



HAL
open science

”La crise de 2008 et le besoin de théorie”

Ghislain Deleplace

► **To cite this version:**

Ghislain Deleplace. ”La crise de 2008 et le besoin de théorie”. Colloque “ La théorie économique est-elle utile? ”, Institut d’Études Politiques de Lille, Sep 2018, Lille, France. hal-04428734

HAL Id: hal-04428734

<https://hal.science/hal-04428734v1>

Submitted on 31 Jan 2024

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L’archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d’enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Colloque « La théorie économique est-elle utile ? »

Institut d'Études Politiques, Lille, 7-8 septembre 2018

LA CRISE DE 2008 ET LE BESOIN DE THÉORIE

Ghislain Deleplace, Université Paris 8 – LED

1. INTRODUCTION : UN PARADOXE DANS L'ENSEIGNEMENT DE L'ÉCONOMIE

L'enseignement de l'économie en France est marqué par un paradoxe : d'un côté, il est critiqué dans l'enseignement secondaire (notamment par le MEDEF) pour son biais idéologique défavorable au marché, qui expliquerait une prétendue « inculture économique » des Français ; de l'autre côté, il est critiqué dans l'enseignement supérieur (notamment par une partie des enseignants et étudiants) pour son biais idéologique inverse : l'absence de perspective critique à l'égard de l'économie de marché.

Ce paradoxe est d'autant plus surprenant que des deux côtés la critique s'appuie sur un élément commun. Ce qui est reproché dans les deux cas, c'est : a) l'absence de pluralisme (la domination d'une approche sociologisante dans le secondaire, qui encouragerait une attitude critique vis-à-vis du marché ; la domination d'une approche excessivement modélisée dans le supérieur, qui serait l'alibi d'une attitude apologétique vis-à-vis du marché) ; b) l'ignorance de « la réalité » (celle de l'entreprise dans le secondaire, des crises économiques dans le supérieur).

Dans les deux cas, le point de cristallisation des reproches faits à l'enseignement de l'économie est l'importance de la place que doit y occuper la théorie : trop faible dans le secondaire (entendre : les enseignants se placent trop sur le terrain de l'idéologie, et pas assez sur celui des « lois économiques » et des « outils » pour les comprendre), trop grande dans le supérieur (entendre : les enseignants diffusent une théorie néo-classique homogène et abstraite, incapable de comprendre les crises).

La question est alors : où mettre le curseur de la théorie dans l'enseignement de l'économie ? Cette question est cependant inséparable d'une autre : de quelle théorie économique parle-t-on ? On pourrait croire que le paradoxe mentionné s'explique par le fait que les critiques du manque de théorie dans le secondaire ont en tête une théorie bien définie, dont l'excès est dénoncé par d'autres dans le supérieur au nom d'une autre théorie. Mais les choses ne sont pas aussi simples.

Regardons par exemple la feuille de route donnée récemment par le ministre de l'éducation Jean-Michel Blanquer à la commission chargée de réformer l'enseignement de l'économie au lycée : « si l'approche pluridisciplinaire, qui s'appuie notamment sur les sciences sociales, a tout son sens, il convient de renforcer les approches microéconomiques, nécessaires pour comprendre les mécanismes fondamentaux » (*Le Monde*, 17/08/2018). La position du président de cette commission, le professeur au Collège de France Philippe Aghion, est plus prudente : « l'économie n'est pas une science exacte, mais elle s'appuie sur une démarche scientifique. Ce sont les ressorts du questionnement qu'il faut transmettre pour que les élèves soient capables de raisonner et de se faire eux-mêmes une opinion. [...] Chaque chapitre [du futur programme] fera dialoguer les modèles théoriques et l'analyse empirique. On expliquera par exemple ce qu'est un marché parfait et pourquoi ça n'existe pas » (*ibid*). On voit mal ce qu'un hétérodoxe pourrait reprocher à une telle profession de foi et à l'ouverture d'esprit manifestée par le même Philippe Aghion qui déclarait un an auparavant, cette fois à l'occasion d'un débat sur l'enseignement de l'économie dans le supérieur : « Les choses évoluent : les économistes ont accès à des données de plus en plus larges, s'intéressent à des domaines de plus en plus variés, comme le bonheur, le crime ou les inégalités... Il y a aussi des Thomas Piketty ! Et, face à la crise, une nouvelle macroéconomie intégrant le rôle de la finance a émergé » (*Le Monde*, 22/02/2017).

