

David Spector

# La gauche, la droite et le marché

Histoire d'une idée controversée  
(XIX<sup>e</sup>-XXI<sup>e</sup> siècle)

**David  
SPECTOR**

**LA GAUCHE,  
LA DROITE  
ET LE MARCHÉ**



**2017**

# TABLE

Titre

Copyright

Introduction - La France contre le marché ?

*La méfiance à l'égard du marché : cliché ou réalité ?*

Une réticence multiforme

Antilibéralisme clientéliste à droite, antilibéralisme intellectuel à gauche

*Le long refus de la concurrence*

*Vision française et vision britannique du marché*

Le libéralisme de gauche britannique et américain

La faiblesse du libéralisme de gauche en France

*Le legs paradoxal de la Révolution française*

PREMIÈRE PARTIE - Le marché, les inégalités et l'économie politique dans le monde anglophone

CHAPITRE 1 - De la guerre aux pauvres à la lutte pour le pain

*Les premiers socialistes contre le marché et les économistes*

L'apologie de la concurrence par les économistes

Les économistes, ennemis des pauvres ?

*La croisade libre-échangiste contre l'aristocratie foncière*

L'épopée de l'Anti-Corn Law League

Défendre les consommateurs plutôt que les producteurs

*L'évolution du mouvement ouvrier face au libre-échange*

Les ouvriers méfiants face aux industriels libre-échangistes en 1840

Le libre-échange mobilise la gauche britannique en 1900

## CHAPITRE 2 - L'économie politique vire à gauche

*La théorie de la rente, ou l'injustice révélée par les économistes*

La logique implacable de l'argument de Ricardo

Les conséquences fiscales de la théorie de la rente

*De la théorie aux propositions de réforme radicales*

Taxer la rente foncière et l'héritage

La croisade de l'Américain Henry George pour la land tax

Réformes fiscales en Grande-Bretagne et aux États-Unis

*La gauche libérale au tournant du siècle*

Concilier la concurrence et l'égalité

Le statut du raisonnement économique à gauche

## CHAPITRE 3 - Révolution marginaliste et réforme sociale

*Une nouvelle théorie de la valeur*

*Une nouvelle analyse de la concurrence*

*Une « boîte à outils » qui se prête aux arguments nuancés*

L'analyse de l'incidence fiscale

Deux réserves de Marshall à l'égard des arguments libre-échangistes

*Lectures politiques du marginalisme*

Les économistes néoclassiques, l'inégalité et la redistribution

La sollicitude pour les consommateurs

Pigou et l'action publique au moyen des signaux de marché

*Une vision simpliste de l'homme et de la société ?*

*La politique agricole commune à la lumière de Ricardo et de Pigou*

## DEUXIÈME PARTIE - Les enjeux politiques de la « loi de l'offre et de la demande » en France

### CHAPITRE 4 - L'ambiguïté de la gauche face au libre-échange

*Les premières convergences entre protectionnistes et socialistes*

L'importance des intérêts protectionnistes en France

Le patronat conservateur et la gauche radicale contre la concurrence

Les principes à gauche, les intérêts à droite

*L'émergence d'une idéologie protectionniste ?*

Peu de différences entre socialistes français et britanniques en 1840

Le « génie français » contre le libre-échange

*En 1900, la gauche la moins libre-échangiste d'Europe*

Une Troisième République de plus en plus protectionniste

Le protectionnisme, une politique de « conservation sociale »

L'ambiguïté des socialistes sur la politique commerciale

*Pourquoi la gauche est-elle plus protectionniste en France ?*

Le poids des intérêts agricoles

L'hostilité à l'idée de marché

Qui est l'adversaire principal des socialistes ?

*L'impossible alliance entre socialistes et libéraux*

Le conservatisme des économistes libre-échangistes

Une opposition frontale

L'extrémisme des économistes libéraux, une exception française

## CHAPITRE 5 - L'Homo œconomicus n'est pas français

*Les économistes libéraux, un repoussoir*

Après 1848, la lutte antisocialiste

Le poids social des économistes libéraux

Le militantisme conservateur plutôt que la science

*La critique politique et scientifique de la « loi de l'offre et de la demande »*

« Le malthusianisme s'est réfugié à Paris »

L'impensable combinaison de l'égalitarisme et de l'analyse économique « orthodoxe »

L'« école historique » s'impose à l'université

La solidarité contre la concurrence et le darwinisme social

La critique sociologique de l'économie : Comte, Durkheim, Bourdieu

*Le rejet de l'« économisme »*

Les marginalistes français ne sont pas prophètes en leur pays

Le droit, la morale et la philosophie plutôt que l'économie

La dévalorisation des motivations matérielles

## CHAPITRE 6 - Un cas d'école : les débats sur le logement

*L'encadrement des loyers, nouvelle frontière de la gauche ?*

Les arguments pour le contrôle des loyers : faire de la théorie sans le savoir

L'effet pervers du contrôle des loyers

L'approche libérale de gauche de la question des loyers

*Les aides au logement ou l'effet pervers sans rhétorique*

*Critique de la critique sociologique de l'économie*

## TROISIÈME PARTIE - La concurrence est-elle de gauche ou de droite ?

## CHAPITRE 7 - Cent cinquante ans de débats sur la concurrence

### *Les États-Unis, pays des trusts et de l'antitrust*

Une réaction à la puissance des « barons voleurs »

L'antitrust de 1890 à aujourd'hui, entre politique et analyse économique

### *La concurrence est-elle possible ? Est-elle souhaitable ?*

La concurrence est-elle nécessaire à l'efficacité ?

La concurrence est-elle possible à l'ère de la grande industrie ?

### *La concurrence augmente-t-elle les inégalités ?*

La perte tangible des producteurs et le gain invisible des consommateurs

Secteur par secteur, la concurrence tend à faire baisser les salaires...

... mais elle augmente les salaires à l'échelle de l'économie entière

## CHAPITRE 8 - La France, pays de la concurrence civilisée

### *La défense des ententes « à la française » avant 1914*

L'indulgence infinie des économistes libéraux

Une émanation de « notre génie prudent et mesuré »

### *Des convergences nouvelles contre la concurrence après 1918*

La fin du délit de coalition

La rationalisation, justification nouvelle des vieilles demandes patronales

Les communistes, défenseurs paradoxaux de la concurrence

### *Divergences franco-britanniques*

La France tente d'instaurer des ententes internationales

Le refus britannique

Deux cultures économiques face aux ententes

## CHAPITRE 9 - Une politique européenne, trois approches nationales

*En Grande-Bretagne, l'effacement puis le retour de la concurrence*

*En Allemagne, la rupture avec le passé*

L'ordolibéralisme, idéologie économique de la République fédérale

La concurrence à l'allemande

*En France, une adhésion réticente*

L'extension du domaine de la concurrence dans une France dirigiste

La diffusion « lente, insidieuse, grinçante » de la concurrence

La France, puissance antilibérale dans l'Union européenne

La gauche et la concurrence : un soutien fréquent mais silencieux

Épilogue

Remerciements

## La France contre le marché ?

À l'été 2007, deux dirigeants européens, l'un de gauche, l'autre de droite, se sont opposés sur le statut de la « concurrence libre et non faussée » : fallait-il la mentionner comme un des objectifs de l'Union européenne dans le traité alors en cours de négociation ? C'est un président de droite, Nicolas Sarkozy, qui réclamait la suppression de toute référence à la concurrence, et un Premier ministre de gauche, le Britannique Gordon Brown, qui s'y opposait. Comme toujours en Europe, le résultat fut un compromis : la concurrence disparut du texte pour réapparaître dans un protocole annexe, ajouté à la demande de la Grande-Bretagne.

Ce débat sémantique n'avait aucun enjeu réel. Il montre seulement qu'un président de droite nouvellement élu se devait de tenir compte de l'aversion réelle ou supposée de la majorité des Français pour la concurrence. Il est vrai que, sur ce sujet, l'unanimité nationale paraît de mise : le Parti socialiste dénonce régulièrement « le dogme de la concurrence libre et non faussée<sup>1</sup> », dans des termes identiques à ceux du Medef qui critique « l'idéologie de la concurrence<sup>2</sup> ».

Les enquêtes d'opinion montrent année après année la singularité de la France sur ce point. Selon une étude menée en 2011 dans six pays européens ainsi qu'au Brésil, en Chine et aux États-Unis, les Français étaient, de loin, les moins nombreux à estimer que « l'économie de marché est un système qui fonctionne



plutôt bien » : presque deux fois moins que les Italiens (15 % contre 26 %), pourtant davantage affectés par la crise financière, trois fois moins que les Britanniques et les Allemands, et presque quatre fois moins que les Américains, qui, loin d'être d'humeur ultralibérale, s'apprêtaient à réélire Barack Obama<sup>3</sup>.

## *La méfiance à l'égard du marché : cliché ou réalité ?*

Cette expression de défiance à l'égard du marché renvoie-t-elle à une véritable spécificité, à des croyances, des préférences collectives, une manière d'appréhender l'économie et la société, et des politiques publiques différentes de celles qui ont cours ailleurs ? Ou bien s'agit-il d'une exception française purement verbale, sans substance réelle ?

Poser cette question, c'est d'abord se montrer prudent devant ce qui ressemble à un cliché.

Dans sa version de droite, il s'agit de se lamenter devant des Français indécrottablement étatistes, qui n'aimeraient pas assez leurs entreprises ni leurs riches, et garderaient un attachement anachronique à des valeurs égalitaristes incompatibles avec une économie moderne.

Dans sa version de gauche, le cliché est presque identique : la défiance à l'égard du marché serait le reflet d'un attachement louable à l'égalité et à l'État, fruit d'une longue tradition française. Cette idée s'est manifestée notamment à l'occasion du référendum de 2005 sur le traité constitutionnel européen : pour ses

adversaires de gauche, la victoire du non témoignait du rejet d'une Europe libérale vouée à la concurrence, qui menaçait le modèle social français.

Quelle part de vérité contiennent ces clichés ? Pour le savoir, il faut quitter les discours généraux et se pencher sur les débats concernant des politiques publiques précises. On examinera dans les pages suivantes ce que nous apprennent sur le rapport des Français aux mécanismes de marché des épisodes aussi divers que la timide réforme du statut des notaires dans la loi Macron, les négociations européennes sur la manière de répondre à la crise du lait, les récentes lois « anti-Uber » et « anti-Amazon », le blocage des loyers, mais aussi les débats sur d'éventuels péages urbains ; puis, en remontant plus loin dans le passé, les divergences européennes sur l'aide à apporter aux pays victimes du tsunami asiatique de 2004 et la régulation des prix dans la grande distribution.

## Une réticence multiforme

Ce tour d'horizon montrera que le cliché rappelé plus haut est à moitié vrai : oui, il existe bien une réticence française spécifique devant la concurrence et les mécanismes de marché, qui s'exprime dans des contextes très variés. Non, cette réticence n'est liée à aucune haine des riches, de l'argent ou des entreprises, ni à un penchant étatiste.

L'un des volets de la loi Macron, discutée à partir de la fin 2014, consistait à augmenter la concurrence dans les professions réglementées comme les huissiers, les avoués et les notaires. Il s'agissait notamment de diminuer les barrières à l'entrée dans ces secteurs caractérisés par un *numerus clausus*, et d'instaurer une certaine liberté tarifaire.

Les notaires ont tenté de limiter la portée de ces réformes pour préserver un *statu quo* qui leur assurait un revenu moyen d'environ 20 000 euros par mois. Ils y sont parvenus, puisque la liberté d'installation de nouveaux offices de notaires a été très encadrée.

Comment expliquer la difficulté d'un gouvernement de gauche à remettre en cause les privilèges aussi évidemment exorbitants d'une profession par ailleurs

acquise à la droite ?

La réponse tient sans doute à un malaise de principe : même lorsque l'intensification de la concurrence va sans ambiguïté dans le sens de l'intérêt général et de la justice, il est difficile pour la gauche de la soutenir avec ardeur. De fait, malgré les sondages favorables à la loi, la gauche ne s'est pas mobilisée pour la défendre.

Plus encore, on a pu assister à une étrange convergence entre le discours d'une partie de la gauche et celui des notaires et de leurs soutiens traditionnels, les partis de droite. Le président du Conseil supérieur du notariat a utilisé un vocabulaire que ne renieraient pas les altermondialistes : « Le droit n'est pas une marchandise livrée à l'économie comme elle peut l'être dans les pays anglo-saxons. » Avec presque les mêmes mots, la ministre de la Justice proclamait sa « conviction que le droit n'est pas une marchandise ».

De droite ou de gauche, les adversaires de la loi exprimaient à l'unisson le refus d'une approche économique du secteur, d'une vulgaire analyse en termes d'offre et de demande. Un député de droite assurait à l'Assemblée nationale (en février 2015) qu'il fallait placer les professions juridiques réglementées « à l'abri sous l'autorité de la garde des Sceaux, loin du prisme économique de l'Autorité de la concurrence », en accord avec un député socialiste qui regrettait la cotutelle des ministères de l'Économie et de la Justice, contraire à « la tradition du système juridique français ». Comme en écho, une sénatrice socialiste craignait que « la concurrence déstabilise [...] le droit » et fasse « basculer vers un modèle anglo-saxon » générateur d'« inégalités accrues ».

Ces citations illustrent jusqu'à la caricature la convergence entre un antilibéralisme de droite, mû par la défense ponctuelle d'intérêts bien compris, et un antilibéralisme de gauche rétif au marché par principe.

Pour les opposants de gauche à la libéralisation des professions réglementées, le refus de la « marchandisation » exprimait bien une hostilité réelle à la concurrence. Il ne s'agissait pas d'un habillage rhétorique destiné à masquer des visées électoralistes ou des intérêts catégoriels : pourquoi des élus de gauche voudraient-ils défendre une profession conservatrice, riche et impopulaire ?

On ne saurait en dire autant des notaires ni des parlementaires de droite qui les soutenaient. Comment croire au refus de la « marchandisation » alors que les notaires, en vertu d'un « droit de présentation » remontant à l'Ancien Régime, monnaient (ou faut-il écrire « marchandisent » ?) la présentation de leurs successeurs à la Chancellerie ?

## FACE À AMAZON ET UBER

La vente de livres et le transport de passagers ont peu en commun – sauf le fait d'avoir récemment fait l'objet de lois restreignant la concurrence au profit de quelques grandes entreprises sans susciter d'opposition majeure. En 2014, une loi dite « anti-Amazon », votée à l'unanimité des deux assemblées, est entrée en vigueur en France. Elle interdit aux distributeurs de livres sur Internet d'accorder la remise de 5 % autorisée aux libraires. Il s'agissait de protéger ces derniers de la concurrence d'Internet, et en premier lieu d'Amazon.

La ministre de la Culture s'est félicitée de ce consensus et n'a pas craint de voir dans la fin de la remise de 5 % sur Internet « le signe de l'idée que la France se fait d'elle-même, de son histoire et de son avenir ».

Quelles sont les conséquences de cette loi ? À court terme, les consommateurs sont perdants, puisqu'ils paient plus cher les livres achetés sur Internet. Les petites librairies, que la loi est censée défendre, sont-elles au moins gagnantes ? C'est possible, mais l'impact de la loi est sans doute modeste pour elles, parce que les principaux concurrents d'Amazon sont les très grandes librairies capables de rivaliser avec son vaste catalogue. Surtout, la loi a atténué la concurrence entre les deux principaux distributeurs de livres sur Internet, Amazon et la Fnac. Il est d'ailleurs possible que pour cette raison, elle ait augmenté les profits d'Amazon qui en était pourtant la cible<sup>4</sup>.

La même année, et dans la même veine, l'Assemblée a légiféré pour protéger les taxis de la concurrence d'Uber. La loi Thévenoud, dite « anti-Uber », a été votée par la majorité de gauche avec l'abstention bienveillante de la droite. Si, à la différence de la loi anti-Amazon, elle a eu peu d'effets, son objet était sans conteste la protection de la valeur des licences de taxi au profit de leurs

propriétaires, c'est-à-dire avant tout d'une famille qui, *via* le groupe G7, en détient à elle seule plus de 10 000 à Paris pour une valeur voisine de 2 milliards d'euros.

## UN COMBAT PERDU FACE À LA COMMISSION EUROPÉENNE SUR LE LAIT

En 2003, la France, isolée au sein de l'Union européenne, a dû accepter à contrecœur une réforme importante de la politique agricole commune (PAC), qui faisait une plus grande place aux mécanismes de marché. Il s'agissait de remplacer les interventions qui influencent la demande (au moyen de prix d'achat garantis) et l'offre (*via* les quotas qui limitent la production, ou les subventions « couplées » à la production, qui la stimulent) par des aides « découplées », indépendantes des volumes produits. Ce découplage revenait à substituer à une multitude d'interventions sur les marchés une politique d'aide aux revenus qui perturbe moins le jeu de l'offre et de la demande.

La fin des quotas laitiers en 2015 prévue par cette réforme, concomitante d'une baisse de la demande mondiale, a provoqué une forte baisse du prix du lait et fragilisé les éleveurs.

En septembre 2015, la Commission européenne a attribué aux États membres une enveloppe de 500 millions d'euros pour aider les producteurs de lait. La France a alors pris la tête d'un groupe de pays qui réclamait une approche différente, reposant sur un retour à la régulation du marché au moyen d'achats de lait par les États.

Cette position est constante : les gouvernements français préfèrent systématiquement les interventions qui modifient le fonctionnement des marchés agricoles aux subventions découplées de la production. Ils utilisent d'ailleurs toutes les possibilités de « recouplage » partiel qu'autorise la PAC réformée. À l'inverse du gouvernement allemand qui a décidé de n'accorder que des aides découplées pour encourager les agriculteurs à s'adapter aux évolutions du marché, les gouvernements français qui se sont succédé depuis la réforme de la

PAC ont fait le choix d'un « recouplage » maximal qui encourage la production indépendamment des conditions de marché.

## L'ENCADREMENT DES LOYERS

En 2014, la loi Duflot sur le logement a instauré un encadrement des loyers à Paris – et, à la demande de Martine Aubry, à Lille. Les arguments pour et contre une telle mesure sont bien connus. L'encadrement des loyers est une mesure égalitaire parce que les locataires sont en moyenne moins fortunés que les propriétaires. Ses inconvénients sont ceux de beaucoup d'interventions qui entravent le jeu de l'offre et de la demande : il peut diminuer l'incitation à construire, mettre en location et entretenir des logements, et conduire à un rationnement inefficace ainsi qu'à une moindre mobilité. Sans surprise, la droite a voté contre cette loi, et la gauche pour.

## PAS DE PÉAGE URBAIN EN FRANCE

Depuis les années 2000, de nombreuses villes européennes ont instauré des péages urbains pour diminuer la circulation automobile. Le plus célèbre est celui de Londres, dû au maire travailliste Ken Livingstone, dit « Ken le Rouge » en raison de ses positions très à gauche. On estime qu'il y a fait diminuer sensiblement la circulation.

Mais en France, aucun péage urbain n'existe. Évoqué notamment à Paris et à Lille, il a été écarté par les maires socialistes de ces deux villes. Comment comprendre ce refus ?

À la différence d'autres mesures qui ne suscitent pas la même réticence (comme des interdictions de circulation partielles ou totales ou une modification de la voirie), un péage urbain est une action publique articulée à un mécanisme de prix. Le soubassement théorique de cette approche – la théorie des externalités, due à l'économiste Arthur Pigou – sera exposé plus loin ([chapitre 3](#)). Il s'agit de fournir aux agents un « signal prix » qui tient compte du dommage qu'une certaine activité – ici, la circulation automobile – inflige à la collectivité, pour ensuite

laisser le marché fonctionner librement. L'efficacité d'un tel dispositif tient au maintien de la liberté de décision individuelle : la réduction de circulation est le fait spontané de ceux pour qui la valeur subjective de l'usage de la voiture est inférieure au montant du péage.

On le voit, la justification des péages urbains est proche de celle des mécanismes de marché en général : la confrontation des décisions individuelles permet de tenir compte des informations que chaque individu détient (sur la valeur qu'il accorde à l'utilisation de sa voiture, compte tenu de ses caractéristiques et circonstances particulières) – informations auxquelles une collectivité ne peut pas avoir accès.

De manière symétrique, la critique adressée aux péages urbains est celle qui vise les marchés en général : ils seraient inégalitaires. « Outil pour les riches qui veulent acheter de la vitesse » selon un responsable de la communauté urbaine de Lille, le péage urbain est pour la maire actuelle de Paris une mesure de « ségrégation » dont le refus serait « une question de justice sociale, marqueur entre la gauche et la droite ».

S'il est peu surprenant qu'un responsable de gauche s'interroge sur l'effet éventuellement inégalitaire de telle ou telle mesure, force est de constater que ce type de critique s'exprime avec plus de vigueur à propos des péages urbains qu'au sujet de mesures qui n'impliquent pas l'instauration d'un « signal prix » – comme les restrictions de circulation à Paris, pourtant elles aussi critiquables en termes d'équité entre Parisiens et habitants de la banlieue. On peut donc voir dans la réticence devant les péages urbains une forme de refus du marché – plus forte en France qu'à Londres, chez Ken le Rouge.

## PAS DE FAVEURS DOUANIÈRES POUR LES VICTIMES DU TSUNAMI

À la suite du tsunami asiatique de décembre 2004, la Commission européenne, soutenue par un groupe de pays comprenant la Grande-Bretagne et l'Allemagne (alors gouvernées par la gauche), a proposé d'abaisser les droits de douane frappant les produits textiles des pays touchés. Le gouvernement français



s'y est opposé, « menant le bal d'un camp protectionniste d'une dizaine de pays » qui entendaient protéger leur industrie textile<sup>5</sup>.

Cette opposition était d'autant plus remarquable que le secteur textile en France est de taille modeste (moins de 0,5 % de l'emploi total, beaucoup moins que dans les autres pays du camp protectionniste) et peu exposé à la concurrence des pays asiatiques concernés, du fait d'une spécialisation différente. Aucune opposition ne s'est exprimée : personne, dans les partis de gauche ou le mouvement altermondialiste, n'a songé à porter la contradiction à Guillaume Sarkozy, président de l'Union des industries textiles, pour soutenir le Sri Lanka ou l'Indonésie frappés par une catastrophe.

## LE GEL DE LA CONCURRENCE DANS LA GRANDE DISTRIBUTION

En 1996, le gouvernement français a fait voter une loi visant à protéger de la toute-puissance de la grande distribution les petits commerçants et les petites entreprises du secteur agroalimentaire. Sa principale disposition consistait à limiter la capacité des distributeurs à baisser leurs prix en changeant la définition du seuil de revente à perte. Elle revenait à atténuer voire à supprimer (selon les produits) la concurrence entre les distributeurs. Elle autorisait aussi certaines ententes.

Votée par la majorité de droite avec l'abstention bienveillante de la gauche, cette « loi Galland » a provoqué une augmentation sensible des prix alimentaires. Elle a profité à la grande distribution dont elle était censée limiter la puissance, en faisant cesser la guerre des prix entre distributeurs<sup>6</sup>. Son effet inflationniste a finalement conduit à sa suppression progressive une dizaine d'années plus tard. La même année, et dans le même esprit de limitation de la concurrence, le gouvernement a fait voter la loi Raffarin sur l'urbanisme commercial, qui durcissait la loi Royer de 1973 : il s'agissait de soumettre, plus encore qu'auparavant, l'ouverture de grandes surfaces commerciales à l'approbation d'une commission locale comportant des élus et des commerçants<sup>7</sup>.

Qu'un gouvernement de droite soit sensible aux intérêts des petits commerçants et des entreprises agroalimentaires n'est pas fait pour surprendre. Mais on peut s'étonner de la reprise de son discours par la gauche. Pour l'intervenant communiste à l'Assemblée nationale, « ce projet [marquait] une prise de conscience évidente des dysfonctionnements du libéralisme [...]. Quant au droit des ententes, une souplesse dans les dérogations permettrait d'ajuster qualitativement et quantitativement l'offre à la demande, en cas de crise notamment. Elles ne sont pas toutes anticoncurrentielles, certaines sont utiles ». Le député communiste qui s'exprimait ainsi se rendait-il compte que son discours coïncidait non seulement avec celui de ses collègues de droite, mais aussi presque mot pour mot avec celui tenu par le patronat un siècle plus tôt pour réclamer un assouplissement de l'interdiction des ententes qui était en vigueur depuis la Révolution ?

## Antilibéralisme clientéliste à droite, antilibéralisme intellectuel à gauche

Aucun des exemples cités plus haut ne permet à lui seul de conclure qu'il existe en France une réticence plus forte qu'ailleurs à l'égard des mécanismes de marché. Des barrières à l'entrée corporatistes existent dans de nombreux États américains – exemple entre mille, il faut un permis pour avoir le droit de vendre des prothèses auditives dans le Missouri. Un encadrement des loyers existe en Allemagne, aux Pays-Bas et en Suède. L'Allemagne subventionne la production de charbon pour quelques années encore, au mépris de l'environnement et de toute logique de marché.

En revanche, si l'on adopte une vue d'ensemble, la singularité française apparaît. Qu'il s'agisse d'éleveurs, de notaires, d'Internet, de la place de l'automobile en ville, de textile sri-lankais ou d'hypermarchés ; que le niveau politique pertinent soit la commune, l'État national ou l'Union européenne, les politiques menées et les préférences exprimées majoritairement – et même

souvent de manière unanime – sont systématiquement moins favorables aux mécanismes de marché que dans les autres grands pays développés.

Le tour d’horizon qui précède montre aussi que la réticence à l’égard du marché ne saurait s’expliquer par le seul jeu des intérêts et des groupes de pression. Plus précisément, on observe trois types de configuration, selon que les politiques hostiles au marché – qu’on appellera « antilibérales » – sont égalitaires, neutres ou inégalitaires.

Le contrôle des loyers est une politique antilibérale égalitaire. Quels que soient les défauts d’une telle mesure – on verra au chapitre 6 qu’ils sont nombreux –, elle a un effet distributif clair : elle favorise (au moins à court terme) les locataires au détriment des propriétaires, qui sont en moyenne plus aisés qu’eux. Le jeu des intérêts se reflète avec simplicité dans les positions des partis politiques : la gauche soutient le contrôle des loyers et la droite le combat. Dans un tel contexte, la droite tend à se montrer libérale et la gauche antilibérale, avec des nuances selon les sujets.

Deuxième configuration, les politiques antilibérales qui n’ont pas de conséquence distributive évidente. C’est le cas par exemple en matière agricole. Coupler les aides européennes pour modifier l’équilibre de marché, comme le font les gouvernements français de droite et de gauche, n’augmente pas le volume d’aide total et ne favorise donc pas plus les agriculteurs que l’octroi d’aides découplées de la production. De même, un péage urbain n’est pas intrinsèquement plus ou moins égalitaire qu’un rationnement dirigiste. Dans ces contextes, on observe une forme de préférence française pour des solutions qui éloignent des mécanismes de marché, ce qui suggère une réticence de principe.

Les positions antilibérales inégalitaires constituent la catégorie la plus intéressante, et peut-être aussi la plus importante économiquement. En font partie par exemple l’opposition à la réforme des notaires, les lois anti-Uber et anti-Amazon, et la loi Galland sur les relations commerciales. Si les positions politiques étaient déterminées par les intérêts, on devrait schématiquement voir sur ces sujets la droite défendre des positions antilibérales inégalitaires et la gauche des positions favorables au marché. Or, comme on l’a vu, ce n’est pas le cas.

Les partis de droite défendent bien, majoritairement, des positions antilibérales inégalitaires, ce qui suggère que leurs positions sont déterminées par les intérêts de leur base sociale plus que par des principes généraux. Cet antilibéralisme occasionnel de la droite est peut-être un peu plus fréquent qu'ailleurs mais il n'a rien de spécifiquement français : en Grande-Bretagne, les conservateurs ont longtemps été protectionnistes conformément aux intérêts des propriétaires terriens (dans la première moitié du XIX<sup>e</sup> siècle) puis de la majorité des industriels (au début du XX<sup>e</sup> siècle). De même, aux États-Unis, le droit de la concurrence (dit « antitrust ») est appliqué avec plus de vigueur quand les Démocrates sont au pouvoir, parce que les Républicains sont plus sensibles aux intérêts des grandes entreprises qu'à la notion abstraite de concurrence.

L'exception française tient plutôt aux positions de la gauche : quand elle doit choisir entre des positions antilibérales inégalitaires et des positions libérales égalitaires, elle tend à préférer les premières, contrairement à ce qui serait le cas si elle était guidée par la seule boussole de la réduction des inégalités. L'explication qui semble s'imposer est que la boussole de la gauche française n'est pas seulement la réduction des inégalités, mais aussi la méfiance à l'égard des mécanismes de marché. Les opposants de gauche à la réforme des professions réglementées ne défendent pas les notaires, ils luttent contre la « marchandisation ». La gauche vote à l'unisson de la droite la fin de la concurrence dans la grande distribution non parce qu'elle désire transférer des milliards d'euros des ménages vers les géants de la distribution, mais parce qu'une entrave à la libre concurrence est toujours bonne à prendre.

Bref, si tout ou partie de la gauche n'hésite pas à agir dans l'intérêt de catégories favorisées, sans même y avoir d'intérêt électoral, c'est parce que la position inverse – diminuer les rentes des notaires ou des propriétaires de licences de taxi, autoriser Amazon à concurrencer la Fnac, promouvoir la concurrence dans la grande distribution, soutenir le Sri Lanka face au patronat textile – est *libérale*.

\*  
\*   \*

Les ressorts de cette méfiance à l'égard des mécanismes de marché – celle de la gauche, mais aussi, plus largement, celle qui imprègne la culture économique française –, ses conséquences et son histoire sont le thème de ce livre.

Pourquoi s'y intéresser ? On pourrait objecter que les exemples rappelés plus haut sont anecdotiques et que presque personne ne conteste plus l'économie de marché. L'économie française est insérée dans la mondialisation – la part du commerce extérieur dans le PIB a doublé depuis 1960 – et le retour au protectionnisme paraît d'autant moins plausible que la politique commerciale est déterminée au niveau européen. La politique de la concurrence n'a jamais été aussi vigoureuse, au niveau européen mais aussi en France<sup>8</sup>. Que pèse, face à ces réalités, la question des notaires et des taxis ? Se focaliser sur quelques rentes de situation, certes regrettables, ne revient-il pas à attribuer une importance démesurée à la question de la concurrence, à faire preuve de dogmatisme et à ignorer l'injustice plus fondamentale de l'inégalité entre riches et pauvres<sup>9</sup> ?

Au fondement de ce livre se trouve l'idée qu'au contraire, la méfiance à l'égard de la concurrence et l'ignorance du fonctionnement des marchés qui en est le corollaire fréquent ont des conséquences importantes sur les politiques publiques. Si la rente des notaires est en effet anecdotique, plusieurs des sujets mentionnés plus haut – le logement, les transports, le prix des biens de consommation courants – concernent des aspects essentiels de la vie collective.

En outre, la méfiance à l'égard du marché met souvent la France en porte-à-faux vis-à-vis de ses partenaires européens. À mener des combats perdus d'avance sur la politique agricole, à s'épuiser sur des sujets mineurs comme la protection de la petite industrie textile nationale, les gouvernements français s'interdisent de peser dans les débats européens plus importants, comme ceux qui concernent l'harmonisation fiscale et la coordination des politiques macroéconomiques.

## *Le long refus de la concurrence*

L'idée selon laquelle les réticences françaises face aux mécanismes de marché résulteraient d'un attachement plus grand qu'ailleurs à l'égalité ou à l'État ne résiste pas à l'examen, parce que les politiques hostiles au marché sont loin d'être systématiquement égalitaristes ou même étatistes. Répartir des subventions européennes au prorata de la production de chaque éleveur n'est ni plus ni moins étatiste ou égalitariste que les répartir selon d'autres critères, mais cela revient à contrecarrer l'ajustement spontané de l'offre en réponse à une baisse des prix de marché. On peut faire la même remarque à propos du choix de limiter la place de l'automobile en modifiant la voirie ou en instaurant la circulation alternée plutôt qu'un péage urbain : les solutions retenues ne sont ni plus ni moins égalitaristes ou étatistes que la solution écartée, basée sur la mise en place d'un prix. Soumettre l'ouverture de nouvelles surfaces commerciales à l'accord des élus et des commerçants locaux plutôt qu'à celui des seuls services d'urbanisme n'a rien à voir non plus avec l'égalitarisme ou l'étatisme, mais revient à entraver le jeu de la concurrence.

En outre, l'idée que les politiques économiques menées en France seraient marquées de toute éternité par l'égalitarisme et l'étatisme est fausse. Avant la

révolution conservatrice de Reagan et Thatcher, la fiscalité était moins redistributive en France qu'en Grande-Bretagne et aux États-Unis. L'impôt sur le revenu a été introduit plus tard en France (1914), le taux d'imposition des plus hauts revenus y était beaucoup plus bas des années 1950 aux années 1970, et l'État providence y était moins protecteur. Quant au rôle de l'État dans l'économie, il n'est devenu important qu'après la Seconde Guerre mondiale.

En revanche, on observe en France une méfiance quasiment continue, depuis le XIX<sup>e</sup> siècle, à l'égard de la concurrence, aussi bien sur le plan intérieur – ce qui renvoie à la manière d'appréhender les relations entre les producteurs dans l'espace national, la concentration industrielle et les ententes – qu'extérieur – ce qui renvoie aux débats sur la politique commerciale.

En matière de commerce extérieur, les protectionnistes ont presque toujours eu l'avantage sur les libre-échangistes depuis le début du XIX<sup>e</sup> siècle – sauf pendant une brève parenthèse libre-échangiste imposée par Napoléon III. Même si la France, comme l'ensemble de la planète, a progressivement embrassé le libre-échange dans la seconde moitié du XX<sup>e</sup> siècle, d'abord au sein de la Communauté européenne à partir des années 1950, puis avec le reste du monde, elle défend continûment, depuis le début de la construction européenne, des positions plus protectionnistes que ses principaux partenaires.

De même, la France a été à plusieurs reprises au cours du XX<sup>e</sup> siècle le principal partisan, dans les négociations économiques avec les autres États industriels, de politiques communes visant à modérer les excès supposés de la concurrence. Elle a fait des propositions en ce sens dès les années 1920, puis à partir de la fin des années 1950 au sein de la Communauté (puis l'Union) européenne : depuis sa création, les gouvernements français s'opposent constamment et avec peu de succès aux États qui, Allemagne en tête, prônent la prééminence de la politique de la concurrence – d'abord au nom de la politique industrielle, puis au nom des services publics.

Il faut bien sûr éviter d'exagérer les différences entre la France et les autres grands pays européens. L'Allemagne d'avant-guerre était à la fois protectionniste et cartellisée ; la Grande-Bretagne a elle aussi suivi cette voie – plus que la

France – dans les années 1930, et a nationalisé une grande partie de son industrie après la Seconde Guerre mondiale.

Mais la France se distingue par sa constance et sa quasi-unanimité sur ces sujets, ce qui la distingue notamment de l'Allemagne, où les débats économiques ont connu un renversement complet après 1945 : cessant d'être le pays des cartels et du protectionnisme, elle a fondé sa politique économique sur la doctrine « ordolibérale » dont l'un des piliers est l'instauration d'un droit de la concurrence fermement appliqué – avant d'étendre cette vision aux institutions européennes.

Il est risqué de se livrer à des comparaisons qui enjambent les décennies et les siècles : quoi de commun entre l'économie encore largement agricole de la fin du XIX<sup>e</sup> siècle et celle d'aujourd'hui, ou même entre la Communauté européenne de 1957 et l'Union européenne de 2017 ? Comment, sans anachronisme, peut-on comparer aux débats actuels ceux d'une époque où l'économie commençait à se constituer en tant que discipline, et où son statut comme son contenu avaient peu à voir avec ce qu'ils sont aujourd'hui ?

Cette prudence ne doit cependant pas rendre aveugle à l'existence d'une certaine continuité. On retrouve à plusieurs reprises, dès le milieu du XIX<sup>e</sup> siècle, la configuration identifiée plus haut à propos de plusieurs débats actuels : la convergence de positions antilibérales de droite, déterminées par les intérêts de sa base sociale, et d'un antilibéralisme de gauche fondé avant tout sur le rejet général de l'idée de marché. Une telle convergence est repérable par exemple dans les débats sur le libre-échange et le protectionnisme à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle : la gauche française est alors plus libre-échangiste que la droite, mais son libre-échangisme est moins net et moins militant que celui des autres gauches européennes. Beaucoup de socialistes répugnent à s'opposer aux patrons et aux propriétaires fonciers protectionnistes, non seulement pour ménager les petits agriculteurs, mais aussi parce qu'ils perçoivent une affinité intellectuelle entre le socialisme et le protectionnisme, tous deux hostiles au laisser-faire. De même, dans les débats sur le droit des ententes, une partie de la gauche répugne à



défendre une approche répressive parce qu'elle ne peut se résoudre à promouvoir la concurrence, même si cette attitude fait le jeu des plus riches.

Cette opposition aux mécanismes de marché au nom de principes généraux, à gauche, s'accompagne souvent d'une critique, plus virulente en France qu'ailleurs, de l'économie en tant que discipline – économie parfois qualifiée péjorativement d'« orthodoxe ». De *L'Horreur économique*<sup>10</sup> à l'essai plus savant de Pierre Bourdieu sur l'économie<sup>11</sup>, jusqu'aux débats récents sur le droit du travail et aux polémiques sur la place des « hétérodoxes » à l'université, le discours antilibéral associe dans sa réprobation le marché et le discours des économistes, qui justifierait l'ordre social au nom d'une fausse science.

Cette réprobation de l'économie en tant que discipline est généralisée depuis la Restauration, et pas seulement à gauche. Bien que l'influence des économistes ait toujours été faible en France, les « chimères des économistes » sont dénoncées au Parlement par des hommes politiques conservateurs comme Guizot et Thiers et quelques décennies plus tard Méline, aussi bien que par leurs adversaires socialistes ; elles sont attaquées par Auguste Comte, par l'école sociologique française qui naît à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle et par les tenants de la doctrine « solidariste » qui devient la philosophie officielle de la Troisième République.

## *Vision française et vision britannique du marché*

Du début du XIX<sup>e</sup> siècle jusqu'à aujourd'hui, la référence à la Grande-Bretagne puis aux États-Unis est omniprésente dans les débats français sur le marché, la concurrence et les prétentions des économistes. En 1834, dans son livre *L'Économie politique chrétienne*, Alban de Villeneuve-Bargemont couvre d'opprobre à la fois la violence du capitalisme naissant et les erreurs des « économistes anglais » ; les notaires dénoncent en 2015 la marchandisation anglo-saxonne du droit ; et comme on le verra dans la suite de ce livre, cette veine semble inépuisable entre ces deux dates.

C'est pourquoi un détour par le monde anglophone est utile : il permet de préciser la réalité à laquelle ces références renvoient, mais aussi et surtout de décentrer le regard, de saisir l'émergence et le développement d'une pensée de gauche favorable au marché qui aide, par comparaison, à percevoir la singularité française. Ainsi, l'idée que les positions de gauche, favorables à l'égalité, vont nécessairement de pair avec l'hostilité au marché et à la théorie économique « orthodoxe » perd son caractère d'évidence.

La force du libéralisme de gauche dans le monde anglophone a pu être occultée, depuis trente ans, par la révolution conservatrice de Ronald Reagan et Margaret Thatcher. C'est en effet au nom de la supériorité du marché sur l'État, en invoquant des économistes libéraux comme Milton Friedman, que ceux-ci ont mené une véritable guerre aux pauvres et démantelé une grande partie de l'État providence qui avait été édifié dans leurs deux pays au cours des décennies précédentes. Dès lors, l'opposition au marché paraît aller de soi pour une partie de la gauche française : c'est en contestant le discours sur l'efficacité des mécanismes du marché que l'on pourra faire reculer son emprise et diminuer l'injustice.

## Le libéralisme de gauche britannique et américain

Mais l'idée d'une approche anglo-saxonne de l'économie, éternellement libérale et dure aux pauvres, est infondée. On verra dans la première partie de ce livre qu'au cours du XIX<sup>e</sup> siècle, l'adhésion au marché et au discours de l'économie politique – l'expression « économie politique » désignant la discipline qui se constitue progressivement autour de grandes figures comme David Ricardo et John Stuart Mill – devient progressivement compatible avec l'attention à la justice sociale. Dans les débats sur le protectionnisme, la fiscalité et la question de la terre, les mêmes voix peuvent défendre la concurrence libre et non faussée et des politiques radicales de redistribution des richesses. L'opposition entre la gauche et le marché, entre la gauche et l'économie politique « orthodoxe » n'y a pas le même caractère d'évidence qu'en France.

Les premiers socialistes britanniques contestent à la fois la concurrence, facteur de misère, et l'économie politique, identifiée à un discours de justification de l'ordre établi. Mais une double évolution a lieu à partir du milieu du XIX<sup>e</sup> siècle. Le mouvement libre-échangiste, des années 1840 au début du XX<sup>e</sup> siècle, fait apparaître les partisans du marché comme les défenseurs du peuple contre l'égoïsme de l'aristocratie foncière intéressée au maintien d'un marché protégé. Parallèlement, la pensée économique – de la théorie de la rente foncière

aux raffinements de l'approche marginaliste – évolue dans un sens qu'on peut qualifier de libéral de gauche, à la fois égalitariste – notamment sur le plan fiscal – et favorable à la concurrence. Elle met l'accent sur la possibilité et même la nécessité de réduire les inégalités sans entraver le jeu des marchés, sauf quand une « défaillance de marché » bien identifiée justifie une intervention correctrice.

Ce libéralisme de gauche inspire les politiques menées en Grande-Bretagne et aux États-Unis pendant une grande partie du xx<sup>e</sup> siècle. L'efficacité des politiques keynésiennes en réponse à la Grande Dépression des années 1930 le renforce en montrant qu'une action étatique limitée au pilotage macroéconomique et à la redistribution des revenus, sans interférer avec le fonctionnement détaillé des marchés, peut concilier progrès social et efficacité. Sans être toujours dominantes, ces idées conduisent après-guerre à la mise en place d'États providence généreux et de politiques fiscales longtemps plus redistributives qu'en France. On trouve sa trace, au tournant du xxi<sup>e</sup> siècle, dans les travaux de Paul Krugman, conscience de la gauche américaine, passé sans se renier de l'apologie du libre-échange à celle de la taxation des plus riches et d'une politique macroéconomique volontariste.

La vision du marché comme une force progressiste, sous-jacente à cette approche, a été théorisée par les économistes Raghuram Rajan (gouverneur de la Banque centrale indienne de 2013 à 2016) et Luigi Zingales dans leur livre *Sauver le capitalisme des capitalistes*<sup>12</sup>. Selon eux, les individus et les entreprises qui ont connu le succès sur le marché cherchent systématiquement à affaiblir les mécanismes concurrentiels pour éviter d'être à leur tour détrônés par des nouveaux venus. Les politiques publiques devraient donc lutter en permanence contre l'anticapitalisme des capitalistes et promouvoir les mécanismes de marché contre les intérêts dominants – qu'il s'agisse des propriétaires fonciers anglais en 1840 ou des entreprises dominantes au xxi<sup>e</sup> siècle.

Cette vision conduit à approuver la concurrence libre et non faussée au nom des valeurs de gauche. C'est pourquoi, aux États-Unis, la politique antitrust est aujourd'hui principalement soutenue par les Démocrates. Dans le contexte européen, cette approche amènerait à percevoir favorablement l'action de la Direction de la concurrence de la Commission européenne, souvent décriée en

France. Celle-ci défend le capitalisme contre les capitalistes en interdisant les fusions qui risquent de créer un monopole et en infligeant de lourdes amendes aux entreprises qui abusent de leurs positions dominantes ou s'entendent pour augmenter les prix. Comment la gauche pourrait-elle refuser son soutien à une politique qui a permis à « l'Europe » d'infliger à Microsoft des amendes de plus d'un milliard d'euros, et qui en 2001 a frappé de stupeur les États-Unis en interdisant l'acquisition par une entreprise américaine, General Electric, d'une autre entreprise américaine, Honeywell<sup>13</sup> ?

## La faiblesse du libéralisme de gauche en France

Cette sensibilité libérale de gauche est faible en France depuis longtemps, comme on le verra dans la deuxième partie de ce livre. Le divorce entre l'économie politique libérale et la gauche commence dès le milieu du XIX<sup>e</sup> siècle. Le libre-échangisme ne peut pas les réconcilier, à la fois parce qu'il est porté par le pouvoir autoritaire du Second Empire et parce que ses adversaires sont une masse de petits paysans et non quelques gros propriétaires.

Les économistes libéraux, effrayés par la révolution de 1848, abandonnent le terrain scientifique pour la propagande antisocialiste et la lutte contre toutes les réformes allant, même modestement, dans le sens de l'égalité. Loin d'évoluer vers la gauche comme en Grande-Bretagne, ils deviennent en France des défenseurs caricaturaux de l'ordre établi et pour beaucoup un véritable repoussoir. L'éloge du marché, auquel ces économistes libéraux très conservateurs se livrent en permanence, est donc identifié à celui de l'ordre social existant.

En réaction, à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, la plupart des partisans de réformes sociales abordent l'économie politique avec une hostilité radicale, contestant jusqu'à la pertinence de raisonnements économiques autonomes. La réprobation de la figure du consommateur et de la « loi de l'offre et de la demande », en tant qu'erreurs intellectuelles et politiques, est un thème omniprésent jusqu'au milieu du XX<sup>e</sup> siècle. C'est ainsi que l'économiste socialiste Léon Walras, reconnu internationalement pour sa contribution à la formulation mathématique de la notion

d'équilibre de marché, est rejeté en France – trop socialiste pour les libéraux quand il préconise la nationalisation des terres, trop libéral pour les socialistes quand il défend la concurrence. L'alliance entre socialistes et libéraux qui voit le jour au début du xx<sup>e</sup> siècle en Grande-Bretagne, autour d'un programme combinant le libre-échange et des lois fiscales et sociales progressistes, est impossible en France.

## *Le legs paradoxal de la Révolution française*

Cette différence entre la France et la Grande-Bretagne est d'autant plus remarquable que l'action de la Révolution française, à fois égalitaire et favorable au marché, peut être qualifiée de libérale de gauche – si l'on se permet cette expression simplificatrice et quelque peu anachronique.

Le pouvoir révolutionnaire unifie le marché national en supprimant les barrières intérieures<sup>14</sup>, supprime les corporations et affirme avec le décret d'Allarde qu'« il est libre à toute personne de faire tel négoce ou d'exercer telle profession, art ou métier qu'elle trouvera bon ». Cette politique qui reprend les tentatives avortées de Turgot au début du règne de Louis XVI promeut la concurrence dans un esprit égalitaire : il s'agit de libérer les artisans des entraves que leur imposait le système corporatif ; et beaucoup d'entre eux profitent de cette liberté nouvelle pour s'établir à leur compte et créer des entreprises. Cet épisode est souvent rappelé dans le discours libéral de gauche contemporain qui voit dans la libéralisation des professions réglementées la poursuite de l'œuvre salvatrice de Turgot et des révolutionnaires. Il s'inscrit dans la continuité d'une réalité

antérieure à la Révolution – l’émancipation, par le marché, d’individus désireux de s’affranchir des pesanteurs sociales<sup>15</sup>.

L’action égalitaire de la Révolution porte aussi sur la propriété foncière. La vente aux enchères des biens du clergé et des émigrés redistribue environ 10 % des terres. Le bilan de ce vaste transfert de propriété, très variable selon les régions, fait l’objet de controverses passionnées depuis deux siècles. Selon une estimation récente, les paysans ont pu acquérir environ un tiers des terres alors mises en vente, et ce processus a rendu la répartition des terres moins inégalitaire, sans pour autant la bouleverser radicalement<sup>16</sup>. Autre legs de la Révolution, la généralisation à l’ensemble du territoire national du partage égal des successions a contribué à plus long terme à un certain morcellement de la propriété.

La vision de la société qui sous-tend l’action économique de la Révolution est donc celle d’un marché égalitaire, d’une société de petits paysans et de petits artisans, propriétaires et indépendants. L’idée d’un lien entre marché et égalité est formulée de manière particulièrement nette par Condorcet dans son dernier texte, en 1794 : « Il est aisé de prouver que les fortunes tendent naturellement à l’égalité, et que leur excessive disproportion, ou ne peut exister, ou doit promptement cesser, si les lois civiles n’établissent pas des moyens factices de les perpétuer et de les réunir ; si la liberté du commerce et de l’industrie fait disparaître l’avantage que toute loi prohibitive, tout droit fiscal, donnent à la richesse acquise<sup>17</sup>. »

Mais la réalité sociale issue de la Révolution porte en germe les résistances qui s’exprimeront plus tard à la fois contre la concurrence et contre les politiques égalitaires. L’un des arguments récurrents des conservateurs jusqu’au début du xx<sup>e</sup> siècle est en effet l’inutilité de la redistribution fiscale : puisque la propriété est déjà morcelée, disent-ils – exagérant la portée de l’œuvre égalitaire de la Révolution –, il n’est pas nécessaire de la taxer lourdement comme le proposent beaucoup de réformateurs dans le monde anglophone, qui s’appuient sur la théorie de la rente foncière formulée par les économistes. De même, le refus de la concurrence étrangère et la promotion des ententes entre producteurs sont souvent justifiés par la nécessité de protéger l’ordre social issu de la Révolution, fondé



sur la coexistence d'une multitude de petits propriétaires – agriculteurs et artisans.

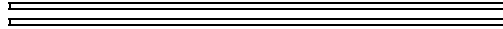
La préservation de cet équilibre social idéalisé est donc souvent invoquée au XIX<sup>e</sup> siècle dans un sens conservateur, contre les bouleversements que pourraient provoquer aussi bien des politiques fiscales ambitieuses que le jeu débridé des marchés. Cet argument se retrouve dans les débats sur le droit de la concurrence au début du XX<sup>e</sup> siècle : à la différence de la Grande-Bretagne, des États-Unis et de l'Allemagne, où la régulation de la concurrence est souvent envisagée sous l'angle de l'efficacité productive, cette question est principalement abordée en France du point de vue de la protection des petits producteurs, comme on le verra dans la troisième partie de ce livre.

Cette spécificité témoigne du caractère polysémique de termes comme « marché » ou « concurrence » : ceux qui, en France, défendent le protectionnisme ou les ententes au nom de la sauvegarde des petits producteurs ne se présentent pas comme des adversaires du marché ou de la concurrence, mais comme les partisans d'un marché civilisé, d'une concurrence raisonnable plutôt que débridée. Pour eux, le « bon » marché n'est pas un processus de remise en cause permanente des positions existantes mais un état social stable marqué par l'interaction tranquille d'une multitude de petits producteurs<sup>18</sup>.

Le contraste entre l'épisode révolutionnaire, qui voit les entraves au commerce et à la concurrence être démantelées, et les réticences qui s'expriment de plus en plus à partir du milieu du XIX<sup>e</sup> siècle est aussi une invitation à la prudence : même si ce livre insiste sur les éléments de permanence et la longue durée de certaines de ces réticences, le « rapport au marché » n'est pas une réalité figée, ni en France ni à l'étranger. Son histoire est autant celle de permanences que de changements parfois soudains.

## PREMIÈRE PARTIE

# Le marché, les inégalités et l'économie politique dans le monde anglophone



## CHAPITRE 1

# De la guerre aux pauvres à la lutte pour le pain

---

En Grande-Bretagne, l'économie politique se constitue à partir de la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle en tant que discours autonome autour des œuvres d'Adam Smith, puis de David Ricardo (dont les *Principes de l'économie politique et de l'impôt* paraissent en 1817), de John Stuart Mill (dont les *Principes d'économie politique* paraissent en 1848) et, à la fin du siècle, d'Alfred Marshall qui publie à son tour ses *Principes d'économie politique* en 1890. La théorie économique acquiert progressivement en Grande-Bretagne puis aux États-Unis un statut prestigieux, malgré une institutionnalisation universitaire plus tardive qu'en Allemagne. Au-delà de leurs divergences, les économistes forment un groupe, identifié comme tel – d'abord au sein du Political Economy Club de Londres, puis à l'Université de Cambridge –, et la filiation d'une grande figure d'autorité à une autre, au fil des générations, est reconnue comme une évidence par les auteurs concernés, leurs partisans et leurs adversaires<sup>19</sup>.

Les économistes britanniques partagent un même style de raisonnement : ils accordent un rôle central (mais pas exclusif) à l'analyse logique de l'interaction des décisions individuelles, au moyen d'une démarche hypothético-déductive – ce qu'on appellera plus tard l'individualisme méthodologique. Ils représentent un

des deux pôles qui s'opposent au XIX<sup>e</sup> siècle, l'autre étant l'« école historique », principalement allemande, souvent sceptique à l'égard de la concurrence<sup>20</sup>.

On verra dans ce chapitre et les deux suivants comment le discours des économistes britanniques puis américains, favorable au marché et à la concurrence, devient progressivement compatible avec l'attention à la justice sociale.

## *Les premiers socialistes contre le marché et les économistes*

Au début du XIX<sup>e</sup> siècle, « la dénonciation de la concurrence est le point de ralliement de tous les socialismes<sup>21</sup> ». La principale figure du socialisme utopique britannique, Robert Owen, dénonce la concurrence qui « conduit nécessairement à la guerre civile larvée entre les individus [et] est productrice de tous les maux à tous les points de vue ». Les positions des économistes sont diamétralement opposées : ils défendent les mécanismes de marché et désapprouvent systématiquement les politiques susceptibles de les entraver – de l'organisation de secours aux pauvres à la limitation de la durée du travail ouvrier.

### L'apologie de la concurrence par les économistes

Les économistes britanniques du début du XIX<sup>e</sup> siècle s'entendent sur l'essentiel : le principal moteur du progrès économique et social est le libre exercice de la concurrence. Pour ne pas la perturber, l'État doit s'abstenir d'interférer avec le fonctionnement des marchés.

Pour Adam Smith, si « ce n'est pas de la bienveillance du boucher, du brasseur ou du boulanger que nous attendons notre dîner, mais plutôt du soin

qu'ils apportent à la recherche de leur propre intérêt », encore faut-il qu'un mécanisme oriente l'égoïsme de chacun dans le sens de l'intérêt de tous. Ce mécanisme est la concurrence, qu'il faut défendre et promouvoir, notamment contre les producteurs toujours tentés de la supprimer. Dans un autre passage célèbre de la *Richesse des nations*, Smith affirme ainsi qu'« il est rare que des gens du même métier se trouvent réunis [...] sans que la conversation finisse par quelque conspiration contre le public, ou par quelque machination pour faire hausser les prix<sup>22</sup> ».

Pour Smith, cette préoccupation est une des raisons qui justifient la construction de routes par l'État : en reliant les marchés, les voies de communication facilitent le jeu de la concurrence. Quant à la pauvreté, Smith estime que seul l'accroissement du stock de capital et son utilisation plus efficace peuvent la soulager progressivement.

Favorable au marché et au laisser-faire pour les mêmes raisons qu'Adam Smith, Ricardo précise l'argument en faveur de la concurrence dans son aspect international. Dans un passage célèbre de ses *Principes*, il montre à partir d'un exemple stylisé – l'échange de draps produits en Angleterre contre du vin produit au Portugal – comment l'échange conduit chaque pays à se spécialiser dans la production pour laquelle il possède un avantage comparatif, pour le bénéfice de chacun des deux pays.

## RÉPONDRE AUX OBJECTIONS DES SOCIALISTES

L'analyse de Ricardo est largement reprise par John Stuart Mill. La contribution de celui-ci à l'appréhension de la concurrence tient moins à des apports théoriques nouveaux qu'à la manière dont il la défend, notamment dans ses débats avec les socialistes dont il partage les préoccupations.

À la différence de la plupart des économistes britanniques de son époque, Mill accorde en effet une grande importance à la question des inégalités – comme on le verra dans le prochain chapitre, ce sera de plus en plus le cas au fil des années, au point qu'on a pu voir dans ses derniers ouvrages une inflexion vers le socialisme, notamment sous l'influence de son épouse Harriet Taylor. Mais,

même au terme de son inflexion vers la gauche, Mill reste un partisan convaincu de la concurrence. Il peut envisager l'éventualité de son dépassement, mais seulement dans un avenir lointain et hypothétique, après que l'évolution sociale aura modifié l'homme au point d'ouvrir de nouvelles possibilités d'organisation.

En 1825, à l'âge de 19 ans, John Stuart Mill propose, au nom de la Utilitarian Society qu'il a contribué à fonder deux ans plus tôt, une série de débats à la Co-operative Society de Londres, une organisation ouvrière qui promeut les idées socialistes de Robert Owen. Dans deux interventions, Mill défend la concurrence et l'économie de marché face à son contradicteur socialiste. Les arguments de Mill sont inspirés par les économistes dont la lecture l'a formé – en premier lieu son père James, Adam Smith et David Ricardo. On les retrouve quasiment inchangés dans son œuvre ultérieure.

Mill présente plusieurs arguments en faveur de la concurrence. Tout d'abord, elle encourage l'effort, l'invention et la production. Faute du stimulant de la concurrence, l'organisation coopérative égalitaire prônée par les socialistes ne permettrait pas d'atteindre la même prospérité qu'une économie de marché. Ensuite, Mill reproche aux socialistes une vision incomplète de la concurrence : ils la condamnent parce que, lorsqu'elle joue entre les ouvriers, elle fait baisser les salaires ; mais ils oublient qu'à l'inverse la concurrence entre producteurs bénéficie aux ouvriers, à la fois sur le marché du travail (en faisant augmenter les salaires) et sur le marché des biens (en faisant baisser les prix, ce qui augmente la valeur réelle des salaires). La concurrence a donc des effets complexes dont certains sont favorables aux ouvriers. Enfin, substituer la coopération à la concurrence nécessiterait un contrôle collectif qui heurterait l'aspiration à la liberté individuelle.

## Les économistes, ennemis des pauvres ?

Malgré la volonté qu'a le jeune John Stuart Mill de dialoguer avec les socialistes, les positions des économistes classiques jusqu'aux années 1830 les font apparaître comme les partisans d'un marché sans pitié pour les plus pauvres.

Un épisode contribue tout particulièrement à cette perception : c'est le débat sur les *Poor Laws*, les lois sur les indigents qui dataient de 1601.

Depuis leur réforme en 1795, ces lois prévoient le versement d'allocations aux travailleurs les moins payés (système dit de Speenhamland). Les sommes versées ont augmenté pendant les guerres napoléoniennes, parce que le blocus appliqué par la France a renchéri le blé et accru la pauvreté. Le coût de l'aide versée au titre des *Poor Laws* continue à augmenter une fois la paix revenue, tant la misère ouvrière est grande pendant les années 1820. Ce coût croissant conduit à une volonté de les modifier à nouveau.

## LE REFUS DE L'AIDE AUX PAUVRES AU NOM DU PRINCIPE DE POPULATION

Les économistes interviennent dans ce débat pendant tout le premier tiers du XIX<sup>e</sup> siècle ; ils s'opposent largement à un système généralisé d'assistance aux pauvres.

L'un de leurs principaux arguments est le principe de population formulé par Thomas Malthus en 1798 dans son *Essai sur le principe de population*, et largement repris par les principaux économistes de la première moitié du XIX<sup>e</sup> siècle : toute amélioration du sort des classes laborieuses qui élèverait leur revenu au-dessus du niveau de stricte subsistance conduirait à une augmentation de la population ouvrière qui finirait par ramener celle-ci à sa pauvreté initiale, parce que la production agricole n'augmenterait pas de manière correspondante. Ni le progrès technique ni une quelconque politique d'aide aux pauvres ne peuvent améliorer durablement la condition du plus grand nombre : le seul espoir réside dans la maîtrise de la natalité.

Dans ses *Principes*, Ricardo reprend ces arguments à l'appui de son opposition aux *Poor Laws*, dont il réclame l'abolition pure et simple. Il reproche aussi à ces lois d'interférer avec la libre fixation des salaires par le jeu du marché et prédit de manière apocalyptique que leur coût finira par absorber « tout le revenu net du pays ». Enfin, Ricardo formule contre les *Poor Laws* un argument qui connaîtra une grande postérité : dans des termes qui font penser à la « France



qui se lève tôt » et au « cancer de l'assistanat » chers à certains hommes politiques français du début du <sup>xxi</sup><sup>e</sup> siècle, il affirme que les secours octroyés aux indigents offrent « à une jeunesse imprudente une portion des récompenses dues à la prévoyance et à l'industrie » et font oublier aux indigents « qu'ils n'ont d'autre ressource que celle de leur travail ».

## LE *POOR LAW ACT*, OU LA « LOI INHUMAINE »

À l'automne 1830, des émeutes ouvrières violentes mettent au premier plan la question de la pauvreté. C'est dans ce contexte qu'en 1832, une commission royale sur la réforme des *Poor Laws* est établie. Son rapport, remis en 1834, forme la base du *Poor Law Act* adopté par le Parlement la même année, qui modifie sensiblement le système d'aide aux indigents.

L'un des membres les plus influents de la commission est l'économiste Nassau Senior. S'il ne partage pas dans le détail toutes les thèses de Malthus et Ricardo – il croit par exemple, contre Malthus, que le progrès technique peut améliorer le sort des classes laborieuses –, ses idées sur l'assistance aux pauvres sont abondamment partagées par les autres économistes, qu'il fréquente au sein du Political Economy Club.

La réforme des *Poor Laws* finalement décidée est largement le fruit de ses contributions. L'aide financière à domicile est supprimée. À sa place sont érigées des *workhouses*, sortes d'asiles dans lesquels les indigents sont employés à des travaux mal rémunérés. La loi de 1834 énonce des principes d'une grande dureté : la condition des indigents qui recourent à l'aide doit être moins enviable que celle du travailleur le moins payé, et si mauvaise qu'elle doit autant que possible les dissuader de demander de l'assistance. Selon l'historien marxiste Eric Hobsbawm, peu de lois ont été aussi inhumaines que le *Poor Law Reform Act* de 1834, qui a provoqué l'enfermement des indigents dans des *workhouses* où régnaient des conditions quasiment carcérales, avec pour conséquence la séparation des familles<sup>23</sup>.

## LES ÉCONOMISTES CONTRE LA LÉGISLATION SUR LE TRAVAIL

Dès le début du XIX<sup>e</sup> siècle, la dureté des conditions de travail dans les usines conduit le Parlement à légiférer sur le travail des enfants, puis sur celui des femmes. Deux lois, votées en 1819 et 1833, interdisent le travail des enfants de moins de 9 ans et limitent progressivement la durée quotidienne du travail pour les enfants plus âgés. Dans leur majorité, les économistes reconnaissent la légitimité de ces lois même si certains, comme Senior, annoncent la ruine de l'industrie textile si la durée du travail des enfants est encore réduite.

Après 1833, le débat se porte sur la réglementation du travail des adultes. Dans leur grande majorité, les économistes s'y opposent. Ils invoquent à la fois un argument de principe – le nécessaire respect des décisions prises par des individus libres et capables de discernement – et un argument pratique – le risque de voir la baisse du temps de travail faire baisser les salaires. En 1844, quand la question « L'interférence législative entre le patron et le travailleur adulte, pour réguler la durée du travail, est-elle opportune ? » est soumise aux membres du Political Economy Club, un seul répond positivement<sup>24</sup>. Malgré l'opposition des économistes et d'une grande partie des industriels, la Loi des dix heures (*Ten Hours Bill*), votée en 1847, réglemente la durée du travail des femmes sans limite d'âge, et celle des hommes de moins de 21 ans<sup>25</sup>.

De même, certains économistes s'opposent aux syndicats ouvriers : dans un rapport remis en 1830 au Home Secretary, Nassau Senior explique que si leur activité n'est pas restreinte – au moyen, si nécessaire, de violations des libertés constitutionnelles reconnues –, les syndicats feront disparaître la supériorité industrielle de la Grande-Bretagne en élevant les salaires au-dessus de leur niveau naturel<sup>26</sup>.

## L'HOSTILITÉ À L'ÉCONOMIE POLITIQUE AVANT 1850

Entre 1820 et 1850, l'économie politique est la cible de nombreuses critiques en Grande-Bretagne. Au-delà de reproches fréquents concernant son caractère

abstrait, trop détaché de l'observation des faits, on l'accuse d'être la doctrine de l'égoïsme et des riches industriels. Pour ses critiques conservateurs, le calcul froid et implacable des économistes a conduit au *Poor Law Act* et remis en cause l'exercice de la charité par l'Église et la noblesse, qui faisait partie de l'ordre traditionnel.

Les courants soucieux de la « question sociale », qu'il s'agisse des « coopérateurs » disciples d'Owen – ceux que Marx et Engels qualifieront plus tard de « socialistes utopiques » –, des socialistes chrétiens ou des tenants du chartisme – le mouvement ouvrier qui réclame le suffrage universel –, reprochent surtout aux économistes de faire de l'intérêt individuel le fondement unique de la société, de justifier la distribution inégalitaire des richesses, et d'interdire aux ouvriers toute perspective d'amélioration de leur sort au nom du laisser-faire et de la loi de la population. Résumant cette perception répandue en quelques mots, un article paru en 1849 dans un journal chartiste qualifie les économistes de « serviteurs appointés » des propriétaires d'usines<sup>27</sup>.

## *La croisade libre-échangiste contre l'aristocratie foncière*

Si la réforme des *Poor Laws* et le débat sur les *Factory Acts* ont donné lieu à une image sombre de l'économie politique, la controverse sur la politique commerciale, qui occupe la Grande-Bretagne à partir de la fin des années 1830 et culmine en 1846 avec l'abolition des *Corn Laws* protectionnistes, est au contraire à l'origine d'une perception plus favorable du marché et de ses partisans.

Dans les débats britanniques entre libre-échangistes et protectionnistes, la défense du marché apparaît comme une cause progressiste opposant la quasi-totalité de la population à une minorité d'aristocrates parasites, détenteurs d'un quasi-monopole sur la propriété foncière et sur le pouvoir politique.

Voté en 1815 en réaction à la chute des prix du blé due à la reprise du commerce international après les guerres napoléoniennes, le *Corn Law Act*, ou Loi sur le blé, avait interdit l'importation de blé en Grande-Bretagne si le prix de gros constaté en moyenne tombait sous un certain seuil. Son instauration s'explique avant tout par la domination du Parlement britannique par l'aristocratie foncière : celle-ci est directement intéressée à des prix agricoles élevés qui lui permettent d'augmenter le loyer des terres louées aux fermiers.

Cette loi est rapidement contestée : dès 1820, une « pétition des marchands de Londres » réclamant son abolition est soumise à la Chambre des communes. Ce texte a été rédigé par Thomas Tooke, homme d'affaires et économiste proche de

Ricardo. En 1821, Tooke, Ricardo et d'autres économistes parmi lesquels James et John Stuart Mill créent le Political Economy Club, dont l'une des principales activités consiste à prêcher le libre-échange par des brochures et des conférences. En 1822, Ricardo adresse à ses collègues députés un pamphlet, *On Protection to Agriculture*. Bien que nuancé – il admet la légitimité d'une protection limitée pour compenser la taxation de la propriété foncière –, Ricardo réclame l'abolition progressive du protectionnisme.

Les économistes font valoir l'argument de l'avantage comparatif : la Grande-Bretagne gagnerait à se spécialiser dans l'industrie quitte à importer la nourriture qui lui manque, au lieu de mettre en culture des terres peu fertiles pour nourrir sa population croissante. Ricardo et James Mill font aussi valoir que sur un marché mondial, les fluctuations de prix sont moindres que sur un marché national protégé, parce que les aléas météorologiques se compensent d'un pays à l'autre. Ainsi, grâce au libre-échange, les fermiers seraient protégés du risque de prix très bas et les ouvriers du risque de prix très élevés. À la notable exception de Malthus (dont la position est inspirée par des considérations plus politiques qu'économiques – il craint la dépendance à l'égard du blé étranger), les économistes sont identifiés aux positions libre-échangistes et s'opposent régulièrement à la politique du pouvoir *tory*.

La controverse reste limitée pendant la décennie 1820 parce que les récoltes sont abondantes et parce que le *Corn Law Act* est atténué en 1828 avec l'introduction d'une échelle mobile. Mais elle prend de l'ampleur à partir de 1835, quand une série de mauvaises récoltes fait augmenter le prix du blé.

