

de l'offre et de la demande de monnaie est toujours vérifiée, même si aucune équation explicite ne force une telle égalité.

Dans ce cadre, une offre de monnaie excédentaire, qui chez les auteurs néoclassiques engendre l'inflation, est un non-sens. L'inflation ne peut être causée par une offre de monnaie excédentaire.

On peut aussi vérifier que la banque centrale et le Trésor public ont la capacité de manipuler les taux d'intérêt. Que la banque centrale puisse contrôler les taux à court terme est rarement remis en question ; mais les institutions monétaires sont aussi capables de contrôler les taux à long terme. Il faut pour cela qu'elles soient prêtes à accepter de fortes variations dans la composition de leurs dettes, c'est-à-dire dans les proportions des émissions de titres à court et long termes.

Dans le cas contraire, les taux à long terme vont fluctuer de façon assez aléatoire par rapport aux taux d'intérêt à court terme, même si, éventuellement, des processus d'arbitrage opérant assez lentement devraient ramener les taux d'intérêt à long terme vers les taux d'intérêt à court terme anticipés pour le futur. Ces taux anticipés seront les taux à court terme récemment observés, gravitant autour des taux directeurs de la banque centrale, pourvu que celle-ci les impose avec suffisamment de conviction et de persistance.

L'analyse systémique des économies ouvertes permet aussi de démontrer que les déséquilibres extérieurs ne remettent aucunement en cause la possibilité pour les banques centrales de contrôler leurs taux d'intérêt. La véritable contrainte, en régime de changes fixes, c'est que les déséquilibres extérieurs ne se résorberont pas d'eux-mêmes, si bien que le manque de réserves de change va contraindre les gouvernements à poursuivre des politiques fiscales et monétaires restrictives. Il existe donc un biais déflationniste dans l'économie mondiale, comme nous le verrons aussi au chapitre v, car les économies en situation de surplus extérieurs ne sont aucunement contraintes à poursuivre des politiques expansionnistes qui feraient contreponds aux politiques restrictives des pays avec déficits extérieurs.

IV / La courte période : demande effective et marché du travail

L'objectif du présent chapitre est d'examiner le rôle de la demande effective et son impact sur la demande de travail. Comme il a été souligné au premier chapitre, le concept d'économie menée par la demande est un concept essentiel chez les auteurs postkeynésiens. Grâce à la notion de demande effective, nous allons démontrer de façon simple que l'accroissement de l'emploi ne nécessite pas une baisse des salaires réels. Au contraire, la hausse des salaires réels engendre une hausse de la demande pour les produits, et donc, comme nous le verrons, une hausse de la demande de travailleurs et une réduction du chômage. Ainsi, la hausse du salaire minimum et la hausse du salaire moyen vont avoir des effets positifs sur l'activité économique et l'emploi, contrairement à ce qui est affirmé par les tenants de la « pensée unique ».

Cette démonstration va s'opérer dans le cadre de la courte période. Ce qu'il advient dans la longue période sera examiné au prochain chapitre.

Courte et longue périodes

Avant d'aller plus loin, il est utile de définir ce que nous entendons par courte et longue périodes. On peut dire qu'il en existe deux interprétations différentes.

La première distinction est celle que l'on retrouve souvent dans les manuels néoclassiques. La longue période est alors identifiée comme une situation où les anticipations, le plus souvent les prévisions concernant les niveaux de prix (ou leur taux d'inflation), sont réalisées. Par opposition, en courte période, les anticipations de prix ne sont généralement pas réalisées, les agents n'ayant pas encore corrigé leurs erreurs d'estimations.

La seconde distinction est davantage temporelle. La courte période s'applique à une situation où le stock de capital est supposé constant ; dans la longue période, le stock de capital est une variable qui intègre les flux d'investissement. La longue période décrira : soit une économie stationnaire où la richesse réelle des ménages est constante et où l'investissement net (l'investissement dont on a soustrait les machines qui ont été déclassées) est nul ; soit une économie de croissance où le stock de capital et la richesse des ménages sont en hausse exponentielle.

L'analyse de courte période définie ci-dessus est nécessairement partielle. En effet, comme on l'a montré au précédent chapitre, une analyse véritablement cohérente doit lier les stocks à leurs flux. En postulant que le stock de capital des entreprises ou que la richesse des ménages est une donnée, même si les entreprises investissent et que les ménages épargnent, on fait l'impasse sur les répercussions de cette épargne et des investissements. La situation décrite ne peut être qu'une tranche du temps, le découpage figé d'une séquence de périodes liées les unes aux autres. Comme l'explique Tobin [1983, chap. 4], le modèle IS/LM de la synthèse néoclassique, qui détermine une épargne et un investissement positifs, est un exemple flagrant de ce découpage artificiel.

Dans la courte période qui sera la nôtre, on ne tiendra pas compte des effets de l'investissement sur le stock de capital (la seconde définition). On postulera aussi que les anticipations sont réalisées, en supposant que l'offre a eu le temps de s'ajuster à la demande de produits (la première définition).

1. Les composantes de la demande effective

Composantes autonomes et induites

Dans les modèles néoclassiques, la demande globale dépend essentiellement de deux paramètres, les dépenses gouvernementales et l'offre de monnaie. Puisque l'offre de monnaie est une variable endogène, qui répond à la demande de monnaie selon les postkeynésiens, cette variable ne saurait déterminer la demande globale. Par ailleurs, toujours par esprit de simplification, nous allons rester dans le cadre d'une économie fermée et sans gouvernement. Quels vont alors être les paramètres déterminants de la demande globale ?

Dans la *Théorie générale*, Keynes fait la distinction entre les composantes autonomes et les composantes induites de la

demande effective. Ce qu'on entend ici par composante induite, c'est une composante de la demande globale courante qui dépend du niveau d'output courant (donc du revenu courant). La composante autonome, elle, ne dépend pas du niveau d'output de la période courante. Dans le cadre d'une économie fermée sans gouvernement, les deux seules composantes de la demande qui restent sont l'investissement et la consommation.