Cet accent sur la démarche scientifique plutôt que sur une théorie particulière était aussi présent dans le brûlot publié en 2016 par Pierre Cahuc et André Zylberberg, *Le négationnisme économique et comment s'en débarrasser*. Les « négationnistes », selon ces auteurs, sont ceux qui nient la réalité, alors qu'il est pourtant possible de l'analyser de manière scientifique à condition d'appliquer en économie la méthode qui a fait ses preuves dans les sciences expérimentales. La démarche scientifique consiste alors selon Cahuc et Zylberberg à identifier un problème pratique (par exemple la défiscalisation des heures supplémentaires), à le traiter à partir de données factuelles (le « big data » peut y aider), grâce à une méthode empruntée aux sciences expérimentales et consistant à comparer avec des techniques statistiques sophistiquées un groupe auquel on a appliqué un traitement (médical, physique, économique – par exemple une mesure fiscale) et un groupe-témoin auquel on ne l'a pas appliqué.

On voit mal cependant ce qui peut conduire Cahuc et Zylberberg à qualifier de « négationnistes » ceux qui appellent à un pluralisme dans l'enseignement de l'économie, qui selon ces derniers passe par un regard transdisciplinaire sur les faits pour traiter un problème pratique. Un exemple en est fourni par le projet CORE (« Curriculum Open-access Resources in Economics »), lancé au niveau international par l'Institute for New Economic Thinking. L'un de ses auteurs en France, le professeur à Sciences Po-Paris Yann Algan, justifie ainsi ce projet : « Il s'agit de tenir compte des faits, des crises et des avancées des sciences expérimentales. C'est une économie concrète, qui part des questions essentielles de l'économie contemporaine – le chômage, la prospérité, l'environnement ... – et qui, après, mobilise des outils pour comprendre. [De cette façon] on va pouvoir avancer de façon constructive, humaniste et transdisciplinaire » (*Le Monde*, 22/02/2017). Au-delà d'une différence dans les faits à privilégier (qualitatifs *versus* quantitatifs) et dans les autres sciences à mobiliser (sociologie ou psychologie *versus* physique ou biologie) se dessine ainsi une convergence autour de la nécessité d'une approche factuelle et transdisciplinaire de l'économie – par opposition à une approche abstraite centrée sur la seule théorie économique.

Il semble alors évident qu'en économie il faille se préoccuper davantage des faits que des concepts, et plutôt s'ouvrir sur d'autres sciences que se replier sur la discipline. Cette évidence ne correspond cependant ni à une exigence méthodologique unanimement

reconnue dans le passé ni à la condition d'une démarche critique du libéralisme ambiant. Pour quelqu'un qui comme moi a rencontré la théorie économique à la fin des années 1960, la manière dont est aujourd'hui mené le débat sur la place de la théorie dans la science économique rompt avec la façon dont la frontière entre mainstream et hétérodoxie était alors pensée. A cette époque la critique de la théorie dominante appelait *plus* de théorie, avec pour objectif l'élaboration d'une *autre* théorie. Aujourd'hui le rejet de la microéconomie mathématisée s'accompagne de l'idée qu'une approche pluraliste, voire hétérodoxe, requiert une démarche privilégiant les institutions concrètes et l'ouverture vers les autres sciences sociales – c'est-à-dire *moins* de théorie économique, ce qui revient à admettre *qu'il n'y en a qu'une* et qu'elle est nocive.