## L'épopée de l'Anti-Corn Law League

La campagne libre-échangiste qui se déploie alors en Grande-Bretagne fait figure d'épopée fondatrice pour le libéralisme économique jusqu'à aujourd'hui. Sa figure de proue est l'homme d'affaires Richard Cobden, qui crée avec John Bright, également industriel, la Anti-Corn Law Association de Manchester en 1838, puis l'année suivante la Anti-Corn Law League nationale (ACLL). En

quelques mois, l'ACLL lance une campagne de propagande d'une ampleur alors inédite. Des milliers de réunions publiques ont lieu dans tout le pays, des publications sont imprimées et diffusées à grande échelle, une pétition rassemblant plus d'un million de signatures est présentée au Parlement, un hebdomadaire est créé, *The Economist*, qui restera jusqu'à aujourd'hui le porte-voix du libéralisme économique.

## À QUI PROFITE LE PROTECTIONNISME ?

Le grand succès de l'ACLL tient à ce qu'elle parvient à présenter le libre-échange comme une cause progressiste et égalitaire. Les libre-échangistes expliquent que l'abolition du protectionnisme profitera à la quasi-totalité de la population, au détriment d'une minorité de privilégiés, les grands propriétaires fonciers qui dominent le Parlement : les ouvriers profiteront d'une baisse du prix du pain ; les industriels de débouchés nouveaux à l'étranger ; les fermiers d'une baisse des baux agricoles ; et les travailleurs agricoles eux-mêmes, dès lors qu'ils ne possèdent pas de terres, ont autant à gagner que ceux de l'industrie à voir les prix alimentaires baisser et se régulariser.

Au cœur de l'argumentaire libre-échangiste se trouve donc la captation du bénéfice des prix élevés par les propriétaires fonciers. Les ouvriers agricoles, en concurrence les uns avec les autres et avec les travailleurs de l'industrie, ne sont pas en mesure d'en profiter ; mais les fermiers pas davantage : dès lors que leurs bénéfices augmentent du fait de la cherté du blé, ils voient les propriétaires fonciers s'approprier ces bénéfices en augmentant le loyer de la terre. Cette captation par les seuls propriétaires de la terre est une illustration du phénomène de la rente foncière dont la théorisation par Ricardo jouera un rôle central dans les débats politiques et économiques jusqu'au début du <sup>xx</sup>e siècle, comme on le verra plus loin.

Le libre-échange devient une cause morale et presque religieuse, en partie du fait de la personnalité des deux dirigeants de l'ACLL. Tous deux sont pacifistes ; Bright est un quaker marqué par ses convictions religieuses, opposé à la peine de

mort ; quant à Cobden, qui sacrifie sa fortune à son engagement public, il apparaît comme une sorte de saint du libre-échange.

En 1846, le Premier ministre Robert Peel, jusqu'alors protectionniste, change de position et propose d'abolir le *Corn Law Act*. Une centaine de députés conservateurs le suit dans son revirement et les libre-échangistes l'emportent. Dans les années qui suivent, les droits de douane sont supprimés sur la quasi-totalité des produits<sup>28</sup>. La Grande-Bretagne, seule parmi tous les États du monde, adopte une politique de libre-échange unilatéral, puisqu'elle baisse ses droits de douane sans exiger que ses partenaires commerciaux fassent de même.

## Défendre les consommateurs plutôt que les producteurs

Dans son pamphlet de 1822, Ricardo avait relevé que « aussi longtemps que la société sera constituée comme elle l'est maintenant, l'abondance sera préjudiciable aux producteurs et la rareté leur sera bénéfique ». Cette affirmation est banale du point de vue de l'analyse économique, même pour l'époque : le fait que la rareté conduise à la cherté est déjà une évidence pour tous.

Mais elle montre à quel point il serait faux de ne voir dans la pensée de Ricardo – et plus largement des économistes classiques anglais – que l'émanation idéologique de la nouvelle bourgeoisie industrielle et financière. Dès son origine, la pensée économique libérale distingue la défense du marché de l'apologie de l'entrepreneur ; ou, pour reprendre la distinction de Rajan et Zingales évoquée dans l'introduction, la défense du capitalisme et celle des capitalistes.

Le débat sur le protectionnisme agricole qui occupe la Grande-Bretagne jusqu'en 1846 fait apparaître cette différence de manière éclatante : il n'est pas indifférent que dans ce débat, le marché ait été défendu du point de vue des consommateurs plutôt que des producteurs. Une spécificité britannique naît alors (qui s'étendra plus tard aux États-Unis) : la défense des consommateurs est un point de convergence entre l'analyse des économistes et la culture politique

dominante. Cette convergence jouera un rôle important jusqu'au <sup>xxi</sup><sup>e</sup> siècle dans l'appréhension de la concurrence et de sa signification politique et éthique.



## *L'évolution du mouvement ouvrier face au libre-échange*

À partir de la fin du <sup>xix</sup><sup>e</sup> siècle (notamment pendant la controverse sur la *Tariff Reform* dont il sera question plus loin) et jusqu'à aujourd'hui, l'abolition des *Corn Laws* sera largement perçue comme l'acte fondateur d'une identité économique britannique. Sans écouter les protectionnistes qui, pour défendre les privilèges de l'aristocratie, critiquaient de manière intéressée les « principes rigides de l'économie politique<sup>29</sup> », le peuple, éclairé par les économistes, aurait compris que ses vrais intérêts seraient mieux servis par le libre jeu de la concurrence internationale.

Beaucoup d'économistes, attachés à cette explication flatteuse pour leur discipline, veulent voir dans l'abolition des *Corn Laws* la conséquence du « triomphe intellectuel des économistes [...] qui représentaient une idéologie en rapide ascension » : « Manchester et les économistes ont persuadé la Grande-Bretagne qui a persuadé le monde, par le précepte et l'exemple<sup>30</sup>. »

Dans l'ensemble, les historiens ne partagent pas cette interprétation. Certains voient dans l'Anti-Corn Law League « l'agent d'un groupe d'intérêts cohérent, l'industrie du coton, qui cherchait à empêcher ou retarder de nouvelles lois ouvrières et à abolir les droits de douane sur le coton brut<sup>31</sup> ». Niant lui aussi l'importance des idées, l'économiste George Stigler écrit que « même si Cobden avait parlé seulement yiddish, avec un bégaiement, et si Peel avait été un homme

étroit et stupide, l'Angleterre serait allée dans la direction du libre-échange du fait du déclin de ses classes agricoles et de l'ascension de ses classes industrielles et commerciales<sup>32</sup> ».

Les travaux les plus récents penchent vers un point médian entre ces deux interprétations et expliquent l'abolition des *Corn Laws* à la fois par le jeu des intérêts et par l'influence des idées – notamment les doctrines des économistes. La composition sociale variée de l'ACLL suggère qu'une partie non négligeable de ses militants sont inspirés par d'autres motivations que leurs intérêts matériels immédiats<sup>33</sup>. En outre, une analyse textuelle quantitative et systématique des débats parlementaires britanniques à partir des années 1820 a mis en évidence l'influence croissante des théories des économistes. Selon son auteur, cette influence est l'un des facteurs qui conduit de nombreux députés conservateurs, personnellement intéressés au protectionnisme, à céder finalement aux libre-échangistes<sup>34</sup>.

## Les ouvriers méfiants face aux industriels libre-échangistes en 1840

Malgré leur diversité, les militants libre-échangistes des années 1840 appartiennent surtout aux classes moyennes et supérieures. Les ouvriers urbains, qui pourtant sont les premiers à bénéficier d'une baisse du prix du pain, se montrent réservés.

Leur froideur s'explique avant tout par la méfiance à l'égard des industriels qui dirigent et financent l'Anti-Corn Law League. Plutôt favorables à l'abolition des *Corn Laws* dont ils comprennent qu'elle diminuera le prix du pain, les chartistes répugnent à se mêler aux industriels libre-échangistes, qu'ils perçoivent comme éloignés des intérêts ouvriers. Nombre d'entre eux – dont Cobden lui-même – sont en effet hostiles à l'extension des *Factory Acts* dans les années 1840.

Les socialistes et les chartistes ne sont pas non plus convaincus par les arguments des économistes en faveur du libre-échange. Quand ils invoquent les économistes – dont ils se méfient par ailleurs –, c'est plutôt pour réfuter les

arguments que les libre-échangistes adressent aux ouvriers : le principe de population implique que le pain à bon marché n'améliorera la condition ouvrière que de manière transitoire, puisqu'il provoquera à terme une hausse de la population qui ramènera à la pauvreté antérieure. Dans la même veine, la théorie du salaire de subsistance attribuée à Ricardo (avec une certaine incertitude à cause du manque de clarté de ses écrits sur ce point) conduit certains à conclure que la baisse du prix du pain n'aura aucun effet bénéfique même à court terme, parce qu'elle provoquera une baisse équivalente des salaires<sup>35</sup>.

Soixante ans plus tard, à l'occasion d'une autre grande controverse sur la politique commerciale, l'histoire des années 1840 sera réécrite : de manière assez peu fondée, la lutte contre les *Corn Laws* sera interprétée comme un mouvement populaire unanime et démocratique.

## Le libre-échange mobilise la gauche britannique en 1900

À la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, face au ralentissement économique, au développement de nouveaux pays industriels (surtout l'Allemagne) et au protectionnisme croissant en Europe et aux États-Unis, de nombreux industriels britanniques demandent la fin du libre-échange unilatéral. En 1903, Joseph Chamberlain<sup>36</sup>, secrétaire d'État pour les colonies, propose une réforme des droits de douane (*Tariff Reform*). Au nom d'un principe de préférence impériale, il demande l'instauration d'un droit de douane applicable à toutes les importations de blé et de produits manufacturés (*General Tariff*). Après un début prometteur, la « croisade » de Chamberlain se heurte à une puissante campagne libre-échangiste, qui triomphe avec la victoire du Parti libéral aux élections de 1906 et de 1910.

Plus encore que dans les années 1840, le mouvement libre-échangiste se présente comme l'émanation des intérêts populaires opposés aux industriels qui aspirent à s'enrichir à l'abri de la protection douanière et à acquérir une puissance politique corruptrice. Son assise sociale et politique penche largement à gauche. Après son arrivée au pouvoir, le Parti libéral, qui forme le cœur de ce

mouvement, jettera les bases de l'État providence moderne, adoptera des lois favorables aux syndicats, et modifiera la fiscalité dans un sens égalitaire (voir les deux prochains chapitres).

Les socialistes eux-mêmes, y compris les membres du Parti travailliste créé en 1900, sont nombreux parmi les militants libre-échangistes. La défense des consommateurs contre les capitalistes protectionnistes est pour nombre d'entre eux le prolongement naturel d'un engagement dans le mouvement des coopératives ouvrières (qu'avait soutenu Cobden, y voyant le prolongement du combat libre-échangiste). Rétrospectivement, beaucoup de socialistes interprètent l'abolition des *Corn Laws* en 1846 comme l'avènement d'une ère démocratique<sup>37</sup>.

L'évolution du mouvement ouvrier, de la méfiance à l'égard du mouvement libre-échangiste dans les années 1840 à une adhésion souvent enthousiaste au début du xx<sup>e</sup> siècle, ne s'explique pas avec évidence si on l'examine sous l'angle du seul calcul économique. En 1840, le débat se limitait aux importations de blé, et les intérêts des propriétaires fonciers s'opposaient nettement à ceux du reste de la population. Au contraire, dans les années 1900, il porte sur l'instauration d'un tarif protecteur pour tous les secteurs de l'économie, ce qui rend plus complexe l'appréciation de l'effet du protectionnisme sur le salaire réel des ouvriers.

L'historien Frank Trentmann a montré que l'adhésion populaire au libre-échange ne peut pas se comprendre comme le seul résultat de calculs individuels fondés sur les conséquences économiques des échanges internationaux<sup>38</sup>. Elle met en jeu un ensemble complexe de représentations et de formes de mobilisation, dans lequel la figure du consommateur et les coopératives de consommation jouent un rôle central. La mémoire de l'abolition des *Corn Laws* pèse aussi, parce que les *hungry forties* (expression due à la fille de Cobden qui intitule ainsi un pamphlet libre-échangiste publié en 1904) ont été suivies par une expansion économique de vingt-cinq ans – même si celle-ci, commune à toute l'Europe, ne peut pas être attribuée à la fin du protectionnisme agricole.

Mais le rôle, en 1900, de cette mémoire positive de la période qui a suivi l'abolition des *Corn Laws* ne doit pas occulter un autre élément, pertinent pour la comparaison avec le cas français : alors que dans les années 1840, les partisans des réformes sociales étaient réticents à défendre aux côtés des économistes le

libre jeu du marché bien qu'il fût, en matière agricole, favorable aux plus pauvres, cette réticence a largement disparu soixante ans plus tard. Même si certains libre-échangistes de gauche invoquent la figure du consommateur tout en étant hostiles au discours des économistes<sup>39</sup>, c'est loin d'être le cas de tous : les militants libre-échangistes font appel au soutien des économistes et obtiennent en 1903 que quatorze d'entre eux, parmi lesquels Alfred Marshall, le prestigieux chef de file du courant « néoclassique » dominant (dont il sera question au chapitre 3), prennent position contre la *Tariff Reform* dans une lettre adressée au *Times*.

Cette évolution de l'appréhension de l'économie politique par la gauche – de l'hostilité des années 1840 à l'engagement dans une lutte commune dans les années 1900 – s'explique largement par le fait que, dans la seconde moitié du XIX<sup>e</sup> siècle, le discours des économistes britanniques « vire à gauche ». Cette évolution, sans équivalent en France, est l'objet des deux prochains chapitres.

## CHAPITRE 2

# L'économie politique vire à gauche

---

L'évolution du regard porté par la gauche sur les mécanismes de marché et l'économie politique doit beaucoup à celle effectuée en sens inverse par les économistes. Elle tient avant tout à un homme, John Stuart Mill, dont les *Principes d'économie politique* auront une influence considérable pendant les quarante ans suivant leur parution (1848). Mill peut être vu comme le fondateur d'un courant libéral de gauche, favorable à la concurrence et au marché mais aussi à une action publique visant la réduction des inégalités – courant qui marquera la Grande-Bretagne et les États-Unis jusqu'à aujourd'hui.

Quand Mill rédige ses *Principes*, il veut à la fois présenter l'état de la science économique de manière pédagogique, sur le fondement des théories de Ricardo, et la faire apparaître sous un jour plus aimable, moins dur aux pauvres. Il reprochait aux socialistes saint-simoniens français, qu'il appréciait par ailleurs, d'ignorer « l'économie politique anglaise ». Son ouvrage doit les y conduire.

Outre un ton qui manifeste son empathie avec les plus défavorisés, Mill présente une analyse nouvelle du marché du travail. Rompant avec l'argument libéral qui reproche aux revendications ouvrières d'entraver l'équilibrage de l'offre et de la demande sur le marché du travail, il souligne que si la concurrence joue plus fortement entre les ouvriers qu'entre les employeurs – par exemple

parce que ces derniers, localement, sont peu nombreux –, cette asymétrie fausse le jeu de l'offre et de la demande et peut conduire à des salaires trop bas. L'action syndicale, qui revient à diminuer la concurrence entre ouvriers, peut alors compenser ce manque de concurrence entre employeurs, et rapprocher le niveau des salaires de celui qui prévaudrait sur un marché concurrentiel. Mill va même plus loin : il admet, au nom de la justice, qu'il peut être légitime d'élever les salaires au-delà du niveau qui résulterait du jeu de l'offre et de la demande, par exemple au moyen d'une limitation de la durée du travail qui raréfie artificiellement l'offre.

Cette évolution de l'économie politique est saluée par le mouvement ouvrier : dans les années 1860 et 1870, les publications syndicales font l'éloge de Mill qui a réformé l'économie politique, et recommandent la lecture de son traité aux militants ouvriers<sup>40</sup>. Réédités régulièrement, les *Principes* de Mill sont la référence incontestée de l'économie politique britannique jusqu'à la fin du siècle et transforment son image : l'économie, désormais, est perçue comme une discipline relevant avant tout de l'investigation scientifique et non plus comme un discours de justification de l'ordre établi.

## *La théorie de la rente, ou l'injustice révélée par les économistes*

Par ailleurs, Mill reprend et popularise la théorie de la rente foncière due à Ricardo et en tire des conclusions audacieuses sur la politique fiscale, qui auront un retentissement immense dans le monde anglophone, notamment du fait de l'Américain Henry George qui les radicalise et les diffuse à la fin du siècle.

Malgré la fin du protectionnisme agricole en 1846, la question de la rente foncière reste centrale dans les débats politiques britanniques, puis américains. L'inégalité de la propriété de la terre donne lieu à de nombreux projets de taxation de la propriété foncière et de l'héritage, même si la part de la rente foncière dans le revenu national diminue continûment au XIX<sup>e</sup> siècle (elle passe de 18 à 8 % en Grande-Bretagne entre 1800 et 1860<sup>41</sup>).

On se souvient souvent de Ricardo pour sa théorie de la valeur-travail qui a influencé Marx. Mais sa théorie de la rente a inspiré un courant très différent, un réformisme focalisé sur des mesures fiscales radicales, mais attaché aux mécanismes de marché.

La distribution du revenu national entre les principaux facteurs de production – le travail, la terre, le capital – était l'une des questions principales de l'économie politique depuis le XVIII<sup>e</sup> siècle. En Grande-Bretagne et aux États-Unis, l'analyse de la rémunération reçue par la terre – la rente foncière –



proposée par Ricardo et réexposée par Mill constitue jusqu'à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle le cadre intellectuel principal de la réflexion sur la distribution des revenus.

## La logique implacable de l'argument de Ricardo

La force de la théorie de la rente foncière tient avant tout à son caractère d'évidence et à sa simplicité. Ricardo déroule sa démonstration à partir de trois hypothèses qui semblent aller de soi.

- *Première hypothèse* : certaines terres cultivées sont plus productives que d'autres.
- *Deuxième hypothèse* : à travail égal, salaire égal. En d'autres termes, le jeu de la concurrence entre les ouvriers agricoles, qui sont mobiles, implique que leur salaire est à peu près uniforme, et qu'il ne dépend pas de la productivité des terres sur lesquelles ils travaillent.
- *Troisième hypothèse* : les propriétaires fonciers préfèrent laisser une terre inutilisée plutôt que de la mettre en culture si son exploitation coûte davantage qu'elle ne rapporte, une fois payés les salaires et le capital employé (matériel et bâtiments) ; inversement, ils exploitent toutes les terres dont la culture peut être profitable. Il s'agit donc d'une hypothèse de rationalité économique.

Le raisonnement de Ricardo part de la terre « marginale », c'est-à-dire la moins productive des terres mises en culture. La vente de la production cultivée sur cette terre couvre tout juste ses coûts : si elle couvrait davantage, les propriétaires de terres très légèrement moins fertiles auraient intérêt à les mettre en culture, et, en vertu de la troisième hypothèse, la terre en question ne serait plus « marginale » ; à l'inverse, si cette vente ne couvrait pas ses coûts, son propriétaire n'aurait pas intérêt à l'exploiter.

La démonstration porte ensuite sur les autres terres cultivées. Celles-ci, pour une même quantité de travail et une même dépense de matériel que la terre marginale, produisent davantage et rapportent donc plus. L'écart entre leur production et celle de la terre marginale représente le profit de la terre, la rente

foncière – parfois appelée « rente différentielle » parce qu'elle est déterminée par la différence de fertilité par rapport à la moins bonne terre exploitée.

Si la demande de produits agricoles augmente, par exemple à cause d'une politique protectionniste ou de l'augmentation de la population, des terres de moins en moins productives seront mises en culture. Pour que les propriétaires de ces terres moins productives aient intérêt à les exploiter, il faut que le prix du blé augmente – ce qui augmentera la rente perçue par les propriétaires des meilleures terres.

Bien qu'assez sommaire au regard du type d'analyse qui sera développé à partir de la fin du XIX<sup>e</sup> siècle – Ricardo ne tient pas compte des variations possibles des quantités de travail et de capital affectées à l'exploitation de chaque terre –, cette démonstration constitue l'un des premiers exemples de la démarche hypothético-déductive en économie, et aussi l'un des plus frappants à cause de sa simplicité.

## Les conséquences fiscales de la théorie de la rente

Le ton de Ricardo est dépassionné, même quand il aborde des sujets politiquement sensibles. Son traitement des conséquences fiscales de la théorie de la rente se présente comme un exercice purement intellectuel, à l'occasion duquel il critique certaines erreurs de raisonnement de ses prédécesseurs Adam Smith et Jean-Baptiste Say.

Ricardo souligne que taxer la rente foncière n'aurait aucun impact sur le prix des denrées agricoles. En effet, celui-ci est déterminé par l'équilibre économique de la terre marginale – la moins productive des terres exploitées. La valeur de sa production couvre tout juste le coût du travail et du capital employés, sans laisser de rente pour le propriétaire de la terre. Une taxe sur la rente ne conduirait à aucun prélèvement sur cette terre, et ne changerait donc ni son équilibre économique, ni son caractère marginal. N'ayant pas d'effet sur la terre marginale, une telle taxe n'en aurait pas non plus sur les décisions de mise en culture.

À la différence des autres taxes, un impôt sur la rente permettrait donc à l'État de s'approprier une partie des revenus des propriétaires fonciers sans diminuer la production agricole ni la renchérir. Ricardo fait remarquer que d'autres impôts, superficiellement similaires – comme une taxe sur la production agricole ou sur toutes les terres exploitées –, provoqueraient au contraire un renchérissement des denrées alimentaires. En effet, ils conduiraient à un prélèvement sur la terre marginale, dont l'équilibre économique ne pourrait être restauré que par une hausse des prix agricoles ou une baisse des salaires – soit, dans les deux cas, une baisse du salaire réel et un effet défavorable aux travailleurs et non plus aux seuls propriétaires.

Tout en démontrant son innocuité, Ricardo, pourtant, ne s'enthousiasme pas pour la taxation de la rente foncière, dont il souligne les difficultés pratiques. Il faudrait en effet distinguer la véritable rente foncière, qui reflète l'hétérogénéité des qualités intrinsèques du sol, de tout ce qui rémunère les investissements effectués pour améliorer la terre, comme le défrichage, le drainage ou encore la construction de bâtiments. Pour n'avoir aucun impact sur la production ni sur les prix, pour ne pas décourager les investissements, l'impôt devrait frapper la seule rente du sol et épargner la partie du loyer correspondant aux améliorations apportées par les propriétaires.

Cette distinction entre la rente de la seule terre nue et la rémunération du capital met en évidence le caractère à la fois central et exceptionnel de la terre dans la pensée libérale du XIX<sup>e</sup> siècle.

Central, parce que l'agriculture conserve une place importante malgré la révolution industrielle : les propriétaires fonciers ne perdent que lentement leur pouvoir politique, la production agricole représente encore plus du quart du revenu national en 1830, et l'alimentation continue à absorber une part importante des dépenses des classes populaires.

Exceptionnel, parce que la rente foncière est le seul revenu dont la taxation voire l'appropriation par l'État n'aurait aucune conséquence : ni les prix, ni la production ne seraient affectés ; aucun agent économique n'aurait de raison de modifier ses décisions d'investissement, d'achat ou de vente de travail ou de produits. Ce statut exceptionnel tient à ce qu'à la différence des autres facteurs de

production, dont la quantité disponible dépend des incitations individuelles et peut en conséquence être affectée par la taxation, la quantité de terre est fixe.

## *De la théorie aux propositions de réforme radicales*

Avant Ricardo et Mill, Spinoza avait prôné la nationalisation des terres ; et Thomas Paine, dans son pamphlet *Agrarian Justice*, leur taxation à l'occasion des successions, pour financer un revenu universel.

Mais la formulation précise de la « loi de la rente » par Ricardo et sa popularisation par Mill contribuent à mettre la taxation de la rente foncière à l'ordre du jour, dans un contexte de débats animés sur la fiscalité, en particulier après le rétablissement de l'impôt sur le revenu (1842) qui avait été aboli à la fin des guerres napoléoniennes, et ce même si les dépenses publiques ne dépassent pas 10 % du revenu national britannique jusqu'à la fin du siècle.

### Taxer la rente foncière et l'héritage

Mill ne partage pas la froideur analytique du richissime homme d'affaires Ricardo. Il tente de concilier ses aspirations égalitaires et son adhésion aux mécanismes de marché qui se double de scepticisme sur l'effet de certaines politiques publiques.

Ainsi, il s'oppose à la progressivité de l'impôt sur le revenu dont il craint qu'elle ne décourage l'esprit d'entreprise, et préconise une taxation proportionnelle assortie d'une exemption au-dessous d'un certain seuil.

Mais Mill est un partisan convaincu de la redistribution fiscale dès lors qu'elle n'entrave pas les mécanismes vertueux du marché. Il recommande donc de taxer les revenus qui ne résultent ni du travail, ni de l'épargne, ni de l'invention, ni d'un quelconque effort. En particulier, il propose de taxer l'« incrément non gagné » (*unearned increment*), c'est-à-dire l'augmentation de la rente foncière due à la croissance économique générale – soit exactement le type de taxe dont Ricardo avait proclamé l'innocuité. Toujours sensible au poids de l'aristocratie foncière héréditaire, il propose aussi de taxer lourdement l'héritage, et plus généralement de modifier les règles qui gouvernent la transmission et la vente des terres, pour permettre à un plus grand nombre d'agriculteurs de posséder leurs exploitations. Ces thèmes, présents dès la parution des *Principes d'économie politique*, prennent une importance croissante dans les éditions successives de son traité, au fur et à mesure que Mill évolue vers la gauche.

En tant que député, Mill joue un rôle moteur dans le vote de l'*Irish Land Act* (1870), qui diminue le pouvoir des propriétaires sur les fermiers locataires en Irlande, où la question agraire est aiguë. Il crée à la même époque la Land Tenure Reform Association, qui milite pour une distribution moins inégalitaire de la propriété foncière.

## La croisade de l'Américain Henry George pour la *land tax*

Plus encore que l'autorité de John Stuart Mill, ce sont les textes et les interventions publiques de l'Américain Henry George qui contribuent à faire de l'appropriation sociale de la rente foncière une grande cause réformatrice en Grande-Bretagne et aux États-Unis à partir des années 1870.

Journaliste, Henry George est un économiste autodidacte. Dans *Progress and Poverty*, paru en 1879, il propose une analyse des inégalités et une réforme fiscale inspirées par la théorie de la rente. Ce livre devient un best-seller dans le monde entier, sauf dans quelques pays, dont la France où l'inégalité de la propriété foncière n'est pas perçue comme une iniquité criante – à cause

notamment du poids de la petite propriété, comme on le verra. Henry George fait plusieurs tournées de conférences triomphales en Grande-Bretagne et ses idées inspirent aux États-Unis ce qu'on appellera l'ère « populiste », marquée (à partir des années 1890) par des réformes sociales et fiscales de grande ampleur, et par une réaction contre la concentration du pouvoir économique, au travers des premières lois sur la concurrence.

Son approche s'inscrit dans l'analyse économique classique, dont il partage à la fois la méthode et les conclusions. Foncièrement favorable au marché, il met en garde les ouvriers américains contre la tentation protectionniste dans son livre *Protection or Free Trade* (1886). Il souligne notamment que le niveau élevé des salaires américains s'explique par la productivité élevée des travailleurs aux États-Unis, laquelle ne serait aucunement menacée par le libre-échange. De même, George ne conteste aucunement la concurrence, selon lui « nécessaire à la civilisation ».

Sur le plan scientifique, il explique que la méthode correcte de l'économie politique est bien celle de la tradition britannique dominante, fondée principalement sur le raisonnement hypothético-déductif et sur une analyse théorique de la formation des prix qui résulte de l'agrégation des comportements individuels (*The Science of Political Economy*, 1886).

Plus encore, Henry George raffine l'analyse ricardienne et formule une contribution nouvelle à la théorie économique, qui va dans le sens d'une « naturalisation » du niveau des salaires. La question des salaires était jusque-là traitée de manière confuse par les économistes : Ricardo et Mill oscillaient entre l'idée selon laquelle le salaire des travailleurs peu qualifiés était déterminé par le niveau de subsistance – lui-même défini de manière fluctuante et vague – dès lors que ni le contrôle des naissances ni l'émigration ne limitaient la population ; et la théorie elle aussi imprécise du « fonds de salaires » selon laquelle la valeur totale des rémunérations versées aux ouvriers était déterminée *a priori* en fonction des capitaux disponibles. Mill avait d'ailleurs progressivement abandonné cette dernière théorie et évolué, faute d'identifier un mécanisme économique clair, vers une vision « dénaturalisée » du salaire, selon laquelle son

niveau reflétait avant tout les conventions sociales et les rapports de force entre employeurs et salariés.

Le regard de Henry George sur cette question est nourri par la réalité américaine. Le territoire est si vaste que de nombreuses terres, inexploitées, ont un prix de marché à peu près nul. Dès lors, le salaire d'un ouvrier agricole ne peut pas tomber au-dessous de ce qu'un individu pourrait produire en s'appropriant la meilleure terre inexploitée – c'est-à-dire la terre *marginale*. Un raisonnement assez simple conduit Henry George à la conclusion que le salaire est déterminé par la productivité du travail sur la terre marginale, ce qui permet de reformuler avec plus de précision la théorie ricardienne de la rente foncière.

Cette approche constitue l'une des premières formulations de l'analyse marginaliste qui révolutionnera la théorie économique dans les dernières décennies du XIX<sup>e</sup> siècle (voir le [chapitre 3](#)). Au-delà de son aspect scientifique, cette théorie montre que, pour Henry George, il existe des lois économiques objectives qu'il ne faut tenter de contrecarrer qu'avec beaucoup de prudence. Le réformisme de Henry George s'inscrit donc dans une démarche générale d'adhésion à la fois à la théorie économique classique et au marché ; son radicalisme se limite à la fiscalité sur la terre.

Parce qu'il est américain, Henry George voit la théorie de la rente confirmée sous ses yeux de manière spectaculaire. En effet, les transformations rapides des États-Unis conduisent à une évolution non moins rapide de la valeur des terrains. George constate que le développement de la Californie s'accompagne d'une forte hausse du prix des terres, au point que l'enrichissement général semble confisqué par quelques-uns et que la pauvreté se répand malgré l'expansion. Plus encore, les propriétaires fonciers engrangent des plus-values gigantesques du fait d'investissements dans lesquels ils n'ont eu aucune part : par exemple, la construction d'une ligne de chemins de fer ou le développement d'une ville augmente démesurément la valeur des terrains situés à proximité alors que leurs propriétaires n'y sont pour rien. Henry George dénonce d'ailleurs les spéculateurs qui achètent des terres sans les exploiter, dans l'espoir de réaliser des plus-values rapides.



Ces constats, conformes à la théorie économique classique, conduisent Henry George à préconiser une taxation de la valeur des terrains. Il s'agit de permettre à la société de s'approprier la part de l'augmentation de valeur qui est « socialement créée » parce que due à des facteurs indépendants de tout effort de leurs propriétaires. Cette *single tax* doit, selon Henry George, se substituer à toutes les autres formes d'imposition, dont la suppression stimulera l'activité économique.

Henry George va plus loin que Ricardo : non seulement une telle taxe n'aurait aucun impact négatif sur les incitations individuelles, mais elle rendrait même l'économie plus efficace parce qu'elle dissuaderait la spéculation. À la différence de Ricardo qui ne montrait aucun enthousiasme pour une quelconque application pratique de sa théorie, Henry George en fait l'alpha et l'oméga de la réforme sociale.

## Réformes fiscales en Grande-Bretagne et aux États-Unis

C'est en Grande-Bretagne et aux États-Unis que la théorie de la rente et les propositions fiscales qu'elle inspire rencontrent le plus fort écho.

La taxation des revenus « non gagnés » et des successions élevées occupe une place centrale dans les débats fiscaux en Grande-Bretagne pendant les dernières décennies du XIX<sup>e</sup> siècle. Invoquant explicitement l'autorité des grands économistes reconnus, les socialistes de la Fabian Society, menés par l'écrivain George Bernard Shaw et les époux Sidney et Beatrice Webb, s'attellent à démontrer, chiffres à l'appui, que l'augmentation de la valeur de l'immobilier à Londres excède de loin le montant des travaux financés par les propriétaires et qu'elle constitue pour l'essentiel une pure rente, captée sous la forme de loyers croissants par « ceux qui nous font la faveur de posséder Londres ». Leur démonstration étend donc la notion de rente foncière au-delà de l'agriculture ; elle recouvre la totalité de la valeur induite par le seul avantage de la localisation, y

compris celle de la propriété foncière urbaine, de plus en plus importante dans les sociétés industrielles.

La volonté de taxer la rente et l'héritage devient le credo des « nouveaux libéraux ». Winston Churchill, alors membre du Parti libéral, affirme au début du xx<sup>e</sup> siècle qu'il faut « empêcher une classe d'absorber régulièrement, à l'abri de la loi, une richesse qu'elle n'a pas contribué à créer, une richesse qui appartient, non pas à elle, mais à la communauté ».

Après de nombreuses péripéties, le libéral Lloyd George, chancelier de l'Échiquier (c'est-à-dire ministre des Finances), met en œuvre une réforme fiscale (le *People's Budget*) qui va dans ce sens. Entre 1907 et 1909, l'impôt sur le revenu devient progressif, il frappe plus lourdement les revenus « non gagnés » que ceux tirés du travail, et l'imposition des grosses successions est alourdie. La rente foncière fait l'objet d'une attention particulière, puisque les plus-values foncières sont taxées au taux de 20 %<sup>42</sup>.

Même si les niveaux d'imposition sont faibles au regard de ceux qui suivront au cours du xx<sup>e</sup> siècle, les contemporains perçoivent cette réforme comme un tournant social et idéologique. À l'étranger, on perçoit l'importance de cet épisode : les libéraux français mettent en garde contre les erreurs d'outre-Manche, qui selon eux conduisent tout droit au socialisme.

Aux États-Unis, Henry George (mort en 1897) est l'inspirateur de nombreux hommes politiques de l'ère « progressiste » (ou « populiste »), caractérisée par une réaction à la puissance acquise par les « barons voleurs » (*robber barons*), ces capitaines d'industrie qui ont bâti d'immenses entreprises sans beaucoup de scrupules dans le secteur des chemins de fer ou du pétrole. Cette réaction se caractérise notamment par le début de la politique de la concurrence (*Sherman Act* de 1890), par la mise en place d'un impôt progressif sur le revenu (1913), et par l'évolution de la fiscalité locale, dans beaucoup d'États et de communes, dans le sens d'une taxation de la rente foncière.

## *La gauche libérale au tournant du siècle*

### Concilier la concurrence et l'égalité

Alors qu'au début du XIX<sup>e</sup> siècle les premiers socialistes s'opposaient au marché concurrentiel et aux économistes qui en faisaient l'apologie, la situation est bien différente au début du XX<sup>e</sup> siècle. En Grande-Bretagne, la cause libre-échangiste voit le mouvement ouvrier et les économistes libéraux unis contre les industriels protectionnistes pendant la controverse sur la *Tariff Reform*.

Si les économistes classiques, héritiers de la démarche hypothético-déductive d'Adam Smith et de Ricardo, continuent à se faire les chantres du marché, beaucoup d'entre eux sont favorables à des politiques publiques de réduction des inégalités, au moins par un alourdissement de la fiscalité sur l'héritage et sur la propriété foncière. Cette évolution n'est bien sûr pas unanime : Henry George, par exemple, est attaqué par d'autres économistes, y compris par Alfred Marshall qui lui reproche à la fois des fautes de raisonnement et une grossière surestimation de la rente foncière – sans être lui-même hostile à la redistribution fiscale, comme on le verra dans le prochain chapitre.

Une partie importante de la gauche demeure hostile au marché et à la concurrence. C'est notamment le cas en Grande-Bretagne où beaucoup de

travaillistes, et en particulier les membres de la Fabian Society, préconisent une production à grande échelle sous l'égide de l'État qui se substituerait à la concurrence, source de gaspillage. L'influence de ces idées culminera en 1945, quand le gouvernement travailliste nationalisera une partie de l'industrie (même si, en 1945, les nationalisations seront inspirées par une vision plus favorable à la concurrence qu'au même moment en France, comme on le verra au [chapitre 9](#)).

Mais l'évolution de l'économie politique vers la gauche, à la fois sur le plan théorique (avec la théorie de la rente) et au travers de combats communs sur le libre-échange et la fiscalité, fait reculer dans le monde anglophone l'hostilité de la gauche au marché et aux arguments des économistes libéraux.

En Grande-Bretagne, le Parti travailliste est libre-échangiste et le demeurera jusqu'au <sup>xxi</sup><sup>e</sup> siècle, sauf pendant la Grande Dépression des années 1930. Modernisée par l'approche « néoclassique » comme on le verra, l'analyse économique dans la tradition de Mill – avec sa vision positive de la concurrence et du marché libre mais aussi de politiques publiques de réduction des inégalités – devient l'idéologie du Parti libéral, qui évolue vers la gauche à la fin du <sup>xix</sup><sup>e</sup> siècle. Outre les réformes fiscales mentionnées plus haut, le gouvernement libéral (qui repose sur une coalition avec des députés travaillistes après 1910) légifère sur la durée du travail dans les mines, la fourniture de soins médicaux gratuits dans les écoles, la protection des syndicats et les retraites.

Aux États-Unis, les Démocrates sont parmi les plus ardents défenseurs de la politique de la concurrence, parce qu'ils voient dans un marché véritablement concurrentiel le moyen de limiter la puissance des capitalistes. Ils le resteront jusqu'au <sup>xxi</sup><sup>e</sup> siècle à l'exception d'une parenthèse de deux ans au début de la Grande Dépression (voir le [chapitre 7](#)).

Plus généralement, l'un des legs de la pensée économique classique, après son inflexion vers la gauche, est une adhésion simultanée au marché et à l'égalité, perçus comme complémentaires plutôt qu'antagonistes. John Stuart Mill et Henry George sont favorables à la concurrence, au libre-échange et à la libre expression de l'offre et de la demande au travers du mécanisme des prix ; et en même temps à des politiques visant à réduire fortement les inégalités.

On trouve la trace de cette sensibilité tout au long du xx<sup>e</sup> siècle aux États-Unis et, dans une moindre mesure, en Grande-Bretagne. Le cas américain est évident : la concurrence y est une valeur presque sacrée – comme le notera avec admiration Léon Blum au retour d'un voyage aux États-Unis en 1946 –, et ni les nationalisations ni la planification publique n'y ont jamais eu beaucoup de partisans. Mais cette confiance accordée au marché ira souvent de pair avec une très forte redistribution fiscale visant plus d'égalité entre individus. Celle-ci n'aura pas pour objet principal la propriété foncière comme l'imaginaient Mill et George, à cause de la diminution ininterrompue du poids de l'agriculture dans l'économie. Mais l'aspiration à une lourde taxation des plus riches se maintiendra, avec des taux marginaux presque confiscatoires (plus de 60 % sur les plus hauts revenus dans les années 1930, puis plus de 90 % dans les années 1950 ; et plus de 60 % sur les gros héritages des années 1930 aux années 1980), parallèlement à un État providence généreux pour les plus pauvres.

Cette description ne s'applique pas avec autant de netteté en Grande-Bretagne. Cependant, même en Grande-Bretagne, un courant libéral de gauche, marqué notamment par Keynes, favorable au libre-échange et à la concurrence, traversera le xx<sup>e</sup> siècle et exercera une influence significative au sein du Parti travailliste, même s'il n'y sera pas toujours majoritaire comme on le verra plus loin.

## Le statut du raisonnement économique à gauche

En particulier, on ne trouve quasiment pas en Grande-Bretagne d'hostilité de principe au raisonnement hypothético-déductif caractéristique de l'économie classique ni à l'idée que la « loi de l'offre et de la demande » peut être un outil analytique utile ; et ce, même parmi les penseurs les plus critiques à l'égard du marché livré à lui-même.

L'IRONIE DE GEORGE BERNARD SHAW  
FACE À L'ÉCONOMIE MARXISTE

L'adhésion au style de raisonnement de l'économie classique est l'une des principales causes du manque de succès du marxisme en Grande-Bretagne, en plus de l'attachement aux traditions parlementaires et aux valeurs individualistes. Beaucoup de Britanniques – y compris des fabiens comme les époux Webb, qui finiront pourtant en admirateurs de Staline dans les années 1930 parce qu'ils croiront voir dans la collectivisation des terres l'appropriation tant attendue de la rente foncière – trouvent risibles les prétentions de Marx à expliquer l'économie politique à des Britanniques habitués aux raisonnements limpides de Ricardo.

Une lettre adressée par George Bernard Shaw en 1884 à la revue *Justice* illustre cette réaction. Shaw est alors connu comme militant socialiste et pamphlétaire plus que comme écrivain (le succès littéraire ne viendra que dans les années 1890 – et le prix Nobel de littérature en 1925). Revenu d'une brève tentation marxiste, Shaw oppose à la théorie de la plus-value un raisonnement hypothético-déductif typique de l'économie classique, qu'il a découverte dans les textes de Henry George et dont il approfondira la connaissance en participant aux activités de la British Economic Association à partir de 1885. Il part d'un exemple censé illustrer la théorie marxienne de la plus-value : un capitaliste vend une table pour 1 livre (soit 20 shillings), supporte des coûts de matériel de 10 shillings, mais ne paie son ouvrier que 3 shillings, empochant 7 shillings de plus-value. Shaw commente : « Un capitaliste rival [...] se contentera d'un profit de 6 shillings pour attirer des clients. Il vendra la table 19 shillings ; en d'autres termes, il laissera 1 shilling à l'acheteur pour l'inciter à se fournir auprès de lui. Le premier capitaliste sera ainsi obligé de diminuer son prix à 19 shillings lui aussi, et enfin la concurrence de jeunes commerçants actifs [...] ramènera le prix de la table à 13 shillings et 6 pence. [...] Si 7 shillings sont volés à l'ouvrier, alors l'acheteur, qui acquiert une table pour 13 shillings et 6 pence, obtient un butin de 6 shillings et 6 pence [6 pence valant un demi-shilling] ; c'est-à-dire qu'il est treize fois plus voleur que le vendeur. Mais qui sont les voleurs ? [...] Nous sommes les voleurs, nous et nos parents, nos sœurs et nos frères, nos femmes et nos enfants. [...] Voilà à quoi aboutit votre théorie de la plus-value<sup>43</sup>. »

## LA LONDON SCHOOL OF ECONOMICS, ENTRE SOCIALISTES ET LIBÉRAUX

Au-delà de cet exemple anecdotique, il n'y a pas, même chez les socialistes les plus hostiles au marché et à la concurrence, de rejet radical du mode de raisonnement de l'économie classique. Quand Shaw et les époux Webb fondent la London School of Economics (LSE) en 1895, ils entendent promouvoir un enseignement plus ouvert sur les applications pratiques et sur les autres disciplines qu'à l'Université de Cambridge, mais pas une démarche scientifique diamétralement opposée à celle du courant « néoclassique » intellectuellement dominant (qui est l'objet du prochain chapitre). Malgré des désaccords importants avec son chef de file Alfred Marshall, notamment sur le rôle de l'abstraction, la théorie du salaire et l'opportunité d'un salaire minimum, les fondateurs socialistes de la LSE reconnaissent l'importance de ses contributions ; ils voient dans l'économie un objet scientifique qui peut s'accommoder de divergences politiques<sup>44</sup>. C'est ainsi que dans les années 1930, la LSE sera le lieu de débats animés sur le rôle des prix et la possibilité d'une planification étatique, entre des socialistes et des libéraux comme Friedrich Hayek, sans qu'existe une barrière intellectuelle infranchissable entre les deux groupes d'interlocuteurs.

## CHAPITRE 3

# Révolution marginaliste et réforme sociale

---

À la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, la théorie économique change de nature. Elle prend une forme plus mathématique et adopte l'approche *marginaliste*, qui permet d'unifier, de préciser et parfois de corriger les intuitions des économistes classiques. Cette évolution, détaillée dans les pages qui suivent, conduit à ce qu'on appellera la théorie *néoclassique*. Elle s'accompagne d'une professionnalisation de la discipline, qui s'enracine dans les universités. Avec la théorie néoclassique, l'analyse économique adopte une forme et un contenu qu'elle gardera dans une grande mesure jusqu'à aujourd'hui. Alfred Marshall, titulaire de la chaire d'économie à Cambridge, qui est à la fois un théoricien, un historien de l'économie et un observateur toujours avide de données empiriques, incarne cette transformation. Ses *Principes d'économie politique* parus en 1890 deviennent un ouvrage de référence incontesté ; ils détrônent les *Principes* publiés par John Stuart Mill quarante-deux ans plus tôt.

La synthèse proposée par Marshall se fonde sur les travaux accomplis depuis le milieu du siècle par des économistes britannique (William Stanley Jevons), français (Augustin Cournot, Jules Dupuit, puis Léon Walras), autrichiens (Carl Menger, Eugen von Böhm-Bawerk) et américain (John Bates Clark)<sup>45</sup>. Elle



s'inscrit aussi dans la tradition de la philosophie utilitariste de Jeremy Bentham et de James Mill, qui avait eu une grande influence à partir de la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle.

Malgré cette diversité d'origines, c'est en Grande-Bretagne puis aux États-Unis que la « révolution marginaliste » a l'impact social et intellectuel le plus grand : alors que Cournot, Dupuit et Walras sont peu connus en France en dehors de cercles spécialisés (voir le [chapitre 5](#)), les protagonistes britanniques de cette évolution intellectuelle jouent un rôle important dans le débat public de leur pays. C'est en invoquant la théorie de Jevons que, dans les années 1880-1890, les premiers fabiens rejettent le marxisme, dont ils trouvent l'analyse économique sommaire. Aux États-Unis, à partir de la révolution marginaliste, l'économie universitaire s'éloigne de l'école historique allemande et se rapproche de l'école britannique.

Quant à Marshall, considéré comme l'autorité suprême en matière d'analyse économique, il est régulièrement consulté par le Parlement et le gouvernement, et son avis est sollicité dans les débats publics ; ses disciples essaient dans les partis politiques, à gauche comme à droite, mais aussi dans la presse : l'un d'eux, Walter Layton, devient rédacteur en chef de *The Economist* et fera partie de la délégation britannique à la conférence économique internationale de 1927 où il défendra la concurrence face aux tentatives françaises d'instauration d'ententes industrielles internationales (voir le [chapitre 8](#))<sup>46</sup>.

## *Une nouvelle théorie de la valeur*

La théorie de la rente de Ricardo, fondée sur l'analyse de l'équilibre économique de la moins productive des terres mises en culture, reposait déjà sur un raisonnement à la marge. La théorie néoclassique généralise cette approche au moyen d'outils mathématiques appropriés (avant tout le calcul différentiel), ce qui permet de résoudre des problèmes longtemps insolubles.

Depuis les origines, la théorie économique butait sur le « paradoxe de la valeur » formulé par Adam Smith : pourquoi le diamant, moins utile à l'homme que l'eau, est-il beaucoup plus cher ? Les économistes n'arrivaient pas à accorder cette observation à l'intuition selon laquelle le prix est déterminé au moins en partie par l'utilité. Une autre difficulté théorique consistait à articuler cette intuition à une autre, selon laquelle le prix est déterminé par le coût de production. Les réponses envisagées jusqu'alors, comme la distinction entre différentes sortes de valeur – valeur d'échange et valeur d'usage –, n'étaient pas satisfaisantes parce qu'elles introduisaient plus de confusion que de clarté.

L'approche marginaliste propose une réponse : l'utilité pertinente doit être appréciée à la marge, au niveau de la dernière unité produite et consommée. Si l'eau est moins chère que le diamant, c'est parce que compte tenu du volume total disponible, une petite quantité d'eau en plus ou en moins a peu d'utilité. Or un consommateur n'achètera la « dernière » quantité d'eau, à la marge, que si son utilité – l'utilité *marginale* de l'eau – est supérieure à son prix. Plus exactement, les économistes supposent, conformément à une intuition commune, que l'utilité

d'une consommation supplémentaire décroît au fur et à mesure que la quantité du bien concerné augmente. Dès lors, la demande de chaque individu s'arrête au point où l'utilité marginale est égale au prix<sup>47</sup>.

Cette explication résout deux difficultés. D'abord, le paradoxe de l'eau et du diamant : si le diamant est plus cher, c'est parce que, même si en moyenne l'eau est plus utile que le diamant, ce rapport s'inverse à la marge : compte tenu de la rareté du diamant et de l'abondance de l'eau, un diamant supplémentaire fournit plus d'utilité qu'un peu d'eau en plus. La valeur d'échange coïncide ainsi avec la valeur d'usage, non pas en moyenne mais à la marge – et, selon cette nouvelle approche, c'est bien à la marge qu'il convient de raisonner.

L'approche marginaliste permet aussi de tenir compte de manière unifiée de l'offre (les coûts) et de la demande (l'utilité). Cette unification passe par une réinterprétation des notions anciennes d'offre et de demande, déduites, de manière symétrique l'une de l'autre, des notions de coût marginal et d'utilité marginale. Sur un marché concurrentiel, et sous l'hypothèse de coûts marginaux de production croissants, une entreprise qui vise le profit maximal produit jusqu'à ce que le coût marginal – celui de la dernière unité – soit égal au prix en vigueur. Il en résulte que l'offre est déterminée par les coûts marginaux, de même que la demande est déterminée par l'utilité marginale. Au point d'équilibre où l'offre et la demande s'égalisent, le prix est égal à la fois au coût marginal de production et à l'utilité marginale de la consommation<sup>48</sup>.

Cette réinterprétation simple des notions anciennes d'offre et de demande, et en particulier l'utilisation systématique par Marshall des notions de fonction d'offre et de fonction de demande, aisément représentables par des courbes, offre de nouvelles possibilités à l'analyse économique et modifie les termes de nombreux débats<sup>49</sup>.

## *Une nouvelle analyse de la concurrence*

La notion d'utilité permet tout d'abord aux économistes de quantifier le « bien-être » : c'est la naissance de l'« économie du bien-être » (*welfare economics*), notamment sous l'égide de William Edgeworth et d'Arthur Pigou (qui sera le successeur de Marshall à Cambridge).

Ainsi, l'argument en faveur de la concurrence et contre le monopole peut être reformulé en termes de bien-être : sur un marché concurrentiel, les entreprises, qui considèrent les prix comme une donnée parce qu'elles ne peuvent pas influencer leur niveau, continuent à produire tant que leur coût marginal est inférieur au prix ; de même, les consommateurs augmentent leur demande tant que l'utilité marginale est supérieure au prix. Quand ce processus cesse, le coût marginal est égal à l'utilité marginale (ainsi qu'au prix), ce qui signifie qu'une production supplémentaire n'augmenterait plus le bien-être social : le niveau produit et consommé est donc optimal. À l'inverse, un monopole, pour faire monter les prix, cesse de produire « trop tôt », alors même que son coût marginal est inférieur à l'utilité marginale de la consommation : selon cette approche, les monopoles sont condamnables non pas à cause de leur effet distributif – le transfert de richesse des consommateurs vers les producteurs – mais parce qu'ils réduisent la production à un niveau inférieur à celui qui serait optimal, détruisant ainsi une partie du « surplus social ».

Ce cadre d'analyse abstrait et très simple est bien sûr loin de « démontrer » les vertus du marché concurrentiel. Il ignore la question des économies d'échelle qui peuvent rendre la concurrence impossible ou inefficace ; il ne tient pas compte des effets dynamiques, comme le processus « darwinien » par lequel la concurrence élimine les entreprises les moins efficaces ; du lien entre la concurrence et les incitations à innover ; ou de la différenciation des produits. C'est en outre une analyse partielle, qui ignore les interactions entre différents marchés<sup>50</sup>. Mais cette simplicité a un avantage : elle fournit aux économistes une « boîte à outils » maniable qui leur permet d'éclairer de manière plus précise qu'avant de nombreux problèmes, tels que l'impact des droits de douane, l'incidence des taxes, ou l'impact d'un salaire minimum. Elle permet surtout de formuler les raisonnements avec plus de rigueur et de clarté, ce qui facilite le débat et permet de préciser le rôle des différentes hypothèses.

## *Une « boîte à outils » qui se prête aux arguments nuancés*

La révolution marginaliste modifie le style de l'argumentation économique. Celle-ci devient plus nuancée parce que le nouveau cadre d'analyse permet d'envisager des hypothèses et des mécanismes plus complexes que ceux décrits dans les raisonnements formulés auparavant.

La terre perd ainsi le statut exceptionnel qui était le sien dans les débats sur la rente foncière : elle relève – sous une forme extrême – d'un cas plus général, celui des biens dont l'offre est peu sensible au niveau des prix.

### L'analyse de l'incidence fiscale

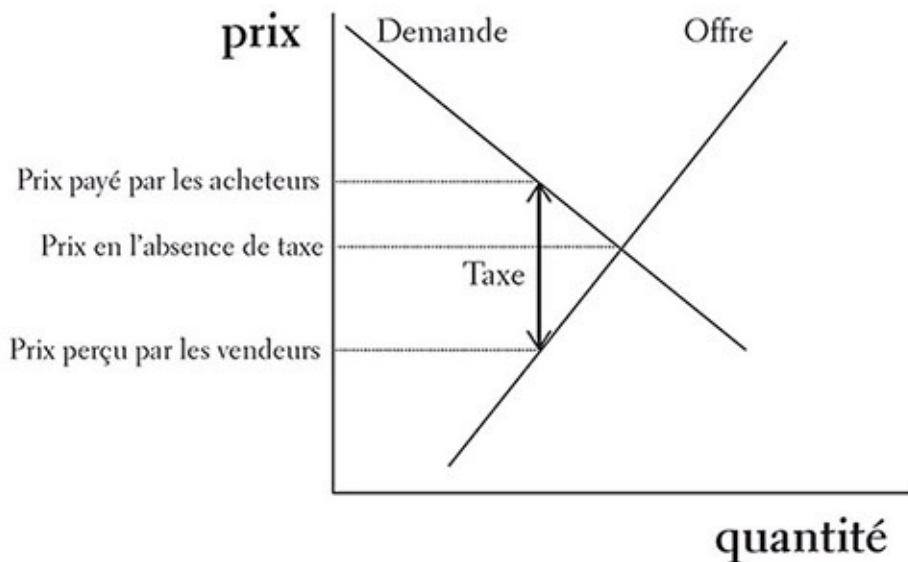
L'utilisation des courbes d'offre et de demande fournit aussi un moyen d'étudier simplement la question de l'*incidence fiscale* – c'est-à-dire d'apprécier qui, des acheteurs ou des vendeurs, supporte le poids d'un impôt. Cette question apparemment technique est au cœur de bien des conflits politiques, au XIX<sup>e</sup> siècle comme plus tard. Si les employeurs paient des cotisations sur les salaires pour financer certaines assurances sociales, en supportent-ils le coût réel, ou celui-ci est-il répercuté *in fine* sur les travailleurs, sous la forme de salaires plus bas ? Si les terres agricoles font l'objet d'une taxe assise sur leur valeur de marché, celle-ci est-elle finalement payée par les propriétaires fonciers, comme le soutiennent

Ricardo puis les partisans de la taxation de la rente foncière, ou bien par les consommateurs, comme le soutiennent, dans la France du XIX<sup>e</sup> siècle, à la fois Proudhon et les économistes libéraux ?

L'analyse marshallienne fournit une réponse simple : chaque côté du marché (l'offre ou la demande) supporte une partie de la taxe, en proportion inverse de sa sensibilité au prix : par exemple, si l'offre est peu « élastique », le prix perçu par les offreurs sera diminué de la quasi-totalité du poids de la taxe, alors que les acheteurs n'en subiront qu'une petite partie (voir [encadré](#)). Cette analyse suggère aussi que la répercussion de la taxe est indépendante du « côté » du marché (offre ou demande) qui, formellement, la paie : une taxe proportionnelle au salaire et prélevée sur les employeurs a exactement le même impact qu'une taxe prélevée sur les salariés parce que le niveau des salaires s'ajuste pour aboutir à l'équilibre représenté graphiquement.

### Offre, demande et incidence fiscale : une analyse marshallienne simple

L'analyse marshallienne procède très simplement : si une taxe est instaurée, le prix perçu par les vendeurs et celui payé par les acheteurs doivent satisfaire deux conditions : la différence entre ces deux prix doit être égale au montant de la taxe, et ces deux prix doivent correspondre, sur la courbe de demande et la courbe d'offre respectivement, à une même quantité (condition d'équilibre). Ces deux conditions sont représentées sur le graphique ci-dessous, typique du style de raisonnement néoclassique. On constate que dans cet exemple, les vendeurs supportent la plus grande partie de la taxe, parce que l'offre est moins sensible aux prix que la demande (la courbe est plus verticale).



Comme on verra plus loin, ce type de raisonnement rencontrera une forte résistance en France tout au long du  $xx^e$  siècle, à la fois dans les débats épistémologiques sur l'économie et dans les débats de politique économique portant sur des sujets aussi différents que l'agriculture et le logement.

## Deux réserves de Marshall à l'égard des arguments libre-échangistes

Cette théorie de l'incidence fiscale conduit à nuancer l'analyse de la politique commerciale. Elle implique en effet que si, pour un certain bien, l'offre des producteurs étrangers est peu sensible au prix auquel ils peuvent le vendre, un pays qui importe ce bien peut gagner à taxer les volumes importés, parce que le droit de douane sera absorbé par les exportateurs étrangers qui baisseront leurs prix de vente.



Cette possibilité pour un pays de modifier à son avantage les termes de l'échange en instaurant des droits de douane limités avait déjà été identifiée par John Stuart Mill. Mais la synthèse néoclassique lui prête une clarté nouvelle. Elle met en évidence la différence entre cet argument et l'argument protectionniste habituel. La fonction des droits de douane, selon cette approche, n'est pas de protéger une industrie mais de faire contribuer les producteurs étrangers au budget national : les tarifs douaniers restent justifiés, par exemple, dans le cas de biens qui ne sont pas du tout produits par le pays importateur. Par ailleurs, à l'inverse de l'approche mercantiliste traditionnelle qui voit favorablement les exportations et défavorablement les importations, cette analyse ne conduit pas à préconiser la subvention des exportations, mais au contraire leur taxation : si les acheteurs étrangers d'un bien exporté sont peu sensibles à son prix, la taxation des volumes exportés permet de les faire contribuer au budget national sans nuire aux producteurs.

Le cadre d'analyse néoclassique conduit aussi Marshall à accepter, sur un plan théorique, la justification de protections douanières temporaires pour les industries naissantes caractérisées par des économies d'échelle. C'est à la suite d'observations détaillées, après plusieurs voyages aux États-Unis, et non pas au terme d'un raisonnement seulement théorique, qu'il arrive à la conclusion que l'industrie américaine, déjà développée, n'est plus fondée à invoquer cet argument pour demander le maintien de droits protecteurs ; et à soutenir la campagne libre-échangiste en Grande-Bretagne contre le projet de *Tariff Reform*.

## *Lectures politiques du marginalisme*

Parce qu'elle constitue davantage une boîte à outils conceptuelle qu'une doctrine, la théorie néoclassique issue du marginalisme n'a pas d'implications politiques univoques.

À un niveau très général, elle renouvelle l'argument en faveur du marché en raison de la manière dont elle interprète la formation des prix. Si les prix reflètent l'utilité marginale et le coût marginal résultant du jeu de l'offre et de la demande, plutôt que des conventions sociales, ils ont une fonction économique précise : égaliser les coûts marginaux et les utilités marginales, ce qui conduit à l'efficacité. En France, cette « naturalisation » de la détermination des prix sera souvent interprétée comme une validation de l'ordre établi, et contestée pour cette raison. Le raisonnement marginaliste conduit en effet souvent les économistes à appréhender avec méfiance les politiques publiques qui interfèrent avec le marché, parce qu'une intervention dans le jeu de l'offre et de la demande risque de perturber, à la marge, les décisions de production et de consommation dans un sens néfaste à l'efficacité.

Mais cette présomption n'est pas absolue : l'effet des interventions publiques dépend de manière fine de la façon dont l'offre et la demande répondent aux variations de prix.

# Les économistes néoclassiques, l'inégalité et la redistribution

Ainsi, Marshall évolue sur la question fiscale : initialement convaincu qu'une imposition forte des héritages et des hauts revenus aurait un effet néfaste sur les incitations à travailler et entreprendre, il finit par reconnaître qu'aucune observation empirique ne confirme cette crainte et par défendre une fiscalité redistributive. Le cadre théorique flexible de l'économie néoclassique se prête à ce pragmatisme : l'appréciation de l'effet d'une taxe ne renvoie plus à des vérités absolues mais à des paramètres quantitatifs et *a priori* incertains (en l'espèce, l'élasticité de l'investissement et de l'offre de travail par rapport aux taux d'imposition du revenu et de l'héritage – élasticités qui dépendent des technologies disponibles, des modes d'organisation de la production, des préférences individuelles et des normes sociales).

En conséquence, Marshall refuse en 1909 d'apporter sa caution aux conservateurs qui le sollicitent pour qu'il prenne position contre le *People's Budget* de Lloyd George.

Les principaux économistes néoclassiques, s'ils convergent sur le plan scientifique, ont des opinions divergentes sur les conséquences éthiques de leurs analyses, sur la justice de la distribution des richesses qui résulte du jeu du marché, et sur l'ampleur souhaitable d'interventions étatiques correctrices.

Certains, comme Edgeworth et Pigou, sont sensibles à la notion d'utilité marginale décroissante : pour eux, la redistribution des richesses est justifiée parce qu'une livre supplémentaire donne plus d'utilité à un pauvre qu'à un riche<sup>51</sup>. C'est ainsi que de nombreux marginalistes sont ouvertement partisans d'une fiscalité redistributive. L'Américain Edwin Seligman, marginaliste convaincu, adversaire du socialisme, se fait l'un des principaux avocats de l'impôt progressif sur le revenu, ce qui le conduit à intervenir dans les débats français au début du xx<sup>e</sup> siècle.

Pour d'autres, l'interprétation marginaliste des prix vaut validation éthique : pour l'Américain John Bates Clark, le fait que le mécanisme de marché attribue à chacun la valeur de sa contribution marginale à la richesse commune signifie que

la distribution des revenus est juste. Il reconnaît le bien-fondé des syndicats ouvriers seulement dans la mesure où, en rétablissant l'équilibre dans la négociation avec les capitalistes, ils empêchent ces derniers de payer des salaires inférieurs à la productivité marginale.

Mais cette opinion est minoritaire et la plupart des marginalistes défendent une fiscalité redistributive. Marshall, s'il dénonce les erreurs théoriques et empiriques de Henry George et des fabiens, préconise comme eux la taxation des terrains dont la valeur s'accroît du fait des dépenses publiques ou du développement économique général – l'incrément non gagné au sens de Mill. Même si cette valeur reflète l'utilité marginale des terrains, cela ne suffit pas à justifier que leurs propriétaires s'enrichissent en dormant. Quant au Français Walras, il va jusqu'à défendre la nationalisation des terres, dans l'esprit de Henry George (voir le [chapitre 5](#)).

Au-delà de ces divergences, une conclusion commune se dégage : pour les économistes néoclassiques, les interventions publiques doivent être parcimonieuses ; si l'on souhaite agir sur la distribution des revenus, il faut le faire au moyen d'un petit nombre d'instruments simples plutôt que par des interférences nombreuses avec le fonctionnement des marchés. Ainsi, taxer les riches et fournir une aide monétaire aux plus pauvres est préférable à la multiplication d'interventions portant directement sur la formation des prix, comme la fixation d'un salaire minimum élevé<sup>52</sup>, le blocage des loyers, la subvention de certains biens, ou le contrôle du marché du travail. Contrairement à ce qu'on croit souvent, Keynes, dans les années 1930, n'aboutira pas à des conclusions très différentes ; et cette vision de l'action publique inspirera les États-Unis au cours du xx<sup>e</sup> siècle, jusqu'à aujourd'hui.

## La sollicitude pour les consommateurs

Un autre trait commun aux analyses inspirées par l'économie néoclassique est la sollicitude à l'égard des consommateurs, plus que pour les producteurs.

Cette remarque est évidente sur le plan de la démarche scientifique : le point de départ de la théorie néoclassique est l'intégration de l'utilité, c'est-à-dire des consommateurs, dans une analyse jusqu'alors plus attentive aux coûts, c'est-à-dire aux producteurs.

En outre, l'analyse en termes de bien-être conduit souvent les économistes à l'idée qu'« on trouve habituellement les réponses correctes à des questions de politique économique en se plaçant du point de vue des consommateurs<sup>53</sup> ». En effet, dans la mesure où la concurrence parfaite est censée conduire à l'efficacité, et où les entreprises ont en général intérêt à augmenter les prix au-dessus du niveau concurrentiel, l'intérêt des consommateurs fournit une meilleure boussole à l'économiste que celui des producteurs. Cette idée inspirera les politiques de concurrence jusqu'à aujourd'hui, en particulier aux États-Unis.

Sur ce point, la théorie néoclassique s'accorde à une culture politique britannique préexistante : on l'a vu, la figure du consommateur est perçue comme une incarnation de l'intérêt général à l'occasion des débats sur le protectionnisme et le libre-échange dès les années 1840, et de nouveau dans les premières années du <sup>xx</sup><sup>e</sup> siècle.

## Pigou et l'action publique au moyen des signaux de marché

L'argument néoclassique sur l'efficacité de l'équilibre du marché repose sur l'hypothèse selon laquelle un producteur se préoccupe seulement de sa propre production, et un consommateur de sa propre consommation. Mais qu'en est-il des marchés sur lesquels la production ou la consommation des uns a un effet sur les autres ?

On parle alors d'effets externes, ou externalités. Les externalités peuvent être négatives, par exemple quand la production engendre de la pollution ou quand la consommation donne lieu à des nuisances pour les tiers – comme la circulation automobile qui génère pollution et congestion. Elles peuvent aussi être positives :

la vaccination d'une partie de la population profite à tous en diminuant le risque d'épidémie ; la culture de certaines plantes bénéficie aux apiculteurs voisins.

La réponse proposée par Pigou consiste à quantifier l'externalité en cause, puis à conduire les producteurs et les consommateurs à modifier leurs décisions en ajoutant au « signal prix » une taxe (dans le cas des externalités négatives) ou une subvention (dans le cas des externalités positives) qui reflète son ampleur. Pigou montre que, sous certaines hypothèses, une telle taxe (ou subvention) conduit les agents à « internaliser » l'effet externe de leurs actions. Elle modifie ainsi l'équilibre concurrentiel jusqu'à aboutir à un niveau de production et de consommation efficace du point de vue de la société dans son ensemble.

La pensée de Pigou est typique d'une forme de libéralisme de gauche, même si Pigou cultive une posture de technicien éloigné des controverses politiques : en présence d'effets externes, le marché livré à lui-même ne conduit pas à l'efficacité et une action publique est nécessaire. Mais pour être efficace, cette action doit s'inscrire finement dans le jeu du marché : au lieu de rationner arbitrairement les quantités, de fixer le niveau des prix ou d'énoncer des normes, il est plus simple et plus efficace de modifier le « signal prix » par une taxe ou une subvention, puis de laisser les décisions des producteurs et des consommateurs se coordonner au travers du jeu de l'offre et de la demande pour aboutir à un nouveau prix. Ce prix tient compte de la taxe ou de la subvention, mais les pouvoirs publics ne peuvent pas prévoir son niveau précis à l'avance, parce qu'il dépend de la manière dont l'offre et la demande répondront à cette intervention publique.

Cette analyse inspirera la mise en œuvre du *Clean Air Act* américain en 1990. Pour résoudre le problème des pluies acides et celui de la diminution de la couche d'ozone, cette loi instaure, avec succès, un système de permis d'émission de gaz polluants, selon une logique équivalente à l'instauration de taxes. Les systèmes actuels de taxe carbone et de permis d'émission, qui visent cette fois l'émission de gaz contribuant au réchauffement climatique, suivent la même logique. L'analyse pigouvienne inspirera aussi les péages urbains mis en place dans plusieurs villes européennes mais rejetés en France.