Keynes suppose que l'investissement est essentiellement une variable autonome, qui dépend des anticipations à long terme des entrepreneurs, tandis que la consommation est une variable au moins partiellement induite. Cette représentation de la réalité est assez similaire à celle de Kalecki dans la plupart de ses travaux. Pour lui aussi, l'investissement ne dépend pas du niveau d'output courant. Quant à la consommation, Kalecki la subdivise en deux composantes, la consommation sur les salaires et la consommation sur les profits. La première est induite, tandis que la seconde est autonome, car Kalecki suppose qu'elle dépend des profits réalisés lors de périodes antérieures.

La détermination macroéconomique des profits

Kalecki a établi une relation définissant les profits macroéconomiques, au moyen d'équations fort simples. Kalecki part de la comptabilité nationale, en fait de la colonne du compte courant des entreprises dans notre matrice des flux d'opération du précédent chapitre. Le produit national peut dès lors être perçu sous deux angles différents, celui des revenus et celui des ventes. Le produit national nominal Y (en euros ou en dollars) est tel que :

$$Y = \text{Salaires} + \text{Profits} = \text{Consommation} + \text{Investissement}.$$

Comme on l'a dit, Kalecki suppose que la consommation peut se subdiviser en consommation sur les salaires (celle des travailleurs) et en consommation sur les profits (celle des capitalistes), les deux seules composantes du revenu national. L'équation ci-dessus se réécrit donc :

$$\text{Salaires} + \text{Profits} = \text{Consommation sur salaires} + \text{Consommation sur profits} + \text{Investissement}.$$

Comme les auteurs classiques avant lui, Marx en particulier, Kalecki croit que les travailleurs dépensent presque tous leurs salaires. En postulant que les travailleurs consomment entièrement leurs salaires, on a :

$$\text{Consommation sur salaires} = \text{Salaires}.$$

Par soustraction, cela permet donc d'en arriver à l'équation suivante, qui est la fameuse équation de Kalecki :

$$\text{Profits} = \text{Consommation sur profits} + \text{Investissement}.$$

Ainsi, dans une économie fermée dénuée de gouvernement, où les travailleurs n'épargnent pas, les profits macroéconomiques des entreprises sont exactement égaux à la somme de l'investissement et de la consommation des capitalistes sur leurs profits.

La causalité de la relation de Kalecki

Mais quel est alors le sens de la causalité de cette équation ? Comment doit-on l'interpréter ? Kalecki lui-même se pose la question et y apporte une réponse. Il fait le commentaire suivant : « Que signifie cette équation ? Faut-il entendre que les profits durant une période donnée déterminent la consommation et l'investissement des capitalistes, ou bien l'inverse ? La réponse à cette question dépend desquelles de ces grandeurs font directement l'objet des décisions des capitalistes. Il est clair, en effet, que les capitalistes peuvent décider de consommer et d'investir durant une période donnée plus qu'à la période précédente, mais ils ne peuvent décider de gagner plus. Ce sont, en conséquence, leurs décisions d'investissement et de consommation qui déterminent les profits et non l'inverse » [Kalecki, 1966, p. 32].

Alors, comme le dit Kaldor [1974, p. 105] dans un aphorisme souvent attribué (à tort) à Kalecki, « les capitalistes gagnent ce qu'ils dépensent, les travailleurs dépensent ce qu'ils gagnent ».

2. Le modèle des kaleckiens

Keynes ou Kalecki ?

Dans la *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, inspirée par les écrits d'Alfred Marshall, Keynes accepte sans broncher certaines hypothèses habituelles de la théorie néoclassique. Il reprend notamment l'hypothèse de la maximisation du profit des entreprises sous contrainte de rendements décroissants, hypothèse que nous avons rejetée au chapitre II.

Keynes voulait convaincre ses contemporains que sa théorie était plus générale que la théorie qu'il désirait remplacer, et donc il voulait conserver le plus grand nombre possible des éléments familiers à ses collègues. La stratégie adoptée par Keynes a des répercussions encore de nos jours, car la plupart des postkeynésiens fondamentalistes, tels que Davidson et Weintraub, suivent

La négation de l'effet d'éviction

Les tenants de la « pensée unique » affirment fréquemment que toute expansion des dépenses gouvernementales dans le but de relancer la demande globale est vouée à l'échec, car le déficit gouvernemental va siphonner les ressources financières dont a besoin le secteur privé pour financer ses investissements. C'est ce qu'on appelle l'effet d'éviction – ou la *treasury view* – combattu par Keynes. Le déficit public, en induisant la hausse des taux d'intérêt, réduirait l'investissement privé et serait nuisible au secteur privé.

Le point de vue postkeynésien est tout autre. D'abord, les taux d'intérêt dépendent essentiellement du taux directeur fixé par la banque centrale. De plus, l'équation de Kalecki montre que les déficits publics ont un impact favorable sur les profits des entreprises. L'effet d'éviction est donc renversé. En effet, dans une économie fermée avec gouvernement, l'équation de Kalecki [1966, p. 35] devient :

$$\text{Profits nets d'impôt} = \text{Consommation sur profits} + \text{Investissement} + \text{Déficit budgétaire.}$$

L'équation des profits formalisée

Pour la suite de notre étude du principe de la demande effective, il va être utile de formaliser l'équation des profits de Kalecki que nous venons de définir verbalement. Avec les notations adoptées au chapitre précédent, les identités de la comptabilité nationale définissent le revenu national comme étant égal à :

$$Y = wN + P = C + I$$

avec

$$C = pa_c = pa_{cc} + pa_{cw} \\ I = pa_i$$

Les revenus sont représentés par la masse salariale wN et les profits totaux P , qui incluent les paiements en intérêts. C et I représentent les dépenses nominales de consommation et d'investissement. Les symboles a_c et a_i représentent la consommation et l'investissement, mais exprimés en termes réels, en unités d'output, tandis que p en est le prix. Finalement, a_{cc} et a_{cw} représentent la consommation en termes réels des capitalistes et des travailleurs respectivement.