Ma communication se propose de contester cette pseudo-évidence en suggérant que l'incapacité des économistes mainstream à anticiper la crise de 2008 et à renouveler leurs analyses depuis n'a pas été la conséquence d'un excès de théorie mais au contraire de son insuffisance. Depuis le dernier quart du XX^{ème} siècle, l'orientation de la macroéconomie vers l'analyse du comportement d'un agent représentatif et sa validation exclusive par la réplication des faits ont conduit à refouler la question de la répartition du revenu national entre salaires et revenus non salariaux (profits, intérêts, rentes). Or cette question n'avait pas seulement polarisé l'attention des premiers économistes – « déterminer les lois qui règlent la répartition, voilà le problème principal en Économie Politique », écrivait Ricardo en 1817 dans la préface à ses *Principes de l'économie politique et de l'impôt* – mais avait aussi animé dans les années 1960 les débats entre les deux Cambridge sur la relation entre le prix du capital et le partage du produit global en salaires et profits ou suscité dans les années 1970 des analyses non orthodoxes sur la relation entre répartition des revenus, croissance du produit global et monnaie. L'oubli de cette question par la macroéconomie moderne l'a rendue incapable de voir la relation entre d'une part la déformation de la répartition du produit global au détriment des salaires et d'autre part la montée de l'endettement privé des ménages, à l'origine de la crise de 2008.

Depuis le déclenchement de cette crise, un intérêt pour la formation des revenus et les inégalités de richesse a réapparu. Néanmoins, l'objectif reste moins d'élaborer une théorie – ou d'y revenir – rendant compte de « faits stylisés » comme la contraction de la part des salaires que de documenter l'évolution historique des inégalités de revenu et de richesse, appréhendées à partir des seuls indicateurs statistiques. La persistance d'une négligence vis-à-vis de la question théorique de la répartition du produit global entre revenus salariaux et non salariaux explique peut-être que la crise déclenchée en 2008 n'ait jusqu'à présent donné lieu à aucun renouvellement significatif de la science économique.

Je procéderai en trois temps. D'abord, je soutiendrai que l'évolution de la science économique à partir des années 1970 ne s'est pas traduite par un excès de théorie mais par son appauvrissement. Ensuite, j'essaierai de montrer que cet appauvrissement peut expliquer l'incapacité des économistes à anticiper la crise de 2008. Enfin, je suggérerai que le renouvellement de la science économique qu'appelle cette crise ne peut se passer d'un effort théorique.

2. EXCÈS DE THÉORIE OU APPAUVRISSEMENT ?

Comment était-ce de s'éveiller à la théorie économique, pour un jeune à la fin des années 1960 ? Brossé à grands traits, le paysage était à peu près le suivant :

a) La théorie économique était considérée comme l'analyse de la façon qu'ont les individus de vivre ensemble dans une société gouvernée par le marché.

b) On disposait pour comprendre le fonctionnement de cette société de deux approches. L'une voyait les choses en termes d'équilibre des forces à l'œuvre dans un système de marchés, et elle s'ancrait dans la tradition marginaliste incarnée par Walras et Marshall. L'autre raisonnait en termes de reproduction des conditions d'un système de production, et elle s'ancrait dans la tradition classico-marxiste, incarnée par Quesnay, Smith, Ricardo et Marx. Deux ouvrages parus quasi simultanément illustraient alors respectivement ces deux approches : *Théorie de la valeur*, de Gérard Debreu (1959), et *Production de marchandises par des marchandises*, de Piero Sraffa (1960).

c) L'approche en termes d'équilibre de marché concluait à la possibilité d'existence d'une société dans laquelle les individus échangent librement. L'approche en termes de reproduction insistait sur les conditions très restrictives dans lesquelles le fonctionnement régulier du système peut opérer.

d) Chacune de ces approches théoriques appelait une conclusion opposée sur la politique économique. La première pouvait être utilisée pour justifier le laissez-faire, la seconde au contraire justifiait une intervention de l'Etat, et on pouvait donc y greffer la vision keynésienne dans laquelle des politiques menées par des « organes centraux » sont requises pour pallier l'incapacité du système de laissez-faire à assurer le plein-emploi.