## *Une vision simpliste de l'homme et de la société ?*

La théorie néoclassique prolonge une évolution entamée en Grande-Bretagne dès le début du XIX<sup>e</sup> siècle : la constitution de la théorie économique comme un domaine autonome, caractérisé par des raisonnements abstraits fondés sur une représentation simplifiée de l'homme et de la vie économique. On verra dans la suite de ce livre que cette approche suscite dès son apparition de très vives critiques. Formulées dès 1839 par Auguste Comte selon qui « l'isolement nécessaire de leur prétendue science, relativement à l'ensemble de la philosophie sociale », révèle « l'inanité scientifique de cette théorie<sup>54</sup> », ces critiques redoublent de virulence en réaction à la révolution marginaliste.

Les économistes de la tradition classique puis néoclassique apportent à ces critiques plusieurs réponses. La principale consiste à reconnaître l'irréalisme des hypothèses retenues, mais à le présenter comme le prix à payer pour construire des modèles théoriques maniables et féconds. John Stuart Mill défend ainsi l'hypothèse de concurrence parfaite alors retenue dans les raisonnements des économistes. Dans un chapitre de ses *Principes* intitulé « De la concurrence et de la coutume », il reconnaît que l'action de la concurrence est entravée à la fois par des obstacles naturels ou institutionnels, et par « la coutume » qui la tempère souvent. Mais Mill n'en déduit pas qu'une théorie fondée sur l'hypothèse de concurrence parfaite est fausse. Au contraire, il justifie le recours à cette

hypothèse en soulignant que « c'est seulement grâce au principe de la concurrence que l'économie politique a quelque prétention au caractère scientifique ». Mill se borne à rappeler qu'il faut interpréter les résultats théoriques avec recul : « Pour échapper à l'erreur, nous devons, en appliquant les conclusions de l'économie politique aux affaires réelles de la vie, considérer [...] à quel degré le résultat sera modifié si la concurrence reste au-dessous du maximum<sup>55</sup>. » Ainsi, Mill affirme la pertinence d'une certaine autonomie de la théorie économique : dans ses *Principes*, il reprend les hypothèses réductrices de Ricardo tout en rappelant leurs limites ; et dans le reste de son œuvre – qui traite de logique, de philosophie de la connaissance et de philosophie politique et morale – il déploie une réflexion sur l'homme qui englobe bien d'autres dimensions.

Souvent reformulée jusqu'à aujourd'hui<sup>56</sup>, cette vision du rôle et des limites de la théorie économique est complétée à partir du milieu du xx<sup>e</sup> siècle par des travaux qui tentent de préciser le domaine de validité de l'analyse néoclassique. Ils portent notamment sur la question de la rationalité individuelle : le caractère purement hypothétique de l'*Homo œconomicus* – un individu doté de préférences bien définies, agissant de manière rationnelle par référence à un calcul d'utilité sophistiqué – est critiqué depuis le xix<sup>e</sup> siècle<sup>57</sup>. Son irréalisme est confirmé à la fin du xx<sup>e</sup> siècle par de nombreux travaux de psychologie cognitive expérimentale – notamment ceux de Daniel Kahneman et Amos Tversky. Mais d'autres travaux, théoriques et empiriques, montrent que sur beaucoup de questions – par exemple le comportement des consommateurs –, le cadre d'analyse néoclassique fournit souvent une bonne approximation de la réalité, malgré le décalage entre l'homme réel et l'*Homo œconomicus* abstrait<sup>58</sup>.

Enfin, la théorie économique gagne progressivement en complexité : ses modèles tiennent compte tout d'abord du caractère imparfait de la concurrence (à partir des années 1930), puis des asymétries d'information et du caractère incomplet des contrats (à partir des années 1970), et plus récemment des limites de la rationalité individuelle<sup>59</sup>. Ces enrichissements successifs de la théorie conduisent à remettre en cause l'universalité de certains des résultats obtenus par



Marshall et ses contemporains, mais il s'agit plus d'un prolongement que d'une remise en cause de leur démarche.

## *La politique agricole commune à la lumière de Ricardo et de Pigou*

Malgré ses limites, la théorie néoclassique telle que formulée au début du <sup>xx</sup><sup>e</sup> siècle conserve une grande utilité : elle permet de clarifier et d'organiser la réflexion sur de nombreuses questions de politique économique. On peut le vérifier à propos d'un des sujets évoqués dans l'introduction, celui des aides à l'agriculture au travers de la politique agricole commune (PAC) de l'Union européenne. Outre son importance intrinsèque – 50 milliards d'euros par an, encore 40 % du budget communautaire –, cette politique illustre une spécificité de l'approche de l'économie en France à cause du soutien quasi unanime dont elle jouit, alors qu'elle est fortement mise en cause à l'étranger. Sans entrer dans les détails complexes de la PAC et de ses réformes successives, nous verrons qu'une analyse même sommaire de cet exemple peut éclairer à la fois l'utilité de la théorie économique la plus classique et le rapport des Français à l'économie.

On peut résumer l'argument des opposants à la PAC – en particulier telle qu'elle existait avant la réforme de 2003 – au moyen des noms de deux économistes anglais : Ricardo et Pigou.

C'est à un double titre que la pensée de Ricardo est pertinente pour organiser la réflexion sur la PAC. Tout d'abord, la théorie de l'avantage comparatif, qui sous-tend la réforme de 2003. En encourageant certaines productions au détriment d'importations, la PAC nuisait à l'efficacité économique et appauvissait

l'Europe, qu'elle contraignait à produire des aliments disponibles à l'étranger à moindre coût. La réforme de 2003, en découplant les aides de la production, a en partie répondu à cette objection.

C'est alors qu'on peut invoquer de nouveau Ricardo, cette fois au titre de la théorie de la rente foncière. Qu'il s'agisse d'aides à la production ou d'aides découplées, la PAC rend plus profitable la détention de terres. Or il y a tout lieu de s'attendre à ce que le surprofit induit par cette politique soit approprié par les propriétaires fonciers, au travers du prix et du loyer des terres. Les études empiriques disponibles confirment dans l'ensemble que les propriétaires fonciers européens – parmi lesquels des membres de la famille royale britannique – s'approprient en effet une part significative des aides versées au titre de la PAC<sup>60</sup>.

Comment, alors, justifier la PAC ? C'est ici qu'intervient Arthur Pigou. Si certaines activités agricoles engendrent des externalités positives, il paraît justifié de les subventionner. Ainsi, certains partisans de la PAC expliquent que le maintien d'une activité agricole sur l'ensemble du territoire, y compris là où elle est coûteuse comme dans les zones montagneuses, ou le maintien d'exploitations « à taille humaine », même peu productives, serait source d'avantages pour la collectivité – économiques ou d'une autre nature – justifiant des subventions. Les adversaires de la PAC relèvent quant à eux que ces externalités positives supposées sont bien vagues, alors que les externalités négatives – principalement sur l'environnement – sont assez certaines.

Dans une grande mesure, l'évolution progressive de la PAC depuis les années 1990 reflète cette approche pigouvienne, avec un effort pour réorienter les subventions vers les activités favorables à l'environnement, et pour les transformer en aides au revenu sans incidence sur l'incitation à produire.

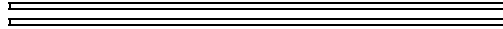
L'attitude française dans ce débat consiste souvent à en refuser les termes par principe, au motif qu'ils refléteraient une vision trop marquée par des concepts condamnables en soi, parce qu'issus de la théorie économique néoclassique. C'est le point de vue exprimé par un ancien ministre de l'Agriculture dans un ouvrage récent :

« Ce discours sur la baisse des prix et la régulation par le marché devient dominant en Europe. [...] La vulgate néolibérale impose dans le secteur agricole et agroalimentaire comme ailleurs cette vue idyllique d'un monde charmant où la libéralisation généralisée des marchés permettrait d'exploiter les avantages comparatifs et éviterait les fluctuations de prix propres à l'agriculture et qui constituent autant d'obstacles au "bien-être" des consommateurs et, accessoirement, des producteurs... Notons que les économistes qui professent ce conte n'aiment pas qu'on les qualifie de "néolibéraux", expression qui reste en France assez péjorative, et préfèrent se rattacher à "l'économie du bien-être". Ce courant, héritier d'Adam Smith, des théoriciens de l'équilibre (Pareto, Walras), a son théoricien en la personne du professeur Arthur C. Pigou. [...] Nos néoclassiques économistes du bien-être utilisent volontiers le vocabulaire de cette école de pensée : les "externalités", les "asymétries d'information", les "biens publics", les "aménités", etc<sup>61</sup>. »

Ces lignes ressemblent à un pastiche de discours français sur l'économie. Comment en est-on arrivé là ? C'est l'objet des prochains chapitres.

## DEUXIÈME PARTIE

# Les enjeux politiques de la « loi de l'offre et de la demande » en France



## CHAPITRE 4

# L'ambiguïté de la gauche face au libre-échange

---

Dans son livre *L'Identité économique de la France*, l'historien David Todd date de la Restauration et surtout de la monarchie de Juillet « l'émergence de [la] culture protectionniste » française<sup>62</sup>. Pour lui, les débats de cette période « ont contribué à forger le paysage idéologique français contemporain ». Les socialistes, initialement libre-échangistes, évoluent en effet vers le protectionnisme jusqu'à s'accorder dans les années 1840 avec les industriels et les propriétaires fonciers menacés par les producteurs étrangers, au nom d'une hostilité générale au principe de la concurrence.

Mais avant 1850, la différence entre la France protectionniste et la Grande-Bretagne libre-échangiste tient moins aux idées qu'au poids des intérêts en jeu. L'hostilité des socialistes à la concurrence et au discours des économistes est en effet partagée des deux côtés de la Manche. Certains arguments invoqués par les protectionnistes sont spécifiques à la France – le rejet du modèle social « anglais » et l'idée (largement fausse) selon laquelle la propriété terrienne est déjà égalitaire du fait de la Révolution. Mais la différence principale entre les deux pays tient à ce que la base sociale du protectionnisme, à la fois agricole et industrielle, est plus large en France qu'en Grande-Bretagne où elle se limite à l'aristocratie foncière.

C'est plus tard, à la fin du <sup>xix</sup><sup>e</sup> siècle, qu'une différence « idéologique » s'affirme. Comme en Grande-Bretagne, la question douanière revient alors au premier plan ; et comme dans les années 1840, les protectionnistes l'emportent en France – avec le « tarif Méline » de 1892 – alors qu'ils sont défaits en Grande-Bretagne au début du <sup>xx</sup><sup>e</sup> siècle. Mais le contraste entre le succès du libre-échange en Grande-Bretagne et son échec en France ne peut pas être interprété, comme un demi-siècle plus tôt, seulement par référence à la configuration des intérêts matériels en jeu.

Même si la population intéressée au protectionnisme reste plus importante en France parce qu'elle comprend un grand nombre de petits paysans propriétaires, la situation des deux pays est plus similaire que dans les années 1840 : des deux côtés de la Manche, beaucoup d'industriels craignent la concurrence allemande ; inversement, les ouvriers sont hostiles au protectionnisme agricole qui risque de renchérir le pain. Mais la divergence s'est accrue sur le terrain des idées : alors que la gauche britannique est devenue nettement libre-échangiste à la fin du <sup>xix</sup><sup>e</sup> siècle, la gauche française reste partagée. En France comme dans toute l'Europe, le centre de gravité politique du protectionnisme est à droite, et les socialistes comme les radicaux dénoncent régulièrement le protectionnisme qui affame les ouvriers et profite aux capitalistes. Mais cette polarisation est moins marquée que dans les autres pays européens : la gauche française oscille entre l'opposition au protectionnisme au nom des intérêts des plus pauvres, et l'idée qu'il existe une affinité intellectuelle entre protectionnisme et socialisme, fondée sur le refus du laisser-faire et la demande d'une intervention de l'État dans la vie économique.

Cette différence entre la gauche française, restée méfiante à l'égard du principe même de la concurrence, et la gauche britannique qui a largement abandonné ces positions, renvoie à l'évolution du discours des économistes libéraux dans les deux pays. À l'inverse de ce qui se passe en Grande-Bretagne à partir du milieu du <sup>xix</sup><sup>e</sup> siècle, les économistes libéraux français, souvent détenteurs de positions élevées dans les affaires, la presse et la politique, délaissent le terrain scientifique et deviennent des militants antisocialistes, des

défenseurs de l'ordre social existant. Ils s'opposent à toutes les politiques allant dans le sens d'une réduction des inégalités – des projets d'impôt sur le revenu aux lois sur les accidents du travail ou les retraites ouvrières. En réaction, leur discours sur les vertus du marché, de la concurrence et du libre-échange est discrédité à gauche. L'alliance entre socialistes et libéraux, qui triomphe en Grande-Bretagne au début du xx<sup>e</sup> siècle sur un programme combinant libre-échange, redistribution fiscale et lois sociales, est donc impossible en France.



## *Les premières convergences entre protectionnistes et socialistes*

Les gouvernements de la Restauration, la monarchie de Juillet et la Deuxième République font voter des lois commerciales qui confirment le protectionnisme instauré par Napoléon, en le modifiant à la marge<sup>63</sup>. En particulier, l'Association pour la liberté des échanges, créée en France en 1846 – l'année même où l'Anti-Corn Law League atteint son but à Londres –, rencontre peu d'écho.

Au début de la Restauration, le protectionnisme se situe à droite. La gauche soutient nettement le libre-échange et dénonce l'égoïsme des grands propriétaires fonciers qui veulent renchérir le blé<sup>64</sup>. Les arguments de certains protectionnistes semblent lui donner raison : un député explique par exemple que la cherté du pain est un bien pour les ouvriers, qu'elle oblige à travailler avec plus d'ardeur pour survivre<sup>65</sup>.

### L'importance des intérêts protectionnistes en France

L'arrière-plan économique des débats commerciaux est plus complexe en France qu'en Grande-Bretagne où l'industrie, largement exportatrice, s'oppose

aux propriétaires fonciers qui craignent la baisse du prix du blé. En France, les productions qui seraient menacées par une concurrence étrangère accrue si le libre-échange l'emportait sont à la fois industrielles – tissus de coton dont l'importation est prohibée depuis l'Empire, fers, acier – et agricoles – sucre de betterave, lin, blé confronté à la concurrence russe. De même, les secteurs exportateurs sont à la fois industriels – les « articles de Paris », les produits de luxe comme les tissus de soie – et agricoles – avant tout, le vin.

Les groupes sociaux intéressés au protectionnisme sont donc plus larges en France, puisqu'ils comprennent la majorité des industriels. Même quand le débat se limite à l'agriculture, il n'oppose pas avec la même netteté qu'en Grande-Bretagne une petite minorité d'aristocrates oisifs à l'ensemble de la population. Les protectionnistes font valoir que la propriété de la terre est plus morcelée en France et qu'en conséquence ils défendent les intérêts d'une vaste population rurale. Par ailleurs, les riches propriétaires des vignobles bordelais, favorables au libre-échange, ne paraissent pas plus sympathiques que les propriétaires protectionnistes de terres à blé.

## Le patronat conservateur et la gauche radicale contre la concurrence

Avec les progrès de l'industrialisation et celui, concomitant, du mouvement ouvrier, les débats portent de plus en plus sur le lien entre la politique commerciale et la « question sociale ». À partir des années 1830, la misère ouvrière occupe une place croissante dans le débat public : deux « enquêtes sociales » parues en 1840 ont un grand retentissement (*De la misère des classes laborieuses en Angleterre et en France* d'Eugène Buret et le *Tableau de l'état physique et moral des ouvriers* du médecin Louis-René Villermé), et la loi sur le travail des enfants est votée en 1841.

### LE DISCOURS DU PATRONAT PROTECTIONNISTE CONTRE LA CONCURRENCE ET L'ÉCONOMIE POLITIQUE

Dans ce contexte, le protectionnisme est présenté par les industriels qui le défendent comme un moyen de préserver les ouvriers des effets néfastes de la concurrence internationale et de résoudre la question sociale.

Les partisans les plus actifs du protectionnisme sont de riches industriels et des hommes politiques majoritairement situés à droite, hostiles aux revendications ouvrières. L'un des principaux orateurs protectionnistes au Parlement, Charles Dupin, est par ailleurs un pamphlétaire antisocialiste<sup>66</sup>. La principale organisation protectionniste, le Comité pour la défense du travail national (créé en 1842), est une émanation du patronat<sup>67</sup>. Adolphe Thiers, ministre à de nombreuses reprises jusqu'en 1840, est le gendre d'un industriel du textile. Intéressé personnellement au protectionnisme qu'il défend au gouvernement, il est aussi un adversaire résolu du mouvement ouvrier : en 1834, il réprime dans le sang la révolte des canuts (les ouvriers de la soie à Lyon) ; plus tard, en 1848, il sera contre les socialistes le chef de file du « parti de l'ordre ».

Pourtant, les protectionnistes présentent leur combat dans des termes destinés à gagner le soutien de la gauche démocratique : ils dénoncent « la concurrence, non seulement internationale, mais cosmopolite universelle, [...] grave danger qui menace la classe ouvrière », l'ordre social cruel qui règne en Grande-Bretagne, et la « prétendue science d'économie<sup>68</sup> », qualifiée par Auguste Mimerel, industriel textile qui préside le Comité pour la défense du travail national, de « science qui ignore la pitié ». Thiers est constant dans son hostilité, au moins dans le cadre des débats commerciaux : en 1833, il qualifie la « stupide économie politique » de « science dogmatique » ; en 1851, elle est selon lui « la plus vaine, la plus puérile et quelquefois la plus désastreuse des littératures<sup>69</sup> ».

Comme en Grande-Bretagne, les protectionnistes dénoncent le caractère abstrait de l'économie politique invoquée par les libre-échangistes. Lors des débats sur le sucre, Thiers, président du Conseil, réclame une autre économie politique, « qui résulte des faits historiques<sup>70</sup> ». Quelques années plus tard, l'Association pour la défense du travail national demande pareillement l'avènement d'une science économique « variable comme les faits », et dépourvue d'ambition théorique<sup>71</sup> – nous reviendrons dans le prochain chapitre sur cette

volonté de créer une « autre économie politique » au cours des décennies suivantes.

## L'ÉVOLUTION DE LA GAUCHE RADICALE

Cette opposition revendiquée à la concurrence et aux économistes rejoint le discours des réformateurs sociaux et des socialistes.

Eugène Buret n'est pas socialiste, mais ses idées le placent très à gauche, puisque pour soulager la condition ouvrière, il prône entre autres mesures une forte augmentation des droits de succession<sup>72</sup>. Or, pour lui, la misère résulte de l'« anarchie industrielle<sup>73</sup> » et de « la concurrence illimitée », source de « maux » et de « désastres<sup>74</sup> ». Son rapport commence par une longue attaque contre l'économie politique, à laquelle il reproche son abstraction, sa prétention à la scientificité<sup>75</sup> et son apologie de la concurrence<sup>76</sup>.

Les auteurs socialistes défendent des positions semblables. Proudhon dénonce « le système de concurrence qui nous tue<sup>77</sup> ». Louis Blanc, dans *L'Organisation du travail* qui rencontre un grand succès, s'en prend à la concurrence, « système d'extermination » du peuple ; au « bon marché », qui dans un régime de concurrence n'est qu'un « bienfait provisoire et hypocrite » ; et à « l'économie politique sans entrailles » qui en fait l'apologie<sup>78</sup>.

Hostiles à la concurrence et à l'économie politique, ces auteurs critiquent le libre-échange, au moins tant que le régime économique n'est pas bouleversé. Pour Louis Blanc, qui écrit en 1839, « tant que la libre concurrence sera maintenue, le système prohibitif, ou si l'on veut, protecteur, restera comme une nécessité fatale ». De même, en 1846, sans nier les effets néfastes de la protection, Proudhon voit dans « le libre commerce [...] le mortier monstre qui doit [...] soumettre définitivement le prolétariat<sup>79</sup> ».

Selon David Todd, entre 1846 et 1848, « la majorité des feuilles de la gauche radicale choisissent [...] le camp protectionniste<sup>80</sup> », ce qui marque une évolution par rapport à leurs positions antérieures – même si la domination des idées protectionnistes à gauche n'est ni totale ni définitive, puisqu'en 1851 la majorité

des députés de gauche vote (sans succès) contre l'augmentation des tarifs douaniers.

## Les principes à gauche, les intérêts à droite

Ceux qui, à gauche, critiquent le libre-échange le font au nom de principes généraux que sont l'hostilité à la concurrence, aux économistes – pour la plupart opposés aux revendications ouvrières et même au suffrage universel – et à l'« Angleterre<sup>81</sup> » plus que par référence aux effets précis que pourrait avoir l'ouverture commerciale sur la situation des ouvriers.

En 1846, un socialiste reconnaît ainsi que la France, « abstractivement considérée, ne perdrait rien à la liberté des échanges » et affirme que c'est « exclusivement au nom des principes » qu'il s'y oppose : « Poser [l'anarchie] en principe, [...] l'invoquer comme l'idéal d'une société parfaite, cela ne se comprend pas<sup>82</sup>. »

Au contraire, les industriels protectionnistes défendent leurs intérêts plus qu'une quelconque doctrine. Sous leur plume, l'invocation de principes généraux paraît circonstancielle, et leur souci proclamé de préserver les ouvriers des ravages de la concurrence étrangère s'accommode de positions opposées dès lors que la politique commerciale n'est pas en jeu.

En 1842, le chef de file des industriels protectionnistes exhorte ses pairs à « laisser entrer en France la main-d'œuvre étrangère » pour faire planer sur les ouvriers français une « légère menace de chômage » qui empêchera l'augmentation des salaires<sup>83</sup>. Ainsi, au moment même où, au nom du bien-être ouvrier, il s'évertue (avec succès) à faire échouer les négociations commerciales avec la Belgique dont les tissus menacent la prospérité de ses filatures, cet industriel de Roubaix encourage l'« importation » d'ouvriers belges pour faire baisser les salaires<sup>84</sup>.

Quant à Thiers, s'il se montre constant dans la défense du protectionnisme et l'hostilité aux socialistes, les principes économiques qu'il invoque sur ces deux sujets sont contradictoires. Dans ses interventions au Parlement, de 1833 à 1851,

il dénonce la déstabilisation que provoquerait la concurrence étrangère si la protection était abolie, et affiche son dédain pour les raisonnements abstraits des économistes<sup>85</sup>. Mais son discours est bien différent quand il s'agit de s'opposer au socialisme après les émeutes de juin 1848. Dans un pamphlet largement diffusé, *De la propriété*, il fait l'éloge de l'ordre social existant fondé sur la concurrence, « source de toute amélioration dans le sort des classes pauvres ». À front renversé par rapport aux positions qu'il défend dans les débats commerciaux avant comme après 1848, Thiers oppose aux socialistes des arguments généraux sur les mérites du marché : le peuple, en tant que consommateur, gagne plus à la concurrence que ce qu'il perd en tant que producteur ; et si la concurrence « amène des perturbations momentanées dont [l'ouvrier] souffre, [...] a-t-on découvert un moyen de faire marcher le monde sans soubresaut et sans secousse<sup>86</sup> » ?

## *L'émergence d'une idéologie protectionniste ?*

La configuration des débats commerciaux sous la monarchie de Juillet – la rencontre d'une hostilité intellectuelle au principe de la concurrence, à gauche, et d'une hostilité intéressée, émanant de la droite et du patronat – se retrouvera souvent dans les débats économiques, jusqu'à aujourd'hui, comme on l'a vu dans l'introduction.

Peut-on pour autant repérer une ligne continue allant des industriels des années 1840, qui s'opposent au libre-échange au nom du bien-être ouvrier, aux notaires de 2015 qui défendent leurs privilèges avec un discours aux accents altermondialistes ? Inversement, les socialistes qui inclinent vers le protectionnisme entre 1846 et 1848 sont-ils les premiers « idiots utiles » d'une longue lignée, celle d'une gauche française que sa méfiance à l'égard de la concurrence conduirait à des positions contraires aux intérêts des plus pauvres ?

### Peu de différences entre socialistes français et britanniques en 1840

Même si elle comprend une part de vérité, cette interprétation se heurte à une difficulté : dans les années 1840, la méfiance à l'égard de la concurrence et des

économistes qui en font l'éloge caractérise autant la gauche britannique que la gauche française.

On aurait donc tort d'opposer, parlant des années 1840, une gauche française aveuglée par son refus intellectuel du marché à une gauche britannique prétendument plus éclairée. Au contraire, la froideur du mouvement ouvrier à l'égard du libre-échange présente en Grande-Bretagne un caractère plus « idéologique », à cause de l'intérêt évident qu'aurait pour les ouvriers une baisse du prix du pain. Ce caractère d'évidence est moins prononcé en France : même si on peut penser que le libre-échange aurait dans l'ensemble profité aux plus pauvres parce qu'il aurait rendu meilleur marché des produits destinés à la consommation de masse (le blé et les textiles ordinaires, confrontés aux importations) et renchéri les produits de luxe exportés par la France, un tel effet n'a aucun caractère d'évidence, ni pour les contemporains, ni même pour les historiens ou économistes d'aujourd'hui<sup>87</sup>.

La défaite du libre-échange en France, au moment où les *Corn Laws* sont abolies outre-Manche, ne reflète donc pas une configuration intellectuelle différente, mais le fait plus prosaïque qu'en France, la base sociale du protectionnisme est plus large qu'en Grande-Bretagne où elle se limite à l'aristocratie foncière.

## Le « génie français » contre le libre-échange

C'est ultérieurement – sous la Troisième République, comme on le verra bientôt – que la configuration intellectuelle des débats sur le libre-échange, la concurrence et la discipline de l'économie politique divergera de celle de la Grande-Bretagne. Cependant, malgré la similitude d'ensemble des arguments échangés de part et d'autre de la Manche, le discours protectionniste français présente des aspects singuliers dès les années 1830 et 1840.

### L'ARGUMENT CONSERVATEUR DE LA PROPRIÉTÉ ÉGALITAIRE DE LA TERRE



Les partisans du protectionnisme insistent sur la distribution différente de la propriété foncière en France et en « Angleterre » : elle serait égalitaire en France parce que la Révolution a redistribué les terres et généralisé le partage égal des successions. Cet argument leur permet de se présenter comme les défenseurs du peuple et non d'une aristocratie privilégiée.

La thèse d'une société déjà égalitaire grâce à la Révolution jouera un rôle central dans les discours conservateurs sur l'économie tout au long du XIX<sup>e</sup> siècle, au-delà de la question commerciale. Si l'ordre social est juste, il faut éviter de le déstabiliser : ce type de raisonnement sera invoqué pour s'opposer à l'instauration d'une fiscalité progressive ou d'une législation sur le travail, à l'ouverture commerciale ou à l'exacerbation de la concurrence entre producteurs.

Pendant la Deuxième République, Thiers justifie par la propriété égalitaire de la terre à la fois son opposition au libre-échange – affirmant que « le peuple [étant] propriétaire », le protectionnisme est démocratique et non aristocratique comme en Angleterre<sup>88</sup> – et son hostilité à une « surimpos[ition de] la propriété » – au motif que « la terre en France [serait] dans la main du pauvre, bien plus que du riche<sup>89</sup> ».

Cette description d'une France égalitaire est éloignée de la réalité. Les travaux de Thomas Piketty ont montré que même si au XIX<sup>e</sup> siècle, la propriété y est un peu moins concentrée qu'en Grande-Bretagne, la différence entre les deux pays est modeste<sup>90</sup>. Les contemporains eux-mêmes, à gauche, opposent aux conservateurs des chiffres démontrant l'ampleur des inégalités. Le socialiste Pierre Leroux tourne en ridicule les défenseurs du « système social actuel » qui « ni[ent] les Prolétaires et couvr[ent] la France de Propriétaires<sup>91</sup> » : face à l'invocation de « cinq millions de propriétaires » censée illustrer le caractère démocratique de la propriété foncière, il démontre dans son livre *De la Ploutocratie*, tableaux statistiques à l'appui, combien celle-ci est concentrée.

Malgré son inadéquation à la réalité, déjà évidente pour nombre de contemporains, cette vision de l'économie qui évacue tout conflit est au cœur des discours protectionnistes. En 1851, Thiers explique à l'Assemblée nationale que le protectionnisme, loin d'être le fruit « d'une ignoble coalition d'intérêts privés » dénoncée par ses détracteurs, est dans l'intérêt de tous : à la différence de

l'Angleterre, spécialisée dans quelques productions à bas coûts, « nous produisons de tout avec une rare perfection, [...] cela fait que, partout, pour chaque chose, nous avons un concurrent contre lequel il faut nous défendre ». Ce tableau unanimiste de l'économie se retrouvera dans une grande partie des discours hostiles au libre-échange et à la concurrence, jusqu'aux années 1930.

## L'ANGLOPHOBIE, CIMENT DE LA RHÉTORIQUE PROTECTIONNISTE

La Grande-Bretagne est à la fois le principal partenaire commercial de la France – celui auquel les viticulteurs voudraient vendre davantage, et inversement celui dont les industriels textiles craignent la concurrence –, le pays de l'économie politique, et à partir de 1846 celui du libre-échange.

Or, dans la première moitié du XIX<sup>e</sup> siècle, l'opposition au système social « anglais » est un lieu commun des discours sur la question sociale. Pour Alban de Villeneuve-Bargemont, auteur de *L'Économie politique chrétienne*, « le paupérisme a pris naissance en Angleterre [et il faut] renoncer aux principes qui ont dirigé le système [...] de l'Angleterre, [fondé sur] la concurrence universelle [et] la dégradation morale de l'homme<sup>92</sup> ». Les économistes britanniques sont souvent dénoncés comme les inspirateurs d'un nouveau système social, particulièrement cruel. Villeneuve-Bargemont attaque « les doctrines de Smith, adoptées avec empressement par les grands capitalistes de l'Angleterre », et Buret « le système de Malthus [qui] règne exclusivement en Angleterre ». Après sa victoire de 1846, le libre-échange est encore davantage identifié à l'Angleterre. Selon Proudhon, dont les *Contradictions économiques* paraissent peu après le vote du Parlement britannique, la Ligue pour l'abolition des *Corn Laws* « marche à l'asservissement des nations » et cherche à poursuivre les « spoliations et [les] brigandages » de l'Angleterre.

David Todd a montré que la presse de gauche reprend largement ces thèmes anglophobes à partir de 1846. Les industriels protectionnistes, quant à eux, expliquent depuis les années 1830 que la protection évitera aux ouvriers de connaître le sort misérable des travailleurs anglais. Ils dénoncent les libre-

échangistes comme les alliés de l'ennemi héréditaire dont les marchandises déferleront sur la France, provoquant la ruine générale si la protection est abolie.

Inversement, le protectionnisme est présenté comme une tradition française remontant à Colbert<sup>93</sup>. Cette invocation d'une tradition protectionniste persistera jusqu'au xxi<sup>e</sup> siècle.

## *En 1900, la gauche la moins libre-échangiste d'Europe*

Comme en Grande-Bretagne, c'est à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, dans un contexte de ralentissement économique mondial, que la politique commerciale revient au premier plan des débats. Le progrès des moyens de transport, la colonisation et l'essor de nouvelles puissances (Allemagne, États-Unis, Russie) conduisent à la croissance des échanges : la part des exportations (et des importations, dont le montant est voisin) dans le produit national brut de la France passe de moins de 10 % à près de 20 % entre le début et la fin du siècle<sup>94</sup>.

Le libre-échange finit par l'emporter en Grande-Bretagne face aux tentatives protectionnistes de Chamberlain, alors que la Troisième République adopte une politique protectionniste. Mais les débats commerciaux de la fin du siècle ne sont pas la répétition de ceux intervenus un demi-siècle plus tôt. La comparaison des deux périodes révèle en effet une sorte d'inversion. On a vu que dans les années 1840, la principale différence entre les deux pays ne tenait pas aux idées mais plutôt aux intérêts en jeu – puisqu'en Grande-Bretagne seule l'aristocratie foncière avait intérêt à la protection.

À la fin du siècle, ce contraste est moins marqué puisque beaucoup d'industriels britanniques, confrontés à la nouvelle concurrence allemande, sont protectionnistes. Mais sur le terrain des idées, les deux pays ont divergé. En Grande-Bretagne, la gauche a abandonné ses réticences à l'égard du libre-

échange, de la concurrence (dans une certaine mesure) et du discours des économistes. Les New Liberals, avec une grande partie des travaillistes, lancent une campagne populaire qui fait échouer le projet de *Tariff Reform*.

En France, les politiques protectionnistes sont avant tout défendues par des majorités de droite. La gauche – socialistes et radicaux – s’y oppose souvent, mais sans se prononcer en faveur du libre-échange aussi nettement qu’ailleurs en Europe. Elle reste tiraillée entre les intérêts qu’elle est censée défendre – le pouvoir d’achat des ouvriers, menacé par le protectionnisme – et les principes généraux – c’est-à-dire sa méfiance à l’égard du libéralisme économique. Cette différence s’explique en partie par le poids des intérêts agricoles, mais aussi par la trajectoire divergente du discours des économistes dans les deux pays : contrairement à ce qui se passe en Grande-Bretagne où elle gagne en rigueur et prend une forme plus scientifique, l’économie politique devient en France un discours conservateur faisant l’apologie de l’ordre social existant face à la menace socialiste ; en réaction, l’opposition à la concurrence demeure une composante essentielle de la rhétorique de la gauche.

## Une Troisième République de plus en plus protectionniste

En 1860, Napoléon III se livre à un « coup d’État douanier » en signant à la surprise générale un traité de libre-échange avec la Grande-Bretagne<sup>95</sup>, puis des traités commerciaux avec d’autres pays. Mais, au début de la Troisième République, les revendications protectionnistes s’expriment de nouveau. Les industriels sont partagés – ceux qui importent des matières premières ou des biens intermédiaires ont intérêt au libre-échange – mais les protectionnistes dominent parmi eux. Ils obtiennent en 1881 le vote d’un « tarif général » qui augmente la protection industrielle. Déçus d’être moins protégés que les industriels, les propriétaires fonciers demandent alors un droit protecteur sur le blé. Soutenus par le ministre de l’Agriculture Jules Méline, ils l’obtiennent en 1885. Augmenté en 1887 puis en 1894, ce droit atteint finalement le niveau

considérable de 7 francs par hectolitre, ce qui représente selon les années 30 à 50 % du prix du blé.

Une nouvelle loi commerciale doit être élaborée pour prendre la relève des traités commerciaux qui expirent en 1892. Dans la perspective de cette échéance, une alliance protectionniste se met en place entre le patronat industriel et les grands propriétaires terriens, aristocrates pour la plupart.

Cette alliance atteint son but : la loi douanière votée en janvier 1892 instaure un « double tarif » (un droit général, et un droit minimum fixant la limite des concessions que le gouvernement peut accorder dans le cadre de négociations bilatérales). Dans l'ensemble, ce « tarif Méline<sup>96</sup> » augmente la protection douanière : une analyse quantitative récente a montré que la « protection réelle », tout en restant moindre qu'avant 1860, augmente après 1892 pour atteindre dans l'industrie un niveau compris entre 5 et 20 % selon les secteurs<sup>97</sup>. Cette évolution s'accroîtra encore au cours des années suivantes, notamment en 1897 et surtout en 1910.

Après la Seconde Guerre mondiale, l'idée s'imposera selon laquelle le protectionnisme de la Troisième République, diminuant l'aiguillon de la concurrence extérieure et facilitant la cartellisation à l'intérieur, a entravé la modernisation de l'économie. Le général de Gaulle, par exemple, dira à propos de la France d'avant 1914 : « On restait là, sous la protection des douanes, et on vivait comme ça, à l'intérieur, confortablement. Et il y en a qui disaient que c'était la belle époque. Bien sûr, on ne se transformait pas, on n'évoluait pas<sup>98</sup>. »

Les analyses quantitatives conduites récemment par l'historien Jean-Pierre Dormois tendent à confirmer cette interprétation, sinon globalement, du moins de manière relative. Les industries les plus protégées ont vu leur productivité moins augmenter que les autres, ce qui semble dû à un gel des structures productives existantes : dans ces secteurs protégés de la concurrence extérieure et parfois aussi de la concurrence intérieure (par la mise en place d'ententes), les entreprises peu efficaces ont pu survivre plus longtemps, ce qui a empêché la concentration de la production dans les entreprises les plus efficaces<sup>99</sup>.

## Le protectionnisme, une politique de « conservation sociale »

La loi Méline reflète avant tout une alliance entre des possédants unis par la peur. À partir du milieu des années 1880, les grèves ouvrières se multiplient, parfois réprimées dans le sang. De plus en plus nombreux, les députés radicaux puis socialistes tentent de faire adopter un impôt progressif sur le revenu et diverses lois sociales ; des revendications portant sur un salaire minimum, le repos hebdomadaire ou la durée du travail sont formulées.

Les demandes ouvrières rendent le patronat industriel encore plus favorable au protectionnisme. Celui-ci doit permettre d'annuler l'effet des augmentations de salaires qui pourraient être concédées, puisqu'elles seraient compensées par la hausse des prix, à l'abri des droits de douane. Plus généralement, la perception d'une menace générale sur « la propriété » pousse les différentes branches de l'industrie, du négoce et de l'agriculture à trouver un compromis entre leurs demandes partiellement divergentes. La loi douanière de 1892 est le résultat de ce compromis<sup>100</sup>.

## L'ambiguïté des socialistes sur la politique commerciale

### LA GAUCHE LUCIDE SUR L'EFFET DU PROTECTIONNISME

Les partisans du protectionnisme affirment défendre les ouvriers et les petits paysans – ce qu'illustre l'affirmation souvent citée de Jules Ferry (en 1892), selon qui le protectionnisme a ses racines « dans la démocratie qui cultive la vigne et le blé ».

Pourtant, la gauche n'est pas dupe. En 1887, Jean Jaurès, jeune député situé à gauche quoique pas encore « converti » au socialisme<sup>101</sup>, dénonce cet argument pendant le débat parlementaire sur le blé. Il attaque « la grande propriété [qui]

selon sa tactique ordinaire, s'est abritée derrière la petite propriété [pour] garanti[r] ses rentes [...] un peu comme ces nourrices qui s'allouent les meilleurs morceaux en disant : c'est pour le petit ». Comme Pierre Leroux quarante-cinq ans plus tôt, Jaurès réfute la « légende sociale qui fait, en France, la terre propriété du paysan ».

On pourrait citer d'innombrables attaques de la gauche contre la politique protectionniste des gouvernements successifs. En 1891, le Parti ouvrier de France du marxiste Jules Guesde dénonce le gouvernement qui « après avoir fusillé les travailleurs [...] se prépare à les affamer par ses droits sur le blé, le pain, la viande, le café et le sucre », dont le député Paul Lafargue, lui aussi marxiste (et gendre de Marx), demande l'abrogation l'année suivante. En 1896, la *Revue socialiste* consacre au « mélinisme, [...] équivalent des pensions de noblesse d'Ancien Régime<sup>102</sup> » un article accablant, nourri de statistiques détaillées.

Avant leur glissement progressif vers la droite, les radicaux (ou « radicaux-socialistes ») sont tout aussi virulents. Selon *La Justice*, le journal de Clemenceau qui aborde souvent ce thème, « les champions de la République démocratique réclament [...] l'abolition des taxes protectionnistes » voulues par « les partisans de la réaction<sup>103</sup> ». Année après année, industrie par industrie, *La Justice* relève les effets néfastes du protectionnisme sur l'activité économique et les ouvriers, de la chute des exportations de gants aux protestations des ouvriers soyeux frappés par le renchérissement des matières premières importées<sup>104</sup>.

## LES SOCIALISTES PLUS HÉSITANTS QUE DANS LES AUTRES PAYS EUROPÉENS

On a vu qu'au début du siècle les socialistes britanniques se joignent à la campagne libre-échangiste du Parti libéral. La situation est semblable en Allemagne, même si le résultat y est différent puisque le protectionnisme l'emporte : initialement neutre sur la question commerciale, le Parti social-démocrate évolue jusqu'à intégrer formellement le refus du protectionnisme dans sa doctrine en 1898. Il lance dans les années suivantes une campagne de grande ampleur contre le renforcement de la protection agricole.



Partout, les socialistes refusent de voir dans l'opposition entre libre-échange et protectionnisme le conflit politique central. Pour la gauche britannique et allemande, le libre-échange est nécessaire mais insuffisant : il faut le compléter par des politiques fiscales et sociales favorables aux plus pauvres.

Or, malgré son hostilité aux politiques protectionnistes demandées par les milieux patronaux et les propriétaires fonciers, la gauche française n'adopte pas une position aussi clairement et unanimement libre-échangiste. Dans les années 1880 et 1890, Jaurès dénonce à la fois le protectionnisme de Méline et le libre-échange. Son ambiguïté est telle que ses prises de position donnent lieu à une exégèse par des commentateurs qui, selon les circonstances, veulent le présenter comme libre-échangiste ou comme protectionniste<sup>105</sup> – exégèse à laquelle Jaurès contribue parfois lui-même<sup>106</sup>.

Dans les débats parlementaires sur le blé, en 1887, s'il met en garde contre le tarif proposé, Jaurès précise néanmoins qu'il n'est « pas un ennemi du régime protecteur » et que « la protection, entendue d'une certaine manière, répond aux exigences de l'idée démocratique ». Il demande seulement qu'elle soit complétée par des mesures en faveur des agriculteurs pauvres. Faute de voir adoptée la proposition qu'il a déposée en ce sens, il vote contre le relèvement du droit de douane.

Quand les droits sur le blé reviennent devant les députés en 1894, Jaurès se dit « en dehors de la protection et du libre-échange ». En accord avec le relèvement du droit (même s'il préconise de l'atténuer quand les prix sont élevés, pour protéger les consommateurs urbains), il demande qu'à cette occasion soit instauré un salaire minimum pour les ouvriers agricoles et que l'importation de blé soit réservée à un monopole d'État. Ces propositions sont rejetées, mais cela n'empêche pas Jaurès de voter l'augmentation du droit à 7 francs par hectolitre de blé importé, aux côtés de nombreux députés aristocrates.

En d'autres termes, alors que les socialistes britanniques et allemands demandent le libre-échange complété par des mesures favorables aux ouvriers, Jaurès réclame la combinaison de la protection et de mesures favorables aux ouvriers, et finit par voter pour la protection malgré l'absence de toute mesure

sociale. Trois ans plus tard, il réaffirmera que « le socialisme est aussi éloigné du pôle de la protection que du pôle du libre-échange<sup>107</sup> ».

Au-delà de Jaurès, les socialistes sont partagés sur la question douanière. En 1894, Jaurès est le seul député socialiste à voter le relèvement du droit sur le blé. Mais les autres, qui votent contre, ne s'affirment pas pour autant libre-échangistes. À la Chambre des députés, Jules Guesde, qui est déjà l'une des principales figures du socialisme français, s'exprime à la fois contre Méline qui défend le protectionnisme et contre Léon Say qui l'attaque. En réponse à ce dernier – et avant de voter comme lui contre le relèvement du droit sur le blé –, il explique que « le libre-échange, c'est la concurrence effrénée [...] et par suite l'écrasement des plus faibles<sup>108</sup> ».

Les socialistes français restent divisés dans les années qui suivent, alors même qu'en 1904, au congrès d'Amsterdam, la plupart des partis socialistes européens s'affirment favorables au libre-échange. Pendant les débats sur le projet de nouvelle loi douanière, en 1909, si Jaurès parle en faveur du libre-échange, « des opinions assez opposées [sont] défendues » par les députés socialistes<sup>109</sup>. En 1914, un socialiste favorable au libre-échange appelle son parti à s'associer « à la lutte que mènent [...] pour la liberté des échanges les démocraties allemande, italienne, anglaise, américaine, suisse<sup>110</sup> », ce qui indique la singularité de la gauche française sur ce sujet.

## *Pourquoi la gauche est-elle plus protectionniste en France ?*

Pourquoi la gauche française reste-t-elle hésitante et divisée sur la question commerciale, alors que dans les autres pays européens, le mouvement socialiste prend nettement position pour le libre-échange ?

Les contemporains avancent deux types de raisons : d'une part, la volonté de ne pas s'aliéner les groupes sociaux intéressés au protectionnisme et en particulier les agriculteurs ; d'autre part, une aversion générale au libéralisme économique, c'est-à-dire à l'idée même du libre-échange.

### Le poids des intérêts agricoles

Quand Jaurès se prononce pour le protectionnisme, c'est d'abord pour montrer sa sollicitude envers les agriculteurs. Député d'une région viticole régulièrement frappée par la crise, il veut convaincre ses électeurs que les socialistes ne se préoccupent pas seulement des ouvriers urbains<sup>111</sup>.

Ce poids déterminant des intérêts semble évident aux contemporains : pour un commentateur socialiste des débats parlementaires de 1909, « la variété des points de vue s'explique tout naturellement par les différences d'intérêts qui existent dans les divers centres ouvriers ou agricoles qui ont chargé des socialistes de les représenter<sup>112</sup> ».

De même, pour l'auteur nettement libre-échangiste de l'*Histoire du commerce de la France*, qui écrit en 1911, il va de soi que le succès du protectionnisme, y compris à gauche, s'explique par les intérêts en jeu : « Il n'est pas étonnant que les droits sur les céréales [...] aient été votés par l'aristocratie terrienne [là où elle en avait le pouvoir]. Mais dans la République française, il faut que de bien fortes raisons politiques ou électorales aient pesé sur les radicaux pour qu'ils n'aient pas, quand ils ont possédé le pouvoir, attaqué un régime économique qui paraît si contraire à la démocratie<sup>113</sup>. »

## L'hostilité à l'idée de marché

S'il n'est pas question de sous-estimer le jeu des intérêts et notamment le poids de l'agriculture, plus important que dans les autres pays industrialisés, un autre élément peut être repéré dans les prises de position des socialistes : l'opposition à l'idée même de concurrence. Pour beaucoup d'entre eux, adhérer pleinement au libre-échange est impossible parce que cela serait synonyme d'une identité de vue avec des libéraux et les « économistes ».

### L'AFFINITÉ INTELLECTUELLE ENTRE PROTECTIONNISME ET SOCIALISME

Qu'ils penchent du côté de la protection ou du libre-échange, les ressorts des positions exprimées par les socialistes dans les années 1890 ont en effet peu changé par rapport aux années 1840 – et c'est une grande différence avec la situation britannique.

Quand des socialistes défendent le libre-échange, c'est parfois au nom d'un internationalisme de principe, mais surtout au moyen d'arguments « terre à terre ». Ils montrent que la protection affame les ouvriers et contestent sa capacité à stimuler l'activité économique, en s'appuyant sur des statistiques détaillées<sup>114</sup>.

À l'inverse, quand ils attaquent le libre-échange, c'est plutôt au nom d'une opposition au principe général de la libre concurrence et à l'économie politique

« orthodoxe<sup>115</sup> ». Pour beaucoup de socialistes, la critique de l'ordre social paraît incompatible avec la défense du libre-échange : comment un socialiste pourrait-il refuser l'ingérence de l'État dans les échanges internationaux s'il réclame son intervention pour corriger les injustices nées du libre jeu du marché ?

Ce contraste est à l'opposé de celui qui structure les discours à droite, où on justifie le libre-échange par des principes généraux, et la protection par une démarche pragmatique, méfiante à l'égard des raisonnements abstraits.

L'idée d'une affinité intellectuelle entre protectionnisme et socialisme est sous-jacente à l'argument de Jaurès qui, en 1890, voulant rectifier la perception selon laquelle il aurait été libre-échangiste quelques années plus tôt, se dit protectionniste et présente cette position comme allant de soi : « Comment en serait-il autrement, puisque j'ai combattu partout dans l'ordre social, comme dans l'ordre économique, la doctrine du laisser-faire, laisser-passer<sup>116</sup> ? » De même, dans son discours sur les blés de 1894, il critique le libre-échange au nom d'un rejet général du marché : « La loi de l'offre et de la demande tourne nécessairement au détriment du plus faible. »

Vingt ans plus tard, un article de la *Revue socialiste* préconise d'« écarte[r] les raisons tout extérieures qui pourraient faire croire à une connexion profonde entre le protectionnisme et le socialisme : ils n'ont en commun que l'antagonisme avec la doctrine du laisser-faire<sup>117</sup>. » Si ce texte émane d'un socialiste partisan du libre-échange, il suggère aussi qu'en 1914, l'idée d'une affinité entre socialisme et protectionnisme reste répandue à gauche.

## LA PROTECTION, CHEVAL DE TROIE DU SOCIALISME...

Certains socialistes expriment l'espoir que l'affinité logique entre les deux doctrines désarmera la bourgeoisie en la privant, dès lors qu'elle est majoritairement protectionniste, de ses arguments habituels : « Quel argument la bourgeoisie [...] protectionniste [...] pourra-t-elle opposer à la démocratie ouvrière et paysanne, réclamant dans l'intérêt des travailleurs l'intervention des pouvoirs publics ? », demande Jaurès en 1890. « L'État, quand il se fait protectionniste [...], intervient dans le conflit des forces productrices. [...] Mais

nous parlerez-vous encore de la loi de l'offre et de la demande [...] lorsque nous aussi, à notre tour, nous invoquerons cette même solidarité nationale ? Ainsi, par son ardeur protectionniste, la bourgeoisie française se condamne, sous peine de la plus odieuse contradiction, à tendre la main à la démocratie sociale. C'est une raison de plus pour nous de rester attachés, dans la juste mesure, à la doctrine protectionniste<sup>118</sup>. »

Quatre ans plus tard, pendant le débat sur le blé, Jaurès commente avec ironie les interventions des protectionnistes qui ont parlé avant lui à la Chambre des députés : « Nous avons eu [...] la satisfaction d'entendre beaucoup parler [...] de prix normal et de juste salaire. » Il en conclut que « l'allié le plus puissant du socialisme, dans l'ordre intellectuel bien entendu, c'est la doctrine protectionniste. [...] Elle affirme le droit et le devoir du gouvernement d'intervenir dans la distribution<sup>119</sup> ».

Alors même que les socialistes allemands sont devenus franchement libre-échangistes, certains socialistes français se fondent sur l'exemple des lois sociales de Bismarck pour affirmer que « tout protectionnisme aboutit au socialisme d'État », tout en croyant voir dans l'action de Colbert l'annonce de cette heureuse combinaison<sup>120</sup>.

Les libéraux reprennent souvent cette idée, mais de manière inversée, pour mettre en garde les protectionnistes contre la pente dangereuse sur laquelle ils s'engagent : en 1887, Yves Guyot reproche aux partisans du droit sur le blé de vouloir « faire du collectivisme au profit des propriétaires », ouvrant la voie à des « réclamations collectives en sens contraire » ; en 1891, l'un des principaux députés libre-échangistes avertit que « quand on se fait octroyer par la loi un minimum de revenus, je ne vois pas quelle réponse on pourrait faire à ceux qui demandent un minimum de salaires<sup>121</sup> » ; et Léon Say reprend le même argument face à Méline en 1894.

Ce raisonnement aura une longue postérité. En juillet 1933, dans un tout autre contexte, celui de la Grande Dépression, Marcel Déat – encore membre de la SFIO pour quelques mois – l'oppose à ceux qui, dans son parti, contestent les mesures protectionnistes « contraires aux intérêts de la classe ouvrière » adoptées au cours des années précédentes, avec le soutien des députés socialistes : « Vous

sentez bien qu'à partir du moment où on essaie de stabiliser les prix des denrées agricoles à un certain niveau, on sort de la notion classique du prix, telle qu'elle figure dans les traités d'économie libérale, on substitue à l'idée de prix de revient et de vente la notion du juste niveau de vie. »

Député de Paris, Déat n'a pas d'intérêt électoral direct à soutenir le protectionnisme agricole. Son adhésion est d'ordre intellectuel : influencé par l'école sociologique française qui l'a formé à l'École normale supérieure<sup>122</sup>, et qui est hostile à l'« économie libérale » sur le plan scientifique et politique, il approuve dans le protectionnisme l'opposition à l'idée de marché libre plus que ses conséquences concrètes. Déat sera aussi l'un des principaux partisans de la constitution d'ententes industrielles pour supprimer la concurrence intérieure (voir le [chapitre 8](#)).

... « SOUS PEINE DE LA PLUS ODIEUSE CONTRADICTION »

Cette idée est souvent exprimée par les partisans de réformes sociales, au-delà des seuls socialistes. L'abbé Lemire, un député « catholique social », la reprend quand il parle en faveur d'une réglementation plus stricte du travail des femmes et des enfants : « On ne vous objectera plus la loi de l'offre et de la demande ; [...] elle n'exerce plus le même ascendant qu'autrefois. Le centre est attaché à un gouvernement protectionniste, il ne peut plus invoquer la liberté de l'échange, la traditionnelle loi de l'offre et de la demande ; elle ne lui permettrait pas de soutenir le ministère Méline<sup>123</sup>. »

On peut être étonné par l'importance que beaucoup, à gauche, semblent accorder à la question de la cohérence intellectuelle de leurs adversaires politiques. Sont-ils fondés à espérer que la bourgeoisie protectionniste, pour éviter l'« odieuse contradiction » logique évoquée par Jaurès, se montrera ouverte aux revendications ouvrières ?

## Qui est l'adversaire principal des socialistes ?

## LA BOURGEOISIE PROTECTIONNISTE CONTRE LA GAUCHE

Les patrons et propriétaires fonciers protectionnistes, et ceux qui les représentent, semblent moins préoccupés que les socialistes par l'exigence de cohérence intellectuelle. Tout en réclamant l'intervention de l'État dans le commerce international, ils reprennent les arguments libéraux du patronat libre-échangiste quand il s'agit de s'opposer aux revendications ouvrières.

Contre la proposition socialiste d'un salaire minimum agricole, Méline répond en 1894 que « l'initiative individuelle fera mieux que [Jaurès] les affaires des ouvriers ». Guesde, parlant après lui à la Chambre des députés, relève alors que le protectionniste Méline « est libre-échangiste en matière de salaires », et qu'il défend dans ce domaine « la loi de l'offre et de la demande » qu'il condamne pourtant en matière commerciale.

Dans les débats fiscaux, très vifs à partir des années 1890, la droite protectionniste et la droite libre-échangiste défendent les mêmes positions. À la Chambre, les socialistes et les radicaux s'opposent aussi bien à Méline qu'au libre-échangiste Say, tous deux hostiles à l'impôt sur le revenu<sup>124</sup>. Comme les libéraux les plus intransigeants, Méline dénonce l'impôt « confiscatoire ».

Les socialistes relèvent souvent l'incohérence des protectionnistes qui veulent « l'État providence, mais seulement pour les classes possédantes » (Guesde) et « qui sollicitent l'intervention de l'État, et puis qui disent après tout le mal possible de l'État, lorsque apparaît la conclusion socialiste » (Jaurès)<sup>125</sup>.

Cette configuration évolue peu entre 1890 et 1910. Commentant un pamphlet protectionniste dû à un proche de Méline, Jules Domergue, qui attaque violemment l'économie politique et la libre concurrence, un socialiste écrit en 1890 : « Comment, après cela, soutenir – théoriquement – la légitimité des profits du commerce ? C'est du Karl Marx tout pur. » Mais, se désole-t-il, « la montagne accouche d'une souris », soit la seule revendication protectionniste, sans aucune mesure socialiste<sup>126</sup>. Près de quinze ans plus tard, les protectionnistes n'ont pas fait un pas vers la gauche : Méline invoque les principes libéraux contre la notion de contrat de travail collectif promue par les syndicats ouvriers<sup>127</sup> ; et Domergue attaque les revendications ouvrières autant que le libre-échange dans son journal,



*La Réforme économique*. Comparé à Marx en 1890, il voit en 1906 ses articles contre le projet de Code du travail publiés en brochure par une organisation patronale<sup>128</sup>.

Pourquoi, alors que les protectionnistes leur sont tout autant opposés que les libre-échangistes, les socialistes ne soutiennent-ils pas plus nettement le libre-échange ? Pourquoi, face au conservatisme de Méline qui dément la thèse d'une affinité entre protectionnisme et socialisme, la gauche ne fait-elle pas cause commune avec les libéraux, au moins sur la question des droits de douane, comme c'est le cas ailleurs en Europe ?

## LA LUTTE DOCTRINALE, TERRAIN D'OPPOSITION FAMILIER

Une première réponse tient sans doute à ce que les dirigeants socialistes sont, à des titres divers, ce qu'on appellerait aujourd'hui des intellectuels, des hommes qui attachent de l'importance aux théories abstraites – qu'ils se réclament ou non de Marx. Certains, comme Jaurès, sont normaliens (on a parlé de « socialisme normalien ») ; beaucoup écrivent de volumineux traités. Cette caractéristique les rapproche des économistes libre-échangistes, qui se placent en quelque sorte sur le même terrain.

À l'inverse, les protectionnistes se font gloire de leur méfiance à l'égard des raisonnements théoriques – Méline, dans le rapport de la commission parlementaire sur la réforme douanière, écrit en 1891 qu'il convient d'exclure « toutes les théories d'école ». En conséquence, ils expriment leur opposition à la gauche de manière moins frontale que les libéraux. Qu'il s'agisse de lois sociales ou de fiscalité, Méline et ses alliés commencent souvent par reconnaître la pertinence des propositions socialistes dans leur principe, avant d'expliquer pourquoi ils sont obligés de les combattre à regret, pour des raisons purement pragmatiques.

Ce penchant des socialistes pour les débats théoriques n'est pas propre à la France. S'il contribue à faire des libéraux les principaux adversaires des socialistes, c'est parce qu'en France, le discours du libéralisme économique, et singulièrement celui des économistes qui le défendent, est plus qu'ailleurs une

apologie de l'ordre social inégalitaire, engagée contre les revendications ouvrières.

## *L'impossible alliance entre socialistes et libéraux*

En Grande-Bretagne, un socialiste peut défendre l'alliance avec les libéraux, au moment des réformes de Lloyd George, par ces mots : « C'est au libre-échange [voulu par les libéraux] que vous devez les retraites pour la vieillesse [concédées à la gauche]<sup>129</sup>. » Mais, en France, une telle perspective est impossible, parce que les libéraux français sont au moins autant hostiles aux retraites ouvrières qu'au protectionnisme.

Pour comprendre cette impossibilité, il suffit d'examiner l'identité des principaux défenseurs du libre-échange à la Chambre et dans la presse : Yves Guyot, Léon Say et Édouard Aynard.

### Le conservatisme des économistes libre-échangistes

Homme politique (plusieurs fois ministre, député jusqu'en 1893), directeur du *Siècle* et, après 1910, du *Journal des économistes* – qui est depuis 1841 la voix des économistes libéraux en France, souvent appelés simplement « économistes » en raison de leur quasi-monopole sur la parole économique jusqu'à la fin du siècle –, fondateur de la Ligue du libre-échange<sup>130</sup>, Guyot fustige le socialisme au

nom de la science économique, jusqu'à publier un pamphlet intitulé *La Tyrannie socialiste* (1893). Il fulmine continûment contre les projets d'impôt sur le revenu et les premières lois sociales.

Autre intervenant en faveur du libre-échange, Léon Say est l'une des grandes figures du libéralisme français à la fin du siècle, disposant de positions de pouvoir dans la politique, la presse et les affaires : petit-fils de Jean-Baptiste Say, directeur du *Journal des débats*, plusieurs fois ministre des Finances, député, il est aussi le maître d'œuvre d'un *Nouveau dictionnaire d'économie politique*. Comme Guyot, il consacre une grande partie de son action à la lutte contre la gauche : l'un de ses ouvrages s'intitule simplement *Contre le socialisme* (1896). Il est hostile à l'impôt progressif sur le revenu<sup>131</sup>, à l'indemnisation des accidents du travail par les employeurs et aux caisses de retraite.

Édouard Aynard, s'il ne revendique pas comme Guyot ou Say la qualité d'économiste, se réclame régulièrement de l'économie politique quand il intervient à la Chambre des députés. Banquier, président de la chambre de commerce de Lyon – dont les membres sont favorables au libre-échange, notamment parce que l'industrie de la soie est exportatrice –, il dénonce en 1910 l'« oppression » qu'institue selon lui la modeste loi sur les retraites ouvrières.

## Une opposition frontale

L'opposition est si frontale qu'aucune alliance, même ponctuellement contre les protectionnistes, ne semble possible. Commentant le débat sur le blé en 1887, un socialiste regrette qu'au lieu de tenter un tel rapprochement, Guyot ait attaqué la gauche autant que les protectionnistes : « M. Yves Guyot aurait pu parler des revendications socialistes sans nous lancer un de ces termes injurieux qu'il tient en réserve pour toutes les fois qu'il a l'occasion de parler de nous<sup>132</sup>. » De même, en 1894, avant de voter avec Léon Say contre le relèvement du droit sur le blé, Guesde lui reproche, pendant le débat parlementaire, d'être ce qu'on appellerait aujourd'hui un ultralibéral, et de vouloir supprimer toutes les interventions de l'État, jusqu'à ses fonctions de police : « On prendrait un abonnement de sécurité,

comme on prend un abonnement de lumière et d'eau. Voilà du vrai libre-échangeisme, de l'économie politique libertaire. »

L'impossibilité de cette alliance est reconnue avec une ironie lapidaire par le directeur du *Journal des économistes*, Gustave de Molinari (qui exprime par ailleurs des positions d'un libéralisme particulièrement outrancier). Dans un article de 1901, il rend compte favorablement de la campagne libre-échangiste des sociaux-démocrates allemands et invite les socialistes français à les imiter, avant de commenter : « Ils s'en garderont bien. On les prendrait pour des économistes<sup>133</sup> ! »

## L'extrémisme des économistes libéraux, une exception française

Les positions conservatrices, hostiles à toutes les revendications égalitaires, existent aussi ailleurs. Ce qui est spécifique à la France, c'est qu'elles y sont considérées comme inséparables du libéralisme économique.

En Grande-Bretagne, de telles positions relèvent avant tout du courant du darwinisme social, mené par Herbert Spencer<sup>134</sup>. Mais cet auteur qui rencontre un immense succès n'est pas identifié au champ de l'économie politique. On a vu dans le chapitre précédent qu'à la différence de Spencer, beaucoup d'économistes britanniques ne sont pas, à la fin du siècle, hostiles aux revendications sociales.

Alors que l'économie politique évolue vers la gauche en Grande-Bretagne, elle suit en France une trajectoire inverse : après la révolution de 1848, face à la peur du socialisme, le discours des économistes devient conservateur et dogmatique ; il abandonne aussi le terrain scientifique. L'extrémisme politique et la médiocrité scientifique des économistes libéraux français leur valent une réputation peu favorable, en France et même à l'étranger. En Grande-Bretagne, l'*Economic Review*, publication socialiste opposée à l'économie politique classique, recense à la fin du siècle beaucoup d'ouvrages de libéraux français, parce que ceux-ci, caricaturaux et faciles à réfuter, constituent des cibles de choix, plus que les économistes britanniques<sup>135</sup>.

Cette spécificité des défenseurs du libéralisme économique en France contribue à expliquer pourquoi une grande partie de la gauche, par réaction, peut croire à la fin du siècle à une affinité profonde entre protectionnisme et socialisme.

Au-delà des débats commerciaux, le discours des économistes libéraux fait en France figure de repoussoir pour tous ceux qui, socialistes ou non, sont partisans de réformes sociales. L'opposition au principe même de la concurrence, à l'invocation de la « loi de l'offre et de la demande » et à l'idée d'une science économique autonome devient une composante essentielle des discours sur l'économie à gauche, comme on le verra dans le chapitre suivant.

## CHAPITRE 5

# *L'Homo œconomicus* n'est pas français

---

En mai 2016, pendant les débats sur la réforme du droit du travail, le juriste Alain Supiot exprimait son opposition au projet de loi gouvernemental au nom du refus du « marché total <sup>136</sup> ». Il regrettait que l'avis des économistes fût si sollicité sur ce thème alors que le droit avait selon lui pour fonction de limiter l'emprise de la « gouvernance par les nombres », de résister à l'asservissement de la vie sociale au calcul d'utilité préconisé par les économistes <sup>137</sup>.

Si elles ne suffisent pas à rendre compte de l'œuvre complexe d'Alain Supiot, ces quelques lignes illustrent une caractéristique fréquente des débats économiques en France, déjà aperçue à plusieurs reprises dans les pages qui précèdent : ces débats portent souvent moins sur l'effet que pourrait avoir telle ou telle politique publique que sur la philosophie économique et sociale sous-jacente. Il en va ainsi par exemple de la mesure la plus contestée du projet de réforme du droit du travail de 2016, l'instauration d'un plafond forfaitaire pour les indemnités de licenciement (finalement supprimée à cause de l'opposition qu'elle rencontrait).

Si le débat s'était limité à son effet sur l'incitation des employeurs à licencier et sur la situation des salariés après leur licenciement, le désaccord se serait cristallisé sur le montant de l'indemnité. Mais il a porté surtout sur son principe :

un barème tend à faire de l'indemnité un simple prix – le prix du licenciement, pour l'entreprise –, qui se prête à un calcul économique. Il réduit la marge d'action du juge, la sphère du droit ; et étend celle du calcul et du marché.

Le débat récurrent sur la réforme du droit du travail soulève aussi la question de la valeur du discours des économistes, dont beaucoup tendent à soutenir ce type d'extension du domaine du marché. Nombre de ceux qui, parmi eux, pensent que la puissance publique doit inciter les entreprises à moins licencier – ce qui les distingue des « ultralibéraux » – préconisent en effet la mise en place d'un « signal-prix », sous la forme d'indemnités de licenciement élevées ou d'un mécanisme de bonus-malus sur les cotisations sociales. Un tel système, instauré dans les années 1930 dans certains États américains et généralisé dans les années 1980, consiste à faire payer plus les entreprises qui licencient beaucoup et infligent ainsi un coût à la société, dans une démarche inspirée de la notion d'externalité due à Arthur Pigou<sup>138</sup>. En 1999, voulant mettre en place un mécanisme analogue en France, le ministre des Finances Dominique Strauss-Kahn avait expliqué : « Dans une économie de marché, les décisions sont prises en fonction d'un système de prix. Réguler, c'est aussi modifier le système de prix, notamment par la modulation des cotisations de chômage<sup>139</sup>. »

On peut qualifier cette approche de « libérale de gauche » parce que, nourrie par l'analyse économique, elle privilégie une action publique reposant sur un signal-prix susceptible d'influencer les comportements, plutôt que sur un contrôle direct. Le refus de cette logique est au cœur de l'opposition largement exprimée à l'égard de la « loi travail ». Quels que soient les reproches, pour certains fondés, qui peuvent être adressés à cette loi, la réaction hostile qu'elle a suscitée reflète ainsi, pour partie, une méfiance générale à l'égard du marché et du discours des économistes.

Le détour par le monde anglophone aide à comprendre qu'un tel lien entre le rejet de l'inégalité, celui du marché et celui d'une science économique autonome ne résulte pas d'une nécessité logique mais d'une histoire propre à la France. On a vu qu'il est moins marqué en Grande-Bretagne et aux États-Unis à partir de la seconde moitié du XIX<sup>e</sup> siècle : favorables à des interventions étatiques massives contre les inégalités, John Stuart Mill et Henry George sont en même temps



partisans du libre-échange, de la concurrence et d'une science économique autonome reposant largement sur le raisonnement hypothético-déductif. Ces positions sont aussi celles des New Liberals au pouvoir à Londres au début du <sup>xx</sup><sup>e</sup> siècle et des économistes qui les soutiennent. Les socialistes fabiens, quant à eux, sont assez hostiles à la concurrence (de plus en plus au fil du temps) mais ils ont peu de divergences épistémologiques avec les libéraux : ils ne rejettent pas la tradition de l'économie politique britannique, puisqu'ils adhèrent au marginalisme qui en est la continuation ; et ils encouragent, à la London School of Economics, l'enseignement d'une science économique qu'ils conçoivent comme apolitique.

