

Une déconstruction radicale de la théorie économique néoclassique
À propos de Steve Keen (2014), *L'imposture économique*, Éditions de l'Atelier, Ivry-sur-Seine,

Jean GADREY

L'imposture économique, livre de Steve Keen, vient de paraître en France. C'est la critique la plus aboutie et la plus complète de la théorie économique standard, la théorie néoclassique. Une critique qui, d'une part, synthétise en les actualisant des critiques existantes, dont certaines sont très anciennes mais méconnues, et qui, d'autre part, repose sur des analyses originales de l'auteur. Steve Keen est un économiste australien mondialement réputé, considéré comme l'un des rares « grands » à avoir prédit, dès 2006, l'imminence d'une crise profonde, fin connaisseur de la théorie néoclassique et des débats qu'elle a suscités depuis soixante ans. (...) L'ouvrage de Keen a été considérablement révisé et complété en 2011 afin d'y intégrer les enseignements de la « Grande Récession » actuelle. Une première version avait été publiée en 2001. Elle annonçait l'effondrement de la bulle de la « nouvelle économie ».

L'effort indéniable exigé par la lecture de ce livre constitue un investissement à la hauteur de l'enjeu : réaliser que les « évidences » assénées au nom de « la » science économique, en particulier sur les vertus des marchés, financiers ou « réels », y compris le « marché du travail », reposent sur le sable mouvant d'une pseudo-théorie truffée 1) de contradictions logiques insurmontables et 2) d'hypothèses dépourvues d'accroche empirique dans le monde réel. Comme le résume Steve Keen dans l'une des très nombreuses formules imagées qui contribuent au plaisir de lecture : « La prétendue science économique est un agrégat de mythes qui ferait passer l'ancienne conception géocentrique du système solaire de Ptolémée pour un modèle puissamment sophistiqué » (p. 20).

Un compte rendu de lecture de cet ouvrage aurait sans doute pu recenser et commenter brièvement, mais de façon exhaustive, les très nombreux angles d'attaque retenus par l'auteur, car il est vrai que la puissance de la critique tient beaucoup à son caractère systématique. Mais il n'est pas certain que cette méthode aurait pu rendre justice à la nature et à la qualité de la démarche intellectuelle. C'est pourquoi, dans ce qui suit, le choix a été fait de retenir à titre principal la façon dont Keen aborde quelques-uns des fondements de la théorie standard, dont les courbes de demande et les courbes d'offre des marchandises, celles dont la bienveillante rencontre détermine le prix d'équilibre. Tous les grands manuels destinés aux étudiants du monde entier, de celui de Paul Samuelson, *L'économique*, le plus vendu dans le monde à ce jour (première édition en 1948, suivie de nombreuses autres jusqu'en 2010) à ceux de Gregory Mankiw¹ et quelques autres, commencent par ces bases, devenues une seconde nature pour ceux qui les utilisent.

La critique de Keen combine des critères de cohérence « externe » (un degré satisfaisant d'adéquation aux constats empiriques) et de cohérence « interne » ou logique. C'est dans ce second registre que les résultats sont les plus élaborés et les plus dévastateurs.

La courbe de demande n'est pas ce qu'on croit

Commençons par l'analyse de la demande « agrégée » des consommateurs d'une marchandise quelconque, un des piliers majeurs de l'édifice (chapitre III). Pour les néoclassiques, il est évident que, lorsque le prix affiché augmente, la quantité demandée par les consommateurs diminue. On dit que la « courbe de demande agrégée » (celle qui représente les quantités demandées en fonction du prix) est décroissante. Cette hypothèse est absolument essentielle à l'établissement d'un prix de marché, l'autre résultat nécessaire étant que la courbe d'offre des entreprises est croissante (voir *infra*). Keen montre ceci : pour pouvoir passer de l'analyse des comportements individuels de