Ce paysage, dans lequel deux approches théoriques s'opposaient avec comme enjeu la cohérence interne plus que la conformité avec les faits fut complètement bouleversé au cours des années 1970, avec ce que certains, par référence à la « révolution marginaliste » des années 1870 et à la « révolution keynésienne » des années 1930, ont appelé la « révolution lucasienne ». Très schématiquement, le nouveau paysage qui émergeait alors était caractérisé par trois aspects :

- Une microéconomie néo-walrasienne ayant absorbé la macroéconomie.
- Une macroéconomie keynésienne expulsée du champ de la science économique.
- Un cantonnement de la théorie sraffaïenne à une fonction critique.

En apparence ce basculement après des années « de haute théorie » où s'affrontaient deux approches concurrentes peut laisser croire à une révolution scientifique, accouchant d'un « cœur » théorique fondamental (la microéconomie d'équilibre général d'Arrow-Debreu), étendu à la macroéconomie et conduisant à des applications en termes d'organisation des marchés (tels que les marchés dérivés grâce à la notion d'efficience) et de politique

économique (l'abandon des politiques monétaire et budgétaire keynésienne au profit des politiques « structurelles » axées sur la libéralisation des marchés des biens, des capitaux et du travail).

Dès ces années 1970, cependant, on s'est aperçu que le cœur néo-walrasien de la science économique posait problème. Deux difficultés principales ont surgi :

a) la question de la stabilité de l'équilibre général walrasien. L'interdépendance générale des marchés en concurrence parfaite est apparue comme un obstacle à cette stabilité, sauf à introduire une centralisation des échanges et des restrictions aux comportements individuels incompatibles avec la notion de marché décentralisé et optimal. Cette indétermination de la question de la stabilité était gênante s'il s'agissait de fonder l'idée que la « main invisible » du marché assure l'allocation optimale des ressources (absence de sous-emploi du travail et du capital) et absorbe tout choc exogène (absence de crise) ;

b) la question de la monnaie. Si la finance pouvait être intégrée dans la Théorie de l'Equilibre Général en raison de son caractère hautement concurrentiel (sans échapper pourtant aux problèmes de stabilité mentionnés ci-dessus), la monnaie (au sens d'un moyen d'échange unique créé par une banque centrale) n'y trouvait pas place : les tentatives variées pour intégrer la monnaie dans la théorie de la valeur butaient sur la conclusion inopportune que le moyen d'échange disparaît à l'équilibre – ce qui démonétise l'économie de marché. Cette indétermination de la question de la monnaie était gênante s'il s'agissait de fonder une explication de l'inflation par un excès de monnaie.

Ces difficultés de cohérence interne ont eu trois effets sur le développement de la science économique à partir des années 1980 :

– La recherche fondamentale sur la question des prix et de la répartition a été abandonnée. Des deux approches (illustrées par Debreu et Sraffa) concurrentes au début des années 1960 pour fournir un « cœur » à la science économique, aucune n'est plus devenue l'objet d'un intérêt autre que dans des cercles restreints.

– En macroéconomie, le refoulement des difficultés internes de la Théorie de l'Equilibre Général (comme dans les années 1970 avaient été refoulées les difficultés de la théorie néo-classique du capital et de la répartition) a ouvert la voie aux cycles réels d'équilibre et à la sophistication croissante, grâce à des techniques économétriques, d'un modèle fondé sur un équilibre général simplifié (le DSGE, pour « *Dynamic Stochastic General Equilibrium* »), purgé de ce qui est à la source des difficultés de la théorie néo-walrasienne : les interdépendances de marché et la présence de la monnaie.

– En microéconomie, les recherches spécialisées ont proliféré, centrées sur des marchés particuliers en concurrence imparfaite et visant à expliciter le comportement d'un agent représentatif dans un environnement défini (théorie des incitations, des contrats, etc.).