Pour éclairer l'origine du lien, encore vivace aujourd'hui en France, entre le rejet de l'inégalité, celui de la concurrence et celui d'une science économique autonome, nous reviendrons d'abord sur le discours et le statut de l'économie politique « orthodoxe » au début de la Troisième République. De la révolution de 1848 aux premières décennies du <sup>xx</sup><sup>e</sup> siècle, les économistes libéraux français sont avant tout des militants de l'ordre établi. Ils invoquent pour sa défense la « loi de l'offre et de la demande » et les vérités de la « science économique » à laquelle, trop occupés par leur lutte antisocialiste, ils n'apportent pourtant aucune contribution. En réaction, une grande partie de la gauche tend à rejeter en bloc la concurrence mais aussi l'idée d'une science économique autonome. Les raisonnements en termes d'offre et de demande font l'objet d'un large refus, qui mêle des considérations épistémologiques, morales et politiques.

Vers 1900, l'économie politique « à l'anglaise » est donc l'objet d'un faisceau de refus convergents : les protectionnistes la rejettent parce qu'elle est invoquée par les libre-échangistes ; les libéraux, qui en France sont surtout conservateurs, s'en méfient depuis que la théorie de la rente a servi à justifier la redistribution fiscale ; une grande partie de la gauche est réticente devant la « loi de l'offre et de la demande » parce que les conservateurs s'en réclament contre les demandes ouvrières. Les sociologues et les juristes préfèrent quant à eux l'approche athéorique et modeste de l'école historique allemande à la méthode hypothético-déductive des économistes néoclassiques, qu'ils contestent avec une force et une constance sans équivalent à l'étranger.

Comme partout, les industriels protectionnistes ou organisés en cartels, les

artisans menacés par la grande industrie ou les commerçants confrontés à l'émergence des grands magasins contestent la concurrence et les arguments invoqués pour sa défense. Mais en France, ce refus est souvent formulé comme l'expression d'un tempérament national rétif au calcul économique : soucieux de qualité et pas seulement de profit, exprimant leur individualité dans leur activité professionnelle, les paysans, commerçants, artisans et industriels français ne seraient pas, comme leurs homologues étrangers, réductibles au type vulgaire de l'*Homo œconomicus*. Les prescriptions des économistes seraient sinon fausses de manière absolue, du moins inapplicables à la France ; et l'*économisme*, ou la réduction de la réalité sociale à ses aspects purement économiques, serait indigne de l'esprit français.

Cette idée, encore très présente aujourd'hui – par exemple dans les débats sur l'agriculture et, comme on l'a vu plus haut, le marché du travail –, contribue depuis plus d'un siècle au statut assez modeste de l'économie dans la hiérarchie des savoirs et la « culture générale » en France, voire à une ignorance qui a parfois des conséquences sur les politiques publiques. Elle explique aussi l'écho limité qu'ont rencontré dans le débat public les pionniers français de l'économie mathématique, malgré leur immense stature dans le champ scientifique.

## *Les économistes libéraux, un repoussoir*

Le conservatisme et l'antisocialisme militant des économistes libre-échangistes de la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, rappelé dans le chapitre précédent, s'inscrivent dans la longue durée. De fait, le discours de l'économie politique se distingue en France, depuis la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle, par son apologie des capitalistes, et pas seulement du capitalisme. L'une des principales originalités de Jean-Baptiste Say est son éloge de l'entrepreneur, alors qu'un peu plus tôt, en Grande-Bretagne, Adam Smith faisait l'éloge du processus de marché (la fameuse « main invisible ») mais pas des entrepreneurs eux-mêmes, mettant en garde, au contraire, contre leur tendance à s'entendre au détriment des consommateurs. Pour reprendre les termes de Rajan et Zingales, le père du libéralisme économique français faisait l'éloge des capitalistes quand celui du libéralisme britannique se bornait à l'éloge du capitalisme, invitant à la méfiance à l'égard des capitalistes.

### Après 1848, la lutte antisocialiste

Cette divergence s'accroît à partir de la révolution de 1848. Alors qu'elle contribue à faire évoluer vers la gauche la pensée de John Stuart Mill parce qu'elle confirme l'acuité de la question ouvrière, elle a en France l'effet inverse.

Après les « journées de juin » – l’insurrection parisienne provoquée par la fermeture des Ateliers nationaux –, les socialistes sont perçus comme une menace dangereuse, pour plusieurs décennies ; perception qui sera ravivée en 1871 par l’épisode de la Commune. Dans ce contexte, les économistes, qui ont besoin du soutien de l’État pour se faire une place dans l’enseignement supérieur, font valoir leur capacité à combattre le socialisme<sup>140</sup>.

À la fin de 1848, Joseph Garnier, rédacteur en chef du *Journal des économistes*, s’en prend à la notion de droit au travail qui avait inspiré les Ateliers nationaux en février, allant jusqu’à faire publier un texte qui met en garde contre le risque d’« orgies<sup>141</sup> » ouvrières. Les attaques aussi extrêmes sont légion des années 1840 à la fin du siècle. Au-delà des nuances individuelles et des préoccupations sociales exprimées ici ou là (souvent sous la forme d’un paternalisme conservateur), l’hostilité aux revendications égalitaires est générale parmi les économistes libéraux socialement visibles.

Il en est ainsi, notamment, de Paul Leroy-Beaulieu, l’un des plus influents et des plus respectés à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle et au début du XX<sup>e</sup>, professeur au Collège de France et directeur de *L’Économiste français*.

Jaurès le qualifie ironiquement d’« aigle » par rapport aux contributeurs du *Journal des économistes* qui prônent un laisser-faire absolu de manière souvent outrancière, tels Guyot et Molinari dont il a été question dans le chapitre précédent. Pourtant, Leroy-Beaulieu défend lui aussi des positions intransigeantes. Opposé à toute législation sociale (sauf l’encouragement de la natalité), il explique que les inégalités n’ont cessé de régresser au cours du XIX<sup>e</sup> siècle<sup>142</sup> et qu’en conséquence le progrès social est à attendre des seules forces du marché. Il publie un livre consacré à la lutte contre le socialisme<sup>143</sup>, dans lequel il conteste notamment la théorie de la rente, avec des arguments très faibles.

Leroy-Beaulieu condamne aussi bien le projet d’impôt sur le revenu (« aussi catastrophique que la révocation de l’édit de Nantes ») que le modeste décret de 1899 fixant un salaire minimum dans les entreprises retenues pour des marchés publics<sup>144</sup>. Si son libre-échangisme est peu ardent (peut-être parce qu’il est un grand propriétaire foncier), son conservatisme militant est aussi marqué que celui des autres économistes libéraux.

## Le poids social des économistes libéraux

Rejetés à la fois par la gauche et par la bourgeoisie protectionniste (qui fait toutefois cause commune avec eux contre l'impôt sur le revenu ou les lois sociales), les économistes libéraux français ont peu de partisans. Mais ils disposent de positions sociales fortes. Ils détiennent un quasi-monopole sur l'expression légitime sur l'économie jusqu'à la création en 1887 de la *Revue d'économie politique*, qui porte la contradiction aux publications libérales. Présents à l'Académie des sciences morales et politiques, ils occupent tous les postes d'enseignement jusqu'à la création de chaires d'économie à l'université (1878)<sup>145</sup>.

Beaucoup d'entre eux détiennent des positions élevées dans la politique, les affaires ou la presse<sup>146</sup>. Leur autorité est souvent invoquée, aussi bien par les chambres de commerce lorsque, consultées par les pouvoirs publics, elles expriment leur opposition à des projets de lois sociales, que par de hauts magistrats discourant, dans un sens conservateur, sur le contrat de travail et le droit de grève<sup>147</sup>. Ce statut social, combiné au militantisme conservateur des économistes libéraux, contribue à faire de ce groupe, pour la gauche, une des principales incarnations de l'adversaire.

## Le militantisme conservateur plutôt que la science

Tout à leur lutte contre les revendications ouvrières, les économistes libéraux français de la seconde moitié du XIX<sup>e</sup> siècle ne se livrent à aucune activité scientifique. Pour établir leur légitimité, ils invoquent les « lois » établies par les grands anciens tels que Smith et Say, dont ils se veulent les continuateurs. Mais, en quittant le terrain scientifique, ils s'écartent en réalité des économistes britanniques généralement reconnus comme les héritiers de cette tradition (en leur

temps aussi bien qu'aujourd'hui). Cela leur confère une position paradoxale dans les débats épistémologiques sur l'économie qui, partis d'Allemagne et d'Autriche, gagnent à la fin du siècle toute l'Europe et les États-Unis.

## LA « QUERELLE DES MÉTHODES »

Entre 1880 et 1910 a lieu dans le monde germanophone une controverse sur la nature de la science économique. Cette querelle des méthodes (*Methodenstreit*) oppose les économistes marginalistes autrichiens<sup>148</sup>, qui défendent une approche hypothético-déductive « à l'anglaise » (sans pour autant négliger les faits), à l'école allemande. Parfois appelée « école historique » ou école de l'« économie nationale », celle-ci domine l'université allemande jusqu'à la Seconde Guerre mondiale<sup>149</sup>. Elle défend une approche purement inductive : les économistes doivent se borner à établir les faits et à les comprendre dans leur contexte historique sans chercher à mettre en lumière des lois générales. S'ils construisent des séries statistiques, leur usage des mathématiques s'arrête là : les économistes historiens allemands rejettent la modélisation théorique qui est au cœur de la tradition britannique, des raisonnements simples de Ricardo (formulés sans appareillage mathématique explicite) aux théories plus sophistiquées des marginalistes. Pour eux, l'économie doit tourner le dos aux sciences exactes, à l'inverse de ce que font les néoclassiques dont la notion d'équilibre, inspirée par la physique, est mise en équations. Loin de se constituer en discipline autonome, elle doit maintenir un lien étroit avec un ensemble plus vaste de sciences sociales : l'histoire avant tout, le droit, les « sciences de l'État » qui sont importantes dans l'université allemande, puis, quand cette discipline nouvelle se structure, la sociologie<sup>150</sup>.

Les économistes historiens allemands défendent les positions de l'État prussien qui les emploie : le nationalisme, le protectionnisme<sup>151</sup>, l'étatisme. Beaucoup sont favorables à des politiques sociales sous l'égide d'un État interventionniste, ce qui conduit leurs adversaires, notamment marxistes, à les appeler « socialistes de la chaire » pour moquer le peu de consistance de leur engagement politique.

Ces économistes sont aujourd'hui jugés avec sévérité. Sur le plan scientifique, leur refus de toute abstraction leur fait manquer la révolution marginaliste, qui se révélera féconde. À partir de la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, la diffusion des idées de Marshall aux États-Unis conduit d'ailleurs la majorité des économistes américains, jusqu'alors proches de l'école historique allemande, à se rallier progressivement à l'approche anglo-autrichienne dont ils apprécient l'efficacité<sup>152</sup>. La philosophie sociale et politique des économistes historiens allemands achèvera de les discréditer après la Seconde Guerre mondiale, y compris en Allemagne : pour la plupart nationalistes et antisémites (notamment leur chef de file à la fin du siècle, Gustav von Schmoller, puis son élève Werner Sombart), ils inscrivent leur opposition au libre-échange et à la théorie économique dans une lutte séculaire entre la mentalité des « héros » germaniques et celle des « commerçants » anglais calculateurs<sup>153</sup>.

## LA MÉDIOCRITÉ SCIENTIFIQUE DES ÉCONOMISTES LIBÉRAUX FRANÇAIS

Hostiles à l'intervention de l'État au nom de « lois » économiques qu'ils invoquent incessamment, les économistes libéraux français sont opposés aux économistes historiens allemands. Mais par leur indifférence au débat scientifique, ils sont aussi très éloignés de l'école anglo-autrichienne.

Les débats entre protectionnistes et libre-échangistes à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle en France font peu de place aux controverses techniques sur la protection des industries naissantes ou la relation entre droits de douane et termes de l'échange qui occupent au même moment les économistes britanniques et américains. Cette indifférence s'étend au-delà de la question commerciale. En 1896, Walras reproche « aux économistes français contemporains de publier, à l'heure qu'il est, des *Dictionnaires d'économie politique* où ce mot [l'utilité marginale] brille par son absence », et de continuer à « entasser des montagnes de non-sens et de contre-vérités » sous « les deux mots de laisser-faire et laisser-passer<sup>154</sup> ».

L'absence du marginalisme sous la plume des économistes libéraux français ne reflète pas une quelconque ignorance de cette théorie, mais un rejet assumé :

pour Leroy-Beaulieu, la modélisation mathématique « est une pure chimère, une vraie duperie<sup>155</sup> ».

Cette attitude a deux causes. Tout d'abord, à la différence de la Grande-Bretagne où les mathématiques ont une place dans les études classiques, la coupure est nette en France (et en Allemagne) entre la culture scientifique et la culture juridico-littéraire qui est celle de la majorité des élites<sup>156</sup>. Les mathématiques utilisées par les économistes marginalistes sont encore assez simples à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, mais elles sont déjà trop compliquées pour les contributeurs du *Journal des économistes* ou de *L'Économiste français*.

Plus fondamentalement, les économistes libéraux français autour de 1900 se méfient de la modélisation mathématique parce qu'elle impose une rigueur logique qui force à nuancer les affirmations péremptoires dont ils sont coutumiers. Elle est peu compatible avec leur démarche militante qui consiste à partir des conclusions désirées, toujours conformes à une stricte orthodoxie libérale, puis à construire des raisonnements qui y mènent<sup>157</sup>. Cette attitude s'inscrit dans la continuité du rejet de la théorie de la rente. Les économistes libéraux français s'opposent majoritairement à elle, non pas comme certains Britanniques à cause des limites et des imprécisions du raisonnement de Ricardo (lequel sera reformulé de manière moins absolue par les néoclassiques, dans le cadre du marginalisme), mais à cause de ses conséquences politiques. Une théorie qui remet en cause la légitimité des revenus tirés de la propriété privée est pour eux inacceptable ; puisqu'elle résulte d'une démarche hypothético-déductive, ce mode de raisonnement est pour eux condamnable<sup>158</sup>. Leurs arguments sont indigents : Guyot se borne à signaler que la terre la plus fertile doit d'abord être défrichée avant de produire, alors que cette évidence ne contredit aucunement le raisonnement de Ricardo. À la mort de John Stuart Mill (1873), la nécrologie élogieuse parue dans le *Journal des économistes* s'accompagne de critiques adressées aux aspects les plus socialisants de son œuvre ; critiques répétées plus tard par Leroy-Beaulieu.



## *La critique politique et scientifique de la « loi de l'offre et de la demande »*

En réaction, au tournant du siècle, la gauche est unanime dans son opposition aux économistes libéraux français : des courts pamphlets de Clemenceau aux traités socialistes, Guyot, Leroy-Beaulieu, Léon Say et leurs acolytes sont l'objet d'attaques incessantes. Leur conservatisme caricatural et leur médiocrité scientifique en font des cibles faciles.

Cette réprobation s'étend souvent à l'ensemble de l'économie politique de la tradition classique, dans sa méthode – le raisonnement en termes d'offre et de demande, l'idée qu'il existe une science économique autonome – comme dans ses conclusions – en particulier l'appréciation positive de la concurrence. Elle s'exprime comme une opposition à la « loi de l'offre et de la demande », formulée d'une manière parfois déroutante pour le lecteur du <sup>xxi</sup><sup>e</sup> siècle, dans la mesure où ce qui est dénoncé est alternativement présenté comme une fiction d'économiste, un mécanisme économique bien réel mais condamnable, une disposition individuelle au calcul économique ou une adhésion au laisser-faire absolu, sans que le registre de la critique soit toujours explicite.

Proudhon, dans le style confus qui le caractérise parfois, mêle ces registres dans la même page : il qualifie « la loi de l'offre et de la demande (ou concurrence) [de] loi menteuse, loi immorale » et assure que « tout n'est pas

également respectable et infaillible dans cette fameuse loi » parce que les agents qui confrontent leurs offres et leurs demandes manquent de « sincérité<sup>159</sup> ». Dans une veine voisine, écrivant sur le logement en 1891, le socialiste Benoît Malon dénonce les propriétaires qui se livrent à un calcul « tout à fait conforme à la *loi de l'offre et de la demande* : savoir vendre le plus cher possible la plus petite quantité possible d'espace et d'air respirable<sup>160</sup> ». Clemenceau écrit de même : « Qu'est-ce que votre *laisser-faire*, votre loi de l'offre et de la demande, sinon l'expression pure et simple de la force ? Le droit prime la force : voilà le principe de la civilisation<sup>161</sup>. »

Dans les dernières années du siècle, la controverse sur la « loi de l'offre et de la demande » revient souvent dans les débats parlementaires et les pamphlets : on a vu l'exemple d'un député se réjouissant, en 1896, de voir la « loi de l'offre et de la demande » perdre son ascendant. Dans un chapitre de sa *Tyrannie socialiste* intitulé « La loi de l'offre et de la demande », Yves Guyot imagine sur ce thème un dialogue de style socratique entre « l'économiste » et « le socialiste ». Le premier l'emporte bien sûr, puisqu'il amène le second à reconnaître que « quand il y a plus d'offres de marchandises que de demandes [...], les prix baissent<sup>162</sup> », comme si cette évidence valait condamnation des revendications ouvrières.

Mais la charge est facile et en partie infondée car l'opposition souvent exprimée à l'égard de la « loi de l'offre et de la demande » ne signifie pas la négation du mécanisme économique auquel cette expression renvoie : dans un pays encore largement agricole, le fait que le prix du pain augmente quand une mauvaise récolte diminue l'offre de blé est une évidence pour tous. De fait, les critiques adressées à la « loi de l'offre et de la demande » visent surtout les discours conservateurs qui s'opposent à toute action publique au nom de cette « loi » qui, en expliquant les niveaux de prix comme la résultante d'un mécanisme économique et non d'une convention sociale, semble interdire toute contestation de l'ordre des choses. Mais elles vont parfois plus loin, pour mettre en cause plus généralement un mode de raisonnement sur l'économie.

Avant d'explorer ces critiques, il est utile de décrire brièvement la « gauche intellectuelle » dont il va être question.

Les partisans de réformes sociales au début de la Troisième République forment un groupe hétérogène<sup>163</sup>. Il comprend des autodidactes socialistes d'origine ouvrière ; des professeurs de droit occupés par la « législation ouvrière » ; des philosophes qui théorisent le « solidarisme » (mouvement qualifié par la suite de philosophie officielle de la Troisième République<sup>164</sup>, dont le chef de file, Léon Bourgeois, est aussi un homme politique, membre du Parti radical, plusieurs fois ministre et brièvement président du Conseil<sup>165</sup>) ; mais aussi les fondateurs de la sociologie française, dont Émile Durkheim et son disciple Maurice Halbwachs.

Ces groupes se recoupent largement. Le philosophe solidariste Alfred Fouillée se dit socialiste. Célestin Bouglé (1870-1940), sociologue proche de Durkheim, est également un philosophe théoricien du solidarisme ; il anime à l'ENS un « Centre de documentation sociale » qui est « l'un des lieux du socialisme normalien<sup>166</sup> », où il côtoie Albert Thomas, qui sera le chef de file de l'aile droite de la SFIO, ministre pendant la Première Guerre mondiale puis président du Bureau international du travail. Le juriste Paul Pic, « professeur de législation industrielle », siège aux côtés d'un autre disciple de Durkheim, le sociologue et économiste François Simiand, à l'Association internationale pour la protection légale des travailleurs.

Cette énumération incomplète<sup>167</sup> vise seulement à évoquer l'existence de tout un dégradé de positions et de trajectoires qui ont en commun une position politique à gauche et un fort investissement dans les débats intellectuels.

Or, au-delà des différences d'opinions politiques, de parcours, de positions sociales et de modes d'action, ces hommes ont en commun une réprobation politique, scientifique et morale de la démarche des économistes qui s'inscrivent dans la tradition « britannique » – ceux qui raisonnent en termes d'offre et de demande.

« Le malthusianisme s'est réfugié à Paris »

À partir des années 1880, beaucoup d’auteurs socialistes sont conscients de la triste spécificité des économistes libéraux français. L’un d’eux fait l’éloge des « économistes anglais contemporains dont l’autorité est grande de l’autre côté du détroit et qui, loin d’anathématiser, comme en France, les mesures bienfaisantes du gouvernement, les approuvent<sup>168</sup> ». Pour un autre, « le malthusianisme chassé de Manchester [s’est] réfugié à Paris<sup>169</sup> » – le terme « malthusianisme » désignant ici une doctrine libérale dure aux pauvres.

Vingt ans plus tard, les partisans de réformes sociales savent que celles réalisées par Lloyd George outre-Manche sont « le résultat de la propagande de Stuart Mill, de Henry George et de tout le groupe des fabiens<sup>170</sup> ». En France même, c’est un Américain acquis au marginalisme, Edwin Seligman, qui apporte la caution de la « science économique » aux projets d’impôt progressif sur le revenu, tout en se désolant du conservatisme de ses collègues français<sup>171</sup>.

Mais si des auteurs de gauche citent parfois favorablement Mill et Henry George ou des économistes marginalistes tels que Walras en raison de leurs positions politiques<sup>172</sup>, ils ne vont pas jusqu’à partager leur vision favorable du marché ni leurs idées sur la nature de la « science économique ».

## L’impensable combinaison de l’égalitarisme et de l’analyse économique « orthodoxe »

En France, l’économie « orthodoxe » – celle qui s’inscrit dans le sillage de Smith, Ricardo et Mill – continue au tournant du siècle à être identifiée au conservatisme politique. Cette identification demeure un lieu commun au moins jusqu’à la Première Guerre mondiale, et dans une certaine mesure jusqu’à aujourd’hui.

En 1883, le socialiste Benoît Malon qualifie les économistes de « théologiens salariés de l’exploitation capitaliste<sup>173</sup> », alors que ce type de critique a largement disparu en Grande-Bretagne, où elle est moins justifiée. Treize ans plus tard – malgré le retentissement mondial de la campagne de Henry George –, le très modéré Léon Bourgeois reproche aux « économistes [de] condamne[r] toute

intervention de l'État<sup>174</sup> ». En reprochant à « l'économisme » « de ramener toutes les forces économiques à des lois naturelles, puis de nier qu'on puisse modifier ces dernières et de les imposer telles quelles à la société humaine<sup>175</sup> », Alfred Fouillée résume l'essentiel de la critique de gauche de l'économie.

Le *Traité élémentaire de législation industrielle* du professeur de droit Paul Pic, très influent en son temps<sup>176</sup>, expose ces lieux communs avec netteté. Il commence par un panorama des « écoles » d'économistes, opposant l'« école libérale », principalement britannique, dont la libre concurrence serait le « dogme », aux « écoles interventionnistes » plus sensibles aux questions sociales<sup>177</sup>. Celles-ci, parmi lesquelles le solidarisme auquel va sa sympathie<sup>178</sup>, sont selon lui issues de l'école historique allemande, qui a su ramener l'économie politique « à ses véritables proportions, envisagée comme une simple branche de la sociologie ou même de l'économie sociale » ; elles ont compris que « le principe de la libre concurrence » devait subir « certaines limitations nécessaires<sup>179</sup> ».

Même s'il apprécie certains économistes « libéraux de gauche », notamment Léon Walras dont il publie des textes<sup>180</sup>, un juriste français de sensibilité réformatrice comme Pic ne peut pas, vers 1900, adhérer à leur approche, voire seulement la comprendre. Il fait l'éloge du « magistral traité » de Mill où passe « un souffle socialiste », mais au prix d'un contresens puisqu'il l'interprète comme une « réaction violente<sup>181</sup> » contre Ricardo, alors qu'il s'agit au contraire d'un exposé méthodique de ses travaux. Le commun attachement de Ricardo et Mill tant à la concurrence qu'à une même méthode scientifique est donc masqué par le contraste entre la sensibilité égalitaire du second et l'indifférence politique du premier.

Chez presque tous les auteurs ayant une sensibilité « sociale » – y compris ceux qui se veulent des « socialistes libéraux » ou qui seront qualifiés ainsi plus tard –, on trouve à des degrés divers cette imbrication de considérations épistémologiques, morales et politiques aboutissant à une condamnation de la concurrence, de la « loi de l'offre et de la demande » et, quand la question est abordée, du projet d'une science économique autonome<sup>182</sup>. Ces idées sont si répandues qu'elles semblent aller de soi. En témoigne la préface de la traduction

française des *Principes d'économie* de John Bates Clark, dans laquelle le traducteur s'excuse presque de présenter au lecteur l'ouvrage d'un auteur attaché à la méthode hypothético-déductive et à la « libre concurrence absolue » : « n'approuvât-on pas [cet auteur] qu'il serait bon de s'en faire une idée compréhensive par sa lecture », écrit-il avant de formuler l'espoir que sa publication en français « susciter[a] la critique d'une méthode [contestable]<sup>183</sup> ».

## L'« école historique » s'impose à l'université

Cette vision de l'économie gagne du terrain à l'université dans les premières décennies de la Troisième République. En 1877, le gouvernement crée par décret un enseignement obligatoire d'économie dans les facultés de droit. Mais les professeurs de droit se méfient de la nouvelle discipline quand elle se présente sous la forme d'un savoir autonome et nouveau, dont les méthodes comme l'objet sont éloignés des leurs. Ils l'acceptent plus facilement quand elle se réclame d'une approche modeste, dépourvue d'ambition théorique et fondée sur l'histoire – discipline ancienne, légitime et familière aux juristes. Les premiers professeurs d'économie à l'université sont donc des tenants de l'école historique, inspirés par celle qui domine en Allemagne, pays dont l'université fait figure de modèle. Leur discours « social » correspond à celui des gouvernements du début de la Troisième République, sinon à leur pratique. Ainsi enseignée, l'économie remplit le rôle qui lui est assigné à l'université : « produire du consensus<sup>184</sup> ».

La figure dominante de ce groupe de professeurs, Paul Cauwès, illustre la nature de ce consensus : sur presque tous les sujets, ses positions sont à l'opposé de celles des économistes « libéraux de gauche » si par cette expression on entend ceux qui sont favorables à la fois à la concurrence et à la redistribution fiscale. Partisan d'une législation sur le travail – il est l'un des dirigeants de l'Association pour la protection légale des travailleurs –, il est en revanche opposé à l'impôt progressif sur le revenu<sup>185</sup> et, sur le plan scientifique, à la théorie de la rente, ainsi qu'à l'approche hypothético-déductive<sup>186</sup>. Surtout, il est hostile au libre-échange, jusqu'à devenir un proche de Méline et à créer, sous son

patronage, une « Société d'économie politique nationale » qui fournit un argumentaire aux protectionnistes.

## La solidarité contre la concurrence et le darwinisme social

Vers 1900, la méfiance à l'égard de la concurrence reste largement partagée à gauche. La concurrence est rejetée à la fois pour ses conséquences alléguées – la misère ouvrière, l'anarchie dans la production – et dans son principe – la lutte immorale de tous contre tous, l'égoïsme exacerbé<sup>187</sup>.

À partir de la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, cette critique déjà ancienne s'enrichit d'un répertoire d'expressions et d'idées nouvelles, tiré du solidarisme. Cette doctrine invoque la solidarité naturelle entre les hommes : selon Léon Bourgeois, « l'individu isolé n'existe pas » et les différents membres d'une société sont liés par une chaîne de « dettes sociales », un « quasi-contrat » implicite qui justifie la redistribution fiscale<sup>188</sup>.

Comme leurs contemporains libéraux britanniques, les solidaristes se situent au centre gauche ; leur doctrine est dans une certaine mesure celle du Parti radical. Les New Liberals britanniques et les radicaux français, qui au début du XX<sup>e</sup> siècle mettent en place dans les deux pays les premières lois sociales et un début de fiscalité progressive<sup>189</sup>, participent d'un mouvement d'ensemble des pays industrialisés – comme les États-Unis, qui connaissent au même moment l'« ère progressiste » avec la présidence de Theodore Roosevelt.

Mais l'approche de l'économie par les solidaristes est différente de celle des New Liberals. De formation principalement juridique ou philosophique, ils se méfient des économistes et de la concurrence, dont le principe leur paraît opposé à l'idée même de solidarité. Ils identifient la défense de la concurrence à celle du darwinisme social, doctrine « anglaise » dont ils exagèrent l'influence pour en faire un repoussoir efficace<sup>190</sup>. Pour Alfred Fouillée, « ce sera l'honneur de la philosophie française [...] de n'avoir point cédé à ce courant prétendu scientifique [...] : la France n'a cessé de maintenir [...] la primauté du droit sur

la force, de la fraternité sur la haine, de l'association sur la compétition brutale ». Après un raisonnement incohérent sur les méfaits de la concurrence (qui, à la campagne, provoquerait des « profits trop maigres » et le dépeuplement, mais aurait l'effet inverse dans les villes), Fouillée conclut par une condamnation sans appel de son principe même : « De la lutte sort le mal, non le bien<sup>191</sup>. » On trouve des idées similaires dans les textes de Célestin Bouglé, qui reproche notamment à Darwin d'avoir exagéré l'importance de la concurrence dans la nature et sous-estimé celle de la coopération<sup>192</sup>.

Par ailleurs, les solidaristes critiquent comme inopérante la notion de productivité individuelle qui est le cœur de la théorie marginaliste du salaire, et dont la première formulation est due au très radical Henry George. Elle leur paraît incompatible avec la complexité des processus de production modernes parce qu'identifier la contribution d'un individu revient à « retrouver une aiguille dans une meule de foin<sup>193</sup> » ; mais aussi un peu immorale parce que négatrice de la solidarité entre des producteurs qu'il faut considérer comme indissociables.

S'ils se montrent parfois favorables à un certain protectionnisme<sup>194</sup>, les solidaristes sont peu engagés dans les controverses sur la politique commerciale. Mais le vocabulaire de la solidarité (entre urbains et ruraux, ou entre producteurs et consommateurs, pour se protéger mutuellement de la brutalité des marchés) est invoqué par les partisans du protectionnisme : selon Georges Sorel, « on n'a pas adopté les tarifs protecteurs par raison de solidarité ; mais les théories solidaristes servent à justifier les faits<sup>195</sup> ».

## La critique sociologique de l'économie : Comte, Durkheim, Bourdieu

Il existe par ailleurs une tradition française de critique sociologique radicale de l'économie en tant que savoir distinct, tel qu'il est développé dans la théorie classique puis néoclassique<sup>196</sup>. Cette tradition intellectuelle va, avec une « continuité surprenante<sup>197</sup> », des écrits d'Auguste Comte (considéré comme l'un des précurseurs de la sociologie) dans les années 1830 à ceux de Pierre Bourdieu



à la fin des années 1990. Nous nous attacherons ici aux années 1890-1930, période pendant laquelle la sociologie se constitue comme un champ scientifique autonome sous l'égide d'Émile Durkheim.

## LES SOCIOLOGUES FRANÇAIS EN 1900, UN GROUPE DE CENTRE GAUCHE

Aujourd'hui, la sociologie est souvent associée à des positions politiques très à gauche et critiques de l'ordre social. C'est moins nettement le cas à l'époque de Durkheim et de ses disciples. Leur prestige est grand dans le monde universitaire, mais leur influence s'étend au-delà. De par leur présence à l'École normale supérieure (dont la plupart sont anciens élèves et à laquelle ils restent liés), ils forment une partie des élites de la Troisième République. Quand Albert Thomas devient ministre, il appelle à son cabinet plusieurs sociologues rencontrés à l'ENS dans le groupe d'étudiants socialistes, dont Halbwachs et Simiand. Ils côtoient les milieux patronaux dans le cadre de l'administration de l'économie de guerre, et ces liens demeurent après-guerre, notamment au sein du Conseil national économique<sup>198</sup>. Politiquement modérés – ils sont de « centre gauche » –, présents dans des lieux de pouvoir, ils ne sont pas farouchement hostiles aux « patrons ».

Le rejet de la théorie économique par les sociologues français au début du xx<sup>e</sup> siècle n'a donc pas le même sens que celui exprimé par Pierre Bourdieu pendant le mouvement social de 1995. Bourdieu reprochera aux économistes favorables au projet Juppé sur les retraites d'être aveuglés par l'abstraction mathématique qui les coupe des réalités sociales jusqu'à faire d'eux les complices de mécanismes de domination odieux, et cette critique politique sera au moins aussi importante que sa critique scientifique, surtout dans ses derniers écrits<sup>199</sup>. Ces deux dimensions sont présentes dans la critique adressée à la théorie économique par Durkheim et ses disciples, mais dans des proportions différentes : tout aussi virulentes que celles de Bourdieu presque un siècle plus tard, leurs objections sont avant tout scientifiques<sup>200</sup>.

## LA DISQUALIFICATION SCIENTIFIQUE DE L'ÉCONOMIE

Pour eux, l'*Homo œconomicus* à propos duquel raisonnent Ricardo et Mill, puis les néoclassiques, est une fiction dont on ne peut attendre aucune connaissance valable. La théorie économique est une fausse science ; il faut la remplacer par une *sociologie économique*, que Halbwachs et Simiand, notamment, s'attellent à construire. Contrairement à ce que croient les économistes bornés, les prix s'expliquent moins par le jeu d'une hypothétique loi de l'offre et de la demande que par les conventions sociales et les représentations collectives. Halbwachs tente d'en faire la démonstration dans son étude sur le prix des terrains à Paris<sup>201</sup> ; et Simiand dans son étude sur le prix du charbon puis sa monographie sur le salaire des ouvriers mineurs, sous-titrée de manière significative *Contribution à la théorie économique du salaire*<sup>202</sup>.

Les sociologues durkheimiens lisent les économistes qu'ils critiquent. *L'Année sociologique* publie des comptes rendus détaillés des ouvrages de Marshall, de Walras, et plus tard de Pigou et d'autres économistes néoclassiques ; mais c'est toujours pour condamner *in fine* leur démarche jugée stérile<sup>203</sup>, à partir de lectures minutieuses mais aussi, souvent, sélectives voire tendancieuses<sup>204</sup>.

Dans les années 1930, cette attitude conduit Halbwachs à une certaine réticence à l'égard de Keynes. S'il saisit l'importance de sa *Théorie générale*, il critique son caractère... théorique<sup>205</sup>. Or c'est précisément ce cadre théorique qui fait la nouveauté de l'œuvre de Keynes, puisqu'il permet de préciser une intuition auparavant énoncée de manière confuse – la possibilité d'un déséquilibre durable entre l'offre et la demande à l'échelle de l'économie entière, qui contredit la « loi des débouchés » de Say – et de préconiser des politiques de relance qui se révéleront efficaces contre la Grande Dépression là où elles seront tentées. Halbwachs conteste par exemple les raisonnements de Keynes sur le niveau des salaires parce qu'ils ne sont pas fondés sur une étude détaillée du fonctionnement des négociations salariales dans les entreprises.

Cette critique résume la divergence épistémologique en jeu : les sociologues reprochent aux économistes leurs raisonnements généraux, abstraits, sans lien

avec le monde réel. Selon eux, si l'on travaille au plus près des faits, on s'aperçoit que les concepts des économistes – l'offre, la demande, l'utilité, la productivité, le salaire réel, voire le prix<sup>206</sup> – ne correspondent à aucune réalité. Dans une veine voisine, Bourdieu reprochera aux économistes de prêter aux individus une disposition au calcul économique sans voir que celle-ci est socialement construite, notamment par la diffusion du discours des économistes<sup>207</sup>.

## LA SPÉCIFICITÉ DE LA TRADITION SOCIOLOGIQUE FRANÇAISE

La permanence est frappante. De John Stuart Mill (dont Auguste Comte, qui correspond avec lui, conteste l'œuvre d'économiste) aux premiers marginalistes (visés par les durkheimiens) et aux économistes « orthodoxes » de la fin du xx<sup>e</sup> siècle (attaqués par Bourdieu), le contenu et le statut de l'économie politique ont beaucoup évolué. Mais la critique n'a pas changé, parce qu'elle s'en prend à ses fondements : sa constitution comme un domaine distinct des autres sciences sociales et la figure abstraite de l'*Homo œconomicus*. De 1850 à 2000, une « filiation intellectuelle » relie donc les différentes formulations de la « disqualification scientifique » de l'économie par les sociologues français<sup>208</sup>.

Certains auteurs étrangers, comme l'Américain Thorstein Veblen ou le Hongrois-Américain Karl Polanyi, adressent à la théorie économique des critiques analogues ; à l'inverse, des auteurs français comme Raymond Boudon ou Michel Foucault lui sont moins hostiles<sup>209</sup>. Mais, compte tenu de l'influence considérable de Comte, Durkheim puis Bourdieu, on peut affirmer que la critique sociologique de l'économie en France, par sa radicalité, est sans équivalent à l'étranger. Contemporains de l'école durkheimienne, des sociologues<sup>210</sup> aussi importants que le Britannique Leonard Hobhouse<sup>211</sup>, l'Italien Vilfredo Pareto<sup>212</sup> ou l'Allemand Max Weber ont un rapport parfois critique mais dans l'ensemble plus nuancé à la théorie économique : ils admettent que l'irréalisme de ses hypothèses ou le caractère réducteur du modèle de l'*Homo œconomicus* peuvent

être nécessaires à la construction de raisonnements féconds dont la validité s'étend au-delà des modèles théoriques simplifiés qui servent à les formuler.

## LES SOCIOLOGUES DURKHEIMIENS FACE À LA CONCURRENCE

Sans nier le rôle ni l'utilité des mécanismes de marché, Durkheim et ses disciples sont réservés à l'égard de la concurrence. Pour eux, au-delà de son insuffisance sur le plan économique<sup>213</sup>, elle est à l'origine de graves problèmes moraux et sociaux parce qu'une société régie par la seule concurrence souffre d'« anomie ». Durkheim propose donc la création (« urgente ») de groupements professionnels. De ces corporations d'un type nouveau, différentes de celles que la Révolution a abolies, il attend, dans un esprit voisin de celui des solidaristes, une « cohésion » et une « régularité » qui pacifieront les rapports sociaux<sup>214</sup>.

Dans les années 1920, Halbwachs et Simiand, et Albert Thomas dont ils sont proches, se montreront eux aussi favorables à une action publique qui limite le jeu de la concurrence aux niveaux national (par l'atténuation de la loi française qui réprime les ententes) et international (par la constitution d'ententes industrielles mondiales). Ils défendront sur ces sujets des positions voisines de celles de la majorité du patronat ([chapitre 8](#)).

## *Le rejet de l'« ékonomisme »*

Du milieu du XIX<sup>e</sup> siècle au début du XX<sup>e</sup>, l'hostilité à l'égard de la théorie économique sous sa forme hypothético-déductive est donc partagée par la droite protectionniste, les économistes libéraux et la majeure partie de la gauche – notamment les juristes, philosophes et sociologues proches du solidarisme. Cependant, cette période voit plusieurs Français apporter des contributions majeures à l'économie mathématique qui sont aujourd'hui enseignées dans le monde entier au point que les étudiants des universités anglophones ironisent parfois sur les « *dead French economists* » omniprésents dans leurs manuels<sup>215</sup>.

## Les marginalistes français ne sont pas prophètes en leur pays

### LES PRÉCURSEURS DE LA MICROÉCONOMIE MODERNE

Jules Dupuit (1804-1866) est parfois qualifié de père secret de la microéconomie<sup>216</sup>. Ses travaux partent des problèmes qu'il rencontre en tant qu'ingénieur des Ponts et Chaussées : comment déterminer si la construction d'un pont ou d'une route est utile à la société ? Comment faut-il tarifier leur utilisation ? Ces questions le conduisent à inventer dès les années 1840 des notions qui deviendront centrales dans la théorie néoclassique – la fonction d'utilité, le

surplus des consommateurs, la discrimination par les prix, le raisonnement à la marge. Dupuit inaugure la longue lignée des « ingénieurs économistes » français<sup>217</sup>. Pour ces membres du corps des Ponts et Chaussées ou du corps des Mines, la théorie économique est plus une technique au service de l'efficacité des politiques publiques qu'un discours global sur la société<sup>218</sup>. Ce courant sera puissant dans l'administration et les entreprises d'État – il inspirera notamment les choix d'investissement et de tarification d'EDF à partir des années 1950 sous l'égide de Marcel Boiteux – mais il contribuera peu au débat public.

Augustin Cournot (1801-1877) est un autre pionnier de l'économie mathématique. Sa contribution scientifique est aujourd'hui considérée comme essentielle parce qu'il présente dès 1838 des raisonnements qui préfigurent la théorie des jeux avec plus d'un siècle d'avance. À une époque où les raisonnements des économistes tendent à privilégier les cas extrêmes du monopole et de la concurrence parfaite, l'originalité de Cournot tient à ce qu'il s'intéresse à la formation des prix dans le cas intermédiaire, et plus réaliste, d'un marché duopolistique<sup>219</sup>. Dans un tel contexte, l'action souhaitable pour une entreprise (le volume de production qu'elle choisit) dépend des décisions prises au même moment par son concurrent puisque le prix de marché sera déterminé par la production totale des deux entreprises. Ce lien entre les décisions prises simultanément par les deux entreprises donne lieu à une interaction stratégique. Celle-ci est absente par définition dans le cas du monopole, mais aussi dans le cas de la concurrence parfaite, où le prix d'équilibre s'impose à tous comme un fait extérieur sur lequel aucun acteur ne peut avoir de prise à lui seul. Pour raisonner sur cette interaction, Cournot invente – sans avoir conscience de toute la portée de son idée – ce qui sera connu beaucoup plus tard sous le nom d'équilibre de Nash et deviendra l'outil central de la théorie des jeux.

La technicité mathématique de ses contributions et certaines positions peu appréciées par les économistes libéraux alors dominants expliquent le faible écho que l'œuvre économique de Cournot rencontre de son vivant<sup>220</sup>. Au XIX<sup>e</sup> siècle, le « modèle de Cournot », devenu une des bases de la microéconomie, est mentionné chaque année dans des milliers de cours et de publications. Devenue le langage commun de la théorie économique, la théorie des jeux dont il est le précurseur

lointain est aussi mobilisée dans d'autres disciplines comme la biologie, les sciences politiques et la linguistique. Mais hors du monde des économistes, cette partie de l'œuvre de Cournot reste peu connue du grand public aujourd'hui<sup>221</sup>.

## LÉON WALRAS, TROP SOCIALISTE POUR LES LIBÉRAUX, TROP LIBÉRAL POUR LES SOCIALISTES

Le cas de Léon Walras (1834-1910) illustre la difficile réception de la théorie économique et de la sensibilité libérale de gauche en France, parce que Walras est à la fois l'un des principaux fondateurs de l'économie mathématique et un socialiste engagé dans le débat public<sup>222</sup>.

Sa principale contribution scientifique est sa théorie de l'*équilibre général*. Les raisonnements des autres marginalistes de son temps portent en général sur la formation des prix sur un marché particulier : c'est l'objet des courbes d'offre et de demande si pédagogiques et fécondes. Mais cette approche est incomplète parce qu'il existe des liens entre les différents marchés : les moyens de production (du côté de l'offre) et les revenus (du côté de la demande) affectés à un produit sont nécessairement soustraits aux autres. En outre, l'utilité d'un bien ou d'un service pour un acheteur peut être modifiée par sa consommation d'autres biens ou services, comme l'avait déjà noté Cournot<sup>223</sup> ; des interdépendances analogues peuvent exister du côté de l'offre, c'est-à-dire en ce qui concerne les contraintes techniques de la production. Walras construit donc un modèle d'équilibre général qui lui permet d'examiner sous quelles hypothèses il existe des prix qui équilibrent l'offre et la demande sur tous les marchés simultanément.

Plus complexes que ceux des autres économistes marginalistes, les travaux de Walras sont moins directement applicables à des questions de politique économique. Mais ils constituent une contribution théorique majeure. D'une part, le passage de l'équilibre partiel à l'équilibre général étend la portée de la théorie néoclassique. D'autre part, malgré l'irréalisme de ses hypothèses – la concurrence parfaite et le caractère « complet » des marchés, c'est-à-dire l'existence de marchés pour toutes les transactions concevables –, l'équilibre walrasien constitue un point de comparaison utile pour réfléchir au

fonctionnement des marchés réels : les modèles théoriques plus réalistes peuvent être utilement caractérisés par les aspects qui les distinguent de cette référence idéale<sup>224</sup>.

Dès sa jeunesse, Walras reproche à la tradition socialiste française son rejet de la concurrence et de la démarche scientifique en économie. Dans un livre consacré à la réfutation des doctrines de Proudhon, il regrette que « la concurrence [soit] sa bête noire<sup>225</sup> » et que « M. Louis Blanc dédaigne [les économistes], M. Proudhon les injurie ; le plus grand nombre des socialistes se borne à les ignorer<sup>226</sup> ». Comme Henry George, il préconise l'encouragement de la concurrence et la nationalisation des terres, qui transférera la rente foncière à la collectivité.

Walras, qui attache autant d'importance à l'économie mathématique qu'à la réforme sociale et écrit toute sa vie sur ces deux thèmes<sup>227</sup>, doit s'exiler : trop socialiste et trop mathématicien pour obtenir un poste universitaire en France, il enseigne à Lausanne à partir de 1870.

Rejetée par les libéraux, sa pensée n'est pas pour autant acceptée à gauche<sup>228</sup>. Son engagement socialiste et la reconnaissance mondiale de sa stature scientifique lui valent le respect ; ses textes destinés au grand public sont publiés notamment dans la *Revue socialiste*. Mais son attachement à la concurrence est en contradiction avec les opinions dominantes à gauche.

Par ailleurs, le marginalisme de Walras s'oppose à la théorie marxiste de la valeur-travail à laquelle beaucoup de socialistes sont attachés même quand leur adhésion au marxisme est superficielle. Jaurès, par exemple, n'hésite pas à remettre en cause certains postulats marxistes – la paupérisation absolue du prolétariat, l'inéluctabilité d'une concentration industrielle extrême – quand ils lui semblent démentis par ce qu'il observe en France. Mais il continue à voir dans « la théorie de la valeur[-travail] [...] la pierre angulaire du socialisme<sup>229</sup> ».

Ce refus du marginalisme par les socialistes français est d'autant plus remarquable qu'au même moment, en Allemagne, les socialistes « révisionnistes » menés par Bernstein, dont les principales thèses sont similaires à celles de Jaurès (même si Jaurès prend parti publiquement pour son adversaire Kautsky<sup>230</sup>),



n'hésitent pas à « admet[tre] la théorie anglo-autrichienne (Jevons-Boehm) de la valeur<sup>231</sup> », c'est-à-dire la théorie marginaliste.

## WALRAS, PÉGUY ET LE CHÂTEAU-LAFFITTE

Dans deux articles parus en 1896 dans la *Revue socialiste*, Walras explique pourquoi la théorie de la valeur-travail est fausse<sup>232</sup>. Il prend l'exemple des grands vins : la production d'une bouteille de château-laffitte nécessite à peine plus de travail que celle d'une bouteille d'un vin médiocre. Selon la théorie marxiste, ces deux bouteilles devraient donc avoir une valeur voisine. Mais cette conclusion est manifestement fausse à cause de la différence de qualité, et il est juste que le château-laffitte soit beaucoup plus cher.

Walras explique que si les terres étaient nationalisées, le prix élevé d'un grand vin ne heurterait pas la justice sociale : dû à la rareté des terres viticoles de qualité, ce prix serait répercuté dans la rente foncière et donc approprié par la collectivité. Il ne faudrait alors pas s'offusquer de voir le château-laffitte bu par des personnes devenues riches par leur talent.

Par ailleurs, Walras conteste la capacité de l'État à se substituer au marché pour distribuer les produits. Dans une économie de marché, la concurrence entre acheteurs et entre vendeurs conduit mécaniquement le prix du château-laffitte au niveau assurant que la demande sera égale à la petite quantité disponible. Cette quantité sera donc consommée par ceux qui, prêts à payer cher, désirent le plus ce vin – ce qui est souhaitable. Sans un tel mécanisme, demande Walras, « qui boira ce château-laffitte ? Personne. Je fais au marxisme l'honneur de croire qu'il n'aura pas recours [...] à l'arbitraire (le gouvernement et ses amis buvant le château-laffitte), ni au hasard (le château-laffitte se tirant à la loterie). Reste alors une seule solution : on ne fabriquera plus de château-laffitte ».

En outre, si l'État se substituait au marché, il devrait non seulement allouer les quantités produites, mais aussi choisir ces quantités de manière à « maintenir l'équilibre de l'offre et de la demande de services et de produits ». Ces choix nécessiteraient de connaître « non seulement les éléments de l'offre, qu'à la

rigueur [l'État] peut calculer, mais ceux de la demande, lesquels consistent dans les besoins des consommateurs que ceux-ci ne sauraient lui annoncer ».

Ainsi, longtemps avant que Mises (dans les années 1920) puis Hayek (dans les années 1930) développent des arguments similaires dans le débat sur le calcul économique socialiste qui, suscité par l'expérience soviétique, opposera les partisans et les adversaires de l'économie planifiée, Walras décrit le marché comme un mécanisme servant à agréger une multitude d'informations disséminées dans la société.

La discussion de ces arguments par un étudiant socialiste de vingt-quatre ans encore inconnu, Charles Péguy, est révélatrice des résistances rencontrées par l'approche marginaliste et la sensibilité libérale de gauche.

Normalien littéraire, futur poète, Péguy n'est pas rebuté par les équations : il « pens[e] avec M. Walras qu'il est nécessaire d'étudier les phénomènes économiques selon les méthodes mathématiques » pour dépasser « l'ancienne économie politique » et ses « propositions très simples, assez vagues, en partie fausses, ne pouva[nt] plus avancer ».

Mais il nuance cette approbation dans les dernières lignes de son article : « [Walras] n'eût-il pas mieux fait de commencer par calculer que [le] calcul [économique] est souvent onéreux, et que mieux vaut, souvent, se fier tout simplement aux sentiments de la solidarité humaine ; il est un peu étrange, vraiment, de tant s'inquiéter pour le château-laffitte et pour sa future distribution, quand c'est pour le pain et pour l'éducation que s'engage par le monde la bataille sociale. » Péguy reproche aussi à Walras de surestimer l'importance des motivations matérielles de l'action humaine : « On peut avoir donné sa vie à une science pour des raisons et pour des sentiments tout à fait étrangers audit château-laffitte<sup>233</sup>. »

Cette ambivalence révèle un conflit entre deux registres. Dans le corps de son article, Péguy démontre sa compréhension profonde du projet walrasien auquel il semble adhérer, jusqu'à répondre aux objections adressées à l'économie mathématique. Il ne peut lui échapper que l'exemple du château-laffitte illustre un argument général sur le rôle des prix dans une économie de marché. La critique finale, qui oppose le caractère dérisoire de cet exemple à la grandeur des luttes

sociales et des motivations humaines plus nobles que l'appât du gain, exprime donc une réticence morale et esthétique plus qu'intellectuelle : Péguy se montre rebuté par le caractère trivial des raisonnements économiques – à la fois ceux des économistes et ceux que ces derniers attribuent aux individus.

## Le droit, la morale et la philosophie plutôt que l'économie

Cette réticence devant l'importance accordée aux aspects économiques de l'existence est largement partagée, notamment par les juristes qui côtoient bon gré mal gré la nouvelle discipline dans les facultés de droit : à trop s'intéresser au fonctionnement de l'économie, on risque de négliger la question plus importante de la justice<sup>234</sup>. Un professeur de droit proche des sociologues durkheimiens regrette ainsi que « les économistes contemporains [aient] trop méconnu [...] le problème du juste prix qui a préoccupé les théologiens du Moyen Âge », avant d'envisager un avenir dans lequel la loi « prescri[ait] une tarification officielle des profits et des prix<sup>235</sup> ». Ce reproche, dans un article dont le thème est l'apologie des ententes, est un exemple supplémentaire du lien entre le rejet de la concurrence et celui de l'économie en tant qu'objet d'étude autonome.

La mise en cause de l'« ékonomisme<sup>236</sup> » est répandue, notamment chez les solidaristes, comme Alfred Fouillée qui reproche au libéralisme et au marxisme de tous deux accorder trop d'importance à l'économie : « Au-dessus de ces deux extrêmes, ékonomisme individualiste des Anglais et ékonomisme collectiviste des Allemands, qui finissent par se toucher, s'élève l'idéalisme moral et social, traditionnel en France. Il prend pour point de départ non plus la conception naturaliste des intérêts et de leur conflit, mais l'idée morale de la justice et celle de la solidarité qui en est inséparable<sup>237</sup>. »

La critique du marxisme est donc inversée par rapport à celle qui a cours outre-Manche. Les fabiens reprochent au marxisme d'être une théorie économique fausse (comme le montre le texte mordant de George Bernard Shaw cité au [chapitre 3](#)). Ceux qui le rejettent en France lui reprochent surtout d'être une

théorie économique sans se préoccuper de sa justesse : « Les prétendues lois de Malthus, de Ricardo, de Stuart Mill ont abouti au socialisme matérialiste de Marx [...]. Intérêt économique comme moteur essentiel de l'histoire, concurrence économique, rente de la terre et "surtravail" [...] : toutes ces théories sont dérivées d'une conception qui applique exclusivement à l'humanité les lois naturelles<sup>238</sup>. »

Cette critique mêle l'idée durkheimienne que les mécanismes économiques ne doivent pas être étudiés isolément, celle qu'il faut éviter d'exagérer leur importance par rapport aux autres dimensions de la vie sociale, et la valorisation d'une tradition française opposée à l'« ékonomisme ». Exprimée par beaucoup de socialistes vers 1900<sup>239</sup>, cette approche de l'économie persiste au cours des décennies suivantes.

Elle contribue à expliquer la réticence des socialistes devant l'œuvre de Keynes, même quand ils sont favorables à ses idées. En 1950, un professeur d'économie socialiste reproche à Keynes « sa méthode [...] proche de Ricardo ou Marshall, [...] sa psychologie économique [qui] reste rationaliste [et son] horizon pitoyablement borné. [...] Combien ont grande allure, par comparaison, ces économistes français qui, avant 1930 ou même dès 1914, attaquaient l'optimisme béat des libéraux et démontraient l'imperfection des mécanismes spontanés<sup>240</sup> ».

## LES MARXISTES FRANÇAIS INDIFFÉRENTS À L'ÉCONOMIE

Pour Jaurès, la théorie de la valeur marxiste n'est pas une proposition scientifique mais une « métaphysique sociale » : c'est « une dialectique profonde de la valeur, non [...] une théorie superficielle des prix<sup>241</sup> ». La justesse de la théorie économique de Marx est donc une question secondaire par rapport à son sens profond, philosophique et infalsifiable.

Cette relative indifférence à l'économie est largement partagée parmi les marxistes français. Même Jules Guesde, le plus marxiste des socialistes français de son temps, semble avoir une maîtrise limitée de l'analyse économique de Marx<sup>242</sup>. Des années 1920 aux années 1940, les marxistes français sont absents de la controverse européenne sur le calcul économique socialiste qui occupe des

économistes autrichiens (Mises puis Hayek), britanniques (notamment Abba Lerner, mais aussi à partir de la fin des années 1930 un groupe de jeunes économistes du Labour Party), polonais (Oskar Lange) et soviétiques (notamment Leonid Kantorovitch<sup>243</sup>). Cette controverse porte sur rien de moins que la possibilité du socialisme. Ses protagonistes adhèrent tous au cadre conceptuel du marginalisme mais ils sont en désaccord sur la nécessité du mécanisme de marché : la question centrale est la possibilité pour l'État d'obtenir l'information permettant d'atteindre, sans marché, un optimum conforme à des objectifs de justice sociale. Ce débat animé, qui a lieu notamment à la London School of Economics, a peu d'écho en France parmi les marxistes ou leurs adversaires. Même après-guerre, les économistes occupent une position excentrée et presque marginale parmi les marxistes français<sup>244</sup>.

Le refus de l'*Homo œconomicus* semble même être pour certains un des ressorts de l'adhésion au marxisme : pour Alain Badiou, « si l'hypothèse communiste n'est pas bonne [...] cela veut dire que l'humanité n'est pas une chose en soi très différente des fourmis et des termites. [...] Si la concurrence, le “libre marché”, la sommation des petites jouissances [...] sont l'alpha et l'oméga de toute existence, collective ou privée, la bête humaine ne vaut pas un clou<sup>245</sup> ».

## La dévalorisation des motivations matérielles

La critique de l'*Homo œconomicus* est fréquente parmi ceux qui, à gauche, décrivent une société future dans laquelle l'incitation au travail ne sera pas principalement matérielle : cette idée, exprimée comme on l'a vu dans la critique de Walras par Péguy, se retrouve presque à l'identique dans *Pour être socialiste*, le bréviaire publié par Léon Blum en 1919 et réédité jusqu'aux années 1980 : à ceux qui mettent l'accent sur les motivations matérielles des comportements humains, Blum oppose « une vue moins désespérée ou moins méprisante de l'humanité ».

Cette idée est répandue bien au-delà de la gauche : à partir du milieu du XIX<sup>e</sup> siècle, on rencontre dans de nombreux textes, sous des formes variées, l'idée

qu'en France, les acteurs de la vie économique – artisans, chefs d'entreprise, ingénieurs, agriculteurs – ne sont pas principalement motivés par des considérations réductibles au calcul et à l'intérêt matériel. D'autres considérations – la qualité, l'indépendance, le respect de la tradition, le travail bien fait, l'honneur – seraient constitutives d'un rapport spécifiquement français à la vie économique, et rendraient inopérants les raisonnements fondés sur une conception étroite de la rationalité économique.

La mise en avant de motivations autres que le seul profit accompagne souvent les discours préconisant de limiter la concurrence. Dans les années 1850 et 1860, l'Union nationale du commerce et de l'industrie nouvellement créée oppose la concurrence « légitime et courtoise », par la qualité et la différenciation des produits, au moyen des « armes de l'intelligence et du bon goût », à la concurrence vulgaire et brutale, par les prix, qui ressortit exclusivement du calcul économique<sup>246</sup>.

Au début du xx<sup>e</sup> siècle, les principaux partisans français des ententes industrielles opposent celles, modérées et civilisées, qui existent en France aux trusts américains et aux cartels allemands (voir plus loin, [chapitre 8](#)). À l'étranger, les industriels seraient motivés par la recherche du profit maximal et par une sorte de folie des grandeurs qui les conduirait à rationaliser la production (aux États-Unis) ou au moins la distribution (en Allemagne) sous une direction unique, sacrifiant leur individualité. Au contraire, les industriels français seraient avant tout préoccupés par le maintien de leur indépendance dans des structures à taille humaine ; et les ententes, moins ambitieuses qu'ailleurs, auraient seulement pour objet de la sauvegarder en empêchant une concurrence destructrice.

La protestation des artisans et petits commerçants menacés par la concurrence des grands magasins prend souvent des accents similaires : il s'agit de défendre une tradition française de qualité, d'honnêteté et d'indépendance mise à mal par la logique purement économique de la production et de la vente à grande échelle<sup>247</sup>. Dans les années 1930, les agriculteurs fragilisés par la baisse des prix due à la concurrence internationale<sup>248</sup> tiennent un discours voisin : selon Robert Paxton, l'idée selon laquelle les agriculteurs français seraient les seuls vrais paysans – les autres étant des entrepreneurs mus exclusivement par la rationalité

économique – aurait persisté jusqu’à la fin du xx<sup>e</sup> siècle, dans les débats sur la politique agricole commune.

Ce discours a aussi été tenu par des universitaires, de la fin du xix<sup>e</sup> siècle à aujourd’hui. Dans l’entre-deux-guerres, André Siegfried (qui croit assez à la psychologie des peuples pour publier en 1950 un livre intitulé *L’Âme des peuples*) affirme que la spécificité de l’économie française tient au souci de la qualité qui caractériserait des producteurs attachés à leur individualité, quand bien même « au point de vue économique, cette personnalité même [serait] un handicap<sup>249</sup> ». De nombreux textes développent cette idée d’une manière qui peut faire sourire aujourd’hui : selon un économiste écrivant en 1945 sur la Troisième République, « la France [...] a conscience de représenter une vieille civilisation, de mettre surtout à profit, dans ses industries, les qualités de l’ancien artisanat où l’amour du travail bien fait l’emporte sur le goût de la vitesse et de la grande série : on y dédaigne la “camelote allemande” à bon marché. [...] Lorsque les Pennsylvania Railroad [sic] importèrent, pour l’étudier, une locomotive française, ils notèrent que chaque détail en avait été extraordinairement soigné pour qu’elle puisse servir le plus longtemps possible ; de même un moteur d’automobile français, après dix ou quinze ans d’usage, fut estimé plus solide qu’un moteur américain similaire au bout de six mois. Mais n’étaient-ce pas là des qualités condamnées tôt ou tard, à l’époque de la production en grande série<sup>250</sup> ? »

Dans une veine voisine, le sociologue Philippe d’Iribarne oppose à la fin du xx<sup>e</sup> siècle la logique du contrat, dominante dans les pays anglophones, à une « logique de l’honneur » qui prévaudrait en France, et qui serait en conflit avec une logique de marché fondée sur l’intérêt économique individuel, à la fois dans l’organisation interne des entreprises et dans le rapport entre une entreprise et ses clients – l’honneur commandant, par exemple, de résister à la soumission dégradante au client-roi<sup>251</sup>.

\*

\*   \*

Les controverses sur le caractère plus ou moins autonome des phénomènes économiques ou sur la pertinence du modèle de l'*Homo æconomicus* sont moins absconses qu'on ne pourrait le penser de prime abord. Raisonner en termes d'offre et de demande, ou au contraire disqualifier ce mode de raisonnement, a en effet des conséquences majeures sur la manière d'appréhender les politiques publiques. C'est l'objet du prochain chapitre, qui se penche sur plusieurs débats intervenus sur la question du logement depuis le début du xx<sup>e</sup> siècle.



## CHAPITRE 6

# Un cas d'école : les débats sur le logement

---

Selon Albert Hirschman, la *thèse de l'effet pervers*, selon laquelle « les prétendues réformes font seulement que les choses vont plus mal encore qu'avant », est une des principales figures de la rhétorique réactionnaire<sup>252</sup>. Elle ne concerne pas seulement la sphère de l'économie : Hirschman en attribue la paternité à Edmund Burke, qui la formule en 1790 dans ses *Réflexions sur la Révolution de France*.

Mais il existe une affinité entre cette thèse et la discipline de l'économie politique : « En économie, plus que dans les autres sciences sociales et politiques, la doctrine de l'effet pervers est corrélative d'un principe essentiel de la discipline – en l'occurrence l'idée de marché autorégulateur. Ce principe une fois admis, toute mesure prise par les pouvoirs publics en vue de modifier les rapports de marché, par exemple le niveau des prix et des salaires, apparaît automatiquement comme une ingérence nuisible dans de bénéfiques mécanismes d'équilibre. Même les économistes favorables à certaines mesures de redistribution des revenus ou des richesses estiment en règle générale que les mesures “populistes” de ce genre vont à l'encontre du but recherché<sup>253</sup>. »

Hirschman mentionne notamment les arguments invoqués par de nombreux économistes contre l'assistance aux pauvres, de la remise en cause des *Poor*

*Laws* qui conduit à leur réforme particulièrement dure en 1832 aux critiques adressées à l'État providence à partir des années 1960, surtout aux États-Unis.

Les controverses sur le salaire minimum sont un autre exemple du lien entre la théorie économique « orthodoxe » et la thèse de l'effet pervers : selon la version la plus simple de la théorie néoclassique – celle qui suppose des marchés parfaitement concurrentiels –, le salaire de chaque travailleur est égal à sa productivité marginale. Dès lors, imposer un salaire minimum a pour seule conséquence de condamner au chômage les personnes dont la productivité est inférieure à ce minimum, sans améliorer le sort de quiconque. Ce type de raisonnement a été présenté par de nombreux économistes – Alfred Marshall, John Bates Clark, George Stigler, Milton Friedman – à partir de la fin du XIX<sup>e</sup> siècle pour critiquer les projets de salaire minimum, d'une manière parfois un peu plus nuancée, mais souvent lapidaire et peu étayée par des données empiriques<sup>254</sup>.

La polarisation des débats français sur le marché et la « science économique », rappelée dans le chapitre précédent, peut être décrite par référence à la thèse de l'effet pervers : pour la plupart des libéraux français vers 1900, l'économie politique a pour fonction non de produire un savoir mais de dénoncer l'effet pervers des politiques de gauche ; en réaction, pour une grande partie de la gauche, cette rhétorique réactionnaire disqualifie à la fois la « science économique » et les mécanismes de marché.

Comme le signale Hirschman, l'utilisation de la thèse de l'effet pervers à l'appui de discours réactionnaires ne signifie pas qu'elle est systématiquement fausse. Sur le salaire minimum, elle est partiellement vraie : les études empiriques disponibles montrent qu'un salaire minimum modéré améliore la situation des salariés les moins payés sans nuire à l'emploi – ce qui s'explique par le fait que le marché du travail ne fonctionne pas selon le modèle de la concurrence parfaite – mais qu'il crée du chômage au-delà d'un certain niveau. Sur d'autres sujets, la thèse de l'effet pervers est fausse : par exemple, rien n'indique que taxer fortement les hauts revenus ait les conséquences néfastes annoncées par ceux qui, au nom de la théorie du « ruissellement », font des baisses d'impôt pour les riches le cœur de leur programme économique<sup>255</sup>.

Mais dans certains cas, la thèse de l'effet pervers, justifiée par un raisonnement économique simple, est fondée, et ce même si son invocation intéressée par les possédants donne envie de penser le contraire. Les débats sur l'encadrement des loyers qui ont lieu en France depuis le vote en 2014 de la loi ALUR<sup>256</sup> (dite également « loi Duflot ») en offrent un exemple. Plus largement, les débats sur la politique du logement, depuis plus d'un siècle, illustrent les liens qui existent entre les politiques publiques, les controverses sur le rôle du marché et le statut du raisonnement économique.

## *L'encadrement des loyers, nouvelle frontière de la gauche ?*

Votée en 2014, la loi ALUR comprend un dispositif d'encadrement des loyers appliqué d'abord à Paris à partir de 2015<sup>257</sup>. Il s'agit d'une réponse à leur forte augmentation pendant la décennie précédente : entre 2004 et 2014, les loyers parisiens ont augmenté de 34 % alors que l'inflation n'était que de 13 %. Ce renchérissement des loyers est concomitant d'une augmentation encore plus forte du prix des logements parisiens, qui a doublé pendant la même période, passant de 4 000 à 8 000 euros le mètre carré environ. Il n'est pas surprenant qu'une telle évolution paraisse injuste : les propriétaires s'enrichissent en dormant alors que les locataires doivent consentir des efforts financiers toujours plus importants, cependant que la croissance des revenus est lente.

Avec pour objectif annoncé de limiter les excès, la loi ALUR instaure un loyer maximum pour chaque logement, déterminé en fonction des loyers observés dans le même quartier. En pratique, ces plafonds sont contraignants puisqu'ils sont supérieurs à environ 20 % des loyers pratiqués au moment de l'entrée en vigueur de la loi : les « excès » visés concernent donc une partie significative du marché<sup>258</sup>.

Cette loi rencontre une forte opposition. Pendant sa discussion en 2013, la Fédération nationale de l'immobilier dénonce les « multiples effets pervers » qu'elle engendrera<sup>259</sup>. La description de ces effets pervers est présentée dans une

note du Conseil d'analyse économique<sup>260</sup> dont les services du ministre du Logement s'empressent de disqualifier les auteurs, des « ultralibéraux » déconnectés de la « culture française<sup>261</sup> » – et ce, bien que la note contestée ne mette en cause ni le principe des aides au logement ni celui d'un parc locatif social, mais seulement leur fonctionnement.

À gauche, certains s'enthousiasment, tout en moquant les tenants de la thèse de l'effet pervers. Sous le titre « Vive le socialisme », un éditorial de *Libération* salue « une réforme de gauche qui marche » : « on nous avait promis le pire si la puissance publique se mêlait de limiter les loyers » mais « la ville est encore debout et nul cas de suicide n'a été déploré chez les propriétaires<sup>262</sup> ».

L'encadrement des loyers n'est pas propre à la France. Il existe sous différentes formes (selon qu'elles portent sur le niveau des loyers, leur augmentation lors d'un changement de locataire, ou leur augmentation lors d'un renouvellement de bail) dans plusieurs pays européens et dans certaines villes américaines.