En supposant à nouveau que les travailleurs dépensent tous leurs salaires,

on obtient l'équation définissant les profits :

$$P = pa_{cc} + pa_i$$

Selon Kalecki, les profits macroéconomiques sont prédéterminés, car les investissements réalisés dans la période dépendent en fait de décisions d'investissement qui ont été prises antérieurement ; quant à la consommation des capitalistes, elle est en grande partie une fonction des profits réalisés dans les périodes antérieures (ou des gains en capital à la Bourse). Du point de vue de la période considérée, l'investissement et la consommation des capitalistes, en termes réels, sont donc tous deux des variables autonomes. De fait, la détermination des dépenses d'investissement est une question tellement controversée en économie qu'il est aussi bien de considérer l'investissement comme une variable exogène. Les profits macroéconomiques dépendent donc de la dépense réelle autonome $a = a_{cc} + a_i$, si bien qu'on peut écrire l'équation précédente sous la forme :

$$P = pa$$

L'équation de demande globale

La demande, au niveau macroéconomique, dépend donc de deux composantes, du moins dans notre modèle en économie fermée sans État. Ces deux composantes sont la consommation endogène des travailleurs, c'est-à-dire tous leurs salaires, et la composante de demande autonome, qui comprend à la fois la consommation des capitalistes et leurs dépenses d'investissement. La demande globale DG est donc telle que :

$$DG = wN + pa.$$

En termes réels, c'est-à-dire en termes d'unité d'output qu'on obtient en divisant DG par l'indice de prix p , la demande globale se réduit à :

$$DGR = (w/p) N + a.$$

Contrairement au modèle néoclassique, où la demande globale dépend de l'offre de monnaie, la demande globale dans les modèles postkeynésiens dépend de l'ampleur des salaires versés et de la dépense autonome réelle (en consommation et investissement) décidée par les capitalistes.

Une équation des profits alternative

Les économistes postkeynésiens ont quelque peu modifié la relation de détermination des profits de Kalecki en faisant abstraction des délais et des retards introduits par celui-ci. Selon les relations établies par les postkeynésiens, la consommation des capitalistes dépend tout simplement des profits qui sont réalisés dans la période courante. Si les capitalistes épargnent une portion s_c de leurs profits courants, cela signifie que la consommation des capitalistes est égale à :

$$pa_{cc} = (1 - s_c) P.$$

Ainsi, l'équation de profits se ramène à l'expression suivante :

$$P = p(a/s_c) = I/s_c.$$

C'est la version de courte période de l'équation dite de Cambridge, qu'on trouve tout d'abord chez Kaldor [1974, p. 103-105], qui se réfère alors à l'histoire de la « jarre de la veuve », décrite par Keynes dans son *Treatise on Money* de 1930. Les profits ont beau être consommés, ils ne désemplissent pas, comme les jarres d'huile de ce passage de l'Ancien Testament.

Les profits macroéconomiques, selon les postkeynésiens, sont égaux aux dépenses d'investissement divisées par la propension des capitalistes à épargner sur leurs profits. Cette équation, sous sa forme dynamique, nous sera utile au prochain chapitre. Pour l'instant, nous allons lui préférer sa forme kaleckienne.

Keynes sur ce terrain, en proposant une approche de l'offre globale qui repose sur l'hypothèse des rendements décroissants. C'est aussi ce que font les keynésiens du déséquilibre, comme Malinvaud et Bénassy.

Kalecki, lui, a reçu une formation marxiste. Lorsqu'il publie ses premiers articles traitant du cycle de la demande effective, il n'est nullement influencé par les abstractions des économistes néoclassiques. Kalecki suppose en particulier que la

production peut se faire à coût direct unitaire constant. La formulation kaleckienne du principe de la demande effective est jugée préférable à celle de Keynes, comme l'affirment à la fois Robinson [1984, p. 9] et Kaldor [1987, p. 141]. De fait, certains analystes croient que l'on devrait parler d'économie kaleckienne plutôt que d'économie postkeynésienne [Dostaler, 1988, p. 134].

La fonction d'utilisation

La représentation kaleckienne de l'offre globale est fondée sur l'analyse postkeynésienne de l'entreprise moderne, développée au chapitre II. Le modèle kaleckien est construit sur la base d'une fonction de production moderne, que les postkeynésiens appellent une *fonction d'utilisation* [Nell, 1988, p. 106]. La fonction d'utilisation postule qu'il n'existe pas de rendements décroissants, du moins tant et aussi longtemps que le taux d'utilisation de la capacité est inférieur à l'unité. Les rendements sont constants.

Dans les modèles kaleckiens, on considère généralement qu'il existe deux types de main-d'œuvre, le travail variable (ou direct) et le travail fixe (indirect) [Asimakopulos, 1975]. Le travail fixe n'est pas directement associé à la production. Il comprend notamment les employés, les gestionnaires par exemple. Le travail variable est constitué par les travailleurs directement liés à la production. Leurs salaires font partie des coûts directs des entreprises. Bien que cette distinction soit particulièrement utile et qu'elle permette d'expliquer certaines fluctuations de la part des salaires dans le revenu national lors du cycle économique, nous allons en faire abstraction ici. Nous allons supposer que tous les travailleurs sont directement impliqués dans la production.

Même avec cette hypothèse simplificatrice, nous allons pouvoir retrouver les plus importants résultats dérivés des modèles kaleckiens, notamment la relation positive, déjà évoquée à la fin de la section précédente, entre le niveau du salaire réel et le niveau de l'emploi.