Le diagnostic fait par ceux qui reprochent aujourd'hui à la science économique sa formalisation mathématique excessive et son manque de pluralisme est donc à moitié vrai : la science économique se confond de plus en plus avec une microéconomie réduite à la représentation sophistiquée du comportement d'un agent économique dans son environnement. Mais ce diagnostic est seulement à moitié vrai :

- Cette déviance n'est pas le résultat d'un excès de théorie mais au contraire d'un abandon de questions théoriques fondamentales (celles qui ont alimenté l'Histoire de la pensée économique depuis deux siècles), dont les difficultés ont été mises sous le

tapis : la relation entre système des prix et répartition des revenus, la nature du capital, la stabilité d'une économie de marché, la nature de la monnaie.

- L'hégémonie de la microéconomie n'exclut pas mais au contraire favorise l'analyse des questions concrètes les plus diverses en mobilisant de multiples données factuelles.

Cette évolution permet de comprendre ce qui est arrivé à la science économique avec la crise de 2008.

3. UNE SCIENCE ÉCONOMIQUE NON ÉQUIPÉE POUR COMPRENDRE LA CRISE ACTUELLE

A la différence des années 1930, au cours desquelles une crise économique majeure s'est accompagnée d'une révolution dans la théorie (la « révolution keynésienne »), le déclenchement en 2008 de la plus importante crise économique depuis celle des années 1930 n'a conduit à rien de tel. Alors que moins de sept ans après le « jeudi noir » de Wall Street Keynes publiait la *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, aucune révolution scientifique en économie ne s'est produite dix ans après la faillite de Lehman Brothers. Pourtant, cette crise qui a touché les économies les plus avancées de la planète – et par ricochet l'économie mondiale dans son ensemble – a ravivé les souvenirs de la crise de 1929 et de la Grande Dépression qui l'a suivie : partie d'un compartiment du système financier américain (le marché des *subprimes*), elle a menacé le système bancaire mondial, avant de dégénérer en crise macroéconomique dans tous les pays touchés, attestée par un recul inédit du Produit Intérieur Brut, l'aggravation du chômage, les menaces de déflation, le gonflement de la dette publique. Cette crise, bien que contenue, a suscité la crainte d'une nouvelle grande dépression installée dans la durée. Mais, une fois passée la dénonciation des économistes coupables de n'avoir rien vu venir, elle n'a pas ébranlé la science économique.

Il y avait pourtant de quoi, tant ce qui s'était annoncé comme « nouveau » dans cette discipline venait se fracasser sur la crise. Le principal message de la « nouvelle micro-économie », fondée sur les comportements stratégiques et les imperfections de marché, était qu'une plus grande efficacité dans l'allocation des ressources passait par l'élimination de ces imperfections et la mise en place d'incitations à des comportements individuels appropriés. Autrement dit, la frontière vers laquelle devait tendre toute économie de marché, quelque complexe et imparfaite qu'elle fût, était le « monde à la Arrow-Debreu ». Que les obstacles apparus dans les années 1970 à la démonstration d'une stabilité globale de l'équilibre général walrasien aient conduit à l'abandon progressif de cette question au profit de raisonnements en équilibre partiel n'était pas de nature à ébranler la foi en cette frontière indépassable de toute société fondée sur la liberté économique : la concurrence sans entraves. La crise se chargeait néanmoins de rappeler les économistes au principe de réalité puisqu'elle arrivait par les marchés les plus concurrentiels, ceux-là même dont des applications de la théorie néo-walrasienne avaient permis la création : les marchés financiers de produits dérivés.

Du côté de la macroéconomie – absorbée elle aussi depuis Lucas par le « monde à la Arrow-Debreu » – le paradoxe est qu'au moment où la crise a éclaté elle semblait en voie d'unification, après trois décennies de disputes acharnées qui avaient suivi le rejet de l'approche keynésienne, elle-même issue de la crise des années 1930. A partir de la fin des

années 1990 on commença à parler de « nouvelle synthèse » pour marquer l'émergence d'un terrain d'entente entre « Nouveaux classiques » et « Nouveaux keynésiens » sur les conditions garantissant la stabilité d'une économie de marché au plan macroéconomique. Un nouveau consensus sembla s'établir sur trois points :