Mais la loi ALUR s'inscrit à contre-courant d'une tendance mondiale. En effet, si des règles contraignantes sur le *niveau* des loyers subsistent dans des pays où elles sont un héritage du passé, et sont parfois réclamées dans des villes comme Londres et San Francisco où le marché du logement est tendu, l'évolution d'ensemble est à la libéralisation<sup>263</sup>. Beaucoup de ces dispositifs de contrôle, dits de « première génération », ont été supprimés ou remplacés par des règles plus flexibles, dites de « seconde génération », comme celles qui limitent les augmentations lors des renouvellements de bail mais n'imposent aucune contrainte sur le niveau des loyers lors d'un changement de locataire.

Ces contrôles de seconde génération sont approuvés par beaucoup d'économistes parce qu'ils peuvent rendre le marché plus efficace : par exemple, limiter la capacité d'un propriétaire à augmenter le loyer lors d'un renouvellement de bail revient à l'empêcher d'exercer le pouvoir de quasi-monopole qu'il détient sur son locataire une fois que celui-ci est installé dans les lieux, sans entraver aucunement la formation des prix pour les nouveaux baux, au moment où l'offre et la demande se rencontrent librement<sup>264</sup>. En revanche, l'hostilité aux contrôles de première génération, portant sur le niveau des loyers,

fait l'objet d'un large consensus : loin d'être le fait des seuls ultralibéraux, elle est partagée par des économistes nettement engagés à gauche comme l'Américain Paul Krugman<sup>265</sup>, et le Suédois Assar Lindbeck qui compare l'effet du contrôle des loyers sur les villes à celui d'un bombardement<sup>266</sup>.

Même si le mécanisme instauré par la loi ALUR ne fait pas de la France une exception, on peut voir dans le vote de cette loi en 2014, à l'encontre de la tendance globale des politiques publiques mais aussi des experts, y compris les plus proches de l'administration<sup>267</sup>, la manifestation d'un rapport au marché et à l'analyse économique (dénommée comme « ultralibérale ») spécifique à une partie de la gauche française.

## Les arguments pour le contrôle des loyers : faire de la théorie sans le savoir

En matière de logement comme sur d'autres sujets, le lien entre le terrain scientifique – la critique de l'analyse économique classique, en termes d'offre et de demande – et celui de l'action publique – la défense du contrôle des loyers – est ancien, ainsi que le montre l'exemple de Maurice Halbwachs au début du xx<sup>e</sup> siècle.

Étudiant le prix des terrains à Paris, il écrit : « Quelle valeur peut garder ici la loi de l'offre et de la demande ? [...] On ne voit plus en quoi leur rapport peut être un principe d'explication<sup>268</sup>. » Cette critique scientifique est contemporaine chez Halbwachs d'un engagement politique sur le thème du logement : il publie en 1908 des articles sur les loyers dans *L'Humanité*, ainsi qu'une brochure intitulée « La politique foncière des municipalités » dans une publication socialiste<sup>269</sup>.

Nous nous limiterons ici à la partie strictement économique de cette brochure, même si Halbwachs aborde aussi la question du logement sous l'angle des politiques d'urbanisme et (dans d'autres textes) de la psychologie ouvrière, dans la tradition déjà ancienne des enquêtes sociales<sup>270</sup>. Parmi les mesures proposées par Halbwachs figure la « reprise de la plus-value par l'impôt », mais seulement dans les « quartiers riches », justifiée par des arguments voisins de ceux de Henry

George. Dans les « quartiers ouvriers », en revanche, « on atteindra la plus-value en fixant un maximum du loyer pour chaque quartier ou chaque sorte d'habitation ».

Selon Halbwachs, qui invoque un précédent londonien injustement condamné par « nos économistes », « la limitation des loyers [...] aura une efficacité révolutionnaire de premier ordre ». Outre ses avantages politiques, elle entraînera « une grande extension du bâtiment » : il serait faux de croire « que dans ces conditions on renoncera à bâtir ». Au contraire, « il se produira ici ce qui se produit dans l'industrie : quand un produit rapporte moins à l'unité, on tend à accroître la production quand on le peut ».

Ce passage présente un grand intérêt parce que son auteur y démontre involontairement l'impasse à laquelle conduit souvent le rejet de la modélisation théorique en économie<sup>271</sup>. L'argument de Halbwachs renvoie en effet, d'une manière peut-être pas tout à fait consciente, à un modèle théorique implicite : il repose sur un raisonnement relatif à la manière dont l'imposition d'un loyer maximal affecterait les décisions d'agents économiques hypothétiques, guidés par leur intérêt individuel. La faiblesse de ce raisonnement tient à ce que ni ses hypothèses sous-jacentes ni ses articulations logiques ne sont expliquées : l'analogie avec « ce qui se produit dans l'industrie » est peu éclairante puisqu'on ne sait ni pourquoi le « produit » envisagé « rapporte moins à l'unité » (est-ce à cause d'une baisse de la demande, d'une augmentation des coûts ou pour d'autres raisons ?), ni pourquoi cela devrait entraîner une augmentation de sa production, ni pourquoi l'analogie est pertinente.

Il existe bien un mécanisme économique conduisant à ce que l'imposition d'un prix maximal fasse augmenter l'offre : cela peut se produire en présence d'un monopole, tenté de restreindre la production pour faire monter les prix mais n'ayant plus intérêt à le faire si le prix, régulé, n'est plus sensible aux volumes produits. Halbwachs mentionne cette possibilité, mais comme un argument distinct du précédent (« On n'aura plus, d'autre part, le même avantage à limiter le nombre de maisons »), et sans expliquer pourquoi il pourrait s'appliquer (il faudrait pour cela supposer que la propriété des terrains dans chaque ville est monopolistique ou du moins très concentrée).

Constater la faiblesse de l'argumentation économique de Halbwachs ne suffit pas pour prendre position sur la pertinence de sa proposition dans le contexte où elle est formulée, ni pour disqualifier ce texte qui n'est pas une publication savante. Mais l'imprécision de son raisonnement met en lumière les limites de la critique adressée par Halbwachs aux économistes néoclassiques, dont il pourfend sans relâche l'étroitesse de vue (voir le chapitre précédent). Le simplisme qu'il leur reproche est en effet le prix à payer pour expliciter dans leurs moindres détails les mécanismes envisagés et s'assurer de leur cohérence logique – soit précisément ce qui manque à son propre raisonnement.

À plus d'un siècle de distance, une impression analogue se dégage à la lecture d'un discours prononcé par la ministre du Logement en 2016 pour tirer le bilan d'un an d'encadrement des loyers à Paris. Elle explique que « tous les acteurs du marché y gagnent », « y compris les propriétaires », parce que « pratiquer des loyers supportables dans la durée pour leurs locataires est un gage de réduction des impayés et de stabilité accrue des contrats, ce qui constitue à terme le meilleur moyen de rentabiliser leur investissement<sup>272</sup> ».

Pour que cette affirmation soit vraie, il faut supposer que les propriétaires ne maximisaient pas la rentabilité de leur investissement avant l'entrée en vigueur de la loi – et que leur erreur allait en moyenne dans le sens de loyers trop élevés au regard de leur intérêt individuel, et non trop bas – ou qu'en raison d'un manque de coordination entre les bailleurs, les loyers, rationnels d'un point de vue individuel, étaient supérieurs aux niveaux qui auraient maximisé la rentabilité. Or ces hypothèses ne sont ni étayées ni même plausibles. En particulier, la seconde paraît contredire le raisonnement de la ministre : si l'avantage d'un loyer raisonnable tient à ce qu'il diminue les impayés et l'instabilité des locataires, cet effet est d'autant plus fort que les propriétaires « raisonnables » sont peu nombreux, ce qui incite leurs locataires à ne pas quitter leurs logements. Il est donc difficile de comprendre pourquoi les propriétaires souffriraient d'un manque de coordination qui les conduirait, faute de loi, à fixer des loyers trop élevés du point de vue de leurs propres intérêts.

Comme on le verra maintenant, la théorie économique, confirmée par les analyses empiriques de plusieurs dispositifs de contrôle des loyers aux États-



Unis, suggère que de telles mesures ont en général des effets négatifs : même si les propriétaires invoquent l'effet pervers du contrôle des loyers de manière intéressée, il n'en reste pas moins que l'effet pervers est bien réel.

## L'effet pervers du contrôle des loyers

Les partisans du contrôle des loyers à Paris nient parfois qu'il puisse avoir un effet pervers en invoquant une spécificité propre à la capitale : la construction de nouveaux logements y est quasiment impossible ; en conséquence, l'encadrement des loyers ne peut pas diminuer l'offre de logements puisque celle-ci est fixe. Mais cet argument n'est pas convaincant parce que la réduction de l'offre n'est pas la seule conséquence négative du contrôle des loyers.

Si l'on se place dans un cadre théorique simple – celui de la théorie microéconomique « standard » –, on peut analyser l'encadrement des loyers comme un écart par rapport à une situation d'équilibre dans laquelle les loyers seraient déterminés par la seule rencontre de l'offre et de la demande.

Déroulons le raisonnement sans être arrêtés par son caractère tranché voire simpliste. Maintenir certains loyers à un niveau inférieur à celui qui équilibrerait offre et demande conduit à augmenter la demande et, selon les cas, à diminuer l'offre (si les décisions de construction ou de mise en location sont affectées par l'encadrement des loyers) ou à la maintenir inchangée. Dans les deux cas, il en résulte un excès de la demande par rapport à l'offre, qui a des conséquences multiples.

Il dissuade les propriétaires de logements dont les loyers sont déjà au niveau maximal de les améliorer ou même simplement de maintenir leur qualité, puisqu'une amélioration ne peut pas faire augmenter le loyer, et qu'une dégradation ne le fait pas forcément baisser – si le plafond légal est 100, une dégradation faisant passer la « disponibilité à payer » des locataires de 120 à 110 n'empêche pas de continuer à demander un loyer égal à 100. Cet effet négatif du contrôle des loyers sur la qualité des logements a été mesuré à New York<sup>273</sup> et dans le Massachusetts<sup>274</sup>.

Par ailleurs, l'excès de la demande par rapport à l'offre conduit à un phénomène de rationnement. Ce rationnement a pour conséquence un appariement inefficace des logements et des locataires. Le mécanisme est très simple : dans un marché non régulé, une personne ayant le choix entre deux logements pour le même loyer choisit celui qui correspond le mieux à ses besoins ; mais dans un marché rationné, une personne cherchant à se loger se porte candidate à plusieurs logements en espérant obtenir l'un d'eux, et ne se voit pas attribuer nécessairement celui qu'elle préfère. Cet appariement inefficace s'aggrave avec le temps parce que le rationnement dissuade les locataires de changer de logement selon l'évolution de leurs besoins : si le reste du marché est lui aussi soumis au contrôle des loyers, le risque de ne pas trouver rapidement un logement correspondant à ses nouveaux besoins (du fait du rationnement) dissuade la mobilité ; et si la partie du marché soumise au contrôle des loyers est limitée, la crainte de ne pas retrouver un logement aussi bon marché peut avoir la même conséquence.

Plusieurs analyses empiriques concernant les États-Unis, et en particulier New York où une proportion importante des logements est encore soumise à un contrôle (la *rent stabilization*), confirment ces effets, qui semblent de grande ampleur : à caractéristiques individuelles identiques, les locataires habitant des logements dont le loyer est soumis à un contrôle y restent plus longtemps (jusqu'à 18 ans de plus)<sup>275</sup>. L'inefficacité de l'appariement est elle aussi confirmée : là où des règles contraignantes limitent les loyers, on observe que les locataires habitent des logements dont la localisation est moins adaptée à leurs besoins (les temps de transport entre domicile et travail sont plus élevés<sup>276</sup>). Par ailleurs, une analyse statistique du lien entre les caractéristiques sociodémographiques des ménages et celles des logements qu'ils louent, dans les zones soumises à un contrôle et dans celles qui ne le sont pas, a conduit à estimer qu'environ 20 % des logements soumis à des loyers contrôlés étaient habités par des locataires qui, dans un marché non régulé, auraient choisi un logement ayant des caractéristiques différentes<sup>277</sup>.

Le contrôle des loyers tend aussi à diminuer la densité d'habitation dans les logements soumis à un contrôle, puisque le niveau des loyers permet à ceux qui

ont la chance d'obtenir un tel logement d'habiter des surfaces en moyenne plus grandes par personne. Il en résulte un report de la demande vers les logements non régulés, et donc une augmentation de leurs loyers, vérifiée dans plusieurs études empiriques<sup>278</sup>.

Enfin, le rationnement peut conduire à des formes insidieuses de violence sociale : si un propriétaire a le choix entre un grand nombre de locataires, il peut, plus facilement que dans un marché non régulé (et à moindre coût), pratiquer une discrimination selon des critères non monétaires tels que l'appartenance ethnique, la nationalité, l'apparence physique ou les garanties familiales. Il n'est pas sûr que substituer ce type de sélection à une simple sélection par l'argent constitue un progrès.

## L'approche libérale de gauche de la question des loyers

La question du contrôle des loyers semble donc conduire à un dilemme : y renoncer, c'est laisser les propriétaires s'enrichir sans rien faire ; mais y recourir crée de nombreuses sources d'inefficacité, finalement néfastes à l'intérêt général même si celui-ci est défini d'une manière qui tient compte d'objectifs égalitaristes.

Pourtant, il existe une solution qui permet de résoudre au moins partiellement ce dilemme sans susciter d'effets pervers : la taxation de la richesse foncière, dans le droit-fil des idées de Mill et de Henry George. Elle ne fait pas baisser les loyers, mais elle prélève au bénéfice de la société dans son ensemble une partie de l'enrichissement obtenu sans effort par les propriétaires. Une taxe foncière bien conçue, c'est-à-dire assise sur une valeur indépendante des améliorations que le propriétaire d'un logement apporte à son bien, n'a quasiment pas d'effet défavorable sur les incitations mais permet l'appropriation sociale d'une partie de l'augmentation de la valeur des logements (par exemple si elle est calculée en fonction du prix moyen dans le quartier concerné). En pratique, les choses sont

bien sûr plus complexes puisqu'une telle taxe doit être articulée à un système général de taxation du patrimoine.

Or si, formellement, la France taxe beaucoup l'immobilier (le poids combiné de la taxe d'habitation et de la taxe foncière est un des plus élevés d'Europe), elle ne taxe pas véritablement la richesse foncière et encore moins l'enrichissement foncier : les villes où la rente foncière a le plus augmenté, comme Paris, sont aussi celles où ces taxes sont les plus basses, parce que les villes riches se financent par d'autres moyens (notamment la fiscalité locale sur les entreprises, principalement assise sur le chiffre d'affaires). Ainsi, alors qu'en 2010 la richesse foncière (la valeur des logements et des terres) représente en France 3,83 fois le revenu national annuel (à comparer à 3,03 fois en Grande-Bretagne et 1,84 fois aux États-Unis<sup>279</sup>), le système fiscal ne permet pas de prélever efficacement une partie de cette richesse – sauf au travers de l'impôt sur la fortune, dont plusieurs candidats à l'élection présidentielle de 2017 préconisent la suppression ou l'atténuation.

Le faible intérêt pour la taxation de la richesse foncière est ancien en France : on a vu que les idées de Henry George y sont peu influentes au début du xx<sup>e</sup> siècle, période marquée par l'affrontement entre des libéraux hostiles à l'égalitarisme et une gauche méfiante à l'égard du marché. Elles ne sont pas plus influentes après-guerre : en 1950, le délégué français à une « Conférence internationale pour la taxation de la valeur du sol et le libre-échange » regrette dans son compte rendu que « la France ait été représentée par le seul signataire de ces lignes » et qu'à la différence de plusieurs de ses homologues étrangers, le Parti socialiste français « s'en tienne aux impôts classiques et ignore les mérites de l'impôt georgiste<sup>280</sup> ».

Au-delà de la taxation de la richesse foncière, l'autre action possible consiste à attaquer à la racine le problème des loyers élevés, c'est-à-dire à jouer sur l'équilibre entre offre et demande en stimulant l'offre. Cette possibilité renvoie au conflit entre les propriétaires, dont les rentes seraient menacées par de nouvelles constructions à proximité de leurs biens, et le reste de la population, qui gagnerait à voir l'offre s'accroître. Dans le monde entier, ce conflit donne lieu à des réflexions sur l'échelon géographique pertinent pour les décisions relatives à

l'urbanisme : par exemple, faut-il confier aux seuls Parisiens la décision sur de nouvelles constructions à Paris, ou à l'ensemble des habitants de l'Île-de-France, susceptibles d'être moins réticents ? On voit que loin d'être seulement techniques, les questions soulevées par l'insuffisance de l'offre sont éminemment politiques.

Enfin, l'idée que la puissance publique est légitime à contrecarrer le jeu du marché parce que celui-ci conduit à une ségrégation sociale excessive ne suffit pas non plus à justifier le contrôle des loyers. Attribuer directement des logements à telle ou telle catégorie de personnes, par exemple au moyen du logement social, permet d'atteindre plus efficacement l'objectif de mixité.

Il faut se garder de la tentation consistant à voir dans chaque débat économique la manifestation d'un rapport français au marché intemporel. On peut cependant remarquer que les débats français contemporains sur le marché de l'immobilier locatif font apparaître un clivage voisin de celui qui est décrit dans le chapitre précédent : la gauche propose d'entraver les mécanismes de marché en encadrant davantage les loyers ; et la droite de supprimer l'imposition du patrimoine, soit le seul mécanisme qui, en l'absence d'une réforme de la taxe foncière, permet de prélever une partie de l'enrichissement immobilier.

Pire encore, comme on le verra maintenant, le système français d'aide aux locataires a pour effet de subventionner la richesse foncière au lieu de la taxer comme le voudrait une approche « libérale de gauche » soucieuse de concilier justice et efficacité.

## *Les aides au logement ou l'effet pervers sans rhétorique*

Les aides au logement, versées aux locataires dont les revenus sont bas, sont une composante importante de l'État social français, puisqu'elles représentent une dépense annuelle de 17 milliards d'euros. Ces aides augmentent avec le loyer, jusqu'à un certain plafond : il s'agit donc, dans une certaine mesure, de subventions à la « consommation de logement locatif ».

Pour apprécier l'effet d'une telle subvention, on peut commencer par appliquer le cadre théorique simple de l'analyse marshallienne : le partage de leur valeur entre le côté de la demande (les locataires qui la perçoivent) et le côté de l'offre (les propriétaires) dépend de l'élasticité relative de l'offre et de la demande de logement. En particulier, si l'offre est inélastique – par exemple parce que la construction bute sur des limites physiques ou réglementaires là où se concentre la demande –, on s'attend à ce que ces aides bénéficient aux propriétaires, de manière indirecte, en faisant augmenter les loyers. Le mécanisme sous-jacent est simple : les aides diminuent le coût réel du logement pour les locataires, ce qui augmente leur demande. Si l'offre ne peut pas augmenter, le déséquilibre induit ne peut être résorbé que par une augmentation des loyers qui ramène la demande à son niveau initial – l'aide est donc intégralement répercutée dans le niveau des loyers.

Une analyse empirique détaillée a mis en évidence cet effet : entre 1973 et 2002, 50 à 80 % du montant des aides au logement ont été répercutés dans les loyers, au bénéfice des propriétaires ; et ces aides ne semblent pas avoir contribué à une amélioration de la qualité des logements<sup>281</sup>. Une étude plus récente conclut même que la totalité des aides est répercutée dans les loyers<sup>282</sup>.

Un tel effet, évidemment contraire à la raison d'être de ces aides, s'explique probablement par la faible élasticité de l'offre de logements : même quand la location devient plus rentable, les entraves à la construction de nouveaux logements dans les zones déjà denses où la demande se manifeste empêchent d'augmenter l'offre. Ce constat, observé dans plusieurs pays où ont existé des mécanismes comparables, conduit à préconiser le remplacement de dispositifs d'aides au logement par des aides qui ne sont pas affectées à un type de dépense spécifique. Une telle réforme reviendrait pour l'État à moins interférer avec le marché, en s'abstenant d'encourager la consommation d'un bien particulier – sauf en faisant évoluer les règles d'urbanisme pour faciliter la construction là où la demande est forte.

Cette analyse illustre un double effet pervers des aides au logement : le premier est l'appropriation du montant des aides par les propriétaires, à l'inverse de leur raison d'être. Le second tient au fait que l'inflation des loyers, exacerbée par ces aides, renforce la demande de mesures d'encadrement des loyers, qui donnent lieu, on l'a vu, à d'autres effets négatifs.

À la différence des effets pervers chers à Albert Hirschman, ceux qui sont induits par les aides au logement ne sont pas mobilisés par la rhétorique réactionnaire, peut-être parce qu'ils profitent aux propriétaires : quand le gouvernement, en 2016, réforme modestement l'aide personnalisée au logement pour en diminuer le coût, *L'Humanité* et la Fédération nationale de l'immobilier sont d'accord pour dénoncer le « coup de rabot<sup>283</sup> ». Quant au ministère du Logement, en charge du budget correspondant, il se montre réticent à reconnaître l'effet inflationniste de ces aides<sup>284</sup>, ce qui contribue à retarder leur réforme.

## *Critique de la critique sociologique de l'économie*

Dans *Les Structures sociales de l'économie*, Pierre Bourdieu étudie les réformes de la politique du logement qui, dans les années 1970, diminuent l'importance des « aides à la pierre » (les subventions accordées pour construire certains logements) et leur substituent des aides à la personne. Ces réformes concernent à la fois l'accession à la propriété – avec divers dispositifs de prêts aidés – et le logement locatif – avec la création de l'aide personnalisée au logement en 1977, dont on vient de voir les effets pervers. Elles sont d'inspiration libérale, puisqu'elles visent à encourager les mécanismes de marché : en solvabilisant les acheteurs et les locataires, elles doivent leur permettre d'exprimer leur demande, et d'orienter ainsi la production de logements dans une direction conforme à leurs besoins plutôt qu'aux décisions de l'administration.

Bourdieu montre notamment comment l'État a agi sur les aspirations individuelles, encourageant le rêve de l'accession à la propriété au moyen de crédits à long terme d'une manière qui, combinée à l'action (notamment publicitaire) des entreprises du bâtiment, a produit beaucoup de déceptions et de frustrations. Cette observation le conduit à critiquer à la fois le « discours économique classique » qui « postule un individu rationnel connaissant son intérêt » et les politiques « libérales ».



Si la demande a été influencée par des politiques publiques et des campagnes publicitaires faisant la promotion de la propriété individuelle, alors « l'offre, la demande, le marché et même l'acheteur et le vendeur sont le produit d'une construction sociale, de sorte qu'on ne peut décrire adéquatement les processus dits "économiques" sans faire appel à la sociologie ».

Selon Bourdieu, cette conclusion condamne aussi l'inspiration libérale des politiques suivies à partir des années 1970. La justification habituelle des mécanismes de marché tient en effet à ce qu'ils assurent de manière efficace la satisfaction de la demande dès lors que la concurrence est suffisante. Mais si la demande est elle-même influencée par les politiques publiques dans un sens contraire aux vrais intérêts des individus, cette justification ne tient pas : « Ceux qui se sont ainsi trouvés constitués en propriétaires de maisons de banlieue n'ont eu accès à ces satisfactions [...] qu'à des coûts si élevés que [...] la politique libérale n'a sans doute pas procuré à ses promoteurs les bénéfices politiques qu'ils en attendaient. »

L'étude de l'effet des aides au logement et de l'encadrement des loyers, présentée plus haut, conduit néanmoins à nuancer cette condamnation sans appel tant de l'« orthodoxie économique » (l'expression est de Bourdieu) que des politiques libérales.

En effet, l'approche marshallienne de l'incidence des aides, si simpliste soit-elle – elle part des courbes d'offre et de demande sans se soucier de leur caractère socialement construit –, fonctionne : elle implique que s'il existe peu de possibilités de construction dans les zones géographiques où se manifeste la demande, la plus grande partie des aides finit par être répercutée dans les loyers ; ce que confirment les études empiriques. De même, les raisonnements volontairement simplistes présentés plus haut sur les conséquences du contrôle des loyers, à partir des outils de base de l'analyse microéconomique – l'offre, la demande, le rationnement, les « expériences de pensée » sur le comportement d'individus rationnels –, conduisent à des intuitions qui sont confirmées par les études empiriques existantes.

Il est donc excessif de rejeter les analyses économiques « orthodoxes » du seul fait qu'elles ignorent le caractère socialement construit de l'offre et de la

demande : on peut considérer cette omission comme la conséquence d'une division du travail féconde plutôt que comme une erreur qui les condamne sans appel. En d'autres termes, les études de Bourdieu sur le logement et les analyses économiques « orthodoxes », théoriques et empiriques, résumées plus haut, sont complémentaires plutôt qu'opposées. Bourdieu s'intéresse à la sociologie de la décision publique et à la manière dont celle-ci agit sur la disposition des individus au calcul économique. Il montre que la transformation du fonctionnement du marché est le produit d'une compétition au sommet de l'État entre différents groupes – les ingénieurs et les énarques, l'administration de l'Équipement et celles des Finances, etc. – et que la disposition des individus au calcul économique est elle-même affectée par les politiques suivies. Mais ces intéressantes contributions n'invalident pas les analyses économiques « orthodoxes » sur l'effet des aides au logement ou du contrôle des loyers : les questions posées comme les méthodes utilisées sont différentes mais pas contradictoires.

Quant à la critique de la « politique libérale » suivie à partir des années 1970, elle renvoie à un malentendu sémantique. En effet, le caractère libéral des aides à la personne alors instaurées tient avant tout – dans l'esprit de ses promoteurs – à ce qu'elles sont moins ciblées que les aides à la pierre : elles encouragent l'accès à la propriété ou à la location de manière générale, sans intervenir dans le détail des décisions sur la nature et la localisation des nouvelles constructions. Or la critique de Bourdieu porte au contraire sur ce qui, dans ces dispositifs, reste ciblé – avant tout, leur orientation vers l'accès à la propriété, devenu pour beaucoup un rêve puis une source de déceptions. Bourdieu semble qualifier cet aspect de libéral parce qu'il reflète la volonté de faire entrer dans l'univers du calcul économique et de la propriété privée les individus que ces politiques conduisent à contracter des emprunts pour acquérir un logement.

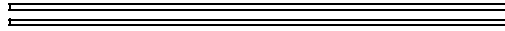
Mais si l'on qualifie de libérale une politique qui interfère peu avec le jeu des marchés – conformément au sens le plus courant de ce qualificatif en français –, on peut reformuler les conclusions de Bourdieu dans un sens libéral : l'octroi d'aides non ciblées, attribuées en fonction des revenus mais détachées de tout encouragement à l'acquisition immobilière, n'aurait suscité aucune des

conséquences néfastes relevées par lui. Cette remarque vaut aussi pour les aides à la location : leur effet inflationniste ne tient pas au caractère libéral de la réforme de 1977, mais à son caractère insuffisamment libéral. Il disparaîtrait si les aides étaient complètement déconnectées du loyer payé par leurs bénéficiaires, qui pourraient alors les affecter aux dépenses de leur choix.

En somme, malgré les critiques adressées par Pierre Bourdieu à la « science économique » et aux politiques « libérales », rien dans son étude du marché et des politiques du logement n'est incompatible, scientifiquement ou politiquement, avec la méthode ou les conclusions de l'analyse économique « orthodoxe ». La critique des effets pervers de politiques qui interfèrent avec le jeu de l'offre et de la demande – comme le contrôle des loyers ou les aides au logement – peut s'accorder à une sensibilité égalitariste dès lors que l'analyse économique porte également sur la fiscalité – dans la lignée des réflexions de Mill et Henry George sur la rente foncière. L'examen du marché du logement montre donc combien est illusoire l'opposition entre une sociologie émancipatrice et une économie « orthodoxe », aveugle à la réalité sociale, qui serait complice des mécanismes de domination du seul fait de son apologie des mécanismes de marché.

## TROISIÈME PARTIE

La concurrence est-elle  
de gauche ou de droite ?



## CHAPITRE 7

# Cent cinquante ans de débats sur la concurrence

---

Le thème de la concurrence est omniprésent dans les débats sur l'économie depuis le début de la révolution industrielle, mais c'est seulement à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle que son fonctionnement concret devient un enjeu politique et juridique important, d'abord aux États-Unis où la concentration industrielle rapide et spectaculaire donne lieu en réaction aux premières lois antitrust<sup>285</sup>. Dès cette époque, la référence aux États-Unis, pays des trusts et de l'antitrust, est omniprésente en France dans les livres, articles et débats parlementaires sur la concurrence, pour ne jamais cesser de l'être<sup>286</sup>. Après la Seconde Guerre mondiale, des experts américains contribueront aux côtés de Jean Monnet à la rédaction des articles sur la concurrence dans le traité instituant la Communauté européenne du charbon et de l'acier. Ces articles sont l'une des bases du droit européen de la concurrence actuel, l'autre étant le droit mis en place en Allemagne après la guerre, là aussi avec un fort soutien américain. Cette influence s'accroîtra à partir des années 1990, quand l'Europe, suivant l'exemple américain, fera une plus large place à l'analyse économique dans les concepts et la pratique du droit de la concurrence.

C'est pourquoi, avant de traiter des débats sur la concurrence en France et en Europe, nous aborderons dans ce chapitre la politique antitrust aux États-Unis –

une politique clairement marquée à gauche depuis son origine – et les réflexions des économistes sur la concurrence, qui sont indissociables de son développement depuis la fin du XIX<sup>e</sup> siècle. Ces réflexions portent notamment sur la possibilité de la concurrence à l'ère de la grande industrie et sur le lien entre concurrence et inégalités.

Avec le recul de plus d'un siècle d'observation, il est possible de se prononcer sur les deux principales questions qui occupaient les esprits vers 1900. Contrairement aux craintes exprimées par ceux qui croyaient la production à grande échelle incompatible avec la concurrence, celle-ci peut fonctionner dans la plupart des secteurs, à l'exception d'un petit nombre de « monopoles naturels », et elle contribue à l'efficacité productive. Par ailleurs, l'intuition selon laquelle une concurrence intense nuit aux travailleurs, si elle est souvent vraie à l'échelle d'un seul secteur, est fautive à l'échelle de l'économie tout entière. Ces conclusions, largement acceptées aujourd'hui, sont le fondement des politiques de concurrence en vigueur dans la majorité des pays du monde.

## *Les États-Unis, pays des trusts et de l'antitrust*

### Une réaction à la puissance des « barons voleurs »

Le fonctionnement de la concurrence devient un thème important du débat public américain après la guerre de Sécession, quand l'essor industriel s'accompagne d'un double mouvement d'ententes et de concentrations. Dans l'acier, la chimie, les chemins de fer, le pétrole, le sucre et bien d'autres secteurs, les grandes entreprises forment des *pools* qui suppriment la concurrence par la fixation en commun des prix et le contingentement des quantités. Dans certains secteurs, ces ententes évoluent pour prendre la forme de trusts qui détiennent les actions de sociétés concurrentes, ce qui concentre les décisions dans les mêmes mains et aboutit à des monopoles.

Les entreprises gigantesques qui résultent de ce processus suscitent une hostilité croissante. Leurs dirigeants richissimes (comme John Rockefeller et Andrew Carnegie, qui dominent respectivement le pétrole et l'acier), sont qualifiés de « barons voleurs » (*robber barons*). Il leur est reproché de rançonner les consommateurs et de mettre en œuvre des pratiques commerciales douteuses pour éliminer leurs rivaux. Le trust le plus emblématique à cet égard est la

Standard Oil de Rockefeller. Forte de la dépendance dans laquelle elle tient les sociétés de chemins de fer qui transportent son pétrole, la Standard Oil exige que celles-ci défavorisent les autres entreprises pétrolières en leur imposant des prix de transport élevés. La Standard Oil est aussi accusée de provoquer artificiellement la ruine de ses concurrents en pratiquant la vente à perte dans les régions où ils tentent de vendre des produits pétroliers, avant de remonter les prix une fois qu'ils ont fait faillite ou accepté d'être rachetés.

Dès 1888, ce contexte conduit les deux grands partis à proposer une action répressive : le Parti démocrate dénonce les trusts qui « détroussent les citoyens en les privant des bénéfices de la concurrence naturelle », et en 1890 le sénateur républicain John Sherman justifie par des motifs analogues sa proposition de loi antitrust. Selon lui, les profits élevés dus au manque de concurrence font augmenter les inégalités, et il faut agir contre les trusts dont le rejet par l'opinion risque de profiter aux idées socialistes si rien n'est fait.

Le *Sherman Act* comprend deux volets : l'interdiction des ententes anticoncurrentielles (entre plusieurs entreprises) et celle des tentatives de monopolisation (par une seule entreprise). Dans les années qui suivent sa promulgation, les juges l'interprètent de manière stricte<sup>287</sup>. Ils condamnent les ententes même quand elles ont pour but d'éviter un effondrement des prix dû à des surcapacités et non d'obtenir des profits anormalement élevés. Il s'agit en effet de défendre le processus concurrentiel en tant que tel, même s'il est ruineux pour les entreprises. Les tentatives de monopolisation sont jugées avec la même sévérité : en 1911, la Cour suprême condamne la Standard Oil à être démantelée en trente-quatre entreprises distinctes<sup>288</sup>. En 1914, le *Clayton Act* complète l'arsenal législatif : il permet l'interdiction de certaines concentrations qui étaient difficiles à empêcher par le biais du *Sherman Act*, et crée la Federal Trade Commission (FTC).

L'antitrust de 1890 à aujourd'hui,  
entre politique et analyse économique



L'application du droit antitrust est flexible, à la fois parce qu'elle dépend du pouvoir exécutif<sup>289</sup> et parce que les lois, formulées de manière très générale, laissent aux juges une grande liberté d'interprétation. Elle reflète au cours du xx<sup>e</sup> siècle l'évolution des équilibres politiques et de la vision de l'économie par les juges, eux-mêmes influencés, à des degrés divers et changeants, par les économistes.

Dès son origine, la législation antitrust est conçue comme une politique de défense des consommateurs et des petites entreprises face à des capitalistes peu scrupuleux. Sa montée en puissance au début du xx<sup>e</sup> siècle coïncide avec l'« ère progressiste », marquée par la défiance à l'égard de ceux que le président Theodore Roosevelt appelle les « malfaiteurs de grande fortune ».

Après la Première Guerre mondiale, qui a vu les industriels collaborer sous l'égide de l'État dans le cadre du *War Industries Board*, un courant « associationnaliste » émerge qui voit favorablement les coopérations entre concurrents – comme chez tous les anciens belligérants. Les partisans d'une application ferme du *Sherman Act* doivent composer avec ce courant, soutenu notamment par Herbert Hoover (secrétaire au Commerce puis président des États-Unis). Le droit de la concurrence<sup>290</sup> continue à être appliqué, mais de manière moins stricte qu'auparavant.

## LA VOLTE-FACE DE FRANKLIN ROOSEVELT

La confiance dans les mécanismes de marché spontanés s'effondre au début de la Grande Dépression. Selon l'opinion la plus répandue, il s'agit d'une crise de surproduction. La concurrence « destructrice » ne peut donc que l'aggraver parce qu'elle érode les profits et fait baisser les prix dans un contexte déjà dangereusement déflationniste. Cette idée conduit Roosevelt à mettre en place une organisation corporatiste de l'économie sous le contrôle de l'État : le *National Industrial Recovery Act* (NIRA) voté au début du *New Deal* (juin 1933) instaure un système de « codes de concurrence juste » qui régule les prix et les salaires dans beaucoup de secteurs et suspend l'application des lois antitrust. Ce système ne résout rien et crée dès l'année suivante beaucoup de mécontentement. Il suscite

d'innombrables conflits entre l'État et les entreprises, et entre les entreprises elles-mêmes, qui ne sont pas d'accord sur les niveaux de prix souhaitables ni sur l'allocation de la production. En 1935, la Cour suprême déclare le NIRA anticonstitutionnel.

Devant cet échec économique et juridique, l'analyse de Roosevelt et de son administration change complètement : la priorité est donnée à la politique macroéconomique par la relance budgétaire, notamment après la « rechute » de 1937, et les idées de Keynes s'imposent. L'interventionnisme macroéconomique a pour corollaire le retour en grâce de la concurrence : si la Grande Dépression est une crise de sous-consommation et non de surproduction, il n'y a pas lieu d'organiser des ententes pour réduire la production jusqu'au niveau de la demande ; il faut au contraire augmenter les revenus et la dépense publique pour élever la demande jusqu'au potentiel productif du pays.

Roosevelt relance donc la politique antitrust en faisant voter le *Robinson-Patman Act* (1936) et surtout en nommant à la tête de la division antitrust du département de la Justice un nouveau responsable particulièrement actif. À partir de 1938, Arnold Thurman met fin à la pause qui durait depuis les années 1920 et entame de nombreuses procédures contre les entreprises qui attentent à la concurrence.

Un nouveau cycle commence qui durera jusqu'aux années 1970. Cette période d'application intense des lois antitrust correspond à un équilibre politique caractérisé au-delà des alternances par la persistance de l'héritage du *New Deal*, c'est-à-dire par un État fort capable de tenir tête aux puissances privées. Les juges voient alors avec suspicion la concentration industrielle et tendent à favoriser la fragmentation. Malgré des divergences mineures, la plupart des économistes américains adhèrent à cette approche – aussi bien la figure dominante de la discipline, Paul Samuelson, dont le célèbre manuel (paru en 1947) est favorable aux lois antitrust, que certains économistes plus libéraux, comme Henry Simons, professeur à l'Université de Chicago.

## DE CHICAGO À L'ÈRE « POST-CHICAGO »

À partir des années 1970, un groupe de professeurs de droit de l'Université de Chicago mené par Richard Posner et Robert Bork (qui sont également juges) critique l'application du droit antitrust, trop interventionniste selon eux. Ils préconisent d'accorder plus d'importance aux gains d'efficacité produits par les concentrations et plus généralement de faire prévaloir la recherche de l'efficacité sur la protection des « petits ». Ces auteurs invoquent aussi la théorie économique pour reprocher aux juges répressifs de raisonner avec une rigueur insuffisante. Ils déplorent en particulier la tendance de la jurisprudence antitrust à attribuer aux grandes entreprises des stratégies d'éviction des concurrents, sans examiner si de telles stratégies seraient rationnelles. La « critique de Chicago » fait valoir par exemple qu'avant d'accuser une grande entreprise de chercher à ruiner et exclure ses concurrents en pratiquant la vente à perte (une stratégie dite de « prix prédateurs »), il faut se demander si cette grande entreprise serait en mesure de remonter ses prix ensuite, sans susciter l'apparition de nouveaux concurrents. Faute de procéder à un tel examen, les juges risquent de condamner des pratiques sans danger pour les consommateurs, et même souvent bénéfiques pour eux.

Cette critique de Chicago fait évoluer la jurisprudence, surtout à partir des années 1980 et 1990, quand les juges conservateurs nommés par les présidents Reagan et Bush prêtent une oreille attentive à ces théories qui vont dans le sens d'un recul de l'action publique. Ils font évoluer la jurisprudence dans un sens permissif. En 1993, l'arrêt *Brooke* de la Cour suprême instaure un standard de preuve qui rend quasiment impossible la répression des prix prédateurs<sup>291</sup>. Un autre, l'arrêt *Leegin*, met fin en 2007 à la jurisprudence qui depuis 1910 interdisait de manière absolue à un producteur d'imposer à ses distributeurs un prix de revente minimal pour ses produits, ce qui fait augmenter les profits des entreprises au détriment des consommateurs dans les années suivantes<sup>292</sup>.

Mais cette réaction stimule de nouvelles réflexions, plus nuancées. La théorie des jeux conduit à repenser entièrement le fonctionnement des marchés oligopolistiques et à préciser la portée et les limites de la critique de Chicago, en tenant compte d'aspects ignorés par ses tenants dans les années 1970, tels que les asymétries d'information<sup>293</sup>. Par exemple, l'analyse des barrières à l'entrée dont la critique de Chicago avait proclamé l'importance est modifiée par la prise en

compte de « barrières informationnelles » (en présence d'incertitudes sur les coûts ou la demande) qu'une entreprise dominante peut, sous certaines conditions, renforcer au moyen d'une stratégie de prix prédateurs. Ces théories récentes conduisent ainsi à justifier une politique de la concurrence active.

Cette période « post-Chicago », toujours en cours, aboutit à un point d'équilibre. L'application actuelle du droit de la concurrence américain tient compte de la critique de Chicago : les juges n'identifient plus de manière mécanique un degré élevé de concentration à un manque de concurrence ; ils examinent de manière plus critique qu'auparavant la plausibilité des stratégies anticoncurrentielles reprochées aux grandes entreprises et n'excluent pas que des comportements superficiellement suspects puissent avoir des motivations « innocentes ». Surtout, plus que dans l'immédiat après-guerre, ils tendent à être indifférents à l'exclusion de certains concurrents si le processus concurrentiel dans son ensemble et l'intérêt des consommateurs sont préservés.

Le droit de la concurrence est devenu plus complexe parce qu'il est souvent difficile de déterminer si une pratique contestée est néfaste à la concurrence ou seulement à certains concurrents : par exemple, des entreprises dominantes peuvent utiliser des clauses d'exclusivité pour entraver l'accès au marché de nouveaux entrants, mais ces clauses sont parfois nécessaires pour inciter des entreprises à investir en leur assurant un retour sur investissement suffisant. Cette question est notamment au cœur de l'« affaire Microsoft » à la fin des années 1990 (concernant une tentative alléguée d'exclusion du navigateur Internet Netscape), et plus récemment de plusieurs dossiers européens (comme ceux concernant les pratiques commerciales de la société Intel, ou, dans un contexte différent, les contrats de vente d'électricité à long terme conclus avec des industriels<sup>294</sup>).

Malgré cette complexité accrue, le droit de la concurrence américain continue à être appliqué avec vigueur, à l'encontre aussi bien des ententes dont le caractère anticoncurrentiel va de soi (les partages de marché ou les fixations de niveaux de prix) que des pratiques commerciales complexes des géants de la « nouvelle économie » comme Microsoft et plus récemment Apple.

À partir des années 1980, l'application du droit de la concurrence aux États-Unis est donc influencée à la fois par les développements de l'analyse économique – théorique et, de plus en plus, empirique – et par les alternances politiques. Les Républicains, plus proches que les Démocrates des milieux d'affaires, sont plus permissifs : la procédure visant Microsoft a lieu sous la présidence de Bill Clinton ; Barack Obama dénonce pendant sa campagne électorale le laxisme de George W. Bush en la matière, et préside une fois élu à une application plus active du droit antitrust<sup>295</sup>. Ainsi, au début du xxi<sup>e</sup> siècle comme en 1890, la politique de la concurrence américaine est perçue comme progressiste. Plusieurs épisodes illustrent l'inscription des débats américains sur la concurrence dans un clivage entre gauche et droite, comme le blocage par les sénateurs démocrates de la nomination à la Cour suprême d'un des principaux promoteurs de la critique de Chicago, Robert Bork, en 1987 (pour des raisons dépassant largement la seule question de la concurrence) ; ou la répartition des votes des juges de la Cour suprême sur la question de l'imposition des prix de revente en 2007<sup>296</sup>.

## *La concurrence est-elle possible ? Est-elle souhaitable ?*

Des deux côtés de l'Atlantique, la concentration industrielle et les ententes sont l'un des principaux thèmes des débats économiques à partir des années 1890, aussi bien parmi les économistes professionnels que de manière plus large. Aux États-Unis, ces discussions sont stimulées par la jurisprudence antitrust qui s'accumule, en particulier après le démantèlement spectaculaire de la Standard Oil.

Mais jusqu'à la publication, en 1933, des travaux de la Britannique Joan Robinson et de l'Américain Edward Chamberlin<sup>297</sup> (si l'on excepte les contributions antérieures de Cournot dont l'importance a été comprise avec beaucoup de retard), les outils théoriques dont disposent les économistes se prêtent mal à l'analyse du fonctionnement des marchés oligopolistiques<sup>298</sup>. Leurs discours s'inspirent, sur le plan théorique, de l'étude formelle des deux cas extrêmes que sont le monopole et la concurrence parfaite<sup>299</sup> ; mais pour l'essentiel, les économistes qui s'expriment sur ce sujet font surtout valoir une forme de « sens commun » nourri par l'observation du fonctionnement de la concurrence<sup>300</sup>.

### *La concurrence est-elle nécessaire à l'efficacité ?*

Depuis Adam Smith, les économistes « orthodoxes » ont une vision favorable de la concurrence, comme on l'a vu dans les chapitres précédents. Selon la théorie néoclassique, parce qu'elle conduit à des prix égaux aux coûts marginaux, la concurrence parfaite assure l'*efficacité allocative* : les quantités produites sont optimales, compte tenu des techniques disponibles et des préférences des consommateurs. À l'inverse, une entreprise intervenant dans un marché peu concurrentiel a intérêt à diminuer sa production pour augmenter les prix, ce qui conduit à un volume total de production « sous-optimal ». La concurrence parfaite assure aussi l'*efficacité productive statique* – la production est répartie entre les différentes entreprises de manière à minimiser les coûts puisque chacune produit tant que son coût marginal est inférieur au prix.

Mais les arguments des économistes en faveur de la concurrence vont au-delà. Marshall, par exemple, mentionne de manière informelle des éléments d'*efficacité productive dynamique* : la concurrence incite les entreprises à améliorer la qualité de leurs produits et à diminuer leurs coûts de production ; et les grandes entreprises privées de l'aiguillon de la concurrence tendent à être moins efficaces même si elles exploitent des économies d'échelle<sup>301</sup>.

On peut voir dans ces idées un conte de fées idéologique, une apologie naïve du marché. Mais les analyses empiriques conduites à partir de la fin du xx<sup>e</sup> siècle tendent, dans l'ensemble, à confirmer le conte de fées. Les nombreuses recherches qui ont examiné les conséquences de modifications du degré de concurrence secteur par secteur – consécutives à des concentrations, à la cessation d'ententes sous la pression d'autorités de concurrence, à une ouverture commerciale ou à des mesures de dérégulation – concluent que l'intensification de la concurrence conduit en général à une augmentation de la productivité et donc de l'efficacité économique, du fait de deux mécanismes.

Confrontées à la menace de la concurrence, réelle ou potentielle, les entreprises tendent à augmenter leur productivité, en innovant davantage mais aussi parfois en effectuant des améliorations simples et peu coûteuses qu'elles auraient pu mettre en œuvre avec profit en l'absence de concurrence, mais que la concurrence rend indispensables à leur survie. Mentionné par Marshall dès 1890, ce mécanisme a été mis en évidence récemment dans de nombreux secteurs<sup>302</sup>.

L'autre mécanisme est celui de la *destruction créatrice* : la concurrence conduit les entreprises peu efficaces à perdre des parts de marché au bénéfice des plus efficaces, voire à être évincées par elles. En l'absence de concurrence – par exemple lorsqu'un cartel partage les marchés entre tous les concurrents, ou lorsque des pratiques d'exclusion empêchent l'entrée sur le marché de concurrents plus efficaces –, les entreprises moins performantes survivent et les plus performantes se développent moins vite, ce qui ralentit le progrès technique. Plusieurs études récentes suggèrent qu'au moins la moitié des gains de productivité, aussi bien dans les économies développées que dans les pays en développement, résultent d'une telle destruction créatrice, plutôt que de progrès accomplis au sein des entreprises existantes<sup>303</sup>.

## La concurrence est-elle possible à l'ère de la grande industrie ?

La confiance dans les vertus de la concurrence se heurte à partir du milieu du XIX<sup>e</sup> siècle à un doute sur sa possibilité dans une société industrielle.

« LA CONCURRENCE TUE LA CONCURRENCE »

Ce doute tient à la perception d'une contradiction entre les prix bas suscités par la concurrence et le coût élevé des investissements qu'un industriel doit consentir avant toute production. Après qu'elle a investi, une entreprise a intérêt à produire autant que possible dès lors que le prix de vente dépasse son coût variable, parce que chaque vente supplémentaire rapporte plus qu'elle ne coûte : cette intuition courante avant même la diffusion des théories marginalistes relève déjà d'un raisonnement à la marge. Tant que le prix de vente est supérieur au coût variable, chaque entreprise a donc intérêt à diminuer légèrement son propre prix pour augmenter ses ventes au détriment de ses concurrents<sup>304</sup>. Mais la confrontation de ces incitations unilatérales fait baisser le prix de marché jusqu'au coût marginal des entreprises, et celles-ci n'arrivent pas à recouvrer



leurs coûts fixes initiaux. Trop aiguë, la concurrence accule donc la plupart des entreprises à la faillite et aboutit finalement au monopole ; ou à une instabilité chronique, si le monopole stimule l'entrée de nouveaux concurrents attirés par les prix élevés, amorçant un nouveau cycle de concurrence ruineuse.

Très répandue du milieu du XIX<sup>e</sup> siècle à la Seconde Guerre mondiale dans l'ensemble des pays industrialisés, cette idée implique que la concurrence est dépassée : elle pouvait avoir un sens dans la société préindustrielle, mais elle n'est pas viable dans un monde caractérisé par le gigantisme industriel des nouveaux secteurs tels que la sidérurgie et les chemins de fer (au milieu du siècle), puis la chimie et l'électricité. À partir de la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, cette idée nourrit une critique de la théorie néoclassique : ses hypothèses, qui ne tiennent pas suffisamment compte de l'importance des économies d'échelle, manquent de réalisme et leurs conclusions optimistes sur le fonctionnement d'une économie concurrentielle ne sont pas pertinentes.

## LE DILEMME DES SOCIALISTES

Les socialistes sont les premiers à formuler cette thèse d'une instabilité intrinsèque : selon Proudhon, « la concurrence tue la concurrence ». Pour les socialistes, cette « antinomie de la concurrence » (autre expression de Proudhon) n'a rien de dramatique. Elle révèle seulement qu'à partir d'un certain stade de développement industriel, la concurrence a épuisé ses effets bénéfiques parce qu'elle est incompatible avec le nécessaire gigantisme.

La disparition annoncée de la concurrence prive de toute légitimité la propriété privée des entreprises, puisque les monopoles géants finissent par être dirigés par des gestionnaires professionnels : l'actionnaire n'est plus un entrepreneur héroïque mais un rentier passif. Inutile du point de vue de la production, la propriété privée des monopoles expose aussi la collectivité à la menace de prix élevés. Selon cette interprétation, ce n'est pas le monopole qui est critiquable mais seulement son caractère privé.

Sous des formes variées, cette idée fait partie du fonds commun doctrinal de la plupart des socialistes européens. Elle suscite néanmoins une tension quant à la

manière dont les socialistes doivent réagir aux ententes et à la concentration industrielle dans une société capitaliste. À court terme, il est logique pour eux de prendre le parti des consommateurs contre les abus des cartels et des monopoles. Ceci explique pourquoi, tout au long du <sup>xx</sup><sup>e</sup> siècle, la gauche adopte dans l'ensemble des positions plus fermes que la droite contre les atteintes à la concurrence, aussi bien aux États-Unis que dans les pays européens, y compris en France comme on le verra dans les deux prochains chapitres.

Mais cette attitude contredit la croyance dans la disparition inéluctable et souhaitable de la concurrence. Beaucoup de socialistes européens se félicitent de la concentration industrielle parce qu'elle supprime les obstacles politiques et économiques à la transition vers le socialisme. Les obstacles politiques disparaîtront parce que l'expropriation de géants bureaucratiques suscitera moins d'opposition que celle d'entreprises dirigées par une famille ou un inventeur génial ; et il n'y aura aucun obstacle économique puisque les actionnaires privés ne jouent plus un rôle actif dans ces entreprises. Ainsi, une résolution votée en 1904 au Congrès d'Amsterdam (qui rassemble les partis socialistes européens) affirme « la futilité d'une législation "antitrust" » et « déclare [...] que les partis socialistes [...] doivent s'abstenir de participer à toutes les tentatives quelconques pour prévenir la formation des trusts ou pour restreindre leur développement, tentatives toujours vaines et souvent réactionnaires ». Défendre une politique antitrust revient en effet à admettre la possibilité d'un fonctionnement satisfaisant du capitalisme et à « prendre au mot » l'idéal libéral du marché concurrentiel.

## RATIONALISATION ET RÉGULARISATION : DEUX RÉPONSES À L'« ANTINOMIE DE LA CONCURRENCE »

À partir de la fin du <sup>xix</sup><sup>e</sup> siècle, l'idée d'une contradiction entre la concurrence et la structure de coûts de l'industrie moderne donne lieu à deux autres réponses que la nationalisation prophétisée par les socialistes.

Les économistes, hommes d'affaires, hommes politiques et syndicalistes qui entendent privilégier l'efficacité productive préconisent de ne pas entraver la

concentration industrielle. C'est pourquoi la plupart des économistes américains sont initialement sceptiques à l'égard du *Sherman Act*<sup>305</sup>. Après la Première Guerre mondiale, beaucoup d'Européens, fascinés par l'efficacité industrielle américaine et les hauts salaires qui en découlent, prônent la *rationalisation*. Celle-ci consiste à exploiter en commun les actifs de plusieurs entreprises (y compris les brevets et les techniques) pour augmenter la productivité, voire à restructurer des industries entières par des fusions d'entreprises et la fermeture de certains sites de production, afin de diminuer les coûts ou d'améliorer la qualité des produits.

Une autre réponse possible consiste pour les entreprises à s'entendre pour « civiliser » la concurrence et éviter les guerres de prix. La « régularisation » du marché doit garantir des prix stables et rémunérateurs aux producteurs, qui pourront alors survivre tranquillement sans être contraints à fusionner.

Dans les débats français et britanniques sur la concurrence entre 1890 et les années 1930, ces deux réponses renvoient à deux pays admirés (et parfois craints) pour leur puissance industrielle : les États-Unis, pays des trusts et de la concentration ; et l'Allemagne, pays des cartels<sup>306</sup>.

Si elles ont en commun d'être des alternatives au spectre de la concurrence ruineuse, ces deux réponses sont très différentes. La rationalisation vise l'efficacité productive plutôt que le maintien d'une certaine fragmentation alors que la « régularisation » du marché doit au contraire faciliter la survie des entreprises moins efficaces. Toutes deux tendent à augmenter les marges des entreprises parce qu'elles atténuent la concurrence. Mais cet effet défavorable aux consommateurs peut être compensé par les gains d'efficacité dans le cas de la rationalisation, si les baisses de coûts se traduisent dans les prix.

L'opposition entre les ententes qui augmentent l'efficacité productive et celles qui, ayant pour seul objet d'agir sur les prix, nuisent aux consommateurs et à l'intérêt général, correspond à la perception dominante aujourd'hui parmi les économistes. Elle est au fondement de la manière dont le droit de la concurrence, partout dans le monde, traite les accords entre entreprises.

Mais au début du <sup>xx</sup>e siècle, l'opposition entre « bonnes » et « mauvaises » ententes ne recouvre pas toujours cette dichotomie. Pour désarmer l'opposition

que peuvent susciter les ententes, les entreprises concernées présentent souvent leurs pratiques comme une forme de rationalisation bénéfique à tous, même quand elles ont en réalité pour seul objet d'augmenter les prix sans rationaliser quoi que ce soit. Mais plus fondamentalement, l'idée que les ententes sur les prix sont mauvaises en soi ne fait pas l'unanimité. Selon une analyse répandue en Europe et aux États-Unis – plus en France qu'ailleurs, comme on le verra –, les ententes visant des bénéfices « exagérés » sont mauvaises, mais celles qui augmentent les prix modérément peuvent aller dans le sens de l'intérêt général parce que la garantie de profits stables évite l'alternance chaotique de phases de concurrence acharnée et de monopole et incite les entreprises à investir<sup>307</sup>.

## MARSHALL CONTRE LE CLICHÉ DE LA CONCURRENCE IMPOSSIBLE

Au-delà de la variété des points de vue et de leur évolution, les économistes universitaires qui adhèrent à la théorie néoclassique croient davantage que la plupart de leurs contemporains à la possibilité de la concurrence. Dès 1890, le plus influent d'entre eux, Alfred Marshall, réfute aussi bien les arguments des partisans de la rationalisation que ceux de la régularisation des marchés par des ententes.

Contre les premiers, il conteste que l'exploitation des économies d'échelle requière un gigantisme incompatible avec la concurrence. Fort d'analyses détaillées de plusieurs industries, il souligne qu'à l'exception de quelques-unes (l'acier, la chimie), la taille cesse assez vite d'apporter une efficacité supplémentaire ; au contraire, les entreprises géantes sont souvent moins bien gérées, moins innovantes et moins réactives.

Marshall construit un modèle théorique qui tient compte de ses observations : les entreprises supportent des coûts fixes mais leurs coûts variables sont croissants. Dans une industrie caractérisée par une telle structure de coûts, la concurrence parfaite n'est pas nécessairement ruineuse : elle conduit à des prix égaux aux coûts marginaux, mais suffisants pour assurer l'équilibre financier des entreprises parce qu'ils reflètent le coût, élevé, de la dernière unité produite.

Contre l'intuition commune, l'existence de coûts fixes est donc compatible avec la concurrence parfaite.

La dynamique qui effraie beaucoup de ses contemporains – les périodes de concurrence ruineuse suivies de faillites et de fusions qui aboutissent à un marché plus concentré – n'a donc pour Marshall aucun caractère inéluctable. Au contraire, elle fait converger le marché vers une structure stable et en général non monopolistique. À terme, la taille des entreprises minimise les coûts de production, et ceux-ci sont tout juste couverts par les prix. Ainsi, la stabilité et l'efficacité sont atteintes sans que les consommateurs soient rançonnés.

Pour Marshall, il n'est donc pas nécessaire d'encourager ce processus par une politique de rationalisation, ni de l'empêcher ou de le « régulariser » par des ententes : le jeu normal de la concurrence suffit à rationaliser la production dès lors que l'entrée sur le marché est libre, sans aboutir en général à un monopole<sup>308</sup>.

Marshall conteste par ailleurs que les ententes soient stabilisatrices. Il fait observer que chaque participant à un cartel a intérêt à augmenter sa capacité de production pour réclamer une part de marché plus élevée, ce qui exacerbe les surcapacités et l'instabilité. Enfin, selon Marshall, les succès industriels de l'Allemagne ne sont pas dus aux cartels mais plutôt aux qualités de ses entrepreneurs, ingénieurs et savants.

## LA CONCURRENCE A-T-ELLE BESOIN DE PROTECTION ?

Au XIX<sup>e</sup> siècle, les économistes de la tradition classique puis néoclassique voient dans l'État la principale menace qui pèse sur la concurrence : il peut l'entraver en donnant sa sanction à un système corporatiste (comme dans un passé alors assez récent), en s'arrogeant le monopole de certaines activités, ou en instaurant des barrières douanières. Cette position exprimée notamment par Adam Smith reste dominante jusqu'au début du XX<sup>e</sup> siècle. En particulier, les économistes attribuent le manque de concurrence aux politiques protectionnistes : sans elles, la menace de la concurrence étrangère suffirait à empêcher les abus des cartels et des monopoles.

Au XIX<sup>e</sup> siècle, cette position de laisser-faire s'accompagne souvent – y compris chez Marshall dans ses *Principes* de 1890 – d'un certain scepticisme sur la réalité des menaces pesant sur le processus concurrentiel : s'il augmente trop les prix, un monopole ou un cartel suscitera l'entrée de nouveaux concurrents ; l'exploitation des consommateurs ne peut donc pas durer. Ainsi, la *concurrence potentielle* suffit à faire profiter la collectivité des bienfaits du marché même quand les industries sont concentrées ou cartellisées, dès lors que l'entrée sur le marché est libre. En outre, un cartel trop gourmand est instable : s'il pratique des prix élevés, chacun de ses membres aura intérêt à s'écarter de la discipline commune pour augmenter sa part de marché en baissant un peu ses prix.

Avec l'apparition de grands monopoles privés dans des secteurs tels que la fourniture d'eau ou les chemins de fer, beaucoup d'économistes reconnaissent toutefois que les économies d'échelle font de certaines industries des « monopoles naturels » et justifient un contrôle des prix par l'État, voire une exploitation directe par la puissance publique : cette position est exprimée notamment par John Stuart Mill<sup>309</sup>. Mais au XIX<sup>e</sup> siècle, ces considérations ne conduisent aucun économiste à prôner une politique générale de défense de la concurrence : en dehors des monopoles naturels, la concurrence est supposée fonctionner pour peu que l'État ne l'entrave pas.

Ces positions évoluent au début du XX<sup>e</sup> siècle, alors que l'application du *Sherman Act* met en lumière les pratiques d'exclusion agressives de la Standard Oil et d'autres trusts. Puisque la création par les grandes entreprises de barrières à l'entrée artificielles fait disparaître la possibilité même de la concurrence, des auteurs tels que Marshall<sup>310</sup>, Pigou<sup>311</sup> ou l'Américain John Bates Clark<sup>312</sup> reconnaissent qu'une intervention est justifiée. Ils s'inquiètent en particulier des pratiques de prix prédateurs ciblés qui ruinent les concurrents des trusts et dissuadent les entrants potentiels de venir les défier. Par ailleurs, Marshall, fidèle à sa démarche toujours nuancée et nourrie par l'observation, relève dans son livre de 1919 que le libre-échange ne suffit pas toujours à rendre les ententes inoffensives : dans certains cas – par exemple si les coûts de transport sont élevés ou si les producteurs nationaux sont plus efficaces –, la concurrence étrangère ne

se substitue pas complètement à la concurrence interne, ce qui peut justifier un contrôle des ententes même dans un pays dépourvu de barrières douanières, comme la Grande-Bretagne.

## LA POSSIBILITÉ DE LA CONCURRENCE À LA LUMIÈRE DU XX<sup>E</sup> SIÈCLE

Pendant les débats américains de la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, beaucoup d'économistes sont agnostiques : la concentration industrielle est un phénomène récent et il est trop tôt pour savoir si la concurrence est viable à long terme.

Avec plus d'un siècle de recul, il est possible de répondre aux questions qui taraudaient les contemporains du *Sherman Act*. Si les économies d'échelle font effectivement de certaines activités des monopoles naturels (notamment les chemins de fer, les infrastructures de transport d'énergie et d'eau, certaines infrastructures de télécommunication), la plupart des secteurs se prêtent à la concurrence, parce que les économies d'échelle ne sont pas aussi extrêmes que le croyaient beaucoup d'observateurs au XIX<sup>e</sup> siècle : la grande majorité des grandes industries n'a pas évolué vers le monopole. Près de la moitié des fusions d'entreprises n'augmente pas les profits<sup>313</sup>, et même dans les secteurs caractérisés par d'évidentes économies d'échelle, les très grandes entreprises restent vulnérables face à des concurrents plus efficaces ou innovants – en témoigne par exemple la déstabilisation des constructeurs automobiles américains, les Big Three de Detroit, par leurs concurrents japonais dans les années 1970-1980. Ainsi, le scepticisme de Marshall face à la thèse pessimiste de l'antinomie de la concurrence paraît justifié. Enfin, des marchés concentrés peuvent être très concurrentiels : de la construction aéronautique aux télécommunications ou à l'acier, un degré élevé de concentration n'est pas systématiquement synonyme de marges élevées<sup>314</sup>.

L'expérience du XX<sup>e</sup> siècle dément aussi la thèse des partisans du laisser-faire absolu : les entreprises privées peuvent attenter à la concurrence même sans être encouragées ou protégées par l'État. Dès les premières années du siècle, l'économiste Jeremiah Jenks, considéré en son temps comme le meilleur

spécialiste américain de l'industrie, estime qu'en moyenne les ententes font augmenter les prix même si leur effet varie d'un secteur à l'autre<sup>315</sup>. Au cours des dernières décennies, l'étude quantitative de milliers d'ententes a confirmé à la fois l'hétérogénéité de leur effet – certaines ne fonctionnent pas du tout – et le fait qu'en moyenne elles augmentent sensiblement les prix, avec un « surpris » médian estimé entre 20 et 30 %<sup>316</sup>. Les données disponibles montrent aussi que lorsqu'une entente prend fin à la suite de l'action d'une autorité de concurrence, la productivité, les quantités produites et les dépenses de recherche et développement des entreprises augmentent<sup>317</sup> : en Grande-Bretagne, les secteurs contraints de mettre fin aux ententes à la suite d'une loi de 1956 ont vu leur productivité augmenter plus vite que les autres<sup>318</sup>. Ainsi, même dans les pays développés et exposés au libre-échange, les cartels et les monopoles peuvent diminuer l'intensité de la concurrence au détriment des consommateurs et de l'efficacité économique générale. La recherche théorique a apporté un éclairage complémentaire, en précisant, au moyen de modélisations fondées sur la théorie des jeux, comment des entreprises peuvent faire fonctionner une entente et se dissuader mutuellement de dévier d'une ligne d'action commune<sup>319</sup>.



## *La concurrence augmente-t-elle les inégalités ?*

On a vu dans les chapitres précédents que depuis le milieu du XIX<sup>e</sup> siècle, les socialistes reprochent à la concurrence de faire le malheur des ouvriers : obligées de réduire leurs prix pour survivre, les entreprises reporteraient sur les ouvriers la pression que la concurrence leur impose. Cet argument est invoqué notamment en faveur du protectionnisme : en libérant les entreprises d'une concurrence étrangère ruineuse, il leur permettrait d'augmenter à la fois leurs marges et les salaires qu'elles paient.

### La perte tangible des producteurs et le gain invisible des consommateurs

Formulé comme une vérité évidente ayant une portée générale, ce raisonnement repose sur une erreur logique assez fréquente dans les débats économiques : il revient à extrapoler à l'économie entière un raisonnement pertinent à l'échelle d'un secteur particulier, en ignorant ce qu'on appelle les effets d'équilibre général, qui sont moins apparents parce que diffus. Une autre manière de formuler cette critique est de dire qu'un tel raisonnement appréhende les salariés en tant que producteurs mais pas en tant que consommateurs.

En effet, si la concurrence est supprimée dans un secteur particulier, on peut s'attendre à ce que les prix et les profits y augmentent, et il est possible que les salariés de ce secteur, grâce à une pression collective sur leurs employeurs, obtiennent alors des hausses de salaires<sup>320</sup>.

Mais ce raisonnement partiel ne peut pas être transposé à l'échelle de l'économie tout entière, parce que dans cette hypothèse, l'enrichissement des actionnaires et des salariés dans le secteur concerné serait obtenu au détriment de tous les autres agents économiques, qui paieraient des prix plus élevés. Ainsi, si tous les marchés deviennent moins concurrentiels, les salariés peuvent être gagnants en tant que producteurs mais ils sont perdants en tant que consommateurs.

Pour qu'une diminution de la concurrence à l'échelle de l'économie entière profite à la fois aux salariés et aux actionnaires des entreprises, il est nécessaire qu'elle enrichisse l'économie dans son ensemble : c'est une évidence arithmétique, compte tenu du fait, peu contesté, que les profits des entreprises sont plus élevés quand l'intensité concurrentielle est moindre. Or les analyses empiriques mentionnées plus haut suggèrent qu'une moindre concurrence fait en général diminuer la production totale. En outre, la baisse de la production diminue la demande de travail, ce qui tend à faire baisser les salaires.

De fait, il paraît difficile de construire un modèle théorique de l'économie dans lequel la réduction de la concurrence augmente durablement la valeur réelle des salaires, même en tenant compte de la possibilité pour les syndicats de contraindre les entreprises à partager une partie de leurs profits avec leurs salariés – c'est-à-dire en s'écartant de la théorie marginaliste du salaire<sup>321</sup>.

En d'autres termes, dès lors qu'une moindre concurrence appauvrit l'économie, elle rapporte moins aux salariés en tant que producteurs que ce qu'elle leur coûte en tant que consommateurs : les détenteurs du capital sont gagnants mais les salariés sont perdants dans l'ensemble.

Secteur par secteur, la concurrence tend à faire baisser les salaires...

De nombreux travaux empiriques confirment toutefois que, si on limite l'analyse à un secteur particulier, une intensification de la concurrence tend à faire baisser les salaires. Cet effet a été observé notamment aux États-Unis dans les années 1970-1980 quand certaines activités ont été dérégulées. L'accroissement soudain de la concurrence a fait baisser les salaires d'au moins 10 % dans le transport aérien<sup>322</sup> et le transport routier – secteur dans lequel les salariés s'approprièrent auparavant plus de la moitié des « surprofits » dus à la régulation<sup>323</sup> grâce à l'activisme du syndicat des *teamsters* dont les méthodes musclées ont été immortalisées au cinéma<sup>324</sup>. La forte augmentation de salaire obtenue par les chauffeurs de car des salariés de Google est une illustration plus récente de la manière dont les salariés peuvent s'approprier une partie des profits colossaux d'une entreprise soumise à une pression concurrentielle faible<sup>325</sup>.