Le paradoxe kaleckien des coûts

La courbe de demande de travail du modèle kaleckien, illustrée à la page 86, montre que pour une dépense autonome réelle donnée a , il existe une relation positive entre le niveau du salaire réel et la demande de travail des entreprises au niveau macroéconomique. Une augmentation du salaire réel w/p entraîne un



La formalisation du modèle kaleckien

Le modèle kaleckien du marché de l'emploi est extrêmement simple. On conserve l'équation de la demande globale déjà mise en avant :

$$DGR = (w/p)N + a.$$

Quant à la fonction d'utilisation postkeynésienne, qui remplace la fonction de production néoclassique, elle est directement proportionnelle à la quantité de travail. L'output est donné par l'équation :

$$q = TN$$

où T est une constante qui représente l'output par travailleur, c'est-à-dire une mesure de la productivité des travailleurs ($T = 1/n$, c'est l'inverse du coefficient technique n , la quantité de travail par unité d'output, évoqué au chapitre II). C'est donc une mesure agrégée du degré d'avancement de la technologie, ce qui justifie l'emploi de la lettre T pour mesurer cette productivité.

En égalisant l'offre et la demande réelle, donc avec $q = DGR$, on obtient l'une ou l'autre des deux équations suivantes, qui représentent la courbe de demande effective du travail :

$$N^{Deff} = a[T - (w/p)]$$

$$(w/p)^{Deff} = T - a/N.$$

Sur cette courbe, le marché des produits est à l'équilibre. C'est donc le lieu de tous les points pour lesquels épargne et investissement sont égaux. Autrement dit, pour tous les doublets salaire réel et emploi de cette courbe, les biens produits sont tous vendus au

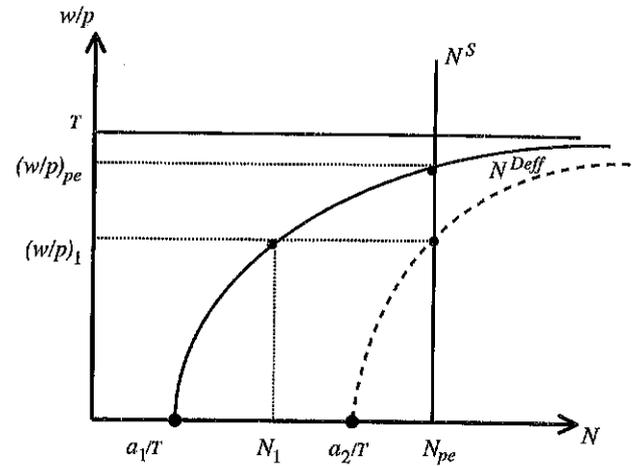
prix fixé par les entreprises. Cette courbe est représentée au graphique de la page 85. Sous la courbe il y a une offre excédentaire de biens ; et au-dessus de la courbe la demande surpasse l'offre de biens. Pourvu que les entreprises répondent à une offre (une demande) excédentaire de biens en réduisant (en augmentant) la production, l'économie rejoindra graduellement la courbe de demande effective. Pour le reste du chapitre, nous allons supposer que ces mouvements transitoires sont achevés et que l'économie se trouve en tout temps sur la courbe de demande effective de travail.

On note que la courbe de demande effective de travail est à pente positive en tous ses points, au contraire de la courbe de demande de travail néoclassique habituelle. Elle est asymptotique à une droite horizontale, qui représente la productivité T par travailleur. Le salaire réel ne peut donc en aucun cas être supérieur à la productivité par travailleur, car autrement les entreprises subiraient des pertes.

Dans une économie moderne, au niveau macroéconomique, la contrainte de demande effective est la seule contrainte à laquelle font face les entreprises. Chaque entreprise aimerait vendre et produire davantage, sachant qu'une production accrue ne fait aucunement augmenter les coûts unitaires, du moins jusqu'à pleine capacité. Les entreprises sont cependant contraintes par leur part de marché.

déplacement le long de la courbe de demande effective de travail. La hausse du salaire réel entraîne donc un niveau d'emploi plus élevé. On a là une proposition exactement contraire aux préceptes défendus par les tenants de la « pensée unique ».

Cette relation positive est de prime abord paradoxale. Ce paradoxe corrige une erreur de composition. Ce qui est vrai pour une entreprise, au niveau microéconomique, peut être faux au



niveau macroéconomique, si toutes les entreprises font de même.

Chaque firme prise individuellement ferait davantage de profits si elle réussissait à abaisser ses coûts de production unitaires, notamment par la baisse du taux de salaire ; mais si toutes les entreprises réussissent à abaisser les salaires, tout en augmentant leur marge bénéficiaire et en conservant les prix à un niveau fixe, les entreprises dans leur ensemble vendront moins de produits et leurs profits ne seront pas plus élevés pour autant. « Ce qui est avantageux pour un entrepreneur isolé ne l'est pas nécessairement pour l'ensemble des entrepreneurs considérés comme une classe » [Kalecki, 1971, p. 26]. On a là ce qu'on peut appeler le *paradoxe kaleckien des coûts*, tout à fait similaire au *paradoxe keynésien de l'épargne*.

Dans le cas du paradoxe de l'épargne, bien connu des étudiants de macroéconomie, la hausse de la propension à épargner des ménages ne conduit aucunement à une hausse de l'épargne et du revenu national. Bien au contraire, tant que le niveau d'investissement est fixé, et donc supposé autonome, la hausse de la propension à épargner ne modifie aucunement l'épargne globale, car elle conduit à une réduction du revenu national, des ventes et de l'emploi global.

Dans le cadre du paradoxe des coûts illustré ici, la baisse du salaire réel, pour une dépense autonome donnée, conduit à une hausse de la marge bénéficiaire par unité vendue (une hausse du paramètre θ ou Θ du chapitre II) ; mais la masse des profits totaux macroéconomiques ne change aucunement, tandis que revenu national, ventes et emploi global diminuent.