- 1) l'acceptation du cadre méthodologique des « Nouveaux classiques », dans lequel la détermination des grandeurs macroéconomiques est « micro-fondée », c'est-à-dire déduite du comportement optimisateur d'un agent représentatif ;
- 2) la réconciliation entre les objectifs de stabilité des prix et de plein emploi – considérés comme alternatifs par l'ancienne « synthèse » classico-keynésienne –, l'absence d'inflation étant conçue comme un élément du cadre macroéconomique favorisant un comportement optimal des entreprises et des travailleurs, lui-même condition de l'éradication du chômage ;
- 3) la définition d'une règle de politique monétaire (la « règle de Taylor », ayant pour arguments des cibles d'inflation et de produit global) facile à mettre en œuvre par les banques centrales et susceptible d'avoir des effets réels persistants.

Cette perspective d'une « nouvelle synthèse » macroéconomique fut démentie par la crise de 2008 à chacun de ces niveaux :

- 1) l'hypothèse d'efficience des marchés financiers apparut contredite par le fait que ce sont eux qui ont précipité les économies avancées dans une crise macroéconomique ;
- 2) la disparition brutale de l'inflation, loin de favoriser des comportements optimaux susceptibles d'absorber le choc, faisait resurgir le spectre de la déflation cumulative et de la dépression durable ;
- 3) l'obligation faite aux banques centrales d'intervenir massivement comme prêteur en dernier ressort, d'abord pour sauver le système bancaire puis pour venir en aide aux entreprises et aux États, rendait obsolète la « règle de Taylor » : les politiques monétaires « non conventionnelles » (prêts massifs aux banques, achats de dette publique) se substituaient au maniement d'un taux d'intérêt qui était désormais maintenu proche de zéro.

Malgré ces démentis factuels, le programme de recherche macroéconomique issu de la restauration « nouvelle classique » opérée par Lucas et prolongé par la « nouvelle synthèse » n'a pas été rejeté mais simplement mis en sommeil, le temps que la crise s'éloigne. Ce tour de passe-passe a été permis par la méthode commune à l'ensemble de ce programme, qui consiste à décrire l'absorption de chocs exogènes limités dans une économie caractérisée par des imperfections elles-mêmes limitées. Il n'y a alors qu'un pas à franchir pour soutenir que la crise de 2008 n'entre pas dans ce cadre en raison *et* de l'ampleur du choc exogène subi – le principal accusé étant une politique monétaire de la FED exagérément accommodante et qui a dégénéré en bulles financière et immobilière – *et* du caractère irrationnel du marché des *subprimes*. Quant à la situation après la crise, elle n'entre pas davantage dans le champ de la « nouvelle synthèse » en raison des politiques monétaires « non conventionnelles » menées par les banques centrales et des déséquilibres créés sur les marchés financiers par le gonflement considérable des dettes publiques.

Cette façon d'échapper à une remise en cause de la théorie macroéconomique en évacuant la situation observée de son champ d'analyse s'inscrit dans une évolution plus générale de la science économique, dont une manifestation se constate aussi en microéconomie : tournant le dos à l'étude de l'interdépendance entre les marchés, la « nouvelle microéconomie » isole des marchés particuliers où elle étudie le comportement

stratégique d'un agent représentatif plongé dans un environnement donné. Si cette évolution de la science économique a fourni un fondement théorique au tournant néo-libéral observé depuis les années 1980 dans l'ensemble des sociétés avancées, son application au domaine de la finance n'a pas permis d'appréhender la crise dans son ensemble. En effet, celle-ci a débuté comme une crise de la dette privée des ménages aux USA (qui ne s'est étendue qu'ensuite aux autres pays et à la dette publique en raison de la fragilisation des banques), et il ne suffit pas d'insister sur la gloutonnerie des offreurs de crédit pour l'expliquer : il faut aussi comprendre les raisons de l'explosion de la demande de crédit par les ménages.