De manière peu surprenante puisqu'une des fonctions des syndicats consiste à peser sur le partage entre profits et salaires, on observe que le taux de syndicalisation baisse lorsque la concurrence s'intensifie : il y a alors moins de grain à moudre et moins à attendre de l'action syndicale<sup>326</sup>.

Si l'on raisonne à l'échelle d'un seul secteur de l'économie, les salariés peuvent donc avoir intérêt à une réduction de la concurrence.

## ... mais elle augmente les salaires à l'échelle de l'économie entière

L'effet d'« équilibre général » en vertu duquel la concurrence, à l'échelle de l'économie entière, profite aux salariés est plus difficile à mesurer à cause de son caractère diffus. Mais des études empiriques récentes l'ont mis en évidence, quoique de manière indirecte.

L'une d'elles examine l'effet de l'augmentation de la concurrence lors de la mise en œuvre du « programme de marché unique » européen dans les années 1980, qui consistait à éliminer les barrières à la concurrence pour préparer l'avènement du marché unique. Ce programme n'a affecté que les États alors membres de la Communauté européenne ; et ni son ampleur ni son calendrier

d'application n'ont été uniformes. Cette hétérogénéité a permis d'estimer, par des comparaisons entre pays et entre années, l'effet sur le marché du travail d'une intensification de la concurrence. Cet effet semble favorable aux salariés : le surcroît de concurrence dû au « programme de marché unique » a diminué les taux de profit des entreprises mais il a en moyenne fait augmenter les salaires d'environ 3 % et fait baisser le chômage d'environ 1 %<sup>327</sup>.

Plus récemment, les économistes qui conseillaient le président Obama ont eux aussi avancé l'existence d'un lien entre le manque de concurrence et l'inégalité. Dans le cadre du débat sur l'augmentation des inégalités, très vif aux États-Unis, un rapport présenté au Council of Economic Advisers en 2015 a mis l'accent sur la rentabilité élevée du capital investi dans les entreprises, qui paraît surprenante compte tenu du bas niveau des taux d'intérêt, et qui contribue à l'enrichissement rapide des plus riches. Sans se prononcer de manière définitive, ses auteurs émettent l'hypothèse que cette rentabilité s'explique notamment par la concentration croissante dans de nombreux secteurs et la manque de concurrence qui en découle : la part des cinquante plus grandes entreprises dans le chiffre d'affaires total a par exemple augmenté de près de 10 points dans les secteurs du transport, du commerce de détail, de la banque et de l'assurance<sup>328</sup>.

En matière d'impact sur les inégalités, les débats sur la politique commerciale et ceux qui portent sur le fonctionnement de la concurrence renvoient donc à des mécanismes économiques différents. La crainte de voir le libre-échange augmenter les inégalités n'est pas systématiquement infondée : si l'on peut douter que cela ait été le cas en France aux XIX<sup>e</sup> et XX<sup>e</sup> siècles, certaines études montrent que la phase actuelle de mondialisation a un effet ambigu et peut-être défavorable sur les travailleurs les moins qualifiés dans les pays riches, même si elle réduit la pauvreté au niveau mondial – effet par ailleurs conforme à la théorie économique la plus orthodoxe puisqu'au niveau mondial, le travail peu qualifié est plus abondant (relativement au capital et au travail qualifié) que dans les seuls pays industrialisés<sup>329</sup>. En outre, il n'est pas toujours possible pour les États de compenser ces effets distributifs par des mesures fiscales<sup>330</sup>. À l'inverse, aucune étude sérieuse ne montre que l'intensification de la concurrence, tous

secteurs confondus, a nui aux salariés où que ce soit ; les analyses existantes, on l'a vu, vont plutôt en sens inverse.

La structuration du débat politique sur la concurrence aux États-Unis coïncide donc avec ce qu'on attendrait sur la base d'une théorie politique sommaire selon laquelle la gauche défend les intérêts des moins favorisés : la défense de la concurrence y fait partie intégrante du discours économique de la gauche au début du <sup>xxi</sup><sup>e</sup> siècle comme un siècle plus tôt, et elle est dans l'ensemble conforme aux intérêts des moins riches.

## CHAPITRE 8

# La France, pays de la concurrence civilisée

---

À partir de 1810, et jusqu'à ce qu'une loi le vide de sa substance en 1926, l'article 419 du Code pénal interdit les « coalitions » de vendeurs qui « tendent à ne pas vendre, ou à ne vendre qu'à un certain prix ». Il fait suite aux lois de 1791 – le décret d'Allarde et la loi Le Chapelier – qui avaient aboli les corporations et interdit aux « citoyens d'un même état » de « se concerter [ou] de former de[s] règlements sur leurs prétendus intérêts communs<sup>331</sup> ». La philosophie politique sous-jacente dépasse la seule question de la concurrence économique ; il s'agit surtout d'affirmer qu'aucun corps intermédiaire ne doit s'interposer entre les citoyens et la collectivité nationale. Sur le plan économique, l'interdiction des coalitions vise avant tout, à l'époque révolutionnaire, les « accapareurs » qui spéculent sur les produits agricoles et sont accusés d'aggraver les disettes.

Avec l'industrialisation, la crainte de l'accaparement fait place progressivement à des préoccupations liées à la concentration industrielle<sup>332</sup>. À partir de la dépression qui commence en 1873, les ententes se généralisent dans de nombreux secteurs, dont la chimie, le sucre, le papier, la sidérurgie, l'aluminium, le pétrole, le verre, la filature de coton et le matériel ferroviaire. Malgré des différences selon la période et le produit concerné, ces ententes partagent des caractères communs : leurs participants, pour atténuer voire

supprimer la concurrence, déterminent ensemble les prix, les volumes de production ou le quota de vente de chacun, souvent par la mise en place d'un *comptoir*.

À la différence des trusts américains qui fusionnent les entreprises et permettent la diffusion d'innovations techniques, les comptoirs français, comme les cartels allemands et les ententes britanniques (qui sont moins puissantes à cause de la concurrence étrangère) agissent presque exclusivement sur le terrain commercial : pour l'essentiel, ils attribuent des quotas de vente à leurs membres, répartissent les commandes des clients, fixent les niveaux de prix ou des plafonds de volumes de production<sup>333</sup>. Si leurs partisans (et certains historiens postérieurs<sup>334</sup>) voient en eux un moteur de progrès économique, il reste que le fonctionnement de la plupart d'entre eux diminue l'incitation de leurs membres à devenir plus efficaces en améliorant leurs produits ou en diminuant leurs coûts de production. En effet, au moyen de clauses imposant à une entreprise qui augmenterait sa production le paiement de pénalités ou l'association de ses concurrents au capital des usines nouvellement construites<sup>335</sup>, ces ententes diminuent la profitabilité, pour chaque entreprise, d'une augmentation des ventes<sup>336</sup>. Une étude récente sur un cartel lainier illustre cette logique « malthusienne » : entre 1901 et 1908, ses membres achètent ensemble des entreprises concurrentes dont ils détruisent les machines pour consolider leur monopole collectif, augmenter les prix et baisser les salaires<sup>337</sup>.

Un tableau exhaustif des débats sur les ententes avant 1940 dépasserait le cadre de ce livre, d'autant qu'ils sont particulièrement nourris pendant l'entre-deux-guerres<sup>338</sup>. On se limitera ici à mentionner quelques aspects de ces débats qui nous paraissent éclairer un certain rapport français au marché, notamment par comparaison avec les cas britannique et allemand.

## *La défense des ententes « à la française » avant 1914*

Comme dans les autres pays industriels, les monopoles et les cartels suscitent régulièrement des protestations. Dès le milieu du XIX<sup>e</sup> siècle, à Saint-Étienne, les consommateurs et les mineurs se plaignent des prix élevés et des bas salaires imposés par la Compagnie des mines de la Loire, détentrice d'un monopole local à la suite d'une fusion, ce qui conduit Napoléon III à la dissoudre en 1854 ; et Proudhon à se saisir de cet épisode pour illustrer l'« antinomie de la concurrence<sup>339</sup> ». À partir des années 1890, les méfaits des cartels sont régulièrement évoqués à la Chambre des députés<sup>340</sup>.

À la fin du XIX<sup>e</sup> siècle et au début du XX<sup>e</sup>, la volonté de défendre les « petits » – consommateurs et petits producteurs – contre les capitalistes fait des partis de gauche les plus fermes adversaires des ententes. Prompts à réclamer une application rigoureuse de l'article 419, socialistes et radicaux expriment ces positions continûment au Parlement et dans la presse.

Mais l'inéluctabilité de la concentration industrielle, qui doit conduire à la nationalisation (déjà réclamée pour les « monopoles de fait », y compris par les radicaux<sup>341</sup>), est un thème omniprésent dans les écrits et les discours des socialistes. Le gendre de Marx, Paul Lafargue, lui consacre en 1903 des pages jubilatoires dans son livre sur les trusts américains : ceux-ci « donn[e]nt d'irrévérencieux démentis aux tranchantes affirmations de messieurs les



économistes » ; le « trust-system » « apporte une confirmation » des thèses socialistes et « multiplie les causes du mécontentement ouvrier, [...] lui place devant les yeux, sans aucun voile, le but révolutionnaire à atteindre<sup>342</sup> ».

Cette tension entre la défense de la concurrence à court terme et la proclamation de son impossibilité foncière, parfois au sein d'un même texte<sup>343</sup>, caractérise aussi la plupart des socialistes britanniques et allemands ; elle n'est pas propre à la France.

## L'indulgence infinie des économistes libéraux

En revanche, les positions des économistes libéraux français présentent une certaine singularité. On a vu que ceux-ci ne sont pas les praticiens d'une science en cours d'autonomisation mais plutôt, en caricaturant à peine, les porte-parole des grandes entreprises et des catégories aisées. Or, même si des entreprises se plaignent parfois de telle ou telle entente qui élève leurs coûts<sup>344</sup>, le patronat est plus uni sur cette question que sur celle des tarifs douaniers : la majorité des chambres de commerce n'a de cesse de réclamer l'abolition du délit de coalition.

À la différence des économistes britanniques et américains, les économistes libéraux français nient que la concurrence puisse être entravée par des entreprises privées sans que l'État ait sa part de responsabilité. Alors que Pigou, Marshall et Clark, instruits par l'expérience, sont devenus plus favorables à la répression des pratiques anticoncurrentielles dès les années 1910, les libéraux français campent sur leurs positions de laisser-faire absolu des années 1850 aux années 1920. En 1859, Joseph Garnier s'indigne : « Qu'est-ce que la concurrence naturelle et libre [...] sans le droit de s'entendre<sup>345</sup> ? » Même s'ils critiquent souvent les ententes, les économistes libéraux se veulent rassurants : en 1900, Paul Leroy-Beaulieu « n'est pas d'avis qu'on doive prendre au tragique tous ces trusts dont on nous épouvante » et préconise d'abolir l'article 419. Pour lui, le seul coupable est l'État protectionniste ; car sur un marché libre, la « loi de substitution » par des produits moins chers empêche les abus<sup>346</sup>.

Ces positions se retrouvent quasiment inchangées, décennie après décennie, dans le *Journal des économistes*<sup>347</sup>. Même Clément Colson, qui enseigne l'économie mathématique à l'École polytechnique et exprime en général des positions nuancées, partage cette indulgence. Malgré l'évolution de ses pairs britanniques et américains et les connaissances accumulées sur l'effet des cartels, il écrit encore en 1927 que « les mesures répressives spéciales [...] ne sont ni nécessaires ni efficaces<sup>348</sup> » contre les ententes, selon lui inoffensives – soit exactement ce qu'il affirmait vingt ans plus tôt<sup>349</sup>.

Pour la plupart des économistes libéraux, l'État est la source de tous les maux. C'est pourquoi s'ils se disent favorables à la concurrence, ils s'opposent à une *politique* de la concurrence qui par définition relèverait des pouvoirs publics. En outre, pourquoi les producteurs n'auraient-ils pas le droit de se coaliser alors que les ouvriers ont le droit de former des syndicats ? Les économistes libéraux critiquent donc les monopoles, mais seulement s'ils sont publics : le *Journal des économistes* regorge d'articles dénonçant la gabegie dans les monopoles d'État – comme celui des allumettes –, ici encore sans grands changements au fil des décennies.

## Une émanation de « notre génie prudent et mesuré »

À partir de 1899, des attaques mettent en cause le Comptoir de Longwy qui a fortement augmenté le prix de la fonte. En 1901, il est visé par deux plaintes pour violation de l'article 419 et fait l'objet d'une discussion à la Chambre des députés. Des livres<sup>350</sup> paraissent alors qui défendent les comptoirs « à la française », et la Société d'économie politique nationale consacre plusieurs séances à ce thème. Son président d'honneur Jules Méline, qui n'est plus au gouvernement, est l'avocat du Comptoir de Longwy devant les tribunaux.

Pour leurs partisans, les comptoirs représentent le « génie prudent et mesuré<sup>351</sup> » de la France, loin des excès des trusts américains qui sont critiqués de toutes parts<sup>352</sup> et dans une moindre mesure des cartels allemands. Ils se bornent

à « empêcher l'avilissement des prix<sup>353</sup> ». Au lieu de constituer des trusts « autocratiques », de « centraliser à outrance » comme aux États-Unis, au lieu d'imposer à leurs membres une discipline de fer souvent sous l'égide de l'État, comme en Allemagne, les comptoirs français laissent à chaque entreprise son individualité.

Certains de leurs partisans soulignent qu'à la différence des trusts américains, les ententes françaises et allemandes ne jouent aucun rôle dans le progrès technique : leurs participants « sont indépendants d'un point de vue industriel » alors qu'« un trust [américain] peut se trouver fortifié par une heureuse découverte, grâce à la concentration industrielle qui en fait bénéficier toutes les usines du trust<sup>354</sup> ». Les comptoirs français sont en outre supérieurs aux cartels allemands parce qu'ils n'encouragent pas comme eux les exportations à bas prix : « Ainsi pratiqué, le cartel est une chose absurde. [...] C'est à Longwy plutôt qu'en Allemagne qu'il faut aller pour avoir la formule des organisations à établir<sup>355</sup>. »

En 1900, les ententes sont donc justifiées par ce qui, aujourd'hui, leur est reproché : la limitation de la production (au nom de l'« équilibre ») et le maintien de prix élevés (contre la « concurrence ruineuse »). Aujourd'hui, pour obtenir l'autorisation d'une entente par dérogation à l'interdiction générale, les entreprises font valoir qu'elle favorise l'efficacité technique. À l'inverse, leurs défenseurs de 1900 revendiquent l'absence de toute contribution à l'efficacité productive pour proclamer la supériorité des ententes à la française. Si l'on reprend la dichotomie mentionnée dans le chapitre précédent, les ententes sont justifiées dans la France de 1900 par la régularisation du marché, et non par la rationalisation.

Cette argumentation relève d'une vision du marché plus politique qu'économique : le critère d'appréciation n'est pas la productivité ou l'intérêt des consommateurs (même si ces notions sont parfois invoquées en réponse à des objections, d'une manière rarement cohérente avec le discours d'ensemble) mais la stabilité des structures productives. Les partisans français des ententes se présentent ainsi comme les défenseurs de la concurrence à l'inverse des trusts américains qui la détruisent ; mais d'une concurrence entendue comme un état

social stable – la coexistence apaisée de nombreux producteurs – et non comme un processus dynamique conduisant à l’efficacité.

Cette vision idyllique d’une société de petits producteurs née de la Révolution, méritant d’être protégée de la violence du marché, sous-tend aussi le discours protectionniste tenu par beaucoup de partisans des ententes. S’ils peuvent affirmer, à l’inverse des libéraux, que « les droits de douane [sont] une soupape contre les excès des trusts<sup>356</sup> », c’est parce que pour eux, ces « excès » ne sont pas l’exploitation des consommateurs par des prix élevés, mais la ruine des producteurs français confrontés aux prix bas pratiqués par les trusts étrangers<sup>357</sup>.

Les juges, qui avaient condamné régulièrement des ententes jusqu’aux années 1890, se montrent sensibles à ces arguments et deviennent plus indulgents. En 1902, les deux jugements qui déclarent légal le Comptoir de Longwy signalent le début d’une ère permissive. Les tribunaux légitiment désormais les ententes qui se bornent à rétablir « l’harmonie » entre production et consommation – c’est-à-dire celles qui augmentent les prix sans excès.

## *Des convergences nouvelles contre la concurrence après 1918*

À la fin de la Première Guerre mondiale, le débat sur le traitement légal des ententes est relancé. Pendant la guerre, les fournisseurs se sont souvent organisés en consortiums, avec l'encouragement de l'État. Mais certains industriels craignent que cette organisation les expose à des poursuites au titre de l'article 419 qui interdit les ententes. En 1915, l'un de ces consortiums est en effet visé par une plainte qui donne lieu à une procédure longue et retentissante<sup>358</sup>, dans un contexte où la question des profiteurs de guerre agite l'opinion. La tranquillité des industriels, qui avant la guerre croyaient l'article 419 tombé en désuétude, n'a donc plus lieu d'être.

Par ailleurs, face à une Allemagne vaincue mais dont la puissance industrielle fait encore peur, beaucoup pensent que la modernisation de l'économie requiert la continuation des coopérations entre entreprises. Les principaux promoteurs de cette idée sont ceux qui, au gouvernement, ont organisé l'économie de guerre : le socialiste Albert Thomas, le radical Étienne Clémentel (ministre du Commerce pendant la guerre) et Louis Loucheur – un ingénieur polytechnicien qui a fait fortune dans l'industrie au début du siècle et qui a succédé à Albert Thomas au ministère de la Guerre<sup>359</sup>.

## La fin du délit de coalition

La rationalisation par les ententes ou les regroupements d'entreprises est une idée répandue à la fin de la guerre, mais ses modalités divisent selon un clivage gauche-droite. La CGT présente un programme de « nationalisation industrialisée » selon lequel l'activité des grandes entreprises serait contrôlée et coordonnée par la collectivité (mais pas nécessairement l'État). Albert Thomas et Clémentel, sans aller si loin, préconisent eux aussi que l'État joue un rôle dans la constitution et le contrôle des ententes. À l'inverse, les organisations patronales, tout en souhaitant comme avant-guerre que les ententes soient explicitement légalisées, demandent que l'intervention de l'État dans l'économie cesse puisque la paix est revenue, ce qui est aussi la position de Loucheur.

Dans ce contexte, le Parlement se penche entre 1922 et 1926 sur la question des ententes<sup>360</sup>. Le retour de l'inflation en 1923 et 1924 met au premier plan le problème de la « vie chère » ; cela conduit à écarter un projet initial qui légalisait explicitement les ententes. La modification de l'article 419 finalement adoptée revient à les autoriser, mais de manière implicite : la loi ne frappe plus que celles aboutissant à des prix qui « ne serai[en]t pas le résultat naturel du jeu de l'offre et de la demande ». Ces mots apparemment anodins sont interprétés par tous – et d'abord par les partisans de la nouvelle loi – comme un moyen de légaliser « les ententes qui [...] n'ont en vue que le maintien d'un équilibre normal entre la production et la consommation, la stabilité du marché [...] en évitant les crises de surproduction et de mévente<sup>361</sup>. » Dans l'ensemble, les parlementaires de droite, parmi lesquels plusieurs dirigeants de grandes entreprises, votent pour la légalisation des ententes, alors que la majorité des votes négatifs vient de la gauche : comme en matière commerciale, la droite est majoritairement du côté des producteurs qui veulent atténuer la concurrence, et la gauche du côté des consommateurs.

Loin du discours sur la modernisation de l'appareil productif, le texte modifié par le Parlement entérine l'évolution de la jurisprudence puisqu'il autorise les ententes dont le seul objet est de limiter la production ou de limiter la baisse des prix, dès lors que leur action reste modérée. Dans son *Histoire économique de la*

*France entre les deux guerres*, Alfred Sauvy porte un jugement sévère sur les ententes réalisées à l'abri de cette loi : dans de nombreux secteurs – la métallurgie, le charbon, la chimie, le ciment, la construction navale, la laine, le coton, la soie – elles mettent en place, comme avant-guerre, des quotas de production et des barèmes de prix, ce qui a peu à voir avec la recherche de l'efficacité productive<sup>362</sup>.

## La rationalisation, justification nouvelle des vieilles demandes patronales

Dans les années 1920, les publications patronales ne font pas de distinction nette entre la rationalisation de la production – notion alors à la mode, qui promet la prospérité à tous, portée par un patronat « technocratique » et moderne – et la plus traditionnelle revendication d'une stabilisation des prix, profitable pour les entreprises mais moins attrayante pour le grand public. La revue du mouvement « Redressement français », dont le thème principal est la modernisation de l'économie, présente sur les ententes des positions proches de celles défendues au début du siècle par Méline : la « mentalité de notre race » est incompatible avec les monopoles brutaux à l'américaine et même rétive à l'organisation de manière générale ; il faut donc forcer la nature individualiste de la « race française » et encourager des ententes qui assurent « la régularisation des prix » et le « contingentement de la production », tout en s'assurant que les tribunaux ont bien compris l'esprit permissif de la nouvelle loi<sup>363</sup>.

On comprend aisément pourquoi les organisations patronales ne procèdent pas à une telle distinction : obtenir au nom de la rationalisation l'immunité pour les ententes qui se bornent à augmenter les prix va dans le sens de l'intérêt des entreprises. Mais au-delà du patronat, les partisans de la rationalisation qui ne sont pas directement intéressés à l'augmentation des profits – ceux que Paxton appelle les « productivistes de gauche » – tiennent un discours voisin : leur antipathie pour la concurrence et leur volonté de collaborer avec la partie « éclairée » du patronat l'emporte sur leur souci d'éviter les abus des ententes,

dont ils reconnaissent pourtant parfois le risque. En 1918, le plus proche collaborateur de Clémentel se félicite de l'« abrogation “à la muette” du gênant article 419<sup>364</sup> » par les tribunaux d'avant-guerre et préconise sa suppression effective, compensée par une simple déclaration obligatoire des ententes<sup>365</sup>. De même, le cours enseigné en 1930-1931 par l'économiste durkheimien François Simiand (membre du cabinet d'Albert Thomas pendant la guerre) présente un bilan rassurant des ententes, dans des termes quasiment identiques à ceux que répètent depuis le début du siècle tous les défenseurs des comptoirs et les économistes libéraux : il ne faut pas exagérer les dangers des ententes parce que leurs tentatives d'augmenter les prix se heurtent à « des concurrences [et] des limitations » qui les obligent à la « modération<sup>366</sup> » ; tout au plus rendent-elles les prix moins volatils. Le biais de Simiand en faveur des ententes se manifeste notamment par la sélection des travaux empiriques qu'il cite, parfois en les déformant à l'appui de sa thèse<sup>367</sup>.

Cette absence de distinction entre la rationalisation de la production et la simple action sur les prix est d'autant plus remarquable que cette distinction est centrale dans les débats américains et en particulier dans le livre *The Trust Problem* de Jeremiah Jenks, souvent cité en France jusqu'aux années 1930, y compris au Parlement.

Or Jenks énonce un critère simple pour apprécier le caractère socialement souhaitable des ententes : « l'effet des combinaisons industrielles sur les prix est certainement l'un des meilleurs tests de leur utilité ou désavantage pour la société<sup>368</sup>. » Cette grille de lecture aujourd'hui dominante se fonde sur l'opposition entre deux aspects des ententes qui sont souvent mêlés chez leurs défenseurs français des années 1920 – la rationalisation de la production, qui tend à diminuer les prix, et l'atténuation de la concurrence, qui a l'effet inverse.

## Les communistes, défenseurs paradoxaux de la concurrence



En résumé, presque toutes les composantes du patronat, mais aussi les « productivistes de gauche » et les économistes de l'école sociologique française<sup>369</sup> (ces deux groupes se recoupant largement) proclament l'utilité des ententes, tout en étant divisés sur la nécessité d'un contrôle public pour éviter les abus. Les économistes libéraux assurent quant à eux que les ententes sont inoffensives tout en célébrant la concurrence.

Face à eux, les discours favorables à une politique de protection du processus concurrentiel sont non seulement minoritaires, mais aussi hétéroclites et ambigus. Certaines voix isolées font l'éloge de la concurrence et affirment qu'il faut la protéger : il s'agit notamment de quelques hommes politiques (principalement de centre gauche<sup>370</sup>), journalistes<sup>371</sup> et universitaires<sup>372</sup>.

Mais ceux qui s'opposent avec le plus de constance à la permissivité envers les ententes sont les communistes, pourtant opposés au principe de la concurrence. En 1924, les députés communistes votent en bloc contre la réforme de l'article 419. La CGTU, syndicat proche du PCF, s'oppose à la rationalisation : elle souligne que le contingentement de la production provoquera du chômage et que les ententes augmentent les prix<sup>373</sup>, et dénonce la collaboration de la CGT avec le patronat sur ce sujet dans le cadre du Conseil national économique<sup>374</sup>.

Cette opposition communiste aux entraves à la concurrence continue dans les années 1930. Pour faire face à la crise, le gouvernement dépose en janvier 1935 un projet de loi (dit « Flandin-Marchandeaup ») qui propose de rendre obligatoires les ententes industrielles dès lors qu'elles ont l'assentiment d'une majorité d'entreprises dans le secteur concerné. Voisin dans son esprit du *National Industrial Recovery Act* américain de 1933, ce projet, porté à l'origine par les grandes entreprises et qui finalement n'aboutit pas, suscite l'intérêt d'une partie de la gauche ; les socialistes et la CGT demandent seulement qu'il s'accompagne d'un contrôle étatique fort et de garanties pour les salariés. À l'inverse, le Parti communiste et la CGTU le rejettent, non pas au nom des vertus de la concurrence mais par refus de la collaboration de classe. De même, les petites et moyennes entreprises s'opposent dans l'ensemble aux ententes obligatoires, non par adhésion à la concurrence, mais pour éviter de se voir imposer une baisse de leur production : elles préfèrent tirer parti en « passagers clandestins » de la

cartellisation organisée par les grandes entreprises, profitant des restrictions de production qui élèvent les prix sans devoir y contribuer elles-mêmes. Leur refus porte donc sur le caractère obligatoire des ententes mais non sur leur existence<sup>375</sup>.

## *Divergences franco-britanniques*

Le courant d'opinion favorable aux ententes après la Première Guerre mondiale ne se limite pas à la France et aux États-Unis. L'Allemagne demeure le pays des ententes, même si l'instauration d'un régime démocratique et les inquiétudes nées de l'inflation conduisent à la création d'un tribunal des cartels en 1923. La Grande-Bretagne n'est pas étrangère à ce mouvement : plus encore qu'en France, la crainte d'un décrochage par rapport à l'Allemagne conduit à une remise en cause du laisser-faire. Dans leur majorité, le patronat, les syndicats et les partis politiques prônent des politiques de rationalisation, qui sont mises en œuvre à partir de la fin des années 1920 comme on le verra plus loin.

Pourtant, malgré la description fréquente d'une Grande-Bretagne tournant le dos au libéralisme économique après la Première Guerre mondiale, des éléments d'adhésion au marché subsistent, comme le montre une comparaison des positions des différents États sur la question des ententes internationales.

### La France tente d'instaurer des ententes internationales

Les ententes internationales, qui regroupent les principales entreprises d'une industrie, sont nombreuses depuis la fin du XIX<sup>e</sup> siècle ; dans les années 1920, celles du pétrole, de l'acier et de la potasse sont les plus connues<sup>376</sup>. Mais elles

ne s'inscrivent dans aucun cadre juridique ni politique. En 1925, Louis Loucheur – l'un des principaux partisans français de la rationalisation – lance l'idée d'une conférence internationale qui porterait notamment sur ce thème. Selon lui, les États devraient reconnaître et même encourager les ententes internationales : en rendant le libre-échange moins déstabilisant, elles aideraient à lever les réticences qui perpétuent le protectionnisme<sup>377</sup>. Cette conférence a lieu à Genève en 1927<sup>378</sup>.

Outre Loucheur, la délégation française comprend des représentants du ministère du Commerce, du patronat, de l'agriculture et des ouvriers (Léon Jouhaux, le secrétaire général de la CGT). Tous partisans des ententes (le représentant patronal souhaite « l'adaptation de la production à la consommation<sup>379</sup> »), ils divergent seulement sur leurs modalités : Jouhaux demande qu'elles « soient contrôl[e]s nationalement et internationalement<sup>380</sup> ».

La conférence ne débouche sur aucun accord (sauf la création d'un comité chargé de produire des études) parce que les positions des États participants sont inconciliables : la France prend la tête d'un groupe favorable à la constitution d'ententes sans contrôle étatique, l'Allemagne leur est favorable mais avec un contrôle public, alors que les pays scandinaves et le Royaume-Uni s'opposent à ces idées.

## Le refus britannique

Dans les années 1920, le laisser-faire n'a pas bonne presse en Grande-Bretagne : l'efficacité du marché livré à lui-même a cessé d'y être un article de foi évident et la rationalisation est à l'ordre du jour. Dans ce contexte peu favorable à la concurrence, les ressorts de la position britannique – la nature des arguments mobilisés et l'identité des personnes qui les portent – peuvent aider à cerner le « substrat libéral » qui subsiste.

## LE REFLUX DU LAISSER-FAIRE EN GRANDE-BRETAGNE

Jusqu'à la Première Guerre mondiale, l'attitude dominante en Grande-Bretagne à l'égard des ententes est l'indifférence : on compte sur le libre-échange pour empêcher leurs abus, et le principe de la liberté des contrats interdit aux juges, parfois saisis, d'interdire les accords entre concurrents. Comme ailleurs, les ententes sont nombreuses, et les entreprises britanniques participent aux cartels internationaux : du milieu du XIX<sup>e</sup> siècle au début du XX<sup>e</sup>, elles ont contribué par exemple à créer ceux du zinc, du verre et de l'aluminium.

Après-guerre, comme en France et en Allemagne, l'inflation et la question des profits de guerre mettent fin à cette indifférence : en 1919, la loi sur les profiteurs (*Profiteering Act*) institue, pour une durée limitée, un comité sur les trusts (*Standing Committee on Trusts*)<sup>381</sup>.

Mais avec la crise et la déflation des années 1921-1923, les priorités changent et la faiblesse de l'industrie britannique devient la préoccupation principale. Le comité sur les trusts cesse son activité et le thème de la rationalisation industrielle passe au premier plan. Plusieurs rapports gouvernementaux prônent un soutien public aux fusions, la légalisation des ententes et l'instauration de droits de douane pour protéger certaines activités.

Même le Parti libéral préconise une action publique pour promouvoir la rationalisation : c'est le thème du rapport *Britain's Industrial Future* publié en 1928. Parmi ses contributeurs figure Keynes, qui à la même époque (notamment dans son livre de 1926, *La Fin du laisser-faire*) tourne en dérision la foi des économistes dans la concurrence et préconise une cogestion corporatiste de l'économie par l'État et des cartels d'industriels<sup>382</sup>.

## CONCILIER RATIONALISATION ET CONCURRENCE

Pourtant, à Genève, la délégation britannique s'oppose à la reconnaissance des ententes internationales. Ce refus est notamment formulé par deux de ses membres, l'industriel Arthur Balfour et l'économiste Walter Layton, formé par Marshall à Cambridge, directeur de *The Economist* et membre du Parti libéral<sup>383</sup>. Cette position se manifeste aussi parmi les experts nommés pour préparer la conférence : David MacGregor, autre disciple de Marshall, considéré comme le

meilleur spécialiste britannique de l'industrie, s'oppose aux ententes internationales si elles fixent les prix ou limitent les quantités produites<sup>384</sup>.

Ces hommes, au même moment, se disent favorables à la rationalisation industrielle. Mais pour beaucoup de ses partisans britanniques, celle-ci n'est pas synonyme d'une atténuation générale de la concurrence (même si elle aura finalement cet effet dans les années 1930, comme on le verra dans le prochain chapitre). Son but proclamé est au contraire d'accélérer le processus « darwinien » de sélection des entreprises et des méthodes les plus efficaces, que le marché libre accomplit d'une manière trop lente ou chaotique. En 1929, le Parti libéral obtient ainsi des travaillistes que la loi sur la rationalisation du secteur du charbon impose la fermeture de mines peu productives. Il s'agit donc de réorganiser la production dans le sens de l'efficacité et non de garantir une vie paisible à tous les producteurs.

Selon cette approche marquée par les analyses de Marshall, la concurrence reste souhaitable pour protéger les consommateurs et sélectionner les techniques et formes d'organisation efficaces : pour MacGregor, l'État doit s'assurer que « le mouvement [des ententes] doi[ve] son succès ou son échec à l'action de la concurrence la plus ouverte possible avec d'autres formes d'organisation<sup>385</sup>. » Les économistes marshalliens envisagent donc des ententes insérées dans un vaste marché concurrentiel qui les contraint à être efficaces ou à disparaître, et les empêche d'exploiter les consommateurs. La concurrence étrangère joue à cet égard un rôle essentiel, que l'encouragement des ententes internationales risquerait d'affaiblir<sup>386</sup>.

## Deux cultures économiques face aux ententes

Selon un membre de la délégation britannique à Genève, l'octroi d'un statut légal aux ententes internationales serait rejeté par l'opinion de son pays<sup>387</sup>. Pourtant, comme en France, des intérêts puissants sont en Grande-Bretagne favorables à ces ententes. C'est le cas à la fois des syndicats ouvriers<sup>388</sup> et de la plupart des industriels (dont beaucoup participent déjà à de telles ententes<sup>389</sup>).

L'un d'eux, comme ses homologues français, assure que ceux qui voient dans les ententes une menace pour les consommateurs ne comprennent rien à l'économie moderne<sup>390</sup>.

Mais plusieurs facteurs contribuent à une attitude moins favorable qu'en France. L'attachement au libre-échange reste fort même s'il est moins marqué qu'avant-guerre : en 1923, le Premier ministre conservateur sortant perd les élections sur ce thème, après avoir fait campagne sur un programme protectionniste<sup>391</sup>. Or, dans la culture libre-échangiste britannique, le commerce international est célébré dans la mesure où il assure que la pression concurrentielle étrangère limite la puissance des capitalistes. Selon le sociologue Hobhouse, un des idéologues du New Liberalism, « les cartels, dont Karl Marx avait prédit qu'ils seraient l'instrument de dissolution du système concurrentiel, ont été tenus en échec dans ce pays par le libre-échange<sup>392</sup> ». Cette vision du libre-échange rend peu attrayante sa relance au moyen d'ententes.

La Grande-Bretagne se distingue aussi de la France par le rôle, l'identité et les idées des économistes impliqués dans ces débats. Layton et MacGregor sont deux universitaires formés par Marshall. Directeur de *The Economist* pour l'un, professeur à Oxford pour l'autre, tous deux liés au Parti libéral, ils disposent de positions fortes dans le débat public<sup>393</sup>. Conformément aux idées de Marshall<sup>394</sup>, ils veulent combiner rationalisation et concurrence – les positions pro-cartels de Keynes dans les années 1920, qu'il abandonnera plus tard, sont minoritaires parmi les économistes.

Ces universitaires libéraux influents et indépendants des milieux d'affaires n'ont pas d'équivalent en France, où l'expertise économique sur l'industrie est principalement le fait d'hommes dont les carrières sont liées aux grandes entreprises<sup>395</sup>. Or, de manière peu surprenante, les économistes proches des entreprises défendent des positions plus favorables aux ententes que ceux qui sont avant tout universitaires<sup>396</sup>. Plus généralement, comme on l'a vu, la plupart des voix qui s'expriment en France sur le sujet sont favorables aux ententes ou au moins indulgentes, des économistes sociologues aux libéraux compréhensifs à l'égard des entreprises privées.

Enfin, le statut politique et symbolique des consommateurs est différent dans les deux pays. En Grande-Bretagne, les coopératives de consommation jouent un rôle central dans le syndicalisme ouvrier et le mouvement d'émancipation des femmes depuis la fin du XIX<sup>e</sup> siècle. À gauche, les consommateurs sont donc valorisés, ainsi que leur défense face aux ententes. C'est moins le cas en France où le soutien socialiste aux coopératives de consommation est réel mais plus hésitant, à cause de la prééminence accordée aux questions de production<sup>397</sup>.

Tous ces facteurs vont dans le même sens : une approche plus favorable au marché (au « capitalisme » selon la terminologie de Rajan et Zingales) en Grande-Bretagne et plus favorable aux entreprises (aux « capitalistes ») en France.

\*  
\*   \*

Encore nette dans les années 1920 comme on vient de le voir, cette différence s'estompera complètement dans les années 1930 : dans chaque pays, les politiques menées en réponse au choc de la Grande Dépression seront en rupture avec les idées jusque-là dominantes. Mais elles provoqueront à leur tour un mouvement de rejet qui fera réapparaître dans chaque pays, après la Seconde Guerre mondiale, des éléments anciens de la « culture économique » nationale. Cette histoire d'une Grande-Bretagne de nouveau favorable à la concurrence et d'une France plus réticente est l'objet du prochain chapitre, qui aborde aussi le cas de l'Allemagne, déterminant pour la politique européenne de concurrence.



## CHAPITRE 9

# Une politique européenne, trois approches nationales

---

Opposer un monde anglophone culturellement favorable à la concurrence à une France plus hostile ne suffit pas à rendre compte de l'évolution des idées et des politiques menées au cours du xx<sup>e</sup> siècle. En Grande-Bretagne comme en France, ainsi qu'en Allemagne, elles fluctuent et connaissent parfois des virages à cent quatre-vingts degrés. Leur histoire est autant celle de changements soudains que de cultures économiques nationales dont certains aspects persistent longtemps<sup>398</sup>.

Avant d'aborder les particularités du rapport à la concurrence dans chacun des trois grands États industriels d'Europe occidentale à partir de l'entre-deux-guerres, il faut rappeler que dans ses grandes lignes, la chronologie des principaux épisodes est commune. À une perte de confiance dans les mécanismes de marché et une cartellisation croissante succède, après la Seconde Guerre mondiale, un retour en grâce de la concurrence. Des outils juridiques sont mis en place pour la protéger à partir de la fin des années 1940, en réaction au passé récent mais aussi sous l'influence des États-Unis et (dans le cas de l'Allemagne et de la France) en lien avec l'intégration économique de l'Europe. Progressivement renforcés, ces droits nationaux de la concurrence tendent aujourd'hui à converger

avec le droit communautaire qui monte en puissance depuis sa création dans les années 1950.

Après-guerre, les idées dominantes et les politiques suivies sont moins favorables à la concurrence en France qu'en Grande-Bretagne et en Allemagne, à l'inverse des années 1930 pendant lesquelles la France était moins intervenue dans le fonctionnement des marchés. Un courant libéral structuré existe en France et pèse de plus en plus sur les politiques publiques dès la fin des années 1940, mais cette évolution est moins marquée que dans ces deux pays : depuis le début de la construction européenne, la France est et demeure la puissance antilibérale de l'Union européenne – celle qui s'oppose le plus à l'extension du domaine du marché – tout en participant au mouvement mondial vers une économie de plus en plus concurrentielle.

## *En Grande-Bretagne, l'effacement puis le retour de la concurrence*

L'attachement britannique à la concurrence ne résiste pas à la crise des années 1930. Dans de nombreux secteurs dont la construction navale, le charbon, le textile, la sidérurgie, la meunerie, le sucre et le fret maritime, une politique de rationalisation est lancée avec le soutien de l'État, et dans certains cas à son initiative.

La rationalisation se révèle vite décevante, sauf pour les actionnaires des entreprises concernées. À l'abri de barrières douanières rétablies en 1932, cette combinaison de concentrations et d'ententes fait augmenter les prix mais pas l'efficacité productive. En quelques années, les taux de marge augmentent de près de 10 points dans les secteurs cartellisés, qui représentent près de la moitié de la production industrielle. Au rebours des promesses des partisans de la rationalisation, les secteurs les plus « rationalisés » sont ceux dont la productivité croît le plus lentement<sup>399</sup>.

Comme aux États-Unis après l'expérience ratée du NIRA, la rationalisation est perçue à la fin des années 1930 comme un échec. Le redressement du milieu de la décennie est attribué (à juste titre) à la politique macroéconomique, notamment la dévaluation de la livre en 1931, et non à l'atténuation de la concurrence. Celle-ci, considérée comme une panacée à la fin des années 1920, apparaît dix ans plus tard comme une fausse solution.

Keynes revient à une vision plus favorable des mécanismes de marché : dans un célèbre chapitre de la *Théorie générale* (publiée en 1936), il défend un interventionnisme étatique limité à la macroéconomie : « Hors la nécessité d'une direction centrale pour maintenir la correspondance entre la propension à consommer et l'incitation à investir, il n'y a pas plus de raisons qu'auparavant de socialiser la vie économique. » Beaucoup de travaillistes, tout en regrettant le conservatisme de Keynes, retiennent de lui que l'État peut éviter les crises sans intervenir dans le détail du fonctionnement des marchés.

Après la Seconde Guerre mondiale, face aux travaillistes qui nationalisent des industries entières, les conservateurs se présentent de plus en plus comme le parti du marché. Mais un puissant courant favorable à la concurrence existe aussi à gauche. Il s'affirme dès la fin des années 1930, notamment autour d'un groupe de jeunes économistes travaillistes formés à l'économie néoclassique dans les années 1920 et influencés par Keynes. Membres du New Fabian Research Bureau, Evan Durbin, James Meade (qui recevra le prix Nobel en 1977), Douglas Jay, Hugh Dalton et Hugh Gaitskell (tous trois ministres après-guerre) reconnaissent que les critiques adressées à l'étatisme par Hayek dès 1935 soulèvent des questions pertinentes sur l'acquisition et l'utilisation de l'information dans la production et l'échange<sup>400</sup>. Ils réfléchissent donc au fonctionnement d'une économie socialiste qui laisserait une place importante au marché et au mécanisme des prix, nécessaires à la satisfaction d'une demande changeante et à la stimulation de l'inventivité des producteurs<sup>401</sup>. Ses instruments principaux seraient la redistribution des revenus, l'État providence, le pilotage macroéconomique inspiré par les idées de Keynes ; mais pour le reste, l'État n'interférerait pas dans le fonctionnement des marchés sauf en présence d'externalités.

Sans être hégémonique – le mouvement syndical et l'aile gauche du parti restent influents au sein du Labour –, ce courant socialiste libéral a une influence majeure sur la politique du gouvernement travailliste entre 1945 et 1951<sup>402</sup>. Les nationalisations sont massives mais, en dehors du charbon et de la sidérurgie, elles concernent des monopoles naturels (transports, eau, électricité, gaz, télécommunications)<sup>403</sup>. Elles sont donc conformes à l'idée selon laquelle la

concurrence doit être encouragée là où elle est techniquement possible, les autres industries devant être contrôlées par la collectivité. Les travaillistes mettent fin au contrôle des prix, votent une loi sur la concurrence en 1948, soutiennent son renforcement décidé par les conservateurs en 1956 (qui permet d'attaquer les ententes établies depuis les années 1930)<sup>404</sup> puis, revenus au pouvoir, instaurent en 1965 un régime de contrôle des concentrations, le second dans le monde après celui des États-Unis. Cette opposition entre le secteur public et un secteur privé qui doit fonctionner de manière concurrentielle, sans collusion ni interventions étatiques, se retrouve aussi dans l'assurance-maladie : l'étatisation pure et simple de la médecine (avec la création du National Health Service sous l'égide de Beveridge) est préférée à la solution mixte retenue en France, qui mêle étroitement privé et public.

Le courant socialiste libéral ne domine pas le Parti travailliste pendant tout l'après-guerre. Dans les années 1970, alors que l'économie est en crise, l'aile gauche prend le contrôle du Parti travailliste, qui revient au pouvoir en 1974. De nouvelles nationalisations ont lieu, un contrôle des prix est instauré, et le rôle des syndicats dans la gestion des entreprises s'accroît.

Il reste que le courant libéral de gauche, qui privilégie la politique macroéconomique, l'État providence et la redistribution fiscale tout en se fiant à la concurrence pour assurer la production et la distribution des biens et services, est puissant dès la fin des années 1930 et pendant tout l'après-guerre. Il diffuse largement ses idées auprès du grand public<sup>405</sup>. Quand Tony Blair recentre son parti dans les années 1990 et proclame les vertus de la concurrence, il renoue avec une tradition encore assez récente, même s'il va beaucoup plus loin vers la droite.

Pour certains libéraux « de droite », une telle combinaison de marché concurrentiel et d'interventions étatiques est contradictoire : dans *La Route de la servitude* (1944), Hayek explique que les interventions de l'État dans l'activité économique ne peuvent pas rester limitées, qu'elles dégénèrent nécessairement jusqu'à détruire la concurrence et la liberté individuelle. Mais ces idées, reprises par l'Américain Milton Friedman, restent minoritaires dans le monde anglophone jusqu'à l'arrivée au pouvoir de Thatcher (1979) et Reagan (1981).

Les socialistes libéraux britanniques d'après-guerre sont les continuateurs d'une tradition ancienne, marquée par l'importance de l'économie universitaire de la tradition néoclassique (complétée par le keynésianisme) et la proximité intellectuelle et politique avec les États-Unis. Beaucoup d'entre eux ont étudié l'économie à Oxford, Cambridge et la LSE<sup>406</sup>. Malgré des divergences transatlantiques dont il ne faut pas surestimer l'importance (comme la « querelle des deux Cambridge » sur la nature du capital), leur vision de l'économie n'est pas strictement britannique mais anglo-américaine : comme les propositions fiscales inspirées par la théorie de la rente à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle (avec Mill en Grande-Bretagne et peu après Henry George aux États-Unis) et le marginalisme au début du XX<sup>e</sup> siècle (avec Marshall et Clark), la « synthèse néoclassique » dominante après-guerre, fondée sur les idées néoclassiques en microéconomie et une reformulation des idées de Keynes en macroéconomie, est un cadre intellectuel commun à la Grande-Bretagne et aux États-Unis, à la fois dans le monde universitaire (avec les Anglais Hicks et Meade, et l'Américain Samuelson) et dans celui des praticiens de la politique économique.

Cette proximité concerne les politiques économiques de manière générale, avec par exemple une redistribution fiscale plus forte et un État providence plus généreux qu'en Allemagne ou en France dans les années 1960-1970, avant qu'une forte réaction, avec Reagan et Thatcher, inverse cet écart dans les années 1980. L'évolution est aussi parallèle en matière de concurrence : avant la Commission européenne et les autres autorités nationales, les autorités britanniques de concurrence adoptent dès les années 1990 une approche moins axée sur le formalisme juridique et davantage sur une analyse économique sophistiquée, au cas par cas, faisant une place croissante à la notion de surplus des consommateurs<sup>407</sup>.

## *En Allemagne, la rupture avec le passé*

Dans son traité paru en 1908, Gustav von Schmoller, le père de l'école historique allemande, faisait l'éloge des cartels, expression selon lui du caractère discipliné du peuple allemand. Les cartels continuent à dominer l'économie allemande après la Première Guerre mondiale, malgré la timide loi de 1923 qui instaurait un tribunal des ententes. Début 1933, les dirigeants des principaux cartels décident collectivement d'aider Hitler à affermir son pouvoir ; en retour, le régime nazi soutient les cartels.

Après la Seconde Guerre mondiale, les cartels sont perçus comme indissociablement liés à un passé que la nouvelle Allemagne entend répudier – le nazisme et plus largement l'ordre social traditionnel et autoritaire qui y a conduit.

## L'ordolibéralisme, idéologie économique de la République fédérale

À partir de la fin des années 1920, des économistes et juristes allemands (l'« école de Fribourg ») avaient développé la doctrine de l'ordolibéralisme, qui préconisait une économie fondée sur l'entreprise privée, mais avec une forte intervention de l'État pour garantir le bon fonctionnement de la concurrence<sup>408</sup>.

Après la guerre, plusieurs facteurs concourent au succès de ces idées. Le passé nazi conduit à se méfier de toute concentration du pouvoir et à écarter, pour cette raison, à la fois les cartels et l'étatisme<sup>409</sup>. La domination politique et culturelle des États-Unis, qui veulent punir les cartels et diffuser leur modèle de politique antitrust, est un autre facteur de promotion de la concurrence.

Les principaux théoriciens de l'ordolibéralisme deviennent les conseillers de Ludwig Erhard, ministre de l'Économie chrétien-démocrate de 1949 à 1963 puis chancelier, dont le nom est associé au « miracle économique » de l'après-guerre. Dès 1948, responsable de l'économie pour les zones d'occupation occidentales, il accomplit un tournant libéral en supprimant le contrôle des prix et le rationnement. Les lois de décartellisation imposées par l'administration d'occupation américaine en 1947 sont transformées en une législation proprement allemande : l'office fédéral des cartels (Bundeskartellamt), créé en 1958, s'impose rapidement dans la vie économique allemande<sup>410</sup>.

Les sociaux-démocrates adhèrent eux aussi aux idées ordolibérales : ils ne voient plus dans les cartels, comme avant-guerre, une étape bienvenue sur le chemin du socialisme, mais plutôt une forme d'organisation autoritaire, indissociable du passé nazi. Méfiants à l'égard d'un État trop puissant, ils ne sont pas non plus partisans des nationalisations<sup>411</sup>. *Socialisme et concurrence*, titre du livre publié en 1955 par l'un d'eux, Karl Schiller (qui sera ministre des Finances dans les années 1960), exprime ce qui devient une adhésion quasi unanime des sociaux-démocrates allemands à la concurrence. L'ordolibéralisme devient l'idéologie officielle du pays.

Il se distingue du libéralisme de gauche anglo-américain sur les questions macroéconomiques. La hantise spécifiquement allemande de l'arbitraire étatique et le souvenir de la relance budgétaire et monétaire nazie conduisent les ordolibéraux à préférer aux prescriptions keynésiennes l'application littérale de règles bien définies : équilibre budgétaire, stabilité des prix. Cette approche rigide, encore d'actualité aujourd'hui, contribue à expliquer l'intransigeance allemande pendant la crise européenne des années 2010.

En matière d'inégalités et de redistribution, l'Allemagne ordolibérale, avec un taux d'imposition marginal des hauts revenus supérieur à 50 % jusqu'à la fin



du xx<sup>e</sup> siècle, occupe une position intermédiaire entre la Grande-Bretagne et les États-Unis égalitaristes des années 1945-1980 et ces mêmes pays après la « révolution néolibérale » des années Reagan et Thatcher<sup>412</sup>. Certains textes défendent des positions extrêmes – en 1944, Wilhelm Röpke, depuis son exil suisse, dénonce dans les projets britanniques d'État providence les prémices d'un nouveau nazisme – mais la pratique est modérée : le gouvernement allemand crée un système fédéral de retraites en 1957, et la protection sociale a une ampleur comparable à celle de la Grande-Bretagne même si elle est moins étatisée en Allemagne.

## La concurrence à l'allemande

Jusqu'aux premières années du xxi<sup>e</sup> siècle, l'approche allemande de la concurrence se distingue de l'approche américano-britannique par plusieurs aspects qui se retrouvent dans le droit européen, d'inspiration fortement allemande dès son origine<sup>413</sup>.

Elle est plus attachée au formalisme juridique qu'à l'analyse économique : ceci s'explique à la fois par le refus d'une analyse au cas par cas au nom de la prévisibilité de la règle de droit, et par le poids de l'« école historique » dans l'enseignement de l'économie : les concepts microéconomiques utilisés dans le monde anglophone (surtout à partir des années 1970) sont peu familiers aux juristes allemands ; et c'est seulement en 2007, après les autres grandes autorités de concurrence européennes, que le Bundeskartellamt se dote d'une cellule d'analyse économique.

L'autre caractéristique de l'approche allemande de la concurrence est liée aux principes fondateurs de l'ordolibéralisme : le pluralisme économique a selon cette doctrine une valeur en soi. Ainsi, l'appréciation d'une fusion aboutissant à un marché très concentré mais donnant lieu à des gains d'efficacité serait négative selon un critère ordolibéral, alors qu'elle pourrait être positive selon le critère économique du surplus des consommateurs, plus important dans le monde anglophone.

Le droit communautaire de la concurrence porte la marque de cette doctrine ordolibérale, en particulier en matière de concentrations avec l'importance longtemps exclusive du critère spécifiquement européen de la *position dominante* : son caractère facilement objectivable (au moyen de seuils de parts de marché) se prête à l'énonciation d'une règle claire ; et son contenu renvoie à la question du pluralisme. En 2001, quand le commissaire européen à la Concurrence interdit l'acquisition de Honeywell par General Electric, provoquant la stupeur aux États-Unis où le rapprochement de ces deux entreprises américaines vient d'être autorisé, certains commentateurs dénoncent une décision motivée par une sorte de nationalisme européen. En réalité, la divergence d'appréciation transatlantique s'explique plutôt par celle des philosophies économiques sous-jacentes : aux États-Unis, les gains d'efficacité promis par cette fusion emportent l'approbation au nom du bien-être du consommateur ; alors qu'en Europe, on craint avant tout que l'intégration des activités des deux entreprises dans le secteur aéronautique rende la nouvelle entité *dominante*.

Selon la même logique, mais cette fois dans le sens d'une plus grande permissivité en Europe, le contrôle communautaire des concentrations ne permet pas d'interdire, pendant ses quinze premières années d'existence, les fusions d'entreprises qui réduisent la concurrence au détriment des consommateurs, dès lors qu'elles ne créent pas de position dominante. C'est seulement en 2004 que le droit européen est modifié pour interdire de telles concentrations. Le nouveau critère, plus économique, plus incertain dans son application, et relatif aux consommateurs plus qu'à l'équilibre entre les producteurs, s'éloigne de l'approche ordolibérale antérieure et rejoint celui qui prévaut aux États-Unis depuis le *Clayton Act* de 1914<sup>414</sup>.

## *En France, une adhésion réticente*

Dans les années 1930, l'intervention de l'État dans le fonctionnement des marchés va moins loin en France que dans les autres grands pays industriels. La persistance de la crise, plus longue qu'à l'étranger, suscite une prolifération de projets de « plans » ou de refondation corporatiste de l'industrie<sup>415</sup>. Mais cette production théorique ne débouche sur aucune réalisation comparable au NIRA américain ou aux politiques britanniques de rationalisation<sup>416</sup>. Cette timidité s'explique par des facteurs plus politiques qu'économiques<sup>417</sup> : l'instabilité gouvernementale, la lourdeur du processus législatif, mais aussi le fait que la planification et le corporatisme sont associés aux dictatures allemande, italienne et soviétique.

## L'extension du domaine de la concurrence dans une France dirigiste

Après la Seconde Guerre mondiale, le dirigisme ne souffre donc pas du même discrédit que dans les pays où le soutien accordé par l'État aux cartels dans les années 1930 est associé à un désastre politique (en Allemagne) ou a déçu sur le plan économique (en Grande-Bretagne et aux États-Unis).

Cette mémoire différente des années 1930 contribue à expliquer, à côté d'autres facteurs – le poids de la gauche, la critique du patronat frileux d'avant-guerre, le volontarisme des nouvelles élites administratives issues de la France libre –, la mise en place à la Libération d'une organisation économique dans laquelle l'État occupe un rôle central. Au-delà des monopoles naturels, les nationalisations concernent aussi l'automobile, le charbon, la banque et les assurances ; le contrôle des prix est instauré ; le Commissariat au Plan est créé ; la Banque de France et le Conseil national du crédit contrôlent l'allocation des capitaux par les banques, même privées.

Ce cadre dirigiste, qui persistera jusqu'aux années 1980 en s'atténuant progressivement<sup>418</sup>, n'est pas synonyme d'opposition systématique à la concurrence. Après la Libération, le contrôle absolu de l'économie par l'administration montre rapidement ses limites. Il suscite de nombreux conflits sans mettre fin aux pénuries ni au rationnement ; la production tarde à se relever (en 1948, le produit intérieur brut est encore inférieur à son niveau de 1929). N'ayant presque rien à exporter, la France manque de devises et dépend de l'aide américaine pour importer les biens d'équipement nécessaires à la reconstruction.

En réaction à cette impasse, un tournant libéral, discuté dès 1946, a lieu à partir de 1948, comme en Allemagne et en Grande-Bretagne. Les projets de nationalisations supplémentaires sont abandonnés, le contrôle des prix est atténué, le rationnement et la répartition centralisée des matières premières sont supprimés. Dans les années 1950 se met en place ce que l'historien Richard Kuisel appelle un ordre « néolibéral » combinant les mécanismes de marché et des interventions de l'État par le contrôle du crédit, l'organisation de fusions d'entreprises, les commandes publiques, les plans d'équipement et la planification indicative, qui doit aider à coordonner les anticipations des agents privés. Le rôle de l'État n'est pas pensé contre le marché mais plutôt en opposition aux tendances malthusiennes du patronat, jugées responsables de la stagnation d'avant-guerre : l'horizon des politiques publiques n'est plus la « concurrence civilisée » protectrice des petits producteurs, mais l'expansion.

Pour éviter que la libération partielle des prix engendre un surcroît d'inflation, les gouvernements du début des années 1950 préparent des projets de

loi contre les ententes. Finalement, en 1953, un décret crée la Commission technique des ententes, qui fait suite à quelques dispositions sur la concurrence dans l'ordonnance sur les prix de 1945. Plusieurs fois transformée et rebaptisée, elle gagnera en importance à partir des années 1980<sup>419</sup>.

Mais jusqu'aux années 1970, cet embryon de droit de la concurrence compte moins pour les entreprises que l'action de l'État en matière de prix, de crédit ou de commandes publiques. C'est plutôt l'ouverture progressive des échanges, avec notamment la création du Marché commun européen, qui fait entrer l'économie française dans un régime concurrentiel.

Dans les années 1950, l'intensification de la concurrence est bien l'un des objectifs poursuivis par les économistes, hauts fonctionnaires et hommes politiques engagés dans la construction européenne, dont l'orientation politique va de la gauche non communiste au centre droit. Cette orientation libérale est renforcée par le général de Gaulle qui dès son retour au pouvoir en 1958 confirme la mise en place du Marché commun : malgré l'opposition d'une partie du patronat, du monde politique et de l'administration, il décide de diminuer les droits de douane en vertu du plan « Pinay-Rueff ». Il écrira dans ses *Mémoires d'espoir* que l'économie française « traditionnellement circonspecte, conservatrice, protégée et dispersée » devait faire le choix de l'« expansion, [de la] productivité [et de la] concurrence ».

Du rapport Armand-Rueff sur les obstacles à l'expansion économique de 1959 qui critique les rentes de situation des professions protégées (comme les taxis et les notaires) et deviendra une référence récurrente du discours libéral jusqu'à aujourd'hui, au rapport de 1969 qui préconise de laisser les banques allouer les crédits selon des critères de rentabilité sans interférences de la Banque de France<sup>420</sup>, les idées libérales progressent, même si ces rapports ne sont pas toujours suivis d'effets à court terme. L'orientation libérale des politiques publiques s'accroît pendant le septennat de Valéry Giscard d'Estaing, qui démantèle une grande partie du système de contrôle des prix et renforce la politique de la concurrence en 1977<sup>421</sup>.

Malgré les nationalisations de 1981 et le renforcement temporaire du contrôle des prix en 1982-1983, la gauche au pouvoir conserve cette orientation : elle

libéralise les marchés financiers ; et la France socialiste est à l'origine, avec l'Allemagne, de l'Acte unique européen, signé en février 1986, qui organise la suppression des barrières non tarifaires aux échanges intracommunautaires. Quelques mois plus tard, la droite revenue au pouvoir abolit les derniers restes du contrôle des prix et crée le Conseil de la concurrence, dont Nicolas Sarkozy étendra les pouvoirs en 2009, le transformant en Autorité de la concurrence.

Plusieurs indicateurs témoignent du caractère de plus en plus concurrentiel de l'économie française après-guerre. L'un d'eux est la sensibilité des prix aux variations de salaires : plus un marché est concurrentiel, plus les prix sont déterminés par les coûts communs aux entreprises actives sur ce marché, puisque la concurrence tend à diminuer les marges. Or une étude macroéconomique portant sur la totalité du <sup>422</sup>xx<sup>e</sup> siècle a montré que la sensibilité des prix aux salaires – qui sont le principal poste de coût des entreprises –, après avoir atteint un minimum dans l'entre-deux-guerres (période de cartellisation et, à partir des années 1930, de protectionnisme maximal), s'est fortement accrue dans la seconde moitié du siècle, dépassant le niveau observé avant la Première Guerre mondiale<sup>422</sup>. De même, des comparaisons internationales des taux de marge suggèrent qu'en moyenne l'intensité concurrentielle en France à partir des années 1970 est voisine de celle mesurée dans les autres pays européens, sauf dans les secteurs qui, comme le commerce de détail, font l'objet de politiques défavorables à la concurrence (voir plus loin)<sup>423</sup>.

## La diffusion « lente, insidieuse, grinçante » de la concurrence

En 1979, Michel Foucault explique à son auditoire du Collège de France que l'ordolibéralisme allemand est la source d'inspiration presque clandestine du président Giscard d'Estaing et du Premier ministre Barre : « La diffusion du modèle allemand s'est faite d'une façon lente, insidieuse, grinçante » ; sa mise en œuvre « comporte une sorte de lourdeur mêlée d'hypocrisie » parce que la « gouvernementalité néolibérale » est en France « la propriété exclusive du

personnel gouvernemental et de ses conseillers ». Dès lors, « il est très difficile de trouver simplement l'acte de reconnaissance, la déclaration qui permettrait de dire : ah voilà, c'est bien cela qu'ils font et ils savent qu'ils le font<sup>424</sup> ».

Un courant libéral hétérogène existe bien en France depuis les années 1930, regroupant des économistes, patrons et hauts fonctionnaires qui publient des articles et des livres, et conseillent les gouvernements<sup>425</sup>. Mais la discrétion des idées libérales, relevée par Foucault, est incontestable : même lorsque les politiques publiques vont dans le sens de la promotion des mécanismes de marché, elles ne sont pas complètement reconnues comme telles dans le débat public. La France diffère par cet aspect de l'Allemagne, des États-Unis et dans une certaine mesure de la Grande-Bretagne, où la force de l'adhésion à la concurrence dans les milieux universitaires et administratifs, et dans l'opinion publique, contribue à la mise en place d'un cadre juridique contraignant, y compris parfois contre une partie du patronat.

En France, la promotion de la concurrence paraît souvent conjoncturelle, subordonnée à d'autres objectifs, et assumée avec réticence. La Commission technique des ententes, première institution chargée de la protection de la concurrence, créée en 1953 « sans gloire, à la sauvette », ne suscite qu'une « indifférence polie<sup>426</sup> ». Sa création résulte moins de l'application d'une doctrine économique générale que de préoccupations de circonstance : limiter l'inflation ; protéger l'État et les entreprises publiques (notamment EDF, qui modernise le réseau de transport d'électricité<sup>427</sup>) du risque de collusion entre fournisseurs ; et suivre les préconisations des experts américains envoyés en France dans le cadre du plan Marshall.

De même, s'il est vrai que dans les années 1950, la construction d'un marché concurrentiel fait partie des objectifs visés par les hauts fonctionnaires engagés dans la construction européenne, et que les plus libéraux d'entre eux voient dans ce processus une sorte de cheval de Troie qui abattra le dirigisme, des considérations non économiques – comme la volonté de rassembler l'Europe occidentale face au bloc soviétique – jouent aussi un rôle déterminant.

En ce sens, le principal facteur de développement de la concurrence en France peut être vu comme l'effet secondaire d'une politique dont elle n'était pas

le seul ni peut-être le principal objectif ; d'autant qu'au sein de la Communauté (puis l'Union) européenne, les gouvernements français adoptent de manière constante des positions peu favorables aux mécanismes de marché.

## La France, puissance antilibérale dans l'Union européenne

Des années 1950 à nos jours, la Communauté européenne, dans sa constitution puis son fonctionnement, est le terrain sur lequel les réticences françaises à l'égard de la concurrence sont les plus manifestes, avec une constance frappante compte tenu de la variété des sujets en cause et de la durée de la période concernée.

### LA PEUR DU MARCHÉ COMMUN

Dans les discussions qui conduisent au traité de Rome, c'est la France qui, parmi les six États fondateurs, résiste le plus à la suppression des barrières douanières<sup>428</sup>. Le patronat explique qu'à cause des charges sociales élevées, les entreprises françaises seront laminées par leurs concurrentes étrangères sauf si une harmonisation sociale et fiscale précède l'ouverture des marchés. L'administration des Finances et des Affaires étrangères pousse le gouvernement à adopter ces thèses. Selon les souvenirs d'un des protagonistes de ces négociations, « c'est d'abord contre l'administration française que la bataille devait être gagnée. Son point de vue était entièrement négatif » et « la liste des revendications et réserves françaises était interminable<sup>429</sup> » ; il fallait aussi « surmonter [...] l'hostilité de la quasi-totalité de l'opinion française à l'abolition, même progressive, de la protection dont jouissait, je dirais plutôt souffrait, l'industrie française<sup>430</sup> ». Après la signature du traité de Rome en 1957, des arguments voisins sont invoqués contre le projet d'une zone de libre-échange plus large incluant la Grande-Bretagne – projet que la France finit par faire échouer.



La peur de la concurrence reste donc forte dans les années 1950. Entre le marché et les entreprises qui ont peur du marché (le « capitalisme » et les « capitalistes » selon les termes de Rajan et Zingales), les élites administratives continuent en majorité à privilégier les entreprises. Face à ces résistances, le choix de l'Europe est l'œuvre d'un petit groupe de hauts fonctionnaires et hommes politiques très déterminés.

Cet épisode est frappant à cause de l'absence de fondement des inquiétudes exprimées par le patronat et ses soutiens dans l'administration : les partisans du Marché commun font valoir que la flexibilité des taux de change suffirait à résorber un éventuel déséquilibre dû à un écart de coûts salariaux ou de productivité<sup>431</sup>. C'est exactement ce qui se produit en 1958 : le franc est dévalué de près de 30 %, et l'industrie, loin d'être laminée, voit ses exportations augmenter rapidement dans les années suivantes, assurant la couverture des importations qui croissent au même rythme<sup>432</sup>.

Crainte de la concurrence par les entreprises, proximité entre les positions de ces dernières et celles de l'administration, faiblesse du raisonnement économique : on retrouve ici des éléments déjà notés dans le chapitre précédent, au sujet des discussions des années 1920 sur les ententes internationales. Mais un autre facteur, nouveau quant à lui, est en jeu dans la résistance française à la concurrence dans le cadre européen : les ambitions de l'État en matière de politique industrielle.

## LA LUTTE TOUJOURS PERDUE CONTRE LES ÉTATS LIBÉRAUX

Le droit européen de la concurrence commence en 1951 avec le traité instituant la Communauté européenne du charbon et de l'acier. Pour rassurer les industriels et le gouvernement français qui craignent une domination de ces deux marchés par les producteurs allemands, Jean Monnet fait inclure dans le traité des articles interdisant les ententes et les abus de position dominante (en particulier les prix discriminatoires, explicitement mentionnés). Il s'agit d'éviter que les producteurs allemands s'entendent pour augmenter les prix ou qu'ils favorisent

leurs clients allemands au détriment des industriels français. Un dispositif de contrôle des concentrations est également prévu.

Ces articles (sauf celui sur les concentrations) sont repris dans le traité de Rome en 1957. Mais les raisons qui rendaient la France favorable à des règles de concurrence strictes pour le charbon et l'acier ne jouent plus quand il s'agit des autres marchés. Dans les premières années de la Communauté européenne, c'est l'Allemagne ordolibérale, soutenue par les pays du Benelux, qui demande une application rigoureuse des règles de concurrence. La France, soutenue par l'Italie, veut au contraire éviter la création d'un carcan qui entraverait la capacité des entreprises à engager des coopérations transfrontalières et celle des États à mener une politique industrielle. L'Allemagne l'emporte : en 1962, l'interdiction des ententes devient la règle (avec certaines exceptions), et la Commission européenne est chargée de l'appliquer, hors de tout contrôle des États<sup>433</sup>.