La cause de cette réduction, c'est la baisse de la demande globale conséquente à la modification de la répartition des revenus au détriment des salariés, dont la propension à consommer est plus élevée que celle des récipiendaires de profits.

L'impact de la hausse de la dépense autonome réelle

Il est clair que la hausse des salaires réels permet un accroissement de la demande globale réelle, et ainsi un accroissement de la production et de l'emploi. Existe-t-il une autre façon d'accroître la production et d'atteindre le plein emploi ?

L'analyse de Kalecki, comme celle de Keynes, ne nous laisse pas grand choix. La seule autre solution est d'augmenter la demande autonome a . Quand la demande autonome réelle est plus élevée, la courbe de demande effective de travail se déplace vers le bas. En effet, pour conserver la même demande globale réelle, il faudrait diminuer le salaire réel. Si le salaire réel reste au même niveau, pour une dépense autonome réelle plus grande, l'emploi sera plus élevé. Ceci est illustré au graphique ci-dessus par la courbe en pointillé : à un salaire réel $(w/p)_1$ fixe, l'augmentation de la dépense autonome de a_1 à a_2 permet à l'emploi d'augmenter de N_1 à N_{pe} .

Pourquoi les dépenses autonomes augmenteraient-elles ? Rappelons que ces dépenses autonomes ont deux composantes, les dépenses de consommation sur les profits et les dépenses d'investissement. Keynes pense que la baisse des taux d'intérêt, orchestrée par la banque centrale, pourrait théoriquement faire augmenter ces dépenses, mais il croit que cet effet sera trop faible. Keynes en conclut que ce sont les dépenses publiques qui doivent augmenter pour éliminer un chômage persistant.

Certains contemporains de Keynes, Pigou notamment, et de nombreux économistes néoclassiques comme Don Patinkin, ont prétendu au contraire que l'intervention étatique était inutile. Selon eux, le chômage des travailleurs doit entraîner une baisse du salaire nominal et des prix, si ceux-ci sont suffisamment flexibles. Cette baisse aurait alors pour effet l'augmentation des dépenses autonomes recherchée, par le biais de l'augmentation du pouvoir d'achat des encaisses monétaires. Les forces du

Le paradoxe de l'épargne et le paradoxe des coûts avec l'équation de Cambridge

Dans le modèle simple de l'économie keynésienne, on postule que l'épargne est une proportion s du revenu, et donc que la consommation est une proportion $(1 - s)$ du revenu. Ainsi, la condition d'équilibre du marché des produits, l'égalité de l'épargne et de l'investissement, implique la relation suivante entre output et investissement réels :

$$q = a/s$$

où le fameux multiplicateur keynésien est $1/s$.

Dans le cas de l'équation de Cambridge, où l'épargne sur les salaires est nulle tandis que la propension à épargner sur les profits est s_p , comme dans l'encadré de la page 82, le lieu d'équilibre entre épargne et investissement est donné par la relation suivante :

$$q = \frac{a_p T}{s_p (T - w/p)}$$

Cette équation illustre à la fois le paradoxe de l'épargne et le paradoxe des coûts. Pour un investissement réel donné a_p , une propension à épargner sur les profits s_p plus élevée mène à un output d'équilibre plus faible ; symétriquement, une baisse du salaire réel w/p , pour une productivité donnée T , mène aussi à un output d'équilibre plus faible. Bien entendu, quand le multiplicande augmente, c'est-à-dire quand l'investissement réel a_p est plus grand, le niveau d'output est plus élevé.

Quant au multiplicateur, sa valeur est maintenant plus complexe et égale à $(s_p [1 - (w/p)T])^{-1}$. Le multiplicateur dépend à la fois de la propension à épargner s_p sur les profits et de la répartition du revenu, symbolisée par le rapport entre le salaire réel et la productivité des travailleurs.

marché vont éliminer le chômage. C'est ce qu'on appelle l'effet de richesse ou l'effet d'encaisses réelles.

Les postkeynésiens ne croient pas à l'automatisme de la relance. Premièrement, cet effet n'existe pas dans une économie où la monnaie et la richesse sont des variables endogènes, comme ce devrait être le cas ainsi que nous l'avons vu au chapitre III. Deuxièmement, comme l'a aussi relevé Tobin [1983, chap. 1], la chute des prix aurait des effets pervers sur les entreprises, en alourdissant le poids réel de leurs dettes, provoquant ainsi faillites et chaos qui ne feraient qu'empirer la stagnation ou la récession.

3. Extensions du modèle kaleckien

Un cas d'équilibres multiples

Jusqu'à maintenant nous ne nous sommes guère interrogés sur la forme que devrait prendre la courbe d'offre de travail, puisque

nous avons postulé qu'elle était une simple droite verticale. Bien des économistes du travail croient néanmoins que la courbe d'offre de travail est recourbée sur elle-même. À bas salaires, les effets de substitution surpassent les effets revenus, des salaires plus élevés encourageant davantage de gens à se joindre à la population active, si bien que la courbe d'offre de travail a une pente positive, comme ce serait le cas dans les pays moins industrialisés. Au contraire, quand les salaires sont relativement élevés, les effets revenus surpassent les effets de substitution, si bien que la courbe de travail est à pente négative.

Quand l'offre de travail est à pente positive, ou quand elle est recourbée comme au graphique ci-après, le modèle kaleckien de courte période présente deux équilibres possibles de plein emploi [Seccareccia, 1991]. Au salaire $(w/p)_f$, il y aurait égalité entre la demande et l'offre de travail au niveau N_{pef} . Ce serait un premier équilibre de plein emploi, un plein emploi à salaire réel faible et à PIB faible. Mais il existe aussi un second équilibre de plein emploi, au niveau N_{peh} , qui serait atteint quand le salaire réel est $(w/p)_e$. Ce serait un plein emploi à salaire réel élevé et à PIB élevé.

