

L'économétrie, ou l'idéologie en équations ?

Actuel Marx 2003/2 n°34

Michel HUSSON

La théorie dominante du chômage est d'une simplicité biblique : le chômage est le résultat d'une distorsion de prix. Le prix du travail est trop élevé par rapport à sa productivité et dissuade les employeurs d'acheter cette marchandise ; mais, d'un autre côté, il est trop bas par rapport aux revenus sociaux de remplacement, ce qui n'incite guère les chômeurs à vendre cette marchandise. En tant que scientifiques, la mission des économistes est d'assumer et d'énoncer cette dure réalité car il serait vain de vouloir aller à l'encontre de lois qui ont la même inéluctabilité, la même densité que, par exemple