Cette opposition entre un groupe d'États libéraux mené par l'Allemagne (avec le renfort de la Grande-Bretagne après 1973) et un groupe d'États réticents devant le primat de la concurrence, mené par la France, est une constante jusqu'à aujourd'hui. Une autre constante est l'issue des discussions qui opposent ces deux groupes : sur la plupart des sujets, la France parvient seulement à atténuer ou retarder les évolutions voulues par le groupe libéral.

Au début de la Communauté européenne, la France réussit à imposer une politique agricole commune dirigiste qui exempte une grande partie des marchés agricoles de l'application du droit de la concurrence. Mais au fur et à mesure des réformes qui se succèdent à partir des années 1980 et surtout 1990, elle est obligée d'accepter une remise en cause de l'exception agricole, l'emprise croissante du marché et du droit de la concurrence dans ce domaine (voir plus loin).

La France s'oppose aussi longtemps à la création d'un système communautaire de contrôle des concentrations, discuté à partir des années 1960, parce qu'elle craint qu'un tel contrôle – finalement instauré en 1990 – empêche la constitution de « champions nationaux »<sup>434</sup>.

Dans les années 1990 et 2000, le principal domaine d'opposition entre la France et la majorité de ses partenaires européens, en dehors de l'agriculture, est

l'ouverture à la concurrence de secteurs fonctionnant jusque-là comme des monopoles publics : les services postaux, l'énergie, les télécommunications, le transport ferroviaire. Sur ces dossiers, les gouvernements français, quelle que soit leur couleur politique, cherchent à freiner les ardeurs des États plus libéraux ; et une fois l'ouverture à la concurrence décidée, ils la retardent autant que possible en exploitant les délais accordés aux États – nous reviendrons plus loin sur le cas de l'électricité.

## LA DÉFENSE DE LA LIBERTÉ D'ACTION DE L'ÉTAT

Au début des années 1960, la résistance française au primat de la politique de la concurrence n'est pas seulement le fait d'industriels et de fonctionnaires pusillanimes. Elle émane aussi de ceux qui, contre les protectionnistes, ont fait entrer la France dans le Marché commun. L'un d'eux, Robert Marjolin, devenu commissaire européen, est un des principaux critiques de la politique de la concurrence, qu'il juge trop peu sensible aux nécessités de la politique industrielle. En effet, celle-ci est active dans la France des années 1960, où de nombreux secteurs (banque, assurance, pétrole, chimie, aéronautique, informatique) sont restructurés sous l'égide de l'État ; et la France défend aussi la mise en place d'une politique industrielle communautaire.

Ces positions témoignent de l'écart entre deux visions de la concurrence. Les gouvernements et hauts fonctionnaires français des années 1960 inscrivent leur adhésion à la concurrence dans une approche dirigiste. La concurrence peut rendre l'économie plus efficace, mais elle n'est pour l'État qu'un outil parmi d'autres et elle ne doit pas brider sa liberté d'action. Au contraire, dans le monde anglophone et l'Allemagne ordolibérale, la vision qui prévaut est – schématiquement – celle d'une dichotomie entre les marchés « normaux » où règne la concurrence et un petit nombre de marchés dont les particularités – une structure de coûts conduisant à un monopole naturel, ou la présence d'externalités – justifient une intervention de l'État.

La question du contrôle des concentrations illustre cette approche. En 1977, une loi instaure un dispositif permettant l'interdiction des concentrations dès lors

qu'elles restreignent la concurrence – critère plus large que celui de la création d'une position dominante qui prévaut en Allemagne – sur avis de la Commission de la concurrence (créée par la même loi) ; mais la décision finale revient au ministre de l'Économie. Ainsi, le gouvernement n'est pas hostile à la concurrence par principe, mais à l'instauration d'une règle qui pourrait le contraindre – ce qui explique le refus d'un contrôle par la Commission jusqu'aux années 1980.

## DU LAIT À L'ÉLECTRICITÉ, UNE OPPOSITION DE PLUS EN PLUS CONTRAIRE À L'INTÉRÊT GÉNÉRAL

Au fil des décennies, l'opposition de la France au primat de la concurrence persiste, mais ses motifs évoluent. Au début du <sup>xxi</sup><sup>e</sup> siècle, comme le montrent les exemples de la politique agricole commune et de la libéralisation des marchés de l'électricité, cette opposition tend à être néfaste à l'efficacité économique.

La politique agricole commune (PAC), qui est dans les années 1960 une politique de rationalisation cohérente, change progressivement de nature. Créée avec le Marché commun, elle vise initialement à soutenir les revenus des agriculteurs pour les aider à financer la modernisation de leurs exploitations, par une combinaison de subventions, de mesures protectionnistes et de prix d'achat garantis qui implique une large exemption de l'application des règles de concurrence. Parce qu'elle conduit à un transfert financier massif de l'Allemagne vers la France, la PAC est aussi un élément central du compromis entre les deux pays qui est à l'origine de la construction européenne.

La PAC des débuts atteint ses objectifs – l'agriculture se modernise, l'Europe atteint l'autosuffisance alimentaire – et les dépasse même, provoquant dans les années 1970 une crise de surproduction pour certains produits comme le lait. Sous la pression des agriculteurs, les États décident de continuer à consacrer plus de la moitié du budget communautaire à la PAC au lieu de mettre fin à cette politique devenue superflue. Ils se contentent de procéder à des ajustements, comme les quotas laitiers dans les années 1980, qui éliminent la surproduction due au système de prix garantis (les fameuses « montagnes de beurre ») mais sont une source d'inefficacité parce qu'ils figent les structures productives. À partir des

années 1990, les États européens réforment la PAC pour atténuer ses défauts en faisant plus de place aux mécanismes de marché et au droit de la concurrence<sup>435</sup>.

Comme on l'a vu dans l'introduction, les gouvernements français adoptent sur ce sujet une posture constamment défensive, utilisant au maximum les possibilités de « recouplage » des aides et réclamant (sans succès) le rétablissement d'interventions communautaires sur le marché du lait et d'autres produits agricoles.

Certaines des critiques adressées par la France à la vision parfois dogmatique de la Commission européenne sont fondées : le laisser-faire conduit en effet à une volatilité des prix qui expose les agriculteurs à un niveau de risque insupportable. Mais les gouvernements français proposent quasi exclusivement le retour aux solutions anciennes – quotas et prix d'intervention – discréditées par leur inefficacité. D'autres solutions existent pourtant, déjà mises en œuvre dans d'autres pays, qui évitent les écueils de la « vieille PAC » : il s'agit par exemple de l'encouragement des contrats à long terme, qui ne nécessitent ni un financement public, ni des entraves à la concurrence génératrices d'inefficacité productive. Mais l'influence des intérêts privés sur les gouvernements, l'habitude qu'ont les négociateurs français de considérer tout progrès du marché comme une défaite et l'idée répandue selon laquelle le maintien en activité des producteurs est un objectif en soi semblent paralyser l'imagination sur ces sujets. La politique de rationalisation des années 1960 s'est muée en une volonté de « concurrence civilisée » qui figerait les structures de production<sup>436</sup>.

L'ouverture à la concurrence du secteur de l'électricité illustre un autre aspect de la réticence à l'égard des mécanismes de marché. La construction du parc de production électrique de la France est un grand succès du dirigisme d'après-guerre : de la fin des années 1950 aux années 1990, la constance des choix industriels et l'action centralisée à grande échelle permettent de coordonner l'action de nombreux acteurs pour construire à un coût raisonnable plus de cinquante réacteurs nucléaires. Cette réussite est aussi celle des économistes d'EDF qui sous la direction de Marcel Boiteux bâtissent un modèle de tarification fondé sur les principes du marginalisme : l'électricité est moins chère quand la demande est assez basse pour être satisfaite par les centrales les moins

coûteuses<sup>437</sup> (la nuit ou en été) ; inversement, certains industriels acceptent de suspendre leur consommation quand le coût marginal est très élevé. Cette tarification qui oriente la demande dans le sens d'une utilisation optimale des capacités de production influence les électriciens dans le monde entier. Elle est typique de la tradition des ingénieurs économistes français : le marginalisme est pour eux un instrument au service de l'efficacité d'un monopole public.

Les marchés de l'électricité sont libéralisés à partir de 2000, comme le prévoient des directives européennes signées avec réticence par la France. Or, peu après, le prix des énergies fossiles augmente fortement parce que la deuxième guerre du Golfe fait baisser l'offre cependant que la croissance mondiale augmente la demande. Le prix de l'électricité sur les marchés de gros augmente aussi parce qu'à la marge, elle est produite à partir de charbon, de gaz et de pétrole. Le gouvernement français décide alors de prolonger les tarifs régulés, plus bas que ceux du marché libre. La tension entre cette politique et l'ouverture à la concurrence qui a lieu en même temps suscite des contentieux ; et pour tenter de concilier ces logiques opposées, l'État doit créer des dispositifs dont les sigles, TARTAM et ARENH, suffisent à dire la complexité<sup>438</sup>.

Cette politique a des conséquences négatives. En effet, les prix régulés sont déterminés par référence aux coûts *moyens* de la production électrique – c'est-à-dire, pour l'essentiel, ceux de la production nucléaire. Mais dans les années 2000, les coûts *marginaux* sont très supérieurs aux coûts moyens parce qu'ils sont, comme ailleurs, déterminés par le prix des énergies fossiles : bien que le nucléaire assure plus de 80 % de la consommation intérieure, le dernier kilowattheure est souvent produit à partir de combustibles fossiles, en France ou à l'étranger. Le maintien artificiel de prix bas stimule la demande, mais la consommation supplémentaire, d'origine fossile, est chère et polluante : entre 2006 et 2008, plus de 70 % des logements neufs sont équipés de chauffage électrique (ce qui est unique en Europe et peu écologique<sup>439</sup>) ; les « pointes » de consommation hivernales augmentent deux fois plus vite que la consommation moyenne<sup>440</sup> (ce qui soulève aussi des problèmes de coût et de sécurité du réseau) ; les importations d'électricité en hiver, quand les prix de gros sont élevés, augmentent fortement, ainsi que les importations de combustibles fossiles par les

électriciens. Cet épisode d'une dizaine d'années<sup>441</sup> montre, par l'absurde en quelque sorte, la pertinence du raisonnement marginaliste : les coûts marginaux élevés de l'électricité, ignorés dans la prise de décision, sont à l'origine des conséquences néfastes de la politique tarifaire suivie dans les années 2000.

Celle-ci s'explique en partie par des considérations politiques : une augmentation des prix est toujours impopulaire et les entreprises intéressées au maintien de prix bas, comme les industriels électro-intensifs, font planer la menace de licenciements<sup>442</sup>.

Il reste que l'État aurait pu tenir compte de ce contexte d'une manière moins contraire à l'intérêt général : actionnaire d'EDF à plus de 80 %, il aurait pu envisager, dans l'hypothèse d'une suppression plus rapide des tarifs régulés qui aurait augmenté les profits de l'ancien monopole historique, d'utiliser une partie des dividendes correspondants en faveur des entreprises ou des ménages, sans perturber le signal-prix. Mais, même à la fin des années 2000, quand les conséquences négatives décrites plus haut deviennent évidentes, peu de voix s'expriment en faveur d'un tel choix. On peut penser qu'une des causes de cette abstention est la faible diffusion de l'idée que les prix de marché fournissent des incitations pertinentes. Le contraste est grand, en effet, entre les deux périodes qui se sont succédé : à l'ère du monopole public, la prise en compte des coûts marginaux dans les prix avait lieu, au travers de l'action des ingénieurs économistes. C'est après l'ouverture à la concurrence, quand le marché et non plus la puissance publique devient l'instance assurant la répercussion des coûts marginaux dans les prix, que celle-ci n'est plus acceptée – même s'il faut reconnaître que cette répercussion, à la hausse, aurait peut-être été politiquement délicate même dans le cadre d'un monopole public<sup>443</sup>.

## La gauche et la concurrence : un soutien fréquent mais silencieux

On peut repérer pendant tout l'après-guerre, jusqu'à aujourd'hui, une tendance à gauche consistant à prendre parti pour la concurrence, mais de manière ambiguë,

peu assumée, voire presque imperceptible, dans la continuité des réticences antérieures à l'égard de l'idée de marché.

Léon Blum, envoyé aux États-Unis en 1946 pour défendre les intérêts français, en revient avec des annulations de dettes et de nouveaux crédits mais aussi avec des commentaires admiratifs sur le capitalisme concurrentiel américain, qu'il compare favorablement au capitalisme français. Sachant qu'il va « surprendre un certain nombre de [ses] lecteurs », Blum explique dans *Le Populaire* que les États-Unis « sont encore la terre des trusts mais [...] sont en même temps le pays où l'esprit antitrusts est le plus développé<sup>444</sup> », au point que les « marges bénéficiaires » des industriels français « atteignent des proportions qui stupéfient et scandalisent les industriels américains ».

Ce discours mêlant apologie de la concurrence et critique des capitalistes français se retrouve chez Guy Mollet, le secrétaire général de la SFIO qui est aussi l'un des principaux artisans de l'intégration européenne. Quand, en 1956, il engage son gouvernement dans la voie qui conduira au traité de Rome, il critique les réticences d'un patronat qu'il juge trop frileux et l'invite à accepter la concurrence.

Mais ce discours « libéral de gauche » ne s'accompagne d'aucune clarification de doctrine : l'horizon idéologique affiché par les socialistes reste celui du marxisme et du « dépassement » de l'économie de marché<sup>445</sup>. Cette contradiction se manifeste dans les débats sur le droit de la concurrence : en 1952, à l'occasion de la discussion d'un projet de loi sur les ententes, les députés socialistes déposent à l'Assemblée nationale un contre-projet dont le préambule rappelle que « les socialistes ne croient pas à la concurrence » avant de demander, de manière quelque peu paradoxale, une répression plus sévère des pratiques anticoncurrentielles<sup>446</sup>.

On peut rapprocher cette contradiction du « déphasage administration/opinion » noté par Michel Margairaz à propos de la fin des années 1940 : au sein de l'administration, des hauts fonctionnaires de gauche peuvent être sur certains sujets favorables aux mécanismes de marché, mais les débats sont plus idéologiques et clivés dans la presse, les partis politiques et au Parlement<sup>447</sup>.



La politique relative au secteur du commerce de détail à partir des années 1970 illustre une ambiguïté similaire, avec une droite malthusienne et une gauche discrètement favorable à la concurrence. En 1973, pour répondre aux revendications des petits commerçants déstabilisés par le développement de la grande distribution – lui-même parfois encouragé par les gouvernements au nom de la lutte contre l’inflation –, le ministre du Commerce Jean Royer fait voter une loi qui entrave la création de nouvelles grandes surfaces : au-dessus de mille mètres carrés, elles nécessitent désormais l’autorisation d’une « commission départementale d’urbanisme commercial » composée de commerçants et d’élus. Cette loi qui réduit la concurrence fait augmenter les prix et limite l’essor de l’emploi commercial : selon une estimation réalisée avec près de trente ans de recul, en l’absence de cette loi, l’emploi commercial aurait été plus élevé d’au moins 10 %, et les prix auraient été inférieurs<sup>448</sup>.

Ces effets sont encore aggravés par la loi Raffarin qui, en 1996, abaisse à trois cents mètres carrés le seuil nécessitant une autorisation. Censée protéger le petit commerce, elle profite surtout à la grande distribution dont le taux de marge s’envole grâce au gel de la concurrence, au détriment des consommateurs soumis à une forte augmentation des prix<sup>449</sup>. Son effet inflationniste de plus en plus évident et la pression de la Commission européenne qui la juge incompatible avec le principe de la liberté d’établissement conduisent à son abolition en 2008.

Ce sujet fait apparaître l’ambiguïté de la gauche sur la concurrence : dans le secret des commissions départementales, elle se montre favorable à la concurrence : une estimation économétrique portant sur les années 1975-1998 montre que ces commissions sont moins malthusiennes là où les élus de gauche sont plus nombreux : toutes choses égales par ailleurs, une augmentation de 10 % de la proportion d’élus socialistes dans un département augmente de 3 % le nombre d’ouvertures de grandes surfaces autorisées, en moyenne<sup>450</sup>.

Mais cette attitude favorable à la concurrence n’est pas assumée publiquement : lors du vote de la loi Raffarin, les députés de gauche s’abstiennent, comme lors du vote de la loi Galland qui, la même année, renforce l’interdiction de la revente à perte instaurée en 1963 (dans la continuité de la jurisprudence ancienne sur la concurrence déloyale) et fait augmenter les prix<sup>451</sup>.

\*  
\*    \*

À partir de la fin du <sup>xx</sup><sup>e</sup> siècle, la « culture de la concurrence » est largement diffusée en France : les institutions chargées de la faire vivre, comme le Conseil puis l’Autorité de la concurrence, sont très actives ; l’État et les magistrats se sont adaptés, parfois avec difficulté, à la prééminence du principe de concurrence<sup>452</sup>. Mais comme le montrent les exemples discutés dans ce chapitre et au début de ce livre, de l’électricité à l’agriculture et au commerce, la concurrence suscite encore des réticences. Elles s’expliquent non seulement par le poids des groupes intéressés à entraver les mécanismes de marché – facteur qui n’a rien de spécifiquement français –, mais aussi par la persistance de réflexes administratifs dirigistes (dans le cadre, notamment, des débats européens) et, à gauche, d’une réserve de principe ancienne, parfois implicite, et souvent dommageable à l’intérêt général.

# Épilogue

---

Les positions des économistes quant au rôle respectif des idées et des intérêts dans les phénomènes sociaux sont parfois quelque peu contradictoires. Adeptes en général d'une vision matérialiste des motivations humaines, ils veulent aussi croire, comme Keynes, que « les idées, justes ou fausses, des philosophes de l'économie et de la politique ont plus d'importance qu'on ne le pense en général<sup>453</sup> ».

Le point de départ du travail présenté dans ce livre est mon étonnement devant le caractère systématique des positions antilibérales adoptées par les gouvernements français, souvent en accord avec l'opinion majoritaire ; et l'hypothèse selon laquelle il reflète une culture économique spécifique, marquée par une certaine méfiance à l'égard des mécanismes de marché. L'examen de plusieurs controverses récentes m'a conduit en effet à écarter l'explication de cette spécificité par l'égalitarisme ou l'étatisme parfois attribués aux Français. L'idée selon laquelle les politiques antilibérales s'expliqueraient seulement par le poids des groupes sociaux qu'elles avantagent n'est pas convaincante non plus. Pour se limiter aux débats européens, il faudrait croire à une coïncidence extraordinaire et peu plausible pour affirmer que pendant les soixante années écoulées depuis la création de la Communauté européenne, le jeu des intérêts en présence devait toujours conduire la France à des positions moins libérales que

celles de ses principaux partenaires dans des domaines aussi divers que l'agriculture, la politique de la concurrence, les télécommunications ou l'énergie.

J'ai donc tenté de préciser l'origine, la nature et l'évolution de cette méfiance à l'égard des mécanismes de marché. Le choix d'aborder une période longue et des sujets variés interdisait d'étudier les modes de dissémination des idées économiques avec le même degré de détail que celui qui caractérise plusieurs travaux d'historiens sur des thèmes plus circonscrits<sup>454</sup>. Mais il a permis de mettre en lumière la permanence de certains aspects d'une culture économique spécifiquement française. Celle-ci doit moins aux idées des économistes éclairant le peuple ou ses dirigeants qu'à un ensemble diffus de perceptions et de représentations dont certaines ont presque le statut d'évidences incontestées.

En particulier, la croyance répandue, à gauche, selon laquelle les mécanismes de marché seraient intrinsèquement inégalitaires semble avoir traversé le xx<sup>e</sup> siècle ; il en va de même du statut du raisonnement économique, en termes d'offre et de demande, souvent disqualifié parce qu'associé à la rhétorique conservatrice. L'appréhension de l'économie du point de vue des producteurs plutôt que des consommateurs, qui n'est pas sans rapport avec la faible diffusion de la « science économique », et dont le corollaire est une volonté de modérer la brutalité de la concurrence, est un autre élément de permanence<sup>455</sup>. De fait, on est parfois saisi de vertige devant la similarité de certains discours déployés contre la concurrence ou « les économistes » à la fin du xix<sup>e</sup> siècle et aujourd'hui, ou par la répétition de certaines configurations politiques – en particulier celle qui voit converger un antilibéralisme d'idées, à gauche, et un antilibéralisme d'intérêts, à droite.

Au-delà de la volonté d'explication, il n'a pas échappé aux lecteurs que mes idées penchent du côté du libéralisme de gauche, dont l'histoire et le contenu, notamment dans le monde anglophone, sont l'un des principaux sujets de ce livre – ainsi que sa faiblesse en France.

On peut légitimement s'interroger sur la pertinence de cette position. Les principaux problèmes posés aujourd'hui à l'Europe et à la planète semblent en effet appeler davantage d'action publique plutôt que davantage de marché – qu'il s'agisse de la limitation des émissions de gaz à effet de serre ou de la

coordination européenne des politiques macroéconomiques et fiscales. On peut faire la même remarque au sujet de plusieurs politiques publiques qui relèvent habituellement du niveau national : l'évolution démographique et technologique devrait conduire à ce que la part de la santé et de l'éducation dans l'activité économique générale augmente au <sup>xxi</sup><sup>e</sup> siècle, prolongeant la tendance du <sup>xx</sup><sup>e</sup> siècle. Or l'éducation et la santé se caractérisent par des enjeux distributifs et des défaillances de marché (dus à l'ampleur des asymétries d'informations et des externalités) qui justifient un rôle important de l'État.

Dans ce contexte, marqué aussi par l'écho que rencontrent les réflexions de philosophes comme Michael Sandel sur les limites éthiques des processus marchands<sup>456</sup>, quel sens peut avoir une sensibilité libérale de gauche ? Loin de l'idée que l'État est toujours un problème, celle-ci consiste avant tout à aborder l'action publique en termes de correction des défaillances du marché. Mais pour pallier efficacement les limites des marchés, il faut commencer par comprendre leur fonctionnement et leur utilité. En France, cette compréhension est entravée par des réticences si anciennes qu'elles sont parfois implicites et presque inconscientes. On peut espérer qu'écrire leur histoire aidera à les mettre en lumière et à les surmonter.

## NOTES

1. Voir par exemple le texte adopté lors de la convention sur l'Europe tenue en 2013 (<http://www.parti-socialiste.fr/static/9738/documents/texte-de-la-convention-nationale-notre-europe.pdf>).
2. <http://www.usinenouvelle.com/article/le-medef-veut-une-union-europeenne-au-service-de-la-competitivite.N255749>.
3. [http://www.ifop.com/media/poll/1390-1-study\\_file.pdf](http://www.ifop.com/media/poll/1390-1-study_file.pdf).
4. À l'heure où ces lignes sont écrites, les données chiffrées manquent pour apprécier l'impact de la loi « anti-Amazon ».
5. « L'Europe se déchire sur la question des importations textiles », *Le Monde*, 25 mars 2005.
6. Voir Allain M.-L., Chambolle C., Vergé T., *La Loi Galland sur les relations commerciales : jusqu'où la réformer ?*, Paris, Éditions Rue d'Ulm, 2008 ; Biscourp P., Boutin X., Vergé T., « The effects of retail regulations on prices : Evidence from the loi Galland », *Economic Journal*, 2013, 123, p. 1279-1312.
7. Les conséquences économiques des lois Royer et Raffarin et l'attitude ambiguë de la gauche à leur égard sont discutées dans le chapitre 9.
8. Dans le classement des autorités de concurrence de la *Global Competition Review* pour 2015, l'autorité française, aux côtés du Bundeskartellamt allemand et de la Federal Trade Commission américaine, était classée au-dessus de toutes les autres autorités du monde, y compris la Commission européenne (dans l'Union européenne, la politique de la concurrence est mise en œuvre à la fois par la Commission et par des autorités nationales, selon les dossiers).
9. Certains historiens attribuent un tel mélange de naïveté et de dogmatisme à Turgot et aux libéraux français du XVIII<sup>e</sup> siècle, obnubilés par la question de la libre concurrence, qu'ils abordent de manière plus théorique qu'empirique (voir par exemple Kaplan S., *La Fin des corporations*, Paris, Fayard, 2001 ; et Kaplan S., Minard, P., *La France, malade du corporatisme ? XVIII<sup>e</sup>-XX<sup>e</sup> siècles*, Paris, Belin, 2004).
10. Forrester V., *L'Horreur économique*, Paris, Fayard, 1996.
11. Bourdieu P., *Les Structures sociales de l'économie*, Paris, Seuil, 2000.
12. Rajan R., Zingales L., *Saving Capitalism from the Capitalists*, Princeton, Princeton University Press, 2004.
13. Une concentration est soumise au contrôle de la Commission européenne dès lors que les entreprises concernées ont une activité significative en Europe, indépendamment de la localisation de leur siège social.
14. L'octroi à l'entrée des villes est toutefois rétabli en 1798.
15. Fontaine L., *Le Marché. Histoire et usages d'une conquête sociale*, Paris, Gallimard, coll. « NRF Essais », 2014.
16. Béaur G., « Révolution et redistribution des richesses dans les campagnes : mythe ou réalité ? », *Annales historiques de la Révolution française*, 2008, 352, p. 209-239. Voir aussi Bodinier B., « La Révolution française et la question agraire. Un bilan national en 2010 », *Histoire et sociétés rurales*, 2010, 33 (1), p. 7-47.
17. Condorcet N., *Esquisse d'un tableau historique des progrès de l'esprit humain*, Paris, Agasse, 1794, p. 340.
18. Dans son étude sur les milieux d'affaires lillois, Jean-Pierre Hirsch donne d'autres illustrations de cette polysémie : les chefs d'entreprise invoquent la « liberté du commerce » pour réclamer aussi bien des baisses d'impôts que la liberté de s'autoréglementer (Hirsch J.-P., *Les Deux Rêves du commerce. Entreprise et institution dans la région lilloise (1780-1860)*, Paris, Éditions de l'École pratique des hautes études en sciences sociales, 1991).

19. Pour une histoire comparée du statut de l'économie politique, voir Fourcade M., *Economists and Societies : Discipline and Profession in the United States, Britain, and France, 1890s to 1990s*, Princeton, Princeton University Press, 2010 ; et Fourcade-Gourinchas M., « Politics, institutional structures, and the rise of economics : A comparative study », *Theory and Society*, 2001, 30 (3), p. 397-447.
20. La Grande-Bretagne a aussi compté des économistes critiques à l'égard de l'approche hypothético-déductive dominante. Toutefois, au XIX<sup>e</sup> siècle, des expressions telles que « les économistes » ou « l'économie politique » désignent sans équivoque le courant dominant. C'est en ce sens que nous l'utiliserons dans ce chapitre et dans la suite de ce livre. Aux États-Unis, l'école historique d'inspiration allemande domine d'abord, puis l'approche britannique devient dominante à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle (voir le chapitre 3).
21. Rosanvallon P., *La Société des égaux*, Paris, Seuil, 2011.
22. Smith A., *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, 1776 ; traduction française de G. Garnier et A. Blanqui, Paris, Guillaumin, 1843, p. 170.
23. Hobsbawm E., *Industry and Empire*, Londres, Weidenfeld & Nicholson, 1968.
24. Blaug M., « The Classical Economists and the Factory Acts – A Re-Examination », *Quarterly Journal of Economics*, 72 (2), 1958.
25. John Stuart Mill exprime dès 1832 une position plus nuancée que celle de la majorité des autres économistes, mais celle-ci est formulée dans un article non signé. Ce n'est qu'en 1848, lorsque paraissent les *Principes d'économie politique*, que Mill justifie le principe d'une limitation de la durée du travail pour les adultes (voir le chapitre 2).
26. Grampp W., « The economists and the combination laws », *Quarterly Journal of Economics*, 1979, 93 (4), p. 501-522.
27. Cité dans Schoyen A. R., *The Chartist Challenge*, Londres, Heinemann, 1958. Voir également De Marchi N. B., « The Success of Mill's Principles », *History of Political Economy*, 1974, 6 (2), p. 119-157.
28. En 1880, seuls le thé, les alcools, le vin et le tabac supportent des droits de douane significatifs à l'entrée en Grande-Bretagne.
29. Discours de Robert Peel du 26 juin 1844, cité dans Irwin D. A., « Political Economy and Peel's Repeal of the Corn Laws », *Economics and Politics*, 1989, 1, p. 41-59.
30. Kindleberger C., « The rise of free trade in Western Europe, 1820-1875 », *Journal of Economic History*, 1975, 35 (1), p. 20-55. La même thèse a été défendue par l'économiste libéral Lionel Robbins (Robbins L., *Politics and Economics*, Londres, Macmillan, 1963).
31. Anderson G., Tollison R., « Ideology, interest groups and the repeal of the Corn Laws », *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 1985, 141, p. 197-212.
32. Stigler G., *The Economist as Preacher*, Oxford, Basil Blackwell, 1982, p. 64, traduction libre.
33. Pickering P. A., Tyrrell A., *The People's Bread : A History of the Anti-Corn Law League*, New York, Continuum, 2000.
34. Schonhardt-Bailey C., *From the Corn Laws to Free Trade. Interests, Ideas and Institutions in Historical Perspective*, Cambridge, MIT Press, 2006. Selon ce livre – sans doute la meilleure somme, à ce jour, sur les processus qui ont conduit à l'abolition des *Corn Laws* – le jeu des intérêts a « conduit l'abolition à la porte du Parlement », et les idées ont ensuite joué un rôle crucial, au sein du Parlement.
35. Trentmann F., *Free Trade Nation. Commerce, Consumption and Civil Society in Modern Britain*, Oxford, Oxford University Press, 2008.
36. Joseph Chamberlain est le père de Neville Chamberlain, Premier ministre au moment des accords de Munich en 1938.

37. Trentmann mentionne par exemple la trajectoire de George Holyoake, militant socialiste dans les années 1840, actif ensuite dans le mouvement des coopératives ouvrières, qui intervient en tant que socialiste dans la campagne contre la *Tariff Reform* (Trentmann F., *Free Trade Nation*, op. cit., p. 48).
38. *Ibid.* Voir aussi, du même auteur, « Political culture and political economy : Interest, ideology and free trade », *Review of International Political Economy*, 1998, 5 (2), p. 217-251 ; et Howe A., *Free Trade and Liberal England, 1846-1946*, Oxford, Oxford University Press, 1997, en particulier le chapitre 7, « Cobden redivivus : Free trade and the Edwardians, 1903-1906 ».
39. C'est le cas notamment de John Hobson (1858-1940), un essayiste influent et très critique à l'égard de l'économie « orthodoxe » (son autobiographie, publiée en 1938, s'intitule *Confessions of an Economic Heretic*).
40. Biagini E., « British trade unions and popular political economy, 1860-1880 », *The Historical Journal*, 1987, 30 (4), p. 811- 840.
41. Clark G., « The macroeconomic aggregates for England », *Research in Economic History*, 2010, 27, p. 51-140.
42. Sur l'histoire des débats fiscaux en Grande-Bretagne, voir Daunton M., *Trusting Leviathan. The Politics of Taxation in Britain, 1799-1914*, Cambridge, Cambridge University Press, 2001.
43. Shaw G. B., « Who is the Thief ? », *Justice*, 15 mars 1884, 9 (1) ; traduction libre.
44. Sur la séparation entre les sphères scientifique et politique dans l'action de Sidney Webb à la LSE, voir notamment l'autobiographie de Lionel Robbins, libéral proche de Hayek qui en dirige le département d'économie dans les années 1930 (Robbins L., *Autobiography of an Economist*, Londres, MacMillan, 1971, p. 73-74).
45. L'Allemagne est peu présente dans ce mouvement intellectuel en raison du rejet de la théorie économique qui y prévaut (voir le chapitre 5). Le Prussien Hermann Gossen (1810-1858), qui est l'un des pionniers de la théorie de l'utilité, fait figure d'exception.
46. Sur l'implication des économistes britanniques dans le débat public au début du XX<sup>e</sup> siècle, voir Fourcade-Gourinchas M., « Politics, institutional structures, and the rise of economics : A comparative study », art. cit., p. 416-417.
47. Cette explication n'est pas tout à fait rigoureuse parce qu'elle repose sur une version simplifiée de la théorie, selon laquelle l'utilité est exprimée en unités monétaires. La théorie de l'utilité formulée par les marginalistes est plus complexe, notamment parce que la notion d'utilité est relative (la notion pertinente est l'utilité marginale relative de différents biens).
48. Ici encore, l'explication est simplifiée pour ce qui concerne le lien entre utilité et demande.
49. Les notions de fonctions d'offre et de demande, représentables par des courbes, ont été formulées pour la première fois par le Français Augustin Cournot en 1838 (voir le chapitre 5), mais c'est Marshall qui systématise leur utilisation près d'un demi-siècle plus tard.
50. À la même époque, le Français Léon Walras développe sa théorie de l'équilibre général qui tient compte de l'interaction entre tous les marchés (voir le chapitre 5).
51. Les théories contemporaines de la justice distributive ont abandonné ce type de raisonnement parce qu'il recourt à une théorie « cardinale » de l'utilité, selon laquelle les utilités individuelles peuvent être comparées. Or, à la différence des comparaisons d'utilité intra-individuelles, qui en théorie peuvent être fondées sur l'observation des choix individuels, les comparaisons entre individus ne peuvent pas être fondées sur des observations. La reconnaissance de cette impasse conduit les économistes à adopter une vision « ordinale » de l'utilité à partir des années 1930, et les théories de la justice distributive contemporaines se fondent sur d'autres concepts (voir notamment les travaux d'Amartya Sen).
52. Gautié J., « D'un siècle à l'autre, salaire minimum, science économique et débat public aux États-



Unis, en France et au Royaume-Uni (1890-2015) », *Revue économique* (à paraître).

53. Simons H., *Economic Policy for a Free Society*, Chicago, University of Chicago Press, 1948.

54. Comte A., *Cours de philosophie positive*, Paris, Bachelier, 1839, t. IV, p. 239-240.

55. Mill J. S., *Principes d'économie politique*, 1848 ; traduction française de L. Roquet, Paris, Guillaumin, 1894, p. 116.

56. Voir notamment Rodrik D., *Economics Rules. The Rights and Wrongs of the Dismal Science*, New York, Norton & Norton, 2015 ; et Tirole J., *Économie du bien commun*, Paris, Presses universitaires de France, 2016 ; ainsi que les nombreuses et très intéressantes contributions de Paul Krugman sur ce sujet sur son blog du *New York Times*.

57. Voir notamment, sur l'origine de l'expression *Homo œconomicus*, Persky J., « Retrospectives : The ethology of *Homo Economicus* [sic] », *Journal of Economic Perspectives*, 1995, 9 (2), p. 221-231.

58. Sur le plan théorique, ce champ de recherche, lancé par Gary Becker, a porté plus particulièrement sur le domaine de la finance. Voir Becker G., « Irrational behavior and economic theory », *Journal of Economic Theory*, 1962, 70 (1), p. 1-13. Sur le plan empirique, il s'est surtout agi de vérifier si le comportement des consommateurs (par exemple, la manière dont ils répondent à des changements de prix) était conforme aux prédictions de la théorie microéconomique standard. Pour une synthèse récente, voir McFadden D., « The new science of pleasure », *National Bureau of Economic Research, Working Papers* n° 18687, 2013.

59. Voir par exemple les travaux récents de Xavier Gabaix, qui examinent comment la prise en compte de la rationalité limitée modifie la théorie microéconomique standard (Gabaix X., « A sparsity-based model of bounded rationality », *Quarterly Journal of Economics*, 2014, 129 [4], p. 1161-1710).

60. Voir Ciaian P., Artis K. d', Swinnen J., « The impact of the 2013 reform of the Common Agricultural Policy on land capitalization in the European union », *Applied Economic Perspectives and Policy*, 2014, 36 (4), p. 643-673 ; et les références auxquelles renvoie cet article. Selon les estimations citées dans ces articles, environ la moitié des aides sont appropriées par les propriétaires fonciers, avec de grandes variations selon le pays, le type d'aide et le mode de répercussion étudié (dans le prix de vente ou le loyer).

61. Nallet H., *L'Europe gardera-t-elle ses paysans ?*, Paris, Fondation Jean-Jaurès, 2010.

62. Todd D., *L'Identité économique de la France. Libre-échange et protectionnisme, 1814-1851*, Paris, Grasset, 2008.

63. La politique commerciale fait l'objet de sept lois entre décembre 1814 et mai 1826 ; puis, après la révolution de Juillet, d'une enquête ordonnée par le ministre du Commerce en 1834, et de plusieurs lois entre 1836 et 1845. Enfin, pendant la Deuxième République, la politique commerciale est de nouveau discutée à l'Assemblée en 1851. Voir Levasseur É., *Histoire du commerce de la France*, Paris, Arthur Rousseau, 1912.

64. Sur les débats sur le blé en 1821, voir Todd D., *L'Identité économique de la France*, *op. cit.*, p. 60.

65. Levasseur É., *Histoire du commerce de la France*, *op. cit.*, t. 2, p. 121.

66. Dupin dénonce notamment les « agitateurs » socialistes « insensés » (*Conseils adressés aux ouvriers parisiens*, Paris, Firmin Didot, 1840). Rapporteur de la loi sur le travail des enfants de 1841, il s'oppose à toute réglementation du travail allant au-delà de la protection des enfants.

67. Ce comité prendra en 1846 le nom d'Association pour la défense du travail national.

68. Ces deux citations sont tirées d'un ouvrage de Charles Dupin, *Défense du système protecteur*, publié en 1836, cité dans Todd D., *L'Identité économique de la France*, *op. cit.*, p. 257-258.

69. *Ibid.*, p. 231 et 402.

70. Débats à la Chambre des députés, séance du 8 mai 1840, *Le Moniteur universel*, 9 mai 1840, cité dans Todd D., *L'Identité économique de la France*, op. cit., p. 318.
71. « De l'économie politique », *Le Moniteur industriel*, 8 avril 1847, cité dans Todd D., *L'Identité économique de la France*, op. cit., p. 376.
72. Alors que les droits de succession en ligne directe sont de 1 %, Buret propose d'« attribuer à la communauté une part dans l'héritage ». Sa proposition implique, s'il y a trois enfants, un taux d'imposition de 25 %.
73. Buret E., *De la misère des classes laborieuses en France et en Angleterre*, Paris, 1840, t. 2, p. 124.
74. « Tout le mal vient de ce qu'on a fait d'une science morale une science mathématique », *ibid.*, t. 1, p. 25.
75. *Ibid.*, t. 1, p. 15.
76. « L'économie politique n'est pas responsable de l'existence de l'anarchie industrielle, mais seulement de l'avoir regardée comme un bienfait », *ibid.*, t. 2, p. 124.
77. Proudhon P.-J., *Qu'est-ce que la propriété ?*, Paris, Prévot, 1841, p. 15.
78. Blanc L., *L'Organisation du travail*, Paris, 1839.
79. Proudhon P.-J., *Système des contradictions économiques ou Philosophie de la misère*, Paris, Guillaumin, 1846, t. 2, p. 83.
80. Todd D., *L'Identité économique de la France*, op. cit., p. 386. Un autre passage de Proudhon offre un exemple frappant d'une convergence avec la droite protectionniste par hostilité au discours des économistes. En 1846, commentant une controverse qui vient d'opposer le protectionniste Charles Dupin aux contributeurs libre-échangistes du *Journal des économistes*, il prend nettement le parti du premier, qui montre pourtant dans ses écrits autant d'hostilité aux socialistes que les seconds (Proudhon P.-J., *Système des contradictions économiques ou Philosophie de la misère*, op. cit., t. 2, p. 73).
81. Les auteurs français du XIX<sup>e</sup> siècle utilisent en général le terme « Angleterre » comme synonyme de « Grande-Bretagne », sans être arrêtés, par exemple, par le fait qu'Adam Smith fut écossais.
82. Vidal F., « Les sophismes économiques de M. Bastiat », *La Presse*, 5 septembre 1846.
83. Mimerel A., *Du paupérisme dans ses rapports avec l'industrie en France et en Angleterre*, Lille, Leleux, 1842. Ce texte est adressé au Conseil général des manufactures.
84. Cette problématique persiste tout au long du XIX<sup>e</sup> siècle dans les régions industrielles du Nord. En 1857, Auguste Mimerel fils, qui a succédé à son père à la tête de l'entreprise familiale, affirme que « l'appel aux ouvriers étrangers est indispensable pour concurrencer les ouvriers français actuels aux exigences intolérables » (Lentacker F., « Un épisode de la révolution industrielle : ouvriers à demeure, ouvriers émigrés dans l'industrie cotonnière de Roubaix de 1857 à 1864 », *Revue du Nord*, 1987, 275, p. 767-775). En 1885, Zola mentionne dans *Germinal* ce recours patronal aux travailleurs belges pour exercer une pression sur les ouvriers français trop revendicatifs.
85. En 1851, Thiers réplique au député libre-échangiste Sainte-Beuve qu'« il n'y a pas de raisonnements irréfragables [mais seulement] des faits irréfragables » (Thiers A., *Discours sur le régime commercial de la France, prononcés à l'Assemblée nationale les 27 et 28 juin 1851*, Paris, Paulin, Lheureux et C<sup>ie</sup>, 1851, p. 21).
86. Thiers A., *De la Propriété*, Paris, Paulin, Lheureux et C<sup>ie</sup>, 1848, p. 290.
87. Les simulations effectuées par les historiens économistes portent sur des périodes ultérieures (voir par exemple Bourguignon F., Lévy-Leboyer M., *L'Économie française au XIX<sup>e</sup> siècle*, Paris, Economica, 1985).
88. Thiers A., *Discours sur le régime commercial de la France*, op. cit., p. 23.

89. Thiers A., *De la propriété*, *op. cit.*, p. 396.

90. Entre 1850 et 1900, la part de la richesse totale détenue par les 1 % les plus riches fluctue entre 60 et 70 % en Grande-Bretagne, et entre 50 et 60 % en France ; et les 90 % les moins riches possèdent dans les deux pays moins de 20 % de la richesse (Piketty T., *Le Capital au XXI<sup>e</sup> siècle*, Paris, Seuil, 2013, graphiques 10.1, p. 542 ; et 10.3, p. 548). Ces données portent sur les patrimoines totaux et non sur la seule richesse foncière.

91. Leroux P., *De la Ploutocratie, ou Du Gouvernement des riches*, Boussac, imprimerie Pierre Leroux, 1842.

92. Villeneuve-Bargemont A. de, *L'Économie politique chrétienne*, Paris, Paulin, 1834.

93. Dupin C., *Défense du système protecteur*, Paris, 1836, cité dans Todd D., *L'Identité économique de la France*, *op. cit.*, p. 258. Cette invocation de Colbert permet à certains protectionnistes, tout au long du XIX<sup>e</sup> siècle, de se réclamer d'une tradition ancienne et prestigieuse. Elle ressurgit après la Seconde Guerre mondiale dans des discours qui visent à ancrer la nouvelle politique d'interventionnisme étatique dans le passé national (Minard P., « Économie de marché et État en France : mythes et légendes du colbertisme », *L'Économie politique*, 2008, 37, p. 77-93).

94. Bourguignon F., Lévy-Leboyer M., *L'Économie française au XIX<sup>e</sup> siècle*, *op. cit.*, p. 154.

95. Le traité de 1860 est parfois appelé « traité Cobden-Chevalier », du nom de ses inspirateurs : côté français, l'économiste libéral Michel Chevalier, conseiller de l'Empereur, et côté britannique son ami Richard Cobden, qui depuis l'abolition des *Corn Laws* militait pour l'adoption du libre-échange dans les autres États européens.

96. Jules Méline est rapporteur de la loi à la Chambre des députés.

97. Dormois J.-P., *La Défense du travail national ? L'incidence du protectionnisme sur l'industrie en Europe (1870-1914)*, Paris, Presses universitaires de Paris-Sorbonne, 2009, p. 152.

98. Entretien avec Michel Droit, 15 décembre 1965, transcription disponible sur le site de l'INA : <http://fresques.ina.fr/de-gaulle/fiche-media/Gaulle00112/entretien-avec-michel-droit-troisieme-partie.html>.

99. Dormois J.-P., *La Défense du travail national ?*, *op. cit.*, p. 299-309.

100. Pour une analyse détaillée de ce compromis protectionniste, voir Smith M., *Tariff Reform in France, 1860-1900*, Ithaca, Cornell University Press, 1980 ; et Lebovics H., *The Alliance of Iron and Wheat in the Third French Republic*, Baton Rouge, Louisiana University Press, 1988.

101. L'article de la *Revue socialiste* qui rend hommage au discours de Jaurès le décrit comme « un jeune [...] siégeant au centre, ou aux confins de la gauche, mais dont les opinions en matière d'économie sociale dépassent certainement plus d'un extrême gaucher ». Voir Rouanet G., « La discussion sur les blés », *Revue socialiste*, 1887, 5 (28), p. 289-297.

102. Louis P., « Les résultats du système Méline », *Revue socialiste*, 1896, 24 (140), p. 129-169.

103. « Protectionnisme et libre-échange », *La Justice*, 4 mai 1897.

104. *La Justice*, 9 juillet 1894.

105. En 1897, les interventions de Jaurès à la Chambre des députés pendant le débat sur la crise agricole donnent lieu à un conflit d'interprétations : en réponse à un article moqueur lui reprochant d'avoir exprimé « plutôt un faible pour le protectionnisme » tout en relevant que sa pensée était « malaisée à dégager » (*Le Temps*, 28 juin 1897), *La République française* fait observer que « si M. Jaurès a commencé par déclarer qu'il était tout aussi éloigné du pôle de la protection que de celui du libre-échange, c'est uniquement la protection qu'il a longuement critiquée » (article cité dans *La Justice*, 30 juin 1897, rubrique « La presse du jour »). De même, en 1906, un socialiste rendant compte de *La Comédie*

*protectionniste*, pamphlet libre-échangiste du très libéral Yves Guyot, reproche à son auteur d'exagérer le protectionnisme de Jaurès et « d'identifier protectionnisme et socialisme » (Fournière E., *Revue socialiste*, 1906, 43 (253), p. 119).

106. Dans un article intitulé « Protection et démocratie », publié le 16 avril 1890 dans *La Dépêche*, qui porte sur les droits sur les vins, Jaurès précise sa position passée : « Il y a quelques semaines, un journal conservateur d'Albi, *Le Nouvelliste*, me reprochait d'être passé du libre-échange à la protection ; c'est une erreur absolue. Tout ce que j'ai écrit dans ce journal depuis quatre ans, tout ce que j'ai dit à la Chambre est dans le sens de la doctrine protectionniste. »

107. Jaurès J., *Socialisme et paysans. Discours prononcés à la Chambre des députés les 19, 26 juin et 3 juillet 1897*, Corbeil, Impr. de E. Crété, 1897.

108. Chambre des députés, séance du 19 février 1894.

109. Buisson É., « Les socialistes et le tarif des douanes », *Revue socialiste*, 1909, 50 (297), p. 769-788.

110. Laskine E., « La question douanière et le socialisme », *Revue socialiste*, 1914, 59 (351), p. 263-269. Dans cette citation, le terme « démocratie » renvoie à la gauche.

111. Voir Chatriot A., *Jaurès face aux paysans*, 2012, Paris, Fondation Jean-Jaurès, disponible en ligne à l'adresse <http://www.jean-jaures.org/Publications/Les-essais/Jaures-face-aux-paysans>.

112. Buisson É., « Les socialistes et le tarif des douanes », art. cit., p. 770.

113. Levasseur É., *Histoire du commerce de la France*, op. cit., p. 589-590. L'auteur fait ici allusion à la majorité radicale qui a voté la loi protectionniste de 1910. Malgré l'évolution des radicaux vers la droite et la répression antisyndicale, la Chambre issue des élections de 1906 vote certaines réformes « de gauche » comme la loi sur les retraites ouvrières et paysannes et l'impôt sur le revenu (bloqué par le Sénat jusqu'en 1914).

114. Voir par exemple Louis P., « Les résultats du système Méline », art. cit.

115. Le qualificatif « orthodoxe » est déjà utilisé dans la seconde moitié du XIX<sup>e</sup> siècle pour qualifier, de manière dépréciative, l'économie politique s'inscrivant dans la tradition classique.

116. Jaurès J., « Protection et démocratie », art. cit.

117. Laskine E., « La question douanière et le socialisme », art. cit.

118. Jaurès J., « Protection et démocratie », art. cit.

119. Intervention à la Chambre des députés le 17 février 1894.

120. Andler C., *Le Prince de Bismarck*, Paris, Georges Bellais, 1899, p. 256-257. Selon Andler, « voulant fortifier la population maritime de la France, [Colbert] avait inventé déjà d'assurer les marins et leurs familles contre les accidents de la tempête, et de donner une retraite aux marins infirmes ou vieux ».

121. Intervention d'Édouard Aynard à la Chambre des députés, citée dans Levasseur É., *Histoire du commerce de la France*, op. cit., p. 584. Dans la même veine, un article du quotidien libéral *Le Temps* défend le libre-échange en soulignant que « protectionnisme et socialisme ne sont que les deux formes, les deux applications d'une même doctrine : l'interventionnisme d'État » (« La question des sucres », *Le Temps*, 31 janvier 1897). Pendant les débats parlementaires de 1894, Jaurès rappelle un discours prononcé par Cavour au Parlement du royaume de Piémont-Sardaigne en 1851 qui allait dans le même sens.

122. Célestin Bouglé, l'un des principaux sociologues français, a été l'un des maîtres de Déat et lui a confié le poste de secrétaire du Centre de documentation sociale qu'il dirigeait à l'ENS.

123. Chambre des députés, séance du 23 juin 1896.

124. Delalande N., *Les Batailles de l'impôt*, Paris, Seuil, 2011, p. 152.

125. Ces citations sont tirées du débat parlementaire sur le blé en février 1894.
126. Compte rendu de *La Révolution économique* de Jules Domergue par Raïga E., « Revue des livres », *Revue socialiste*, 1890, 11 (63), p. 373-376.
127. Fournière E., « M. Méline et le Contrat collectif », *Revue socialiste*, 1904, 40 (238), p. 385.
128. Domergue J., « Le Code du travail – extraits des articles de M. J. Domergue dans la “Réforme économique” des 7, 21 septembre et 5 octobre 1906 », *Bulletin de l'Union des syndicats patronaux des industries textiles de France*, Paris, 1906.
129. Laskine E., « Mouvement étranger », *Revue socialiste*, 1910, 52 (307), p. 82.
130. Sur la Ligue du libre-échange et les autres associations libre-échangistes, animées par des économistes libéraux et des représentants patronaux issus de secteurs intéressés à l'exportation, voir Denord F., *Néo-libéralisme version française. Histoire d'une idéologie politique*, Paris, Demopolis, 2007.
131. Say L., *Les Solutions démocratiques de la question des impôts*, Paris, Guillaumin, 1886.
132. Rouanet G., « La discussion sur les blés », art. cit.
133. Molinari G. de, « Chronique », *Journal des économistes*, 1901, 45 (3), p. 472.
134. Souvent perçu comme partisan d'un laisser-faire absolu, Herbert Spencer a exprimé dans ses premiers écrits des positions nuancées, notamment sur la question de la terre, sur laquelle il n'était pas éloigné de Henry George.
135. Vincent J., « The commerce of ideas : Protectionism versus free trade in the international circulation of economic ideas in Britain and France around 1900 », in C. Charle, J. Vincent, J. Winter (éds.), *Anglo-French Attitudes : Comparisons and Transfers between English and French Intellectuals since the Eighteenth Century*, Manchester, Manchester University Press, 2007.
136. Supiot A., « Libérer le travail de l'emprise du marché total », *Témoignage chrétien*, 13 mai 2016.
137. Supiot A., *La Gouvernance par les nombres*, Paris, Fayard, 2015.
138. Margolis D., Fougère D., « Moduler les cotisations employeurs à l'assurance-chômage : les expériences de bonus-malus aux États-Unis », *Revue française d'économie*, 2000, 15 (2), p. 3-76.
139. *Le Nouvel Observateur* n° 1822, 7 octobre 1999, p. 89, cité dans Margolis D., Fougère D., « Moduler les cotisations employeurs à l'assurance-chômage : les expériences de bonus-malus aux États-Unis », art. cit.
140. Voir Fourcade-Gourinchas M., « Politics, institutional structures, and the rise of economics : A comparative study », art. cit.
141. Garnier J., *Le Droit au travail à l'Assemblée nationale*, Paris, Guillaumin, 1848, cité dans Bouchet T., « Le Droit au travail sous le “masque des mots”. Les économistes français au combat en 1848 », *French Historical Studies*, 2006, 29 (4), p. 595-619.
142. Leroy-Beaulieu P., *Essai sur la répartition des richesses et sur la tendance à une moindre inégalité des conditions*, Paris, Guillaumin, 1881.
143. Leroy-Beaulieu P., *Le Collectivisme. Examen critique du nouveau socialisme*, Paris, Guillaumin, 1884.
144. Leroy-Beaulieu écrit notamment que « L'État n'est nullement compétent pour jouer [un] rôle de “patron modèle” » (*L'État moderne et ses fonctions*, Paris, Guillaumin, 1900, troisième édition, p. 423).
145. Avant la création de chaires d'économie à l'université, la discipline est enseignée notamment au Conservatoire des arts et métiers, dans plusieurs grandes écoles, au Collège de France et à l'École libre des sciences politiques.
146. Sur les économistes en France au XIX<sup>e</sup> siècle, voir Breton Y., Lutfalla M. (éds.), *L'Économie politique en France*, Paris, Economica, 1991. Sur l'enseignement de l'économie, voir Le Van-Lemesle L., *Le Juste ou*

*le Riche. L'enseignement de l'économie politique, 1815-1950*, Paris, Comité pour l'histoire économique et financière de la France, 2004.

147. À titre d'exemple, voir Fabreguettes P.-J.-É., *Le Contrat de travail : les coalitions et les grèves devant la loi : rôle des syndicats, arbitrage, conciliation (législation ouvrière)*, Toulouse, Soubiron frères, 1896.

148. Il s'agit notamment de Böhm-Bawerk et Menger, mentionnés au chapitre 3.

149. Bruhns H. (éd.), *Histoire et économie politique en Allemagne de Gustav Schmoller à Max Weber*, Paris, Éditions de la Maison des sciences de l'homme, 2004.

150. Voir Fourcade M., *Economists and Societies*, *op. cit.*

151. L'inspirateur de l'école historique allemande est Friedrich List, dont le *Système d'économie nationale* est la « Bible » des protectionnistes depuis sa publication en 1840.

152. La coupure entre les deux sensibilités est moins marquée aux États-Unis qu'en Europe. En témoigne par exemple le cas de John R. Commons (1862-1945). Considéré comme un économiste « institutionnaliste » (donc non « orthodoxe »), il est l'inspirateur du premier système de bonus-malus sur les cotisations d'assurance-chômage aux États-Unis, qu'il met en place en 1931 dans le Wisconsin. Son principe – agir sur le coût des licenciements pour modifier les incitations des employeurs – repose sur un raisonnement proche de ceux tenus habituellement par les économistes « orthodoxes ». Si Commons est en désaccord avec ces derniers sur de nombreux sujets (y compris le système en question), la distance épistémologique qui les sépare est assez faible. Voir Bazzoli L., Kirat T., « Le capitalisme raisonnable et la responsabilité de l'emploi : entre responsabilité individuelle et responsabilité sociale de l'entreprise. Quelle actualité de la controverse Commons/Morton ? », Colloque *Vers un capitalisme raisonnable ? La régulation économique selon J. R. Commons*, Québec, Université Laval, 2008.

153. Sombart W., *Händler und Helden*, Munich et Leipzig, Duncker & Humblot, 1915. Le rapport au nazisme de Sombart (mort en 1941) fait encore aujourd'hui l'objet de controverses.

154. Walras L., « Théorie de la propriété », *Études d'économie sociale*, Lausanne, Rouge, 1896, p. 236.

155. Leroy-Beaulieu P., *Traité théorique et pratique d'économie politique*, t. 2, Paris, Alcan, 1914, p. 85.

156. Fourcade-Gourinchas M., « Politics, institutional structures, and the rise of economics : A comparative study », *art. cit.*

157. Breton Y., « L'économie politique et les mathématiques en France : 1800-1914 », *Histoire et mesure*, 1992, 7, p. 25-52 ; Etnier F., « Partisans et adversaires de l'économie mathématique en France », *Revue économique*, 1989, 40 (3), p. 581-588 ; Zylberberg A., *L'Économie mathématique en France, 1870-1914*, Paris, Economica, 1990. Cette description caractérise la majorité des économistes libéraux. Il y a néanmoins quelques exceptions, comme Clément Colson, qui est l'un des premiers à enseigner l'économie mathématique (à l'École polytechnique).

158. Breton Y., « Les économistes français et la rente foncière entre 1830 et 1970 », *Économie rurale*, 1984, 161, p. 10-14.

159. Proudhon P.-J., *De la capacité politique des classes ouvrières*, Paris, Denthu, 1865, p. 107.

160. Malon B., *Le Socialisme intégral, première partie*, Paris, Alcan, 1890, p. 378-379 (italiques dans le texte).

161. Clemenceau G., *La Mêlée sociale*, Paris, Charpentier et Fasquelle, 1895 (italiques dans le texte).

162. Guyot Y., *La Tyrannie socialiste*, Paris, Delagrave, 1893, p. 42-47.

163. Pour un panorama des différents courants favorables à des réformes sociales, voir Topalov C., *Laboratoires du nouveau siècle. La nébuleuse réformatrice et ses réseaux en France (1880-1914)*, Paris, Éditions de l'EHESS, 1999.

164. Hayward J., « The official social philosophy of the French Third Republic : Léon Bourgeois and

solidarism », *International Review of Social History*, 1961, 6 (1), p. 19-48.

165. Léon Bourgeois sera aussi président de chacune des deux Assemblées au début du XX<sup>e</sup> siècle. Après la Première Guerre mondiale, il recevra le prix Nobel de la paix et sera le premier président de la Société des Nations.

166. Sirinelli J.-F., *Génération intellectuelle : khâgneux et normaliens entre les deux guerres*, Paris, Fayard, 1988. Bouglé sera directeur de l'ENS dans les années 1930.

167. La « nébuleuse réformatrice » étudiée par C. Topalov comprend aussi d'autres individus et groupes que ceux mentionnés ici, comme celui qui gravite autour de *La Réforme sociale*, la revue des disciples de Frédéric Le Play, de sensibilité politique plus conservatrice.

168. Malon B., *Le Socialisme intégral, deuxième partie*, Paris, Félix Alcan, 1891, p. 83.

169. Rouanet G., « La protection du travail », *Revue socialiste*, 1890, 11 (64), p. 379-408.

170. Halbwachs M., « Les nouvelles taxes sur la plus-value du sol en Angleterre », *Revue socialiste*, 1910, 52 (312), p. 511-523.

171. Voir Delalande N., *Les Batailles de l'impôt, op. cit.*

172. Voir par exemple Malon B., *Le Socialisme intégral, op. cit.*, et de nombreux articles dans la *Revue socialiste*.

173. Malon B., *Manuel d'économie sociale*, Paris, Dervaux, 1883, p. 161.

174. Bourgeois L., *Solidarité*, Paris, Armand Colin, 1896.

175. Fouillée A., *Le Socialisme et la Sociologie réformatrice*, Paris, Alcan, 1909.

176. Son traité, paru en 1893 et récompensé par l'Académie des sciences morales et politiques en 1904, sera réédité jusqu'aux années 1930. Sur son auteur (qui évoluera vers la droite après la Première Guerre mondiale), voir Bayon D., Frobert L., « Lois ouvrières et réformisme social dans l'œuvre de Paul Pic (1862-1944) », *Le Mouvement social*, 2002, 201, p. 53-80.

177. Pic P., *Traité élémentaire de législation industrielle*, troisième édition, Paris, Arthur Rousseau, 1909.

178. Une citation de Léon Bourgeois glorifiant la « solidarité naturelle » entre les hommes figure en exergue du traité à partir de sa deuxième édition.

179. *Ibid.*, p. 32.

180. Ces textes sont publiés dans les *Questions pratiques de législation ouvrière et d'économie sociale*, revue fondée et dirigée par Paul Pic. Dans un compte rendu des *Éléments d'économie politique pure* de Walras, paru dans cette revue en 1902, Pic formule toutefois « les plus expresses réserves sur [sa] tentative de conciliation entre l'individualisme et le socialisme ».

181. *Ibid.*, p. 24.

182. Voir Audier S., *Le Socialisme libéral*, Paris, La Découverte, 2006. Par exemple, l'homme politique Camille Sabatier, auteur de *Le Socialisme libéral ou morcellisme* (Paris, Giard et Brière, 1905) et auteur selon Serge Audier de « la plus significative tentative de création d'un mouvement "socialiste libéral" », critique « les énergumènes de la concurrence », les « méfaits » de la « Loi de l'offre et de la demande » et les économistes qui en font l'apologie ; il oppose étrangement John Stuart Mill à « tous les économistes », lesquels seraient unanimement hostiles à l'intervention de l'État.

183. Clark J. B., *Principes d'économie*, 1907 ; traduction française de W. Oualid, Paris, Giard & Brière, 1911, préface (notamment p. ii, xix et xx).

184. Le Van-Lemesle L., *Le Juste ou le Riche, op. cit.*, p. 321. La *Revue d'économie politique*, créée en 1887, est le pendant éditorial de cette sensibilité, mais elle est pluraliste et publie aussi des articles de Léon Walras et d'auteurs libéraux.

185. *Bulletin mensuel de la Société d'économie politique nationale*, compte rendu des travaux de l'année 1899, séance du mercredi 18 janvier 1899, p. 23-24.
186. Ces positions ne l'empêchent pas d'entretenir des relations cordiales avec Walras, qui partage son intérêt pour la législation sociale.
187. Dans *Le Socialisme et la Sociologie réformatrice* (*op. cit.*), Alfred Fouillée mêle ces deux aspects : pour illustrer la « morale de la concurrence », il décrit le cynisme d'un industriel jouant sur la concurrence entre ouvriers pour faire baisser les salaires.
188. Sur les solidaristes, voir Blais M.-C., *La Solidarité. Histoire d'une idée*, Paris, Gallimard, 2007 ; et Audier S., *Léon Bourgeois. Fonder la solidarité*, Paris, Michalon, 2007.
189. En France, la progressivité de l'impôt sur les successions, réclamée notamment par les radicaux, est instaurée en 1901.
190. Voir Bernardini J.-M., *Le Darwinisme social en France (1859-1918)*, Paris, CNRS Éditions, 1997.
191. Fouillée A., « Les fausses conséquences morales et sociales du darwinisme », *Revue des deux mondes*, 1904, 23, p. 546-574.
192. Bouglé C., *Le Solidarisme*, Paris, Giard et Brière, 1907 ; *La Démocratie devant la science*, Paris, Alcan, 1904 (en particulier le livre III sur la concurrence).
193. Expression du dirigeant socialiste belge Émile Vandervelde, reprise par Célestin Bouglé dans *La Démocratie devant la science*, *op. cit.*
194. Bouglé C., *Le Solidarisme*, *op. cit.*, p. 253.
195. Sorel G., « Idées socialistes et faits économiques au XIX<sup>e</sup> siècle (suite et fin) », *Revue socialiste*, 1902, 35 (209), p. 528.
196. Les pages qui suivent se fondent notamment sur les travaux de Philippe Steiner, *L'École durkheimienne et l'Économie*, Genève, Droz, 2005 ; et « La tradition française de critique sociologique de l'économie politique », *Revue d'Histoire des sciences humaines*, 2008, 18, p. 63-84.
197. L'expression est de Philippe Steiner.
198. Voir Chatriot A., *La Démocratie sociale à la française*, Paris, La Découverte, 2002. Le Conseil national économique est créé en 1925.
199. Voir notamment Bourdieu P., *Les Structures sociales de l'économie*, *op. cit.*
200. On peut lire également sous la plume de Raymond Aron des lignes qui critiquent l'enthousiasme exprimé par l'historien de l'Antiquité Paul Veyne pour la théorie économique néoclassique (et en particulier l'œuvre de Walras). Aron indique que malgré ce désaccord, il pense comme Veyne que « l'historien et le sociologue [...] ne doivent pas ignorer l'économie théorique » et qu'il s'oppose sur ce point « depuis plus de quarante ans [...] aux durkheimiens et à la plupart des sociologues » (Aron R., « Comment l'historien écrit l'épistémologie : à propos du livre de Paul Veyne », *Annales. Histories, sciences sociales*, 1971, 26<sup>e</sup> année, n° 6, p. 1319-1354).
201. Halbwachs M., *Les Expropriations et le Prix des terrains à Paris*, Paris, Cornély, 1909.
202. Simiand F., « Essai sur le prix du charbon en France au XIX<sup>e</sup> siècle », *L'Année sociologique*, 1902, 6, p. 1-81 ; *Le Salaire des ouvriers des mines de charbon en France*, Paris, Cornély, 1907.
203. Voir par exemple le compte rendu par Halbwachs du traité de Pigou, « The economics of welfare », dans *L'Année sociologique* (série D. *Sociologie économique*, fascicule 2, 1937, p. 62-71) : après un exposé détaillé reconnaissant la place faite par l'auteur « aux problèmes ouvriers, à l'étude des réformes les plus avancées », Halbwachs n'en finit pas moins par condamner sa « conception économique très classique », son « appareil mathématique » conduisant à un résultat « décevant ».
204. Les dénonciations répétées de l'approche purement spéculative des économistes néoclassiques ne



tiennent pas compte, par exemple, de la grande attention accordée aux données empiriques et à l'histoire économique par Marshall, et avant lui par Jevons.

205. Les comptes rendus de Keynes par Halbwachs ont été récemment réédités (Halbwachs M., *Keynes, abstraction et expérience. Sur la théorie générale*, Paris, Éditions Rue d'Ulm, « Figures normaliennes », 2016).

206. Sur la critique par Durkheim et Simiand de la notion de prix telle que construite et utilisée par les économistes, voir Steiner, *L'École durkheimienne et l'Économie*, *op. cit.*, p. 44 et 121-125.

207. Dans *Les Structures sociales de l'économie*, Bourdieu explique avoir pris conscience du caractère socialement construit de la disposition au calcul économique au cours d'entretiens menés en Algérie à la fin des années 1950. Nous reviendrons dans le prochain chapitre sur les analyses de Bourdieu sur le logement.

208. Ces expressions sont de Philippe Steiner.

209. Sur l'approche de la théorie économique par Michel Foucault, voir Becker G., Ewald F., Harcourt B., « Gary Becker dialogue avec Michel Foucault », *Socio*, 2014, 3, p. 265-288.

210. Le terme « sociologue », même s'il est revendiqué par les personnes dont il est question ici, est quelque peu réducteur puisque les frontières disciplinaires sont alors moins nettes qu'aujourd'hui : Simiand, Weber, Polanyi et Pareto sont ainsi considérés à la fois comme des sociologues et des économistes.

211. Hobhouse est l'un des fondateurs de la sociologie britannique et le théoricien du New Liberalism. Ses écrits sur la justice sociale font appel aux travaux des économistes marginalistes, dont la pertinence lui semble aller de soi. Il compte par ailleurs sur le libre-échange pour assurer que les marchés restent concurrentiels (voir notamment *Liberalism*, Londres, Williams and Norgate, 1911 ; et *The Elements of Social Justice*, New York, Henry Holt and Company, 1922).

212. À la fois sociologue et économiste (sa notion d'« optimum » fait aujourd'hui partie du canon de la théorie microéconomique, et il est l'auteur de travaux empiriques sur la distribution des revenus), Pareto perçoit les deux disciplines comme complémentaires. Pour lui, les modèles réducteurs de la théorie économique sont utiles parce qu'ils se prêtent à des raisonnements mathématiques féconds, mais il incombe à la sociologie d'étudier l'homme et la société dans toute leur complexité.

213. Durkheim ne croit pas que le jeu de la concurrence suffise à provoquer assez rapidement les réajustements de prix nécessaires à la résorption des déséquilibres (*De la division du travail social*, Paris, Félix Alcan, 1893).

214. Ces propositions sont détaillées dans un texte intitulé « Quelques remarques sur les groupements professionnels », qui tient lieu de préface à la deuxième édition de *De la division du travail social* (*op. cit.*), parue en 1902.