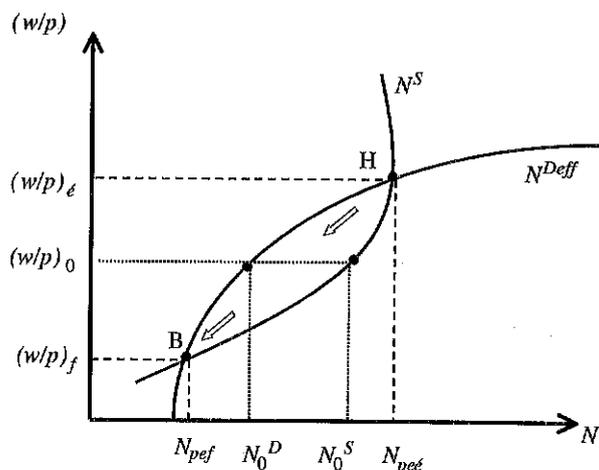
Lequel de ces deux équilibres de plein emploi, l'équilibre bas B ou l'équilibre haut H, risque le plus de se réaliser ? Pour le savoir, prenons au hasard un salaire réel qui se situe initialement au niveau $(w/p)_0$, à mi-chemin entre les taux de salaire de plein emploi. À ce taux de salaire, l'offre de travail sera N_0^S , tandis que la demande de travail, pourvu que l'économie se trouve sur la courbe de demande effective de travail, sera N_0^D .

Donc, au salaire réel $(w/p)_0$, le marché des biens sera en équilibre, tandis que le marché du travail sera en situation de chômage, l'offre de travail étant plus grande que la demande de travail. Cette situation pourrait-elle persister ? Elle le pourrait, selon les économistes postkeynésiens. Selon eux, les anticipations des entrepreneurs sont réalisées, et donc ceux-ci n'ont aucun intérêt à modifier leurs décisions. Quant au salaire réel, il n'aurait aucune tendance à changer tant que le taux de chômage reste approximativement constant et qu'il existe suffisamment de rigidités institutionnelles dans l'économie.

En revanche, dans une économie où le marché du travail serait dépourvu de conventions, de règles, de réglementations et d'ancrages institutionnels, la présence du chômage engendrerait une tendance à la baisse du salaire nominal w . Dans une telle économie à prix flexibles, les prix, eux, auraient tendance à rester constants en raison de l'égalité entre l'offre et la demande globales, à supposer que l'économie se trouve effectivement sur

la courbe de demande effective. Ainsi, dans une telle économie dépourvue de rigidités, le salaire réel aurait tendance à chuter, jusqu'à ce qu'il atteigne le niveau $(w/p)_f$ qui correspond à un équilibre bas de plein emploi.

ÉQUILIBRES MULTIPLES DANS LE MODÈLE KALECKIEN
AVEC UNE FONCTION D'OFFRE DE TRAVAIL RECOURBÉE



Les effets pervers des forces du marché

L'analyse présentée ici démontre donc que les forces du marché, si elles sont laissées à elles-mêmes, vont avoir tendance à pousser l'économie vers l'équilibre bas de plein emploi, le point B, c'est-à-dire l'équilibre de plein emploi avec faible salaire réel et avec un faible niveau d'emploi et d'output. Pour une population donnée, cela implique que le niveau de vie atteint par cette population serait bien plus faible que le niveau de vie qui pourrait être atteint avec l'équilibre haut, le point H, celui correspondant au salaire réel $(w/p)_e$ et au niveau d'emploi N_e .

Le problème, dans la terminologie des économistes, c'est que l'équilibre haut de plein emploi est *instable*, tandis que l'équilibre bas de plein emploi est *stable*. Dans le cas d'une économie dénuée de rigidités, les forces du marché vont éloigner l'économie de l'équilibre haut, et elles vont au contraire la pousser vers l'équilibre bas, comme l'indiquent les flèches du

graphique. Les forces du marché vont diriger l'économie vers l'équilibre de plein emploi qui est sous-optimal.

Contrairement à ce que prétendent les défenseurs de la « pensée unique », la flexibilité des prix et les forces du marché ne conduisent pas nécessairement au meilleur des résultats possibles. Dans le cas présent, la présence de syndicats puissants, qui, en présence de chômage, empêchent la chute des salaires réels, va avoir des effets bénéfiques sur l'emploi, la production et le niveau de vie de l'ensemble des citoyens.

Puisque l'équilibre haut de plein emploi est instable, seules des interventions permanentes de l'État pourraient permettre à l'économie de se maintenir autour de cet équilibre haut. L'État doit intervenir, pour conserver des salaires réels élevés même en période de chômage, par exemple en fixant par la loi des salaires minimums élevés (SMIC), qui poussent à la hausse toute la structure salariale ; en imposant des salaires élevés dans la fonction publique ; en adoptant des lois qui favorisent la constitution de syndicats puissants capables de faire contrepoids au pouvoir des entreprises.

Ce modèle montre que les forces du marché peuvent conduire l'économie vers un équilibre sous-optimal, à faible emploi et faible niveau de vie. Une économie identique, mais régie par des conventions et des législations adéquates, pourrait atteindre un niveau de vie plus élevé et un haut niveau d'emploi.

La question du chômage technologique

Il nous faut maintenant aborder l'une des plus anciennes controverses en économie, la question de l'impact du progrès technique sur l'emploi. Cette question avait considérablement tourmenté David Ricardo lors de la rédaction de ses *Principes* en 1817. Affirmant tout d'abord que le progrès technique ne pouvait avoir d'effets défavorables permanents, Ricardo avait changé d'opinion dans la troisième édition de son ouvrage, dans le fameux chapitre 31, *Des machines*.