Or la compréhension de celle-ci impliquait de poser une question laissée de côté par l'évolution de la science économique car n'entrant ni dans un cadre macroéconomique privilégiant les effets de chocs exogènes sur l'équilibre, ni dans un cadre microéconomique étudiant des marchés particuliers. Cette question est celle de la répartition de la valeur du produit global entre les salaires et les revenus non salariaux (profits, intérêts, rentes).

4. LA QUESTION NÉGLIGÉE DE LA RÉPARTITION DU PRODUIT GLOBAL EN SALAIRES ET REVENUS NON SALARIAUX

L'importance de cette question refoulée pendant trente ans a resurgi avec la crise en raison du rapprochement qu'on peut faire entre deux phénomènes qui ont précédé cette dernière, l'un financier et l'autre macroéconomique : la montée de l'endettement privé des ménages et la déformation de la répartition du produit global au détriment des salaires.

En premier lieu, la focalisation actuelle des débats sur le gonflement des dettes publiques ne doit pas faire oublier que celui-ci est la conséquence de la crise, non sa cause : les États se sont fortement endettés en raison du soutien budgétaire qu'ils ont apporté au système bancaire et aux entreprises et des effets de la chute de l'activité économique sur les recettes fiscales. Mais c'est la montée de l'endettement privé, en particulier celui des ménages, qui a déclenché la crise financière de 2008, comme l'atteste l'étincelle qui a mis le feu aux poudres : l'implosion du marché des *subprimes* aux États-Unis, c'est-à-dire des prêts immobiliers accordés à des ménages à revenus faibles ou moyens et ne pouvant ensuite faire face à leur remboursement. Certes, on peut mettre en cause dans le déclenchement de cette crise financière le gonflement excessif de l'offre de crédit par des banques rendues liquides grâce à la politique monétaire accommodante de la FED, ainsi que les mécanismes financiers de titrisation qui ont diffusé des titres toxiques dans l'ensemble du système bancaire. Mais cette bulle de crédit privé n'a pu se développer qu'en raison d'une demande de crédit émanant des ménages.

C'est là qu'intervient le second phénomène, macroéconomique celui-là, pour l'expliquer : la difficulté croissante des ménages depuis les années 1980 à financer leurs dépenses à l'aide des seuls revenus salariaux dont la part dans le produit global se contractait. Une déformation de la répartition du produit global au détriment des salaires a été observée dans l'ensemble des économies avancées à partir du tournant néo-libéral des années 1980. Selon une étude de l'Organisation Internationale du Travail concernant 16 pays de l'OCDE à revenu élevé, cette part est passée de 74% en 1976 à 64 % en 2008, soit un recul de 10 points. En France, les comptes nationaux font apparaître une part moyenne de 74 % sur la période 1975-1985, à comparer avec une moyenne de 65% sur la période 1998-2008. Étaient en cause trois conséquences du tournant néo-libéral du début des années 1980 : a) la désindexation des

salaires sur les prix ; b) l'allègement de la fiscalité du capital et des hauts revenus ; c) la croissance du prix des actifs financiers plus rapide que celle des salaires.

Certes, la comparaison entre les décennies 1975-1985 et 1998-2008 met cette chute d'autant plus en évidence que pendant la première la part des salaires avait été gonflée à partir du premier choc pétrolier (1973) par l'indexation des salaires sur l'inflation, alors que la croissance du PIB ralentissait. Cependant, même en comparant la moyenne sur les vingt ans de 1988 à 2008 (65,7%) aux vingt ans de 1953 à 1973 ayant précédé le premier choc pétrolier (70,5%), on constate un recul de 5 points. A partir de la seconde moitié des années 1980 intervient donc un changement dans la répartition inédit depuis le milieu du XX^{ème} siècle, et ses effets sur l'endettement des ménages ont été d'autant plus marqués que la contraction de la part des salaires a succédé à son gonflement par l'inflation pendant une dizaine d'années.