215. Sur les économistes mathématiciens français, voir notamment Zylberberg A., *L'Économie mathématique en France, 1870-1914*, *op. cit.* ; et Dockès, P., Frobert, L., Klotz G., (éds.), *Les Traditions économiques françaises : 1848-1939*, Paris, CNRS Éditions, 2000.

216. Ekelund E., Hébert R., *Secret Origins of Microeconomics : Dupuit and the Engineers*, Chicago, University of Chicago Press, 1999. Voir aussi Etner F., *Histoire du calcul économique en France*, Paris, Economica, 1987. Dupuit ne fait pas partie des économistes français du XIX<sup>e</sup> siècle dont les noms sont omniprésents dans les manuels d'économie actuels, à la différence d'Augustin Cournot, Léon Walras et Joseph Bertrand.

217. Ingénieur des Ponts et Chaussées, Jean Tirole, qui a reçu le prix Nobel en 2014, relève en partie de cette tradition.

218. Voir Porter T., *Trust in Numbers. The Search for Objectivity in Science and Public Life*, Princeton,

- Princeton University Press, 1995 ; cité dans Fourcade-Gourinchas M., « Politics, institutional structures, and the rise of economics : A comparative study », art. cit., p. 422.
219. Cournot A., *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*, Paris, Hachette, 1838.
220. Sigot N., « La réception de l'œuvre économique de Cournot », in T. Martin (éd.), *Actualité de Cournot*, Paris, Vrin, 2005.
221. Détail anecdotique, la plaque apposée sur la façade de l'immeuble parisien où vécut Cournot le qualifie de « mathématicien et philosophe » sans mentionner son œuvre d'économiste. Bien loin de ce semi-oubli, John Nash, le fondateur américain de la théorie des jeux (1928-2015, prix Nobel 1995), est quant à lui le héros d'un *biopic* hollywoodien (*Un homme d'exception*) couronné en 2002 par l'Oscar du meilleur film.
222. Sur sa vie et son œuvre, qui dépassent le cadre de cet ouvrage, on peut se reporter à Dockès P., Portier J.-P., *La société n'est pas un pique-nique, Léon Walras et l'économie sociale*, Paris, Economica, 1996 ; et *La Vie et l'Œuvre économique de Léon Walras*, Paris, Economica, 2001.
223. Cournot s'était penché sur le cas de produits complémentaires, c'est-à-dire sur les situations dans lesquelles la détention d'un bien augmente l'utilité d'un autre, à partir de l'exemple du cuivre et du zinc, dont l'alliage produit du laiton.
224. Sur la théorie de l'équilibre général de Walras et sa postérité, voir Cot A., Lallement J., « Éléments pour une histoire de l'équilibre général, de Walras à Arrow et Debreu », *Économies et Sociétés*, 2006, 38, p. 1705-1752.
225. Walras L., *L'Économie politique et la justice. Examen critique et réfutation des théories économiques de M. P.-J. Proudhon*, Paris, Guillaumin, 1860, introduction, p. XXIII.
226. *Ibid.*, introduction, p. XXIX.
227. L'œuvre théorique de Walras est avant tout exposée dans ses *Éléments d'économie politique pure*, publiés en 1874 et complétés dans des rééditions successives. Ses idées sur la réforme sociale sont exposées notamment dans ses *Études d'économie sociale* parues en 1896, composées en grande partie d'articles parus au cours des années précédentes. Walras prend soin de distinguer les domaines de l'économie pure, de l'économie appliquée et de l'économie sociale, mais son œuvre témoigne des liens qu'il établit entre eux.
228. Sur les différentes dimensions du rejet en France de Walras et de l'économie mathématique plus généralement, voir Zylberberg A., *L'Économie mathématique en France, 1870-1914*, *op. cit.* ; et Etnier F., « Partisans et adversaires de l'économie mathématique en France », art. cit.
229. Cité dans Rogue C., « La question de la valeur chez Jaurès. Walras et le socialisme français : histoire d'une incompréhension », *Jean Jaurès. Cahiers trimestriels*, 2000, 158, p. 5-19.
230. Sur la réception en France de la querelle allemande sur la révision du marxisme, voir Jousse E., *Réviser le marxisme ? D'Édouard Bernstein à Albert Thomas, 1896-1914*, Paris, L'Harmattan, « Des poings et des roses », 2007. Selon Jousse, la prise de position de Jaurès tient en partie à un malentendu imputable à la mauvaise qualité de la traduction française de Bernstein.
231. Préface d'Eduard Bernstein à la traduction française de son *Socialisme théorique et social-démocratie pratique*, 1898 ; traduction française d'A. Cohen, Paris, Stock, 1900.
232. Cet article, intitulé « Théorie de la propriété », est republié quelques mois plus tard dans les *Études d'économie sociale* (p. 205-239).
233. Péguy C., « Un économiste socialiste, M. Léon Walras », *Revue socialiste*, 1897, 25 (146), p. 174-186.
234. Voir notamment Le Van-Lemesle L., *Le Juste ou le Riche*, *op. cit.*

235. Jay R., « Une forme nouvelle d'organisation du travail par les groupements professionnels », *Revue d'économie politique*, 1901, 15 (3), p. 271-278. Cet article est le compte rendu d'un livre anglais favorable aux ententes. Raoul Jay est « à l'origine de la thèse de Simiand sur les salaires ouvriers dans les mines de charbon » (Le Van-Lemesle L., *Le Juste ou le Riche*, *op. cit.*, p. 580). Il est aussi membre du comité éditorial de la *Revue d'économie politique* et l'un des dirigeants de l'Association nationale française pour la protection légale des travailleurs.

236. À la différence de la plupart de ses contemporains, qui emploient ce terme dans la même acception que celle qui prévaut aujourd'hui, Walras désigne par « économisme » la doctrine des libéraux dogmatiques de son temps, partisans du laisser-faire absolu et ignorants de la théorie néoclassique.

237. Fouillée A., « L'idée de justice sociale d'après les écoles contemporaines », *Revue des deux mondes*, 1899, 152, p. 47-75. Un siècle plus tard, le juriste Alain Supiot présente un argument identique, mais en sens inverse, dans *La Gouvernance par les nombres*. Fouillée explique à des lecteurs déjà convaincus de l'inanité du libéralisme classique que le marxisme lui ressemble (étant comme lui un « économisme ») et doit être pareillement rejeté. À l'inverse, Supiot s'adresse à des lecteurs du XIX<sup>e</sup> siècle qu'il suppose défavorables au communisme, et leur explique que le libéralisme, qui est comme lui un « économisme », mérite le même opprobre.

238. *Ibid.*

239. Voir par exemple Fournière E., « La propriété idéale », *Revue socialiste*, 1897, 25 (145), p. 148. Fournière critique « l'insuffisance sociologique de l'économie politique », invoque Auguste Comte, et défend sur ce sujet des idées proches de celles des sociologues durkheimiens.

240. Mossé R., « Le Keynisme [sic] devant le socialisme », *Nouvelle Revue socialiste*, 1950, 34, p. 13-24. Comme l'a montré Pierre Rosanvallon, l'idée d'une antériorité intellectuelle des socialistes français, qui auraient déjà « démontré » le caractère structurellement déséquilibré du capitalisme, a gêné la perception de la nouveauté de l'œuvre de Keynes (Rosanvallon P., « Histoire des idées keynésiennes en France », *Revue économique*, 1987, 2 (4), p. 22-56). Sur « l'accueil des plus frais » réservé à Keynes par les socialistes français après la Seconde Guerre mondiale, voir Fulla M., *Les Socialistes français et l'Économie (1944-1981). Une histoire économique du politique*, Paris, Presses de Sciences Po, 2016. La mention par Mossé des économistes français précurseurs de Keynes n'est valide que dans le sens général d'un refus de la thèse libérale d'un équilibrage spontané des marchés. En dehors de Sismondi (1773-1842), il ne paraît pas justifié de qualifier qui que ce soit de précurseur de Keynes, en France ou ailleurs.

241. Cette phrase tirée de *L'Armée nouvelle* est citée dans Rogue C., « La question de la valeur chez Jaurès. Walras et le socialisme français : histoire d'une incompréhension », *art. cit.*, p. 12.

242. Arena R., « French socialists and theories of value, 1872-1914 », in I. Steedman (éd.), *Socialism and Marginalism in Economics, 1870-1930*, Londres, Routledge, 1995, p. 188-202. Voir aussi McInnes N., « Les débuts du marxisme théorique en France et en Italie (1880-1897) », *Cahiers de l'ISEA, Série S – Études de Marxologie*, juin 1960, 3.

243. Leonid Kantorovitch (1912-1986, seul récipiendaire soviétique du prix Nobel d'économie, en 1975) contribue à la théorie du calcul économique socialiste sans véritablement débattre avec des interlocuteurs étrangers, compte tenu de la fermeture de l'URSS stalinienne et poststalinienne. Il est le héros d'un très original roman anglais consacré à la réforme de la planification dans l'URSS des années 1960 (Spufford F., *Capital Rouge. Un conte soviétique*, 2010 ; traduction française de J. Blayac, Paris, Éditions de l'Aube, 2016).

244. Voir Denord F., Zunigo X., « "Révolutionnairement vôtre". Économie marxiste, militantisme intellectuel et expertise politique chez Charles Bettelheim », *Actes de la recherche en sciences sociales*, juin 2005, 158, p. 8-29.

245. Badiou A., *De quoi Sarkozy est-il le nom ?*, Paris, Éditions Lignes, « Circonstances », 4, 2007, p. 135. Le passage cité mêle le compte rendu par Badiou d'« un entretien » (sans références) de Sartre et son commentaire (approuvateur) des propos prêtés à Sartre.
246. Lemerrier C., « Looking for "Industrial confraternity". Small-scale industries and institutions in Nineteenth-Century Paris », *Enterprise and Society*, 2009, 10 (2), p. 304-334.
247. Voir Zdatny S., *Les Artisans en France au XX<sup>e</sup> siècle*, 1990 ; traduction française de C. Marengo, Paris, Belin, « Histoire et société », 1999.
248. Voir Paxton R., *Le Temps des chemises vertes. Révoltes paysannes et fascisme rural. 1929-1939*, traduction française de J.-P. Bardos, Paris, Seuil, 1996.
249. Cité dans Roger P., *L'Ennemi américain. Généalogie de l'antiaméricanisme français*, Paris, Seuil, 2002, p. 495.
250. Weiller J., « L'œuvre économique de la Troisième République », in J. Benoit-Lévy (éd.), *L'Œuvre de la Troisième République*, Montréal, Les Éditions de l'Arbre, 1945.
251. Iribarne P. d', *La Logique de l'honneur*, Paris, Seuil, 1993.
252. Hirschman A., *Deux siècles de rhétorique réactionnaire*, 1991 ; traduction française de P. Andler, Paris, Fayard, 1991.
253. *Ibid.*, p. 50-51.
254. Gautié J., « D'un siècle à l'autre, salaire minimum, science économique et débat public aux États-Unis, en France et au Royaume-Uni (1890-2015) », art. cit. Sur la position de Milton Friedman, voir Hirschman A., *Deux siècles de rhétorique réactionnaire*, *op. cit.*
255. Piketty, T., Saez E., Stantcheva S., « Optimal taxation of top labor incomes : A tale of three elasticities », *American Economic Journal : Economic Policy*, 2014, 6 (1), p. 230-271.
256. Il s'agit de la loi du 24 mars 2014 « pour l'accès au logement et un urbanisme rénové ».
257. C'est à la suite du remplacement de Jean-Marc Ayrault par Manuel Valls que l'application de la loi ALUR est limitée, dans un premier temps, à Paris.
258. Rey-Lefebvre I., « Encadrement des loyers : l'expérience débute à Paris », *Le Monde*, 31 juillet 2015.
259. « Projet de loi ALUR : la nocivité du texte démontrée à Nantes », communiqué de presse de la FNAIM, 24 octobre 2013, disponible à l'adresse [http://www.fnaim.fr/cms\\_viewFile.php?idtf=1245&path=a4%2F1245\\_053\\_CP-FNAIM-Alur-Nocivite-texte-demontree-a-Nantes-V1-24-10-2013.pdf](http://www.fnaim.fr/cms_viewFile.php?idtf=1245&path=a4%2F1245_053_CP-FNAIM-Alur-Nocivite-texte-demontree-a-Nantes-V1-24-10-2013.pdf).
260. Trannoy A., Wasmer É., « La politique du logement locatif », *Les Notes du Conseil d'analyse économique*, 2013, n° 10.
261. Vergnaud V., « Loi Duflot : la note qui embarrasse Matignon », *lejdd.fr*, 24 octobre 2013.
262. Joffrin L., « Vive le socialisme », *Libération*, 11 septembre 2015.
263. Ces règles contraignantes sur le niveau des loyers pour les nouveaux locataires sont en vigueur notamment en Autriche, aux Pays-Bas et en Suède. La Grande-Bretagne et l'Italie ont supprimé ce type de contrainte, et le Danemark en a exempté les logements construits après 1990. Voir les rapports nationaux disponibles à l'adresse <http://www.eui.eu/DepartmentsAndCentres/Law/ResearchAndTeaching/ResearchThemes/ProjectTenancyLaw.aspx#TLRC> ; et Scanlon K., Kochan B. (éds.), *Towards a Sustainable Private Rented Sector : The Lessons from Other Countries*, Londres, LSE London, 2011. Les règles en vigueur en Allemagne, parfois citées dans les débats français, sont en réalité peu contraignantes pour les nouvelles locations (« Marché transparent, marché pacifié ? Le rôle des miroirs des loyers en Allemagne », *ANIL Habitat Actualité*, février 2011).

264. Sur l'analyse économique des contrôles de seconde génération et leurs justifications possibles, voir Arnott A., « Time for revisionism on rent control ? », *Journal of Economic Perspectives*, 1995, 9 (1), p. 99-120. Les partisans de la loi ALUR affirment souvent que le dispositif de contrôle des loyers qu'elle prévoit est souple parce que les plafonds légaux dépendent des niveaux moyens constatés sur le marché et non de décisions administratives arbitraires. Mais compte tenu de l'ampleur des ajustements que ce dispositif semble imposer à Paris, on peut y voir un dispositif très contraignant, plus similaire aux contrôles de première génération qu'aux règles modérées en vigueur en Allemagne, parfois invoquées par les partisans de cette loi.
265. Krugman P., « Reckoning : A rent affair », *New York Times*, 7 juin 2000.
266. Lindbeck A., *The Political Economy of the New Left*, New York, Harper & Row, 1972.
267. Le directeur des études économiques de l'Agence nationale pour l'information sur le logement se montre réservé en 2012 sur le projet d'encadrement des loyers à Paris (Bosvieux J., « Régulation des loyers : y a-t-il une recette miracle ? », *metropolitiques.eu*, 25 mai 2012, <https://www.metropolitiques.eu/Regulation-des-loyers-y-a-t-il-une.html>).
268. Halbwachs M., *Les Expropriations et le Prix des terrains à Paris*, op. cit., p. 301.
269. Halbwachs M., « La politique foncière des municipalités », *Librairie du Parti socialiste*, « Les cahiers du socialiste », n° 3, Paris, 1908.
270. Topalov C., « Maurice Halbwachs et les villes (1908-1912). Une enquête d'histoire sociale des sciences sociales », *Annales. Histoire, sciences sociales*, 1997, n° 5, p. 1057-1083.
271. Ce commentaire critique n'enlève rien à l'admiration qu'inspire l'œuvre de Halbwachs, son engagement dans la Résistance et sa mort à Buchenwald.
272. Discours d'Emmanuelle Cosse, ministre du Logement et de l'Habitat durable, 26 juillet 2016, [http://www.logement.gouv.fr/IMG/pdf/2016.07.26\\_discours\\_encadrementdesloyers.gouv.fr.pdf](http://www.logement.gouv.fr/IMG/pdf/2016.07.26_discours_encadrementdesloyers.gouv.fr.pdf).
273. Gyourko J., Linneman P., « Rent controls and rental housing quality : A note on the effects of New York city's old controls », *Journal of Urban Economics*, 1990, 27 (3), p. 398-409.
274. Sims D., « Out of control : What can we learn from the end of Massachusetts rent control ? », *Journal of Urban Economics*, 2007, 61 (1), p. 129-151.
275. Linneman P., « The effect of rent control on the distribution of income among New York city renters », *Journal of Urban Economics*, 1987, 22 (1), p. 14-34 ; Ault R., Jackson J., Saba R., « The effect of long-term rent control on tenant mobility », *Journal of Urban Economics*, 1994, 35 (2), p. 140-158 ; Nagy J., « Do vacancy decontrol provisions undo rent control ? », *Journal of Urban Economics*, 1997, 42 (1), p. 64-78.
276. Krol R., Svorny S., « The effect of rent control on commute times », *Journal of Urban Economics*, 2005, 58 (3), p. 421-436.
277. Glaeser E., Luttmer E., « The misallocation of housing under rent control », *American Economic Review*, 2003, 93 (4), p. 1027-1046.
278. Fallis G., Smith L., « Uncontrolled prices in a controlled market : The case of rent controls », *American Economic Review*, 1984, 74 (1), p. 193-200 ; Caudill S., « Estimating the costs of partial-coverage rent controls : A stochastic frontier approach », *Review of Economics and Statistics*, 1993, 75 (4), p. 727-731 ; Early D., Phelps J., « Rent regulations' pricing effect in the uncontrolled sector : An empirical investigation », *Journal of Housing Research*, 1999, 10 (2), p. 267-285.
279. Ces chiffres sont tirés des données relatives aux figures 3.2, 3.1 et 4.6 respectivement du *Capital au XXI<sup>e</sup> siècle* de Thomas Piketty, disponibles en ligne (<http://piketty.pse.ens.fr/files/capital21c/Piketty2013GraphiquesTableaux.zip>).

280. Daudé-Bancel A., « La VII<sup>e</sup> Conférence internationale pour la taxation de la valeur du sol et le libre-échange », *Revue socialiste*, 1949, 31, p. 336-342.
281. Fack G., « Pourquoi les ménages à bas revenus paient-ils des loyers de plus en plus élevés ? L'incidence des aides au logement en France (1973-2002) », *Économie et statistique*, 2005, 381-382, p. 17-40.
282. Grislain-Letrémy C., Trévien C., « L'impact des aides au logement sur le secteur locatif privé », *INSEE Analyses*, novembre 2014.
283. « Révolte contre le coup de rabot sur les APL », *humanite.fr*, 22 septembre 2016 ; « Décret relatif à la prise en compte du patrimoine dans le calcul des APL : une mesurette de plus, et toujours pas de réforme de fond », communiqué de presse de la FNAIM en date du 24 octobre 2016.
284. Cette réticence est mentionnée par exemple dans le rapport de la Cour des comptes de juillet 2015 intitulé « Les aides personnelles au logement ».
285. Le *Sherman Act* américain, voté en 1890, est souvent qualifié de première loi sur la concurrence de l'ère industrielle, ce qui n'est pas tout à fait exact puisqu'une loi comparable est votée au Canada en 1889.
286. Paul de Rousiers, qui sera jusqu'à la fin des années 1920 considéré comme l'un des principaux experts en matière de concurrence, publie par exemple en 1898 *Les Industries monopolisées (trusts) aux États-Unis* (Paris, Armand Colin) ; et le marxiste Paul Lafargue publie en 1903 *Les Trusts américains* (Paris, Giard et Brière).
287. Voir Kovacic W., Shapiro C., « Antitrust policy : A century of economic and legal thinking », *Journal of Economic Perspectives*, 2000, 14 (1), p. 43-60.
288. Les grandes majors américaines du pétrole au XX<sup>e</sup> siècle, comme Chevron, Esso, Mobil ou Conoco, sont presque toutes issues du démantèlement de la Standard Oil. Certaines fusionneront beaucoup plus tard.
289. Le département de la Justice peut porter plainte contre des entreprises sur le fondement du *Sherman Act*, et l'application du *Clayton Act* dépend de la FTC qui est une agence fédérale.
290. Les expressions « droit de la concurrence » et « politique de la concurrence » sont habituellement utilisées à propos des États européens et de l'Union européenne, alors que le terme « antitrust » est utilisé dans le contexte américain. Cependant, la mondialisation actuelle des débats sur la concurrence conduit de plus en plus à utiliser l'une ou l'autre de ces expressions dans un sens général, sans restriction géographique. Nous adoptons cette convention dans ce livre.
291. Il s'agit de l'arrêt *Brooke*. Voir Bolton P., Brodley J., Riordan M., « Predatory pricing : Strategic theory and legal policy », *Georgetown Law Journal*, 2000, 88, p. 2239-2330. En 2007, l'arrêt *Leegin*, qui cite explicitement des économistes, renverse une jurisprudence de près d'un siècle qui interdisait de manière absolue (au titre de la Section 1 du *Sherman Act*) l'imposition par un producteur de prix de revente minimaux aux distributeurs de ses produits, lui substituant une appréciation au cas par cas.
292. MacKay A., Smith D. A., « The empirical effects of minimum resale price maintenance », *Journal of Law and Economics*, à paraître.
293. La *Théorie de l'organisation industrielle*, publiée par Jean Tirole en 1988 (d'abord en anglais, puis en français en 1993, Economica), synthétise les résultats de la première décennie de ce courant, auquel il a très largement contribué – le prix Nobel qui lui a été attribué en 2014 récompense ses travaux « sur le pouvoir de marché et la régulation ».
294. En 2009, la Commission européenne inflige une amende de plus de 1 milliard d'euros à la société Intel, dont elle considère qu'elle a abusé de sa position dominante. Intel aurait menacé certains fabricants d'ordinateurs de leur consentir des prix moins favorables s'ils confiaient une partie de leurs

- achats de processeurs à l'entreprise concurrence AMD. En 2010, la Commission obtient d'EDF l'engagement de modifier les contrats de long terme qui la liaient à certains clients industriels, dans le sens d'une moindre exclusivité, pour éviter d'entraver l'entrée de fournisseurs d'électricité concurrents.
295. Heltzer G., Powers D., « Has antitrust enforcement been “reinvigorated” under Obama ? », *National Law Review*, 27 octobre 2015.
296. L'arrêt *Leegin* clive la Cour suprême selon une ligne droite/gauche : les juges partisans du maintien de la jurisprudence répressive antérieure sont ceux qui votent « à gauche » sur les autres affaires dont traite la Cour suprême ; le juge Stephen Breyer présente leur position dans une *dissenting opinion*, qui peut être consultée (ainsi que la décision elle-même, qui inclut une longue argumentation économique) sur le site Internet de la Cour suprême.
297. En 1933, Chamberlin publie *The Theory of Monopolistic Competition*, et Robinson *The Economics of Imperfect Competition*.
298. Les marchés oligopolistiques sont ceux qui, sans être monopolistiques, sont dominés par un petit nombre d'entreprises.
299. L'expression « concurrence parfaite » renvoie pour les économistes aux situations dans lesquelles chaque entreprise, trop petite pour avoir à elle seule une influence sur le marché, considère les prix comme des paramètres donnés, indépendants de ses propres décisions.
300. Dans un livre publié en 1879 (*Industry and Trade*), Marshall mentionne l'inadéquation des outils théoriques alors disponibles à l'étude des marchés concentrés, et présente de manière informelle des raisonnements qui annoncent par certains aspects les contributions ultérieures de Chamberlin et Robinson.
301. Marshall A., « Some aspects of competition », *Journal of the Royal Statistical Society*, 1890, 53 (4), p. 612-643.
302. L'inefficacité résultant de l'absence d'optimisation par des entreprises peu confrontées à la concurrence est parfois appelée « inefficacité X » (Leibenstein H., « Allocative efficiency vs. X-efficiency », *American Economic Review*, 1966, 56 (3), p. 392-415). Parmi les analyses empiriques de l'impact du degré de concurrence sur l'efficacité des entreprises, on peut citer les références suivantes : Berger A. N., Hannan T. H., « The efficiency cost of market power in the banking industry : A test of the quiet life and related hypotheses », *Review of Economics and Statistics*, 1998, 80, p. 454-465 ; Disney R., Haskel J., Heden Y., « Restructuring and productivity growth in UK manufacturing », *Economic Journal*, 2003, 113 (489), p. 666-694 ; Aghion P., Blundell R., Griffith R., Howitt P., Prantl S., « The effects of entry on incumbent innovation and productivity », *Review of Economics and Statistics*, 2009, 91 (1), p. 20-32.
303. Olley G. S., Pakes A., « The dynamics of productivity in the telecommunications equipment industry », *Econometrica*, 1996, 64 (6), p. 1263-1297 ; Foster L., Haltiwanger J., Krizan C. J., « The link between aggregate and micro productivity growth : Evidence from retail trade », *NBER Working Papers* n° 9120, 2002 ; Bartelsman E. J., Haltiwanger J., Scarpetta S., « Microeconomic evidence of creative destruction in industrial and developing countries », 2004, *IZA Discussion Paper* n° 1374.
304. Ce raisonnement suppose une concurrence parfaite, au sens où une différence de prix même infime suffit à faire basculer la demande d'une entreprise à l'autre. Cette hypothèse est en effet retenue, implicitement ou explicitement, dans la plupart des raisonnements présentés à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle et au début du XX<sup>e</sup> sur le fonctionnement des marchés oligopolistiques, y compris chez Marshall. C'est seulement dans les années 1930, avec les théories de la concurrence monopolistique, que les économistes s'affranchiront de cette hypothèse.
305. Scherer F., « Efficiency, fairness, and the early contributions of economists to the antitrust debate », *Washburn Law Review*, 1989, 29, p. 243-255.

306. Après avoir initialement désigné les ententes dans l'industrie allemande, le terme « cartel » a été utilisé sans restriction géographique. Dans ce livre, nous l'employons dans ce sens général.
307. Au début du XX<sup>e</sup> siècle, cette analyse est notamment celle de l'Américain John Bates Clark, par ailleurs favorable à la répression des pratiques d'exclusion des nouveaux entrants par les entreprises dominantes (Fiorito L., « When economics faces the economy : John Bates Clark and the 1914 antitrust legislation », *Review of Political Economy*, 2013, 25 [1], p. 139-163).
308. Dans les années 1930, les contributions d'Edward Chamberlin et Joan Robinson soulignent une autre explication de la possibilité pour des entreprises en concurrence de couvrir leurs coûts malgré des économies d'échelle importantes. Ces deux économistes montrent que la différenciation des produits diminue l'intensité de la concurrence parce qu'elle rend les consommateurs moins sensibles aux écarts de prix. Dès lors, l'incitation unilatérale de chaque entreprise à baisser ses prix est moindre que dans un marché de biens homogènes et le jeu de la concurrence conduit à des prix supérieurs aux coûts marginaux, ce qui peut suffire à couvrir les coûts complets. La concurrence peut donc être stable : cette conclusion importante de Marshall est retrouvée – à la différence des résultats de ce dernier sur l'optimalité des équilibres atteints par le seul jeu du marché, qui ne s'étendent pas aux marchés de produits différenciés. Un précurseur de ces théories est l'Américain Harold Hotelling, qui reprend la notion d'équilibre introduite par Cournot, dans son article pionnier de 1929 (« Stability in competition », *The Economic Journal*, 1929, 39 [153], p. 41-57).
309. Selon la définition la plus courante, un marché est un monopole naturel si les coûts de production totaux sont minimisés lorsqu'une seule entreprise est active. Selon une définition alternative et plus complexe, économique et non plus purement technique, un marché est un monopole naturel si l'interaction concurrentielle y aboutit nécessairement à un monopole. Voir Joskow P., « Regulation of natural monopoly », in A. M. Polinsky et S. Shavell (éds.), *Handbook of Law and Economics*, Oxford, Elsevier, 2007.
310. On peut mesurer l'évolution des positions de Marshall en comparant son livre *Industry and Trade*, paru en 1919, aux passages sur les mêmes sujets dans ses *Principes* de 1890.
311. Les positions de Pigou sur ce thème sont formulées dans ses livres *Wealth and Welfare* (1912) et *Economics of Welfare* (1920).
312. Comme Marshall, Clark évolue dans un sens de plus en plus favorable à la politique antitrust, ce que montre une comparaison de la première et de la deuxième édition de son *Control of Trusts* (parues respectivement en 1901 et en 1912).
313. Voir par exemple Gugler K., Mueller D., Yurtoglu B., Zulehner C., « The effects of mergers : An international comparison », *International Journal of Industrial Organization*, 2003, 21, p. 625-653.
314. Schmalensee R., « Inter-industry studies of structure and performance », in R. Schmalensee et R. Willig (éds.), *Handbook of Industrial Organization*, volume 2, chapitre 16, Amsterdam, Elsevier, 1989.
315. Jenks J., *The Trust Problem*, New York, Doubleday, 1900 ; « Economic aspects of the recent decisions of the United States Supreme Court on trusts », *Journal of Political Economy*, 1912, 20 (4), p. 346-357. Ces textes mentionnent aussi les gains d'efficacité produits par les ententes et exhortent les tribunaux à mieux en tenir compte.
316. Connor J., Bolotova, Y., « Cartel overcharges : Survey and meta-analysis », *International Journal of Industrial Organization*, 2006, 24, p. 1109-1137.
317. Carree M., Guenster A., Van Dijk M., « Do cartels undermine economic efficiency », 2011, document de travail non encore publié.
318. Symeonidis G. « The effects of competition on wages and productivity : Evidence from the United Kingdom », *Review of Economics and Statistics*, 2008, 90, p. 134-146.



319. Le point de départ de cette approche est un article de George Stigler, professeur à l'Université de Chicago et prix Nobel d'économie en 1982 (« A theory of oligopoly », *Journal of Political Economy*, 1964, 72, p. 44-61). Une très vaste littérature théorique, encore vivante aujourd'hui, poursuit le programme de recherche dont Stigler a posé les jalons.
320. L'effet inverse est aussi concevable si les salariés ont peu de possibilité d'emplois dans un autre secteur. Dans ce cas, la concentration conduit à une situation de *monopsone* (un seul acheteur) sur le marché du travail, susceptible de faire baisser les salaires. Cet effet a pu être observé dans le cas de certaines ententes en France (chapitre 8).
321. Blanchard O., Giavazzi F., « Macroeconomic effects of regulation and deregulation in goods and labor markets », *Quarterly Journal of Economics*, 2003, 118 (3), p. 879-907 ; Spector D., « Competition and the capital-labor conflict », *European Economic Review*, 2004, 48, p. 25-38.
322. Card D., « The impact of deregulation on the employment and wages of airline mechanics », *Industrial and Labor Relations Review*, 1986, 39 (4), p. 527-538 ; Crémieux P.-Y., « The effect of deregulation on employee earnings : Pilots, flight attendants and mechanics, 1959-1992 », *Industrial and Labor Relations Review*, 1996, 49 (2), p. 223-242.
323. Rose N., « Labor rent sharing and regulation : Evidence from the trucking industry », *Journal of Political Economy*, 1987, 95 (6), p. 1146-1178.
324. Jack Nicholson a incarné le leader du syndicat des camionneurs dans le film *Hoffa* (1992).
325. Voir Askenazy P., *Tous rentiers ! Pour une autre répartition des richesses*, Paris, Odile Jacob, 2016.
326. Farber H., « Trends in worker demand for union representation », *American Economic Review*, 1989, 79 (2), p. 166-171 ; Freeman R., « Contraction and expansion : The divergence of private sector and public sector unionism in the United States », *Journal of Economics Perspectives*, 1988, 2 (2), p. 63-88 ; Slaughter M., « Globalization and declining unionization in the United States », *Industrial Relations*, 2007, 46 (2), p. 329-346.
327. Griffith R., Harrison R., Macartney G., « Product market reforms, labour market institutions and unemployment », *The Economic Journal*, 2007, 117, p. 142-166. Pour d'autres analyses, dont les conclusions vont dans le même sens, voir Atkin D., Faber B., Gonzalez-Navarro M., « Retail globalization and household welfare : Evidence from Mexico », *NBER Working Papers* n° 21176, 2015 ; et Busso M., Galiani S., « The causal effect of competition on prices and quality : Evidence from a field experiment », *NBER Working Papers* n° 20054, 2014.
328. Furman J., Orszag P., « A firm-level perspective on the role of rents in the rise in inequality », 2015, disponible sur Internet à l'adresse [https://www.whitehouse.gov/sites/default/files/page/files/20151016\\_firm\\_level\\_perspective\\_on\\_role\\_of\\_rents\\_in\\_inequality.pdf](https://www.whitehouse.gov/sites/default/files/page/files/20151016_firm_level_perspective_on_role_of_rents_in_inequality.pdf) ; Council of Economic Advisers, « Benefits of competition and indicators of market power », 2016, disponible à l'adresse [https://www.whitehouse.gov/sites/default/files/page/files/20160414\\_cea\\_competition\\_issue\\_brief.pdf](https://www.whitehouse.gov/sites/default/files/page/files/20160414_cea_competition_issue_brief.pdf).
329. Autor D., Dorn D., Hanson G., « The China shock : Learning from labor market adjustment to large change in trade », *NBER Working Papers* n° 21906, 2016.
330. Spector D., « Is it possible to redistribute the gains from trade using income taxation ? », *Journal of International Economics*, 2001, 55 (2), p. 441-460.
331. Les corporations avaient été abolies une première fois en 1774 par Turgot, mais, face aux résistances rencontrées, Louis XVI avait deux ans plus tard remplacé ce ministre par Necker et rétabli le système corporatif sous une forme modifiée. Voir Kaplan S., *La Fin des corporations*, op. cit.
332. Les affaires d'accaparement ne disparaissent pas tout à fait, cependant. À la fin des années 1880, le scandale de l'accaparement du cuivre a un grand retentissement.

333. Certains comptoirs procèdent à une standardisation des produits pour faciliter la définition de prix communs ; et d'autres mettent en place une commercialisation commune à l'étranger. Mais les monographies actuellement disponibles sur les ententes françaises avant 1914 suggèrent que leur action principale consiste à contingenter la production et augmenter les prix, et non à rendre la production ou la commercialisation plus efficace.

334. Gillet M., *Les Charbonnages du Nord de la France au XIX<sup>e</sup> siècle*, Paris, Mouton, 1973, p. 220-301.

335. De telles clauses sont présentes par exemple dans le cartel des chlorates, établi en 1894, qui a fait l'objet d'une étude détaillée : Morsel H., « Contribution à l'histoire des ententes industrielles (à partir d'un exemple, l'industrie des chlorates) », *Revue d'histoire économique et sociale*, 1976, 54 (1), p. 118-129.

336. Paul Cauwès, aussi favorable aux ententes qu'à la protection douanière, explique (citant un économiste allemand) que lorsqu'une entente se limite au domaine commercial, « l'émulation féconde de la concurrence n'est pas étouffée puisque, par les perfectionnements industriels, chacun a la possibilité d'augmenter l'écart entre son propre coût de production et le prix général du cartel » (*Cours d'économie*, t. 2, troisième édition, Paris, Larose & Forcel, 1893, § 515, p. 148-149). Cet argument est spécieux puisque le profit induit par une innovation technique est en général réduit si l'entreprise qui la réalise ne peut pas baisser son prix pour augmenter son volume de vente.

337. Mastin J.-L., « L'entente et le marché : le cartel des peigneurs de laine de Roubaix-Tourcoing (1881-1914) », *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, 2011, 58 (2), p. 120-145.

338. Voir Freedeman C., « Cartels and the law in France before 1914 », *French Historical Studies*, 1988, 15 (3), p. 462-478. Sur les débats des années 1920, voir Paxton R., « L'affaire des carbures et l'abolition du délit de coalition, 1915-1926 », in P. Fridenson (éd.), *L'Autre Front*, Paris, *Cahiers du Mouvement social*, 2, 1977, p. 145-169. Voir également Chatriot A., « Les ententes : débats juridiques et dispositifs législatifs (1923-1953). La genèse de la politique de la concurrence en France », *Histoire, économie & société*, 2008, n° 1, p. 7-22.

339. Proudhon P.-J., *De la capacité politique des classes ouvrières*, op. cit., p. 405-408. Cette société ne pouvait pas être atteinte par l'article 419 puisqu'il n'y avait techniquement pas d'entente mais une fusion.

340. Le cartel du fret maritime est évoqué à la Chambre des députés lors des séances du 14 juin 1895 et du 18 janvier 1901. Le 23 novembre 1899, le ministre du Commerce Alexandre Millerand indique que des consommateurs mécontents lui ont « signalé » les cartels des alcools, du sucre et des métaux. Les 15 et 22 mars 1901, les députés débattent longuement de deux ententes qui ont ému l'opinion et donné lieu à des procédures judiciaires : celles de la fonte (le « comptoir de Longwy ») et des raffineurs de sucre. Elles ont en commun de nuire non seulement aux consommateurs finaux mais aussi à des producteurs – les industriels qui utilisent de la fonte et les agriculteurs qui vendent leur production betteravière aux raffineurs –, ce qui augmente la réprobation qu'elles provoquent.

341. Le programme du Parti radical de 1907 comprend la nationalisation des « monopoles de fait [...] pour empêcher certains accaparements industriels de taxer à leur bon plaisir les travailleurs et les consommateurs ».

342. Lafargue P., *Les Trusts américains*, op. cit., p. 5, 116 et 133.

343. Proudhon fait par exemple l'éloge de la « liberté ou concurrence, notre garantie unique, [qui] doit être conservée hors d'atteinte » (*De la capacité politique des classes ouvrières*, op. cit., p. 422) mais il affirme à quelques pages de distance l'impossibilité de la concurrence, qualifiée d'« anarchie ». Dans le débat parlementaire sur les ententes en mars 1901, le socialiste Gustave Rouanet défend l'article 419, fruit de la Révolution qui a « réglement[é] l'exercice de la liberté [pour] protéger la liberté ». Mais il prophétise à la même époque la « conclusion socialiste », c'est-à-dire la « puissance supérieure » de

- l'État « se dress[ant] pour recueillir les bienfaits résultant de la concentration industrielle » (« Revue des livres », critique des *Syndicats de producteurs* de Paul de Rousiers, *Revue socialiste*, 1901, 34 [204], p. 756).
344. Par exemple, les chambres de commerce algériennes s'opposent au cartel du fret maritime et les compagnies de chemins de fer à celui du matériel ferroviaire. Voir Caron F., « Ententes et stratégies d'achat dans la France du XIX<sup>e</sup> siècle », *Revue française de gestion*, 1988, 70, p. 127-133.
345. *Dictionnaire universel théorique et pratique du commerce et de la navigation*, Paris, Guillaumin, 1859, article « Accaparement », p. 10.
346. Compte rendu de la séance de la Société d'économie politique du 5 janvier 1900, *Journal des économistes*, janvier 1900, cinquième série, 41 (1), p. 119 et 127. Le libéral Arthur Raffalovich défend la même thèse en 1889 dans son article « Les coalitions de producteurs et le protectionnisme », paru dans *Les Annales économiques*.
347. Yves Guyot, par ailleurs auteur d'une *Morale de la concurrence*, approuve en 1927 l'Union des industries minières qui demande une application moins sévère de l'article 419 – pourtant déjà vidé de sa substance par le Parlement quelques mois plus tôt (« La conférence internationale des cartels », *Journal des économistes*, 15 mars 1927, 86, p. 273-299).
348. Colson C., *Cours d'économie politique*, Paris, Alcan, 1927, t. 4, p. 265.
349. Compte rendu de la séance de la Société d'économie politique du 5 juillet 1904, *Journal des économistes*, juillet 1904, sixième série, 3 (1), p. 103-113.
350. Laur F., *De l'Accaparement*, Paris, Société anonymes des publications scientifiques & industrielles, t. 1 à 4, 1900-1907 ; Rousiers P. de, *Les Syndicats industriels de producteurs en France et à l'étranger*, Paris, Armand Colin, 1901. Considéré pendant des décennies comme un des spécialistes français des ententes, Rousiers participera en tant qu'expert à la conférence économique internationale de 1927.
351. Préface de Méline à Laur F., *De l'Accaparement*, *op. cit.*, t. 2, p. XIII.
352. Sur la perception des États-Unis comme un effrayant « empire des trusts », voir Roger P., *L'Ennemi américain*, *op. cit.*, chapitre 8 (« L'empire des trusts : socialisme ou féodalité ? »).
353. « Les trusts et les cartels », séance de la Société d'économie politique nationale du 20 novembre 1901, *Bulletin de la Société d'économie politique nationale*, 1901, 4, p. 223. Voir également les comptes rendus des séances du 22 janvier 1902 et du 21 janvier 1903 consacrées au même thème. Cauwès défend lui aussi les cartels, qu'il considérait déjà en 1893 comme un « essai fort intéressant » pour « remédier aux maux de la surproduction » (*Cours d'économie*, *op. cit.*, t. 2, p. 149). Il défend toutefois l'article 419 pour lutter contre l'accaparement par des trusts monopolisateurs.
354. Rousiers P. de, *Les Syndicats industriels*, *op. cit.*, p. 117-119.
355. Cette phrase est tirée d'une intervention de Jules Domergue lors de la discussion sur « les trusts et les cartels » de la Société d'économie politique nationale du 20 novembre 1901.
356. Compte rendu de la séance de la Société d'économie politique nationale du 20 novembre 1901, p. 216.
357. Ces idées sont exprimées notamment dans la préface de Méline à *L'Accaparement* de Francis Laur, et dans les comptes rendus des séances consacrées à ce thème par la Société d'économie politique nationale en 1901, 1902 et 1903.
358. Il s'agit du consortium du carbure de calcium. Voir Paxton R., « L'affaire des carbures et l'abolition du délit de coalition », *chap. cit.*
359. Voir Kuisel R., *Le Capitalisme et l'État en France*, 1981 ; traduction française d'A. Charpentier, Paris, Gallimard, 1984, p. 77-104.

360. Voir le chapitre précité de Robert Paxton.

361. Intervention du ministre du Commerce pendant le débat au Sénat (*Annales du Sénat*, séance du 19 novembre 1926, p. 46).

362. Hirsch A., Sauvy A., « Cartels et ententes », in A. Sauvy, *Histoire économique de la France entre les deux guerres*, volume II, Paris, Economica, 1984, p. 97-125. Certaines monographies sur des industries spécifiques tendent à nuancer l'appréciation de Sauvy sur le caractère uniquement « malthusien » des ententes. Selon l'une d'elles, qui porte sur l'industrie du tube d'acier, une combinaison de concentrations et d'ententes aurait contribué à la modernisation de l'appareil productif (Omnès C., « Contraintes du marché et stratégies patronales : l'industrie française du tube d'acier de 1880 à 1978 », *Le Mouvement social*, 1980, 110, p. 75-102).

363. Bigot R., « Les ententes industrielles », *Les Cahiers du « Redressement français »*, 1927, n° 8 (« Organisons la production »), p. 179-219. Sur le mouvement patronal favorable à la rationalisation, voir Kuisel R., *Le Capitalisme et l'État en France*, op. cit., p. 156-170.

364. Hauser H., « La syndicalisation obligatoire en Allemagne », *Revue d'économie politique*, 1918, 32 (3), p. 230-265.

365. Hauser H., « Modifications à faire subir aux articles 419 et 420 du Code pénal », in Société des ingénieurs civils de France, *Congrès général du génie civil. Vœux et résolutions adoptés par le Congrès dans sa session du 18 au 23 mars 1918*, Paris, 1918, p. 147-148.

366. Simiand F., *Économie politique. Cours professé au Conservatoire national des arts et métiers, 1930-1931*, Paris, Domat-Montchrestien, 1932, 29<sup>e</sup> et 30<sup>e</sup> leçons, p. 572-613.

367. Dans les pages consacrées à l'effet des ententes sur les prix, Simiand cite seulement le livre *The Trust Problem* de Jeremiah Jenks, omettant les textes ultérieurs, et plus critiques, de Clark et de Marshall. Par ailleurs, Simiand déforme les conclusions de Jenks. Selon lui, les chiffres et graphiques présentés par ce dernier sur le trust du sucre « ne semblent pas [...] manifester pour le trust, au moins sur une durée assez étendue, une augmentation assez considérable de la marge » (*ibid.*, p. 586-587). Jenks écrit au contraire que « sur ses douze ans d'existence, le trust du sucre a pu, pendant neuf années, maintenir sa marge considérablement au-dessus de la marge concurrentielle antérieure » et il attribue cet écart à la « combinaison » (*The Trust Problem*, réédition de 1912, p. 71 et 145, traduction libre – l'édition de 1912 étant celle à laquelle renvoie Simiand).

368. *Ibid.*, p. 131-132, traduction libre.

369. Outre les positions de Simiand rappelées plus haut, Halbwachs s'exprime aussi contre l'article 419, dans une lettre à Albert Thomas mentionnée dans l'article précité de Robert Paxton (p. 168-169).

370. Paxton mentionne notamment le député Victor Lesaché qui tente en 1924 de faire voter un amendement rétablissant une formulation plus répressive de l'article 419. Dans le débat à la Chambre des députés, il conteste que le *Sherman Act* soit tombé en désuétude aux États-Unis, comme l'affirment les partisans de la permissivité.

371. L'un de ces journalistes est Frédéric Jenny, chroniqueur au quotidien *Le Temps*, dans lequel il publie le 20 décembre 1922 un article intitulé « La défense du consommateur ». Son petit-fils, également nommé Frédéric Jenny, sera l'une des principales figures du droit de la concurrence français à la fin du XX<sup>e</sup> siècle et au début du XXI<sup>e</sup>.

372. Les universitaires qui s'expriment en ce sens le font souvent avec des réserves et des nuances. Paul Pic, méfiant à l'égard des tendances monopolisatrices des ententes depuis la première parution de son *Traité de législation industrielle* en 1893, approuve la révision de 1926 parce qu'elle légalise explicitement les « bonnes ententes » qui se bornent à « régulariser » les prix. Il est par ailleurs favorable aux ententes internationales si elles sont contrôlées par les États (voir la sixième édition de son *Traité*,

parue en 1930, p. 386-387). À l'inverse, Guyot s'oppose à l'encouragement des ententes internationales mais aussi à la répression des ententes dans un cadre national (voir l'article précité paru dans le *Journal des économistes* en 1927).

373. « Compte rendu analytique des débats du CNN unitaire des 4 et 5 avril 1927 », *La Vie syndicale*, 1927, 26, p. 485-488.

374. « Rationalisation capitaliste », *La Vie syndicale*, 1927, 29, p. 782.

375. Le Groupement textile de défense des libertés économiques est créé à cette occasion pour représenter les intérêts des petites et moyennes entreprises. Voir Denord F., *Néo-libéralisme version française*, op. cit., p. 64-67. Voir également Denord F., « La "modernisation" avant la lettre : le patronat français et la rationalisation (1925-1940) », *Sociétés contemporaines*, 2007, 68, p. 83-104. Sur les débats autour du projet d'ententes obligatoires, voir l'article précité d'Alain Chatriot.

376. Un article contemporain mentionne des ententes internationales concernant l'acier brut, les fontes, les rails, les tubes, l'aluminium, le superphosphate, les pneumatiques, les articles émaillés, les bouteilles, la colle, la soie artificielle, le cuivre, la potasse, les lampes à incandescence et les vis en bois (« Les ententes industrielles internationales », *L'Europe nouvelle*, 30 avril 1926, p. 569-574).

377. Voir Barjot D., « Les cartels, une voie vers l'intégration européenne ? Le rôle de Louis Loucheur (1872-1931) », *Revue économique*, 2013, 24 (6), p. 1043-1066.

378. Pour une synthèse contemporaine des débats pendant les travaux préparatoires et la conférence elle-même, voir Hantos E., *L'Économie mondiale et la Société des Nations*, Paris, Giard, 1930, p. 153-162. Pour des analyses plus récentes, voir Bussière É., *La France, la Belgique et l'organisation économique de l'Europe 1918-1935*, Paris, Éditions du Comité pour l'histoire économique et financière de la France, 1992 ; Hara T., « La conférence économique internationale de 1927 et ses effets sur la formation des cartels internationaux », et Bussière É., « La SdN, les cartels et l'organisation économique de l'Europe durant l'entre-deux-guerres », in D. Barjot (éd.), *Vues nouvelles sur les cartels internationaux (1880-1980) : leur place dans l'histoire du développement des affaires et de l'ordre économique international*, Cormelles, Éditions du Lys, 1994, p. 265-272 et 273-283 ; Berger F., « Les milieux économiques et les États face aux tentatives d'organisation des marchés européens dans les années trente », in É. Bussière, M. Dumoulin, S. Schirmann (éds.), *Europe organisée, Europe du libre-échange ? Fin XIX<sup>e</sup> siècle-années 1960*, Bruxelles, Peter Lang, 2006, p. 71-105.

379. Peyerimhoff H., « Les formules modernes d'organisation économique », *Revue des deux mondes*, 15 mars 1929, p. 439-458 (il s'agit d'un texte prononcé à Berlin en 1928). Sur Henri de Peyerimhoff, qui est l'un des principaux intervenants patronaux dans le débat public en faveur de l'« organisation » industrielle par les ententes, voir Chatriot A., « Henri de Peyerimhoff (1871-1953), le gentleman du charbon », in O. Dard, G. Richard (éds.), *Les Permanents patronaux : éléments pour l'histoire de l'organisation du patronat en France dans la première moitié du XX<sup>e</sup> siècle*, Metz, Centre de recherche histoire et civilisation de l'université Paul-Verlaine de Metz, 2005, p. 45-73, rééd. actualisée en 2013, p. 47-74.

380. Neuvième séance de la conférence, 13 mai 1927 (cité dans T. Hara, « La conférence économique internationale de 1927 », chap. cit.) ; voir aussi Hantos E., *L'Économie mondiale et la Société des Nations*, op. cit., p. 106. Ce désaccord persiste au cours des années suivantes : Albert Thomas regrette, en 1931, que les projets de coopérations européennes alors discutés envisagent des ententes industrielles sans prévoir de contrôle étatique. Voir Guérin D., *Albert Thomas au BIT, 1920-1932 : de l'internationalisme à l'Europe*, Genève, Institut européen de l'Université de Genève, coll. « Euryopa », 1996, p. 76-77.

381. Sur la naissance de la politique britannique de la concurrence, voir Mercer H., *Constructing a Competitive Order*, Cambridge, Cambridge University Press, 1995.

382. Pour une discussion des positions de Keynes à cette époque, voir Crotty J., « Was Keynes a

corporatist ? Keynes's radical views on industrial policy and macro policy in the 1920s », *Journal of Economic Issues*, 1999, 23 (3), p. 555-577.

383. Sur son scepticisme à l'égard des ententes internationales, voir Layton W., « The forthcoming economic conference of the League of Nations and its possibilities », *Journal of the Royal Institute of International Affairs*, mars 1927, 6 (2), p. 70-87.

384. Pour MacGregor, les seules ententes internationales admissibles sont celles qui, laissant jouer la concurrence, se limitent à standardiser les produits et les conditions commerciales. Voir MacGregor D., « Rationalisation of industry », *Economic Journal*, 1927, 37 (148), p. 521-550 (en particulier p. 545-546).

385. Traduction libre d'un passage de MacGregor D., *Industrial Combinations*, Londres, George Bell & Sons, 1906, rééd. 1938, p. 235. Ce livre sera considéré comme une référence jusqu'aux années 1930.

386. Voir Raffaelli T., Nishizawa T., Cook S. (éds.), *Marshall, Marshallians and Industrial Economics*, Londres et New York, Routledge, 2011.

387. Hara T., « La conférence économique internationale de 1927 », chap. cit., p. 270.

388. Comme son homologue français, le syndicaliste Arthur Pugh, membre de la délégation britannique, est favorable aux ententes si elles sont soumises à un contrôle public.

389. Selon le décompte réalisé par Françoise Berger (« Les milieux économiques et les États face aux tentatives d'organisation des marchés européens dans les années trente », chap. cit., p. 91), les entreprises britanniques participent à 47 % des ententes internationales dans les années 1930.

390. Mond A., « International cartels », *Journal of the Royal Institute of International Affairs*, 1927, 6 (5), p. 265-283. Alfred Mond dirige le conglomérat Imperial Chemical Industries et participe en tant qu'expert aux travaux du comité créé par la SDN.

391. Voir Trentmann, *Free Trade Nation*, *op. cit.*, p. 311.

392. Traduction libre d'un passage de *Liberalism* (1911).

393. Leur rôle d'experts scientifiques reconnus, appelés à intervenir dans le débat public au nom de l'intérêt général, est typique des économistes britanniques de leur époque (Fourcade-Gourinchas M., « Politics, institutional structures, and the rise of economics : A comparative study », art. cit., p. 415-417).

394. Marshall, par exemple, est opposé à la suppression du Standing Committee on Trusts.

395. C'est le cas notamment de Paul de Rousiers, professeur à HEC (donc salarié par la chambre de commerce de Paris), qui est l'un des principaux défenseurs des cartels depuis le début du siècle et qui est l'un des experts français à la conférence de Genève ; et de Louis Marlio, patron d'une grande entreprise d'aluminium.

396. Denord F., « Aux origines du néo-libéralisme en France. Louis Rougier et le Colloque Walter Lippmann de 1938 », *Le Mouvement social*, 2002, 195 (2), p. 9-34.

397. Chatriot A., Fontaine M., « Contre la vie chère », *Cahiers Jaurès*, 2008, 187-188, p. 97-116.

398. Pour une synthèse sur les politiques de la concurrence en Europe au XX<sup>e</sup> siècle, voir Gerber D., *Law and Competition in Twentieth Century Europe : Protecting Prometheus*, Oxford, Oxford University Press, 1998.

399. Broadberry S. N., Crafts N., « Britain's productivity gap in the 1930s : Some neglected factors », *Journal of Economic History*, 1992, 52, p. 531-558 ; Crafts N., « Returning to growth : Policy lessons from History », *Fiscal Studies*, 2013, 34, p. 255-282.

400. Hayek F., *Collective Economic Planning*, Londres, Routledge, 1935. Les critiques en question sont celles qui donnent lieu au débat sur le calcul économique socialiste, mentionné à la fin du chapitre 5.

401. Pour une analyse détaillée des débats économiques parmi les travaillistes dans les années 1930,

voir Durbin E., *New Jerusalem. The Labour Party and the Economics of Democratic Socialism*, Londres, Routledge, 1985.

402. Voir notamment Thompson N., *Political Economy and the Labour Party*, Londres, Routledge, 2006.

403. Millward R., « The 1940s nationalizations in Britain: Means to an end or the means of production ? », *Economic History Review*, 1997, 50 (2), p. 209-234.

404. Voir Mercer H., *Creating a Competitive Order*, *op. cit.*, p. 92-94 et 140-141.

405. Parmi les ouvrages socialistes libéraux qui rencontrent un écho important on peut citer, sans exhaustivité, *Practical Socialism for Britain* de Hugh Dalton (1935), *The Socialist Case* de Douglas Jay (1937) et, plus tard, *The Future of Socialism* d'Anthony Crosland (1956).

406. Durbin E., *New Jerusalem*, *op. cit.*, p. 99-115.

407. Neven D., « Competition economics and antitrust in Europe », *Economic Policy*, 2006, 21 (48), p. 742-791.

408. Commun P. (éd.), *L'Ordolibéralisme allemand. Aux sources de l'économie sociale de marché*, Cergy-Pontoise, CIRAC, 2003 ; Commun P., *Les Ordolibéraux. Histoire d'un libéralisme à l'allemande*, Paris, Les Belles Lettres, 2016.

409. Si les principaux tenants de l'ordolibéralisme ont été hostiles au nazisme au point de s'exiler (Wilhelm Röpke, Alexander Rüstow), ce courant a aussi compté des partisans au sein du régime nazi, dont le criminel de guerre Otto Ohlendorf (condamné à mort et exécuté après-guerre, avant de réapparaître sous la forme d'un personnage de fiction dans *Les Bienveillantes* de Jonathan Littell).

410. Une loi de 1973 étend le domaine de la politique de la concurrence allemande, notamment en instaurant un contrôle des concentrations. Sur l'ordolibéralisme et la naissance du droit allemand de la concurrence, voir Gerber D., *Law and Competition in Twentieth Century Europe*, *op. cit.*, chapitres 7 et 8 ; et Denord F., « Néo-libéralisme et "économie sociale de marché" : les origines intellectuelles de la politique européenne de la concurrence (1930-1950) », *Histoire, économie & société*, 2008/1, p. 23-33.

411. Callagan H., Höppner M., « Changing ideas : Organized capitalism and the German left », *West European Politics*, 2012, 35 (3), p. 551-573.

412. Les taux marginaux d'imposition passent de 70 à 28 % aux États-Unis (de 1981 à 1988) et de 83 % (98 % en comptant les revenus du capital) à 40 % en Grande-Bretagne (de 1979 à 1988). L'imposition des successions est en revanche faible en Allemagne pendant tout l'après-guerre, alors qu'elle atteint des niveaux très élevés en Grande-Bretagne et aux États-Unis, la France occupant une position intermédiaire.

413. Sur le lien entre le droit allemand de la concurrence, les idées ordolibérales et la naissance du droit communautaire, voir Warloutzet L., « La politique de la concurrence en Europe : enjeux idéologiques », *La Vie des idées*, 23 mai 2014 ; ainsi que Gerber D., *Law and Competition in Twentieth Century Europe*, *op. cit.*

414. Le *Clayton Act* interdit les concentrations qui risquent de « substantiellement diminuer la concurrence ou tendre à la création d'un monopole » (traduction libre de « *substantially lessen competition, or tend to create a monopoly* »). En Europe, le premier règlement sur les concentrations, en vigueur à partir de 1990, interdit celles qui créeraient ou renforceraient une position dominante. Sa révision de 2004 étend l'interdiction à celles qui « entraveraient de manière significative la concurrence effective », instaurant un critère d'appréciation quasiment identique à celui en vigueur aux États-Unis.

415. Voir Kuisel R., *Le Capitalisme et l'État en France*, *op. cit.*, p. 180-211. Le Groupe X-Crise est l'un des lieux de débats sur ce thème.

416. Le projet d'ententes obligatoires s'enlise au Sénat en 1935. En mars 1936, avant le Front populaire, est votée une loi « anti-Bata » interdisant la création ou l'expansion d'usines de fabrication de chaussures de plus de six salariés, pour protéger les producteurs français de leur concurrent

tchécoslovaque plus efficace. Le Front populaire intervient peu dans le fonctionnement des marchés en dehors de la nationalisation des chemins de fer et de la Banque de France, et de la création de l'Office du blé.

417. Kuisel évoque toutefois l'influence de conseillers, hauts fonctionnaires et universitaires comme Clément Colson, Charles Rist et Jacques Rueff, qui défendent des idées économiques libérales (*Le Capitalisme et l'État en France*, *op. cit.*, p. 179).

418. Sur la mise en place et l'évolution du cadre dirigiste de l'après-guerre, ainsi que les débats qu'il suscite, voir notamment Kuisel R., *Le Capitalisme et l'État en France*, *op. cit.* ; Margairaz M., *L'État, les finances et l'économie. Histoire d'une conversion. 1932-1952*, Paris, Comité pour l'histoire économique et financière de la France, 1991 ; et Rosanvallon P., *L'État en France de 1789 à nos jours*, Paris, Seuil, « L'Univers historique », 1990.

419. Pour une synthèse sur l'histoire du droit français de la concurrence après-guerre, voir Gerber D., *Law and Competition in Twentieth Century Europe*, *op. cit.*, p. 180-194. Voir aussi Billows S., Vaillet-Thévenin S., « La fin de l'État-stratège ? La concurrence dans les politiques économiques françaises (1945-2015) », *Gouvernement et action publique*, 2016, 5 (4), p. 9-22.

420. Il s'agit du « Rapport sur le marché monétaire et les conditions de crédit » commandé par l'Assemblée nationale à Robert Marjolin, Jean Sadrin et Olivier Wormser, et remis par ses auteurs en 1969.

421. En revanche, la crainte de l'inflation conduit dans les années 1970 à un accroissement du dirigisme sur le marché du crédit (Monnet É., « La politique de la Banque de France au sortir des Trente Glorieuses : un tournant monétariste ? », *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, 2015, 62 (1), p. 147-174).

422. Villa P., *Une analyse macroéconomique de la France au XX<sup>e</sup> siècle*, Paris, CNRS Éditions, 1993. Il faut signaler que Pierre Villa interprète ces résultats d'une manière différente.

423. Bouis R., « Niveau et évolution de la concurrence sectorielle en France », *Économie et prévision*, 2008, 185, p. 141-148 ; Christopoulou R., Vermeulen P., « Markups in the Euro area and the US over the period 1981-2004 : A comparison of 50 sectors », *Empirical Economics*, 2012, 42 (1), p. 53-77.

424. Foucault M., *Naissance de la biopolitique. Cours au Collège de France. 1978/1979*, Paris, Seuil/Gallimard, « Hautes Études », 2004, p. 198-199. Foucault s'étend sur le libéralisme allemand et américain mais ne fait pas mention du libéralisme de gauche britannique, peut-être parce que celui-ci est en sommeil dans les années 1970.

425. Denord F., *Néo-libéralisme version française*, *op. cit.*

426. Franck L., *697 Ministres. Souvenirs d'un directeur général des prix*, Paris, Comité pour l'histoire économique et financière de la France, 1991, p. 142-143, cité dans Chélini M.-P., *Inflation, État et opinion en France de 1944 à 1952*, Paris, Comité pour l'histoire économique et financière de la France, 1998.

427. Didry C., Marty F., « La politique de concurrence comme levier de la politique industrielle dans la France de l'après-guerre », *Gouvernement et action publique*, 2016, 5 (4), p. 23-45.

428. Voir Denord F., Schwartz A., « L'économie (très) politique du traité de Rome », *Politix*, 2010/1, 89, p. 35-56 ; Gerbet P., 1957, *La naissance du Marché commun*, Paris, Éditions Complexe, 2007 ; Warlouzet L., *Le Choix de la CEE par la France. L'Europe économique en débat de Mendès France à de Gaulle (1955-1969)*, Paris, Comité pour l'histoire économique et financière de la France, 2011.

429. Marjolin R., *Le Travail d'une vie. Mémoires 1911-1996*, Paris, Robert Laffont, 1986, p. 283 et 286.

430. *Ibid.*, p. 281.

431. Pierre Mendès France est quant à lui hostile à une ouverture commerciale trop rapide parce qu'il trouve politiquement répréhensible le fait qu'une dévaluation soit « imposée par l'extérieur ».



432. La part des exportations dans le PIB passe de 8,9 % en 1958 à 14,7 % en 1973.
433. Voir Warlouzet L., « Europe de la concurrence et politique industrielle communautaire. La naissance d'une opposition au sein de la CEE dans les années 1960 », *Histoire, économie et société*, 2008/1, p. 47-61 ; et « La France et la mise en place de la politique de la concurrence communautaire (1957-1964) », in É. Bussière, M. Dumoulin, S. Schirman (éds.), *Europe organisée, Europe du libre-échange ?*, op. cit.
434. Le contrôle des aides d'État est aussi un sujet fréquent de contentieux entre la France et la Commission à partir des années 1980, mais la position de la France sur ce dossier est moins singulière puisque des pays « libéraux » sont aussi souvent concernés par de tels conflits.
435. Voir notamment Autorité de la concurrence, *Étude thématique. Agriculture et concurrence*, Paris, 2010.
436. Selon Robert Paxton, une idée répandue en France dans les années 1990 est que « toutes les terres qui ont été mises en culture dans les années d'expansion, entre 1960 et 1980, doivent continuer à être exploitées » (*Le Temps des chemises vertes*, op. cit., p. 297).
437. Cette description ne vaut que pour certaines offres tarifaires d'EDF, à partir des années 1960.
438. Le TARTAM (« tarif réglementé et transitoire d'ajustement au marché ») permet aux entreprises qui ont souscrit un contrat au prix de marché de revenir au tarif réglementé, entre 2007 et 2010. L'ARENH (« accès régulé à l'électricité nucléaire historique »), créé en 2011, organise la vente d'électricité par EDF à ses concurrents à un prix régulé, inférieur jusqu'en 2014 à celui qui prévaut sur le marché de gros « libre ».
439. Le chauffage électrique a un rendement énergétique moins favorable que d'autres modes de chauffage utilisant des combustibles fossiles (comme le gaz naturel).
440. La consommation maximale augmente de 29 % entre 2001 et 2010, alors que la consommation totale n'augmente que de 14 % (source : Réseau de transport d'électricité, *Bilan électrique 2010*).
441. À partir de 2014, la chute du prix des combustibles fossiles met fin à cette inefficacité, du moins sur le plan économique (mais le coût écologique demeure).
442. Ce résumé rapide ne signifie pas que tout mécanisme répondant aux besoins des industriels électro-intensifs serait nécessairement contraire à l'efficacité économique. Par exemple, des contrats de long terme adossés à des investissements spécifiques peuvent aller dans le sens de l'efficacité, comme le reconnaît la Commission européenne.
443. L'écart entre coûts moyens et marginaux est moindre dans les années 1990 que dans les années 2000 parce que le prix des combustibles fossiles est bas depuis le contre-choc pétrolier des années 1980. Par ailleurs, le niveau plus faible de la demande intérieure et des capacités d'interconnexion (donc des exportations) a pour conséquence que la production nucléaire est plus souvent marginale dans les années 1990.
444. Blum L., « Production, productivité et salaires », *Le Populaire*, 24 novembre 1949.
445. Dans les années 1950, le principal texte présentant le cadre de pensée d'un libéralisme de gauche comparable à celui qui domine dans le monde anglophone est le livre de Gabriel Ardant et Pierre Mendès France, *La Science économique et l'Action* (Paris, Julliard, 1954). En pratique cependant, Pierre Mendès France est plus dirigiste et moins favorable à la concurrence que nombre d'hommes politiques de gauche, ce qui est l'une des raisons de son opposition au traité de Rome. Sur ce point, voir Marjolin R., *Le Travail d'une vie*, op. cit., p. 291.
446. « Ententes et monopoles dans le monde. France. Les ententes professionnelles devant la loi », *Notes et études documentaires*, Paris, La Documentation française, 1736 et 1737, 5 et 6 mai 1953, p. 122-124.
447. Margairaz M., *L'État, les finances et l'économie*, op. cit., p. 1077-1081 et 1342.

448. Bertrand M., Kramarz F., « Does entry regulation hinder job creation ? Evidence from the French retail industry », *Quarterly Journal of Economics*, 2002, 117 (4), p. 1369-1413.
449. Askenazy P., Weidenfeld K., *Les Soldes de la loi Raffarin. Le contrôle du grand commerce alimentaire*, Paris, Éditions Rue d'Ulm, 2007.
450. Bertrand M., Kramarz F., « Does entry regulation hinder job creation ? », art. cit.
451. À droite, une dichotomie inverse prévaut entre les principes généraux affichés et l'action discrète : Alain Madelin est l'homme politique qui, à droite, se revendique le plus ouvertement du libéralisme. Mais l'une de ses premières décisions en tant que ministre du Commerce, en 1993, est l'adoption d'une circulaire qui demande aux préfets, de manière illégale, de ne même pas convoquer les commissions départementales d'urbanisme, pour bloquer toutes les créations de grandes surfaces (Askenazy P., Weidenfeld K., *Les Soldes de la loi Raffarin*, *op. cit.*, p. 21).
452. Du Marais B., « L'État à l'épreuve du principe de concurrence : analyse et prospective juridique », *Politiques et management public*, 2002, 20 (1), p. 121-141.
453. Keynes J. M., *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, 1936, traduction française de J. de Largentaye, Payot, 1942, chapitre 24.
454. Voir notamment les travaux de David Todd, Frank Trentmann et Martin Daunton cités dans ce livre, ainsi que Rothschild E., *Economic Sentiments: Adam Smith, Condorcet, and the Enlightenment*, Cambridge, Harvard University Press, 2001.
455. Selon le journaliste américain Adam Gopnik, l'une des trois principales différences culturelles entre les Français et les Américains tient à ce que les premiers tendent à voir le monde du point de vue des producteurs et les seconds du point de vue des consommateurs (Gopnik A., *De Paris à la lune*, 2001 ; traduction française de J. Lefèvre, Paris, Nil, 2003).
456. Voir notamment Sandel M., *Ce que l'argent ne saurait acheter*, 2012 ; traduction française de C. Cler, Paris, Seuil, 2014.