Les auteurs néoclassiques sont généralement d'avis que le progrès technique ne peut avoir que des effets favorables, ou alors que les effets défavorables ne sont que sectoriels. Ils se rient des économistes amateurs qui redoutent les dangers de la robotisation et de l'informatique ainsi que leurs effets sur l'emploi. Selon ces gens, le progrès technique peut avoir des effets défavorables sur l'emploi, non seulement au niveau sectoriel, mais aussi au niveau macroéconomique. Cette perception est partagée par un grand nombre de travailleurs et mérite qu'on

Chômage technologique, fixation des prix, et demande autonome réelle

On peut démontrer aisément que les hausses de salaire proportionnelles aux hausses de productivité seront insuffisantes pour préserver l'emploi existant [Neil, 1988, p. 124]. Pour le voir, supposons que les entreprises fixent leurs prix en utilisant la formule du mark-up :

$$p = (1 + \theta)(CUD).$$

Dans le cas de notre modèle kaleckien verticalement intégré, le coût direct unitaire (le CUD de la formule) est tout simplement le coût en salaire par unité de production. La formule du mark-up au niveau agrégé devient donc :

$$p = (1 + \theta)wn = (1 + \theta)(w/T)$$

si bien qu'en réarrangeant cette équation, on obtient le salaire réel :

$$w/p = T/(1 + \theta).$$

On voit clairement que le salaire réel des travailleurs, et donc leur pouvoir d'achat, dépend directement de leur productivité T , et dépend inversement de la marge bénéficiaire θ . Si les entreprises ne cherchent pas à augmenter leurs marges bénéficiaires lorsqu'elles réduisent leurs coûts unitaires, cela implique que la marge θ reste

constante, et donc que le salaire réel w/p évolue proportionnellement à la productivité T . Une hausse de 5 % de la productivité entraînera une hausse de 5 % du salaire réel.

Introduisons maintenant l'équation précédente dans l'équation qui détermine la demande effective de travail, $N^{eff} = a/(T - (w/p))$. En substituant w/p par sa valeur ci-dessus, on obtient :

$$N^{eff} = a/(1 + \theta)/T\theta.$$

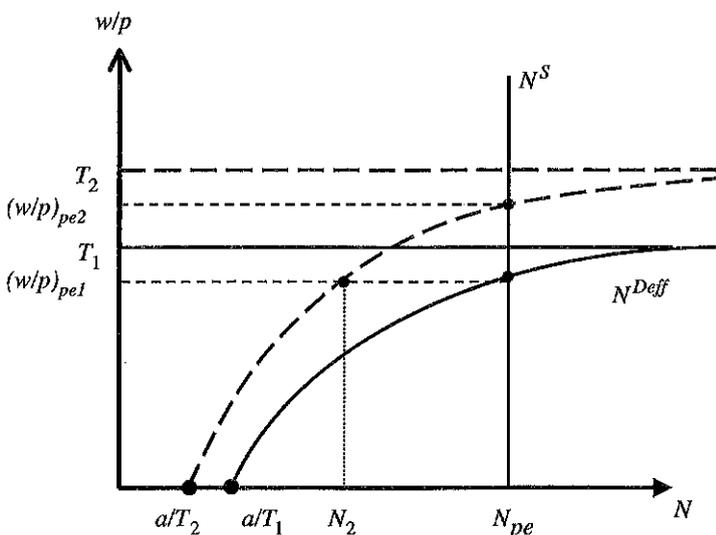
Ainsi, même en postulant que le salaire réel croît au même taux que la productivité, on voit que la demande effective de travail sera à la baisse pour une productivité T plus élevée. Pour conserver le même niveau de demande de travail N^{eff} , il faut, en sus, que les dépenses autonomes réelles a augmentent au même rythme que la productivité T . Si le rapport a/T reste constant, pour une marge bénéficiaire θ fixe, alors la demande de travail restera constante et le chômage technologique sera évité. Il est clair que ces conditions ne sont pas automatiquement respectées, et donc que le chômage technologique est un phénomène qui ne peut être rejeté du revers de la main en invoquant la loi de Say.

s'y attarde. Le progrès technique peut-il engendrer une hausse du taux de chômage ? Le *chômage technologique* peut-il être un phénomène macroéconomique ?

Le modèle kaleckien est particulièrement bien équipé pour répondre à cette question, en raison de sa simplicité graphique et algébrique, et aussi parce qu'il tient compte des effets de tout changement sur la demande globale.

L'impact des hausses de productivité sur la demande effective de travail. — Comment une productivité accrue se reflète-t-elle dans le modèle kaleckien ? Pour un salaire réel donné, la hausse de la productivité des travailleurs modifie la répartition du revenu au détriment des travailleurs. La hausse de la

L'EFFET D'UNE HAUSSE DE LA PRODUCTIVITÉ
SUR LA COURBE DE DEMANDE EFFECTIVE DE TRAVAIL



productivité, sans hausse des salaires réels, est équivalente à une hausse de la marge bénéficiaire des entreprises, notée θ ou Θ dans le chapitre II. Cette modification de la répartition des revenus diminue la demande globale, et donc diminue la demande de travail. À un salaire réel donné, la hausse de la productivité décale donc la courbe de demande effective de travail vers la gauche, comme on peut le voir dans le graphique ci-dessus, grâce à la courbe tracée en pointillés.

Le graphique montre une économie qui est au départ au plein emploi N_{pe} , avec une dépense autonome réelle a , une productivité T_1 et un salaire réel $(w/p)_{pe1}$. On suppose ensuite que la productivité augmente et passe à T_2 , ce qui décale la courbe de demande effective de travail vers le haut. Le plein emploi pourra être préservé si le salaire réel augmente au niveau $(w/p)_{pe2}$. Si les salaires réels ne sont pas modifiés et restent constants, au niveau $(w/p)_{pe1}$, l'emploi chutera alors en N_2 .

