Sans doute le diagnostic émane-t-il d'un économiste libéral qui ne cache pas ses convictions, et il ne s'imposerait pas de la même manière aux keynésiens, qui pondèrent fortement les causes conjoncturelles du sous-emploi et réduisent d'autant le niveau supposé du chômage structurel. Mais la conviction est affaire de degré, et aucun économiste de bonne foi ne prétendra que l'effet mis en évidence soit négligeable, même s'il le juge moins important que ne le fait Salanié. Il semble donc que, dans le cas d'espèce, l'ouvrage puisse invoquer cette forme de consensus des spécialistes qu'il voudrait généralement souligner. Là où, en revanche, son libéralisme divise plutôt qu'il ne rassemble, c'est dans "le plaidoyer pour le libre-échange" qui tient lieu de chapitre du commerce extérieur au petit traité. Après avoir brillamment illustré l'argument de Ricardo sur les avantages comparatifs, Salanié conclut que les droits et les quotas doivent disparaître, à quelques exceptions près qui ne s'appliquent pas aux pays

industriels avancés. Il revient d'ailleurs, pour les condamner fermement, sur les quotas que la France imposait naguère à l'importation des voitures japonaises. L'exemple qu'il croit décisif ne l'est aucunement, car son analyse ne tient compte que du préjudice du consommateur tel que certaines études ultérieures l'ont attesté. Elle ignore les effets, probablement considérables, que la liberté des importations aurait eus sur l'industrie automobile française et ses nombreux sous-traitants au moment où le gouvernement optait pour la restriction (d'ailleurs décidée par l'Europe entière et sans limitation de la concurrence interne au grand marché, ce que l'auteur ne rappelle pas). Cette fois, le point de vue macroéconomique des keynésiens semble peser plus lourd que les séductions purement microéconomiques du libéralisme. En tout état de cause, il manque à Salanié ces données particulières qui ne lui faisaient pas défaut dans son étude du chômage et qui, on l'a dit, permettent seules de dépasser le niveau de généralité qualitative auquel s'arrête la théorie. Ce n'est pas le seul moment où il s'avance au-delà de ce qu'il peut espérer prouver. A vrai dire, le déséquilibre du propos menace dès l'introduction, qui affiche deux objectifs à la fois - confronter le lecteur aux bases de la discipline et défendre le libéralisme économique contre les slogans de la gauche syndicale et altermondialiste. Bernard Salanié convainc mieux dans un genre que dans l'autre, et l'on se prend à regretter le livre encore meilleur que nous aurait donné cette brillante plume si elle n'avait pas voulu en condenser deux dans le format d'un seul.

Philippe MONGIN,
Directeur de recherche, CNRS et Ecole Polytechnique
philippe.mongin@shs.polytechnique.fr