Aux Etats-Unis, les ménages salariés aux revenus faibles et moyens ont été ainsi affectés négativement par deux facteurs : un ralentissement de la croissance du revenu national par rapport aux années 1950-1970 (le gâteau à répartir croissait moins vite) et une réduction importante de la part des salaires dans ce revenu national (la part du gâteau allant à ces ménages se contractait). La solution trouvée par eux pour défendre leur modèle de consommation a été le recours massif au crédit : au moment du déclenchement de la crise en 2008, le taux d'épargne des ménages américains était négatif.

La crise financière et bancaire est donc sortie d'un bouleversement dans les conditions de formation des salaires et des profits. Or la macroéconomie moderne à agent représentatif n'est pas équipée pour traiter cette question de la répartition du revenu national entre salaires et revenus non salariaux (profits, intérêts, rentes) car elle suppose des agents individuels tous identiques. Quant à la « nouvelle microéconomie », elle étudie le marché du travail et les mécanismes de redistribution d'une façon qui, en privilégiant la question des incitations individuelles, laisse aussi de côté celle du partage du produit global entre des groupes sociaux différenciés par le mode de perception de leurs revenus. Les développements récents de la science économique ont ainsi ignoré la relation entre les prix et les revenus, une question qui n'avait pas seulement polarisé l'attention des premiers économistes mais était aussi au cœur des deux théories concurrentes dans les années 1960, celle de Debreu et celle de Sraffa, l'une et l'autre laissées ensuite de côté par le programme du DSGE. Les économistes se sont alors trouvés dépourvus de l'équipement nécessaire pour analyser la relation entre la croissance du revenu national, celle des revenus et celle du prix du capital.

Depuis le déclenchement de la crise en 2008, un intérêt pour les inégalités de revenu et de richesse a réapparu, à travers leur étude statistique sur le long terme. Un exemple en est fourni par l'ouvrage de Thomas Piketty *Le capital au XXI^{ème} siècle*. L'argumentation de Piketty repose sur deux relations macroéconomiques. La première fait dépendre la part des profits π dans le revenu national Y du taux de profit π / K et du coefficient de capital K / Y :

$$(i) \quad \pi / Y = \pi / K \cdot K / Y$$

La variation $\Delta K / \Delta Y$ du coefficient de capital, quant à elle, dépend par définition du taux d'investissement $\Delta K / Y$ et du taux de croissance du revenu national $\Delta Y / Y$:

$$\Delta K / \Delta Y = (\Delta K / Y) / (\Delta Y / Y)$$

Comme à l'équilibre l'investissement global ΔK est égal à l'épargne globale S , on peut remplacer $\Delta K / Y$ par le taux d'épargne $s = S / Y$. Si l'on appelle g le taux de croissance du revenu national $\Delta Y / Y$, on obtient la seconde relation :

$$(ii) \quad \Delta K / \Delta Y = s / g$$

Sur la base des données statistiques en longue période, Piketty observe que $s > g$, et donc en vertu de (ii) $\Delta K / \Delta Y > 1$, de sorte que le coefficient de capital K / Y augmente. Comme l'observation statistique montre aussi que le taux de profit π / K est constant à long terme, Piketty explique ainsi par (i) que π / Y augmente à long terme : la structure de la répartition du revenu national se déforme en faveur des profits. Cependant, aussi bien (i) que (ii) sont des relations de définition, et le résultat obtenu ne véhicule donc aucune explication théorique. En particulier, on ne sait pas pourquoi $s > g$ ou π / K est constant.

Il ne suffit donc pas d'isoler un « problème » – ici celui des inégalités – et d'accumuler des « données factuelles » pour comprendre la « réalité ». L'absence de perspective théorique sur la question de la répartition du produit global en salaires et profits explique qu'on a tendance aujourd'hui à voir les problèmes de répartition sous l'angle de l'*inégalité* entre « riches » et « pauvres » et non sous celui de l'*opposition d'intérêt* entre capitalistes et salariés. La persistance d'une négligence vis-à-vis de la question de la répartition du produit global entre revenus salariaux et non-salariaux explique peut-être que la crise déclenchée en 2008 n'ait jusqu'à présent donné lieu à aucun renouvellement significatif de la science économique.