consommation à celle de la société, afin d'obtenir une théorie des « prix d'équilibre » de chaque marchandise (puis de toutes), la théorie néoclassique a besoin, pour que la logique soit sauve, de deux hypothèses non seulement invraisemblables mais qui sont contradictoires avec tous les discours fondateurs sur les individus comme égocentriques et hédonistes, chacun doté de ses propres préférences. Ces deux hypothèses sont : a) tous les individus doivent avoir les mêmes goûts ; b) ces goûts ne changent pas quand le revenu varie. La première hypothèse fait de tous les consommateurs des clones parfaits, de sorte que tout se passe comme s'il n'y avait sur le marché qu'un consommateur « global », dit « représentatif ». La seconde ne peut tenir que s'il n'y a qu'un seul bien à consommer, car dès qu'il y en a au moins deux, tout le monde sait que la structure des achats se modifie fortement quand les revenus varient. Or, si l'on refuse les hypothèses a) et b) (qui peut les adopter après en avoir été informé ?), alors il est assez aisé de montrer que la « quantité demandée » d'une marchandise en fonction du prix affiché (la « courbe de demande ») n'a plus aucune raison d'être décroissante quand le prix augmente. Elle peut avoir n'importe quelle forme, et l'effondrement de ce premier grand pilier de la théorie suffit à la mettre à bas.

Qui plus est, ces résultats ont été produits par de très grands auteurs néoclassiques cités par Keen (Gorman dès 1953, puis Sonnenschein et d'autres). Mais, écrit Keen, « le résultat fut enseveli sous une montagne d'obscures considérations et d'échappatoires qui, par comparaison, font paraître bien innocents les jeux de dissimulation auxquels se livrent beaucoup de grandes entreprises » (p. 85).

Certes, une partie, probablement très minoritaire, des économistes standard connaît cette critique, mais ils sont convaincus que cet échec peut être contourné par l'ajout de quelques hypothèses. Keen n'a guère de mal à montrer que ces hypothèses salvatrices (l'une d'elles exige par exemple l'identité des goûts de tous les consommateurs...) sont elles aussi intenables (p. 86-91).

Keen propose une analogie avec les anciens mathématiciens pythagoriciens qui croyaient que tous les nombres réels étaient « rationnels », c'est-à-dire pouvaient s'exprimer comme une fraction (un « ratio ») de nombres entiers. La découverte des nombres « irrationnels » par Hippase de Métaponte les mit d'abord en furie, et on pense qu'ils noyèrent le trublion. Mais les économistes standard écrivent ou utilisent de gros manuels où ces « détails » n'apparaissent pas. De sorte que la génération d'étudiants qu'ils forment peut aller de l'avant la tête haute, munie d'une théorie réputée robuste. Keen cite par exemple le grand classique de microéconomie des premiers cycles universitaires, le manuel de Samuelson pour qui : « On trouve la courbe de demande de marché en additionnant les quantités demandées par tous les individus pour chaque prix. Est-ce que la courbe de demande de marché obéit à la loi de décroissance de la demande ? *Elle le fait certainement* »... Il en va de même dans un autre manuel de référence devenu incontournable, celui de Gregory Mankiw.

Keen s'interroge aussi sur le degré de connaissance, par ces auteurs, des apories de leur propre théorie. Preuves écrites à l'appui, il montre que Samuelson, en tout cas, en était conscient. Mais pour des auteurs « moins brillants que Samuelson », pour les « Mankiw de la profession » (p. 94), il est vraisemblable qu'ils n'ont jamais consulté cette littérature critique émanant pourtant de leur propre camp.

Cette critique portant sur la courbe de demande peut sembler purement technique et théorique. Elle est bien plus que cela. En effet, parmi les conséquences de la « loi de la demande », on trouve l'objectif suprême des néoclassiques : une économie de marchés concurrentiels maximise le « bien-être social », et donc les « réformateurs » qui voudraient par exemple redistribuer les revenus des riches vers les pauvres, ou mettre en place un salaire minimum, réduiraient ce bien-être. Les « inégalités de marché » sont collectivement optimales. Un tel résultat ne résiste pas à la critique apparemment technique de l'introuvable équilibre de marché au « croisement » des courbes d'offre et de demande.