Ainsi, selon le modèle kaleckien, lorsque la productivité est en hausse, il faut que le salaire réel augmente aussi, du moins si le niveau des dépenses autonomes réelles est fixe, comme on l'a

supposé pour tracer le graphique. Dans ce cas, pour préserver le niveau d'emploi existant, il est nécessaire que l'écart entre la productivité par travailleur et le salaire réel par travailleur reste constant. Autrement, le maintien de l'emploi existant exigerait en sus une augmentation des dépenses réelles autonomes. De fait, si l'on suppose que le salaire réel augmente au même rythme que la productivité par travailleur, ce qui est sans doute le cas le plus probable, le maintien de l'emploi requiert aussi une augmentation des dépenses réelles autonomes.

Ainsi, dans le cadre d'un modèle kaleckien, le chômage technologique est un événement tout à fait possible. Pour l'éviter, la hausse de la productivité doit normalement s'accompagner à la fois d'une hausse des salaires réels et d'une hausse des dépenses autonomes réelles.

Cycle économique et productivité. — Laquelle des deux situations est la plus probable ? Celle où les salaires suivront les hausses de productivité, ou celle où les salaires resteront insensibles aux hausses de productivité ?

On peut établir les conditions qui sont favorables à l'emploi lorsqu'une économie bénéficie de hausses de productivité. Si ces hausses surviennent lorsque l'économie est en pleine expansion, avec de faibles taux de chômage, il est fort probable qu'elles ne seront pas accompagnées d'effets négatifs. En effet, la situation étant favorable aux travailleurs, ceux-ci seront sans doute en mesure d'obtenir de fortes hausses salariales ; de plus, la forte activité économique incitera les entreprises à augmenter leurs investissements et elle incitera les ménages à augmenter leurs dépenses discrétionnaires.

En revanche, lorsque les hausses de productivité résultent des efforts des entreprises pour couper dans leurs coûts unitaires, parce que l'économie est en récession et que les entreprises jugent qu'elles ne font pas suffisamment de profits, il est probable que les effets de ces hausses de productivité sur l'emploi seront défavorables. En effet, les hausses de productivité ont alors pour objectif de relever les marges de profit des entreprises, et il est peu probable qu'elles voudront en faire bénéficier les travailleurs. Les salaires n'auront pas tendance à augmenter avec la productivité, et les entreprises seront réticentes à augmenter leurs investissements.

On a là un exemple de cercle vertueux et de cercle vicieux. Quand l'économie fonctionne bien, les hausses de productivité suscitées par la raréfaction des travailleurs disponibles et les économies d'échelle ne vont pas avoir d'effets nocifs sur

l'emploi. Mais, quand l'économie est en récession ou en stagnation, les efforts des entreprises pour diminuer leurs coûts unitaires, efforts qui sont tout à fait justifiés au niveau individuel, vont avoir des effets pernecieux sur l'emploi macroéconomique, puisqu'ils vont mener à une réduction de celui-ci. Ce cercle vicieux de chômage technologique ressemble passablement à la situation européenne des années 1980 et 1990. La persistance du chômage en Europe, selon les postkeynésiens, n'est aucunement attribuable à une supposée rigidité à la baisse des salaires.

La question du partage du travail

Les taux de chômage élevés qu'ont connus la France et les autres pays européens lors des vingt dernières années du *xx^e* siècle ont incité de nombreux économistes de gauche et les partisans de l'économie solidaire à proposer des solutions novatrices pour réduire ce chômage. L'une de ces solutions est le partage du travail, solution envisagée avec peu d'enthousiasme par Keynes [1975, chap. 22.V].

Le partage du travail a pour objectif de réduire les taux de chômage en réduisant le nombre d'heures de travail de ceux qui ont déjà un emploi. À supposer que les entreprises aient besoin d'un nombre donné d'heures de travail pour effectuer leur production, cela implique que les entreprises seraient dans l'obligation d'engager davantage de travailleurs.

Le partage du travail a cependant des implications pour ce qui est de la productivité horaire du travailleur. Certaines entreprises favorisent maintenant la semaine de quatre jours. En effet, ces entreprises ont noté que la réduction de la semaine de travail, autrement dit la réduction du nombre d'heures de travail, mène à des gains de productivité, c'est-à-dire à une hausse de la productivité horaire. Dans le meilleur des cas, les employés réussissent à abattre en quatre jours le travail qu'ils devaient normalement faire en cinq.

Si c'est le cas, et que les employés acceptent une réduction de 20 % de leur salaire hebdomadaire ou mensuel, parce qu'ils ont réduit d'une journée leur semaine de travail, les coûts unitaires en travail des entreprises sont alors réduits de 20 %, ce qui mène à une hausse de la productivité horaire de 20 %. La réduction de la semaine de travail, dans le cadre d'un programme de partage du travail, peut sans doute mener à des résultats similaires.

Le système du partage du travail, ou la semaine de quatre jours, ne peut donc donner les effets favorables sur l'emploi qui

sont anticipés que si le salaire horaire *w/p* des travailleurs est augmenté, au moins en proportion avec la hausse de la productivité horaire. Autrement, quand le programme de partage du travail s'accompagne d'une réduction de la rémunération mensuelle du travailleur à cause de la réduction du nombre officiel d'heures de travail, il aura des effets presque nuls et ne mènera à aucune augmentation de la demande de travail de la part des entreprises.

Pour qu'un système de partage du travail soit un succès, c'est-à-dire pour qu'il mène effectivement à la création de nouveaux emplois, il faut qu'il s'accompagne d'une hausse du salaire horaire des travailleurs, afin d'éviter la baisse de la demande effective de travail consécutive à la hausse de la productivité horaire des travailleurs qui va s'ensuivre.

Le meilleur moyen d'obtenir cette hausse du salaire horaire, c'est de conserver le salaire hebdomadaire ou mensuel qui était consenti aux employés, même s'il y a une réduction officielle du nombre d'heures de travail. Les postkeynésiens ne sont favorables aux programmes de partage du travail que s'ils s'accompagnent d'une augmentation de la rémunération horaire, autrement dit pourvu que le salaire hebdomadaire ou mensuel soit gardé à son niveau antérieur, en dépit du nombre réduit d'heures de travail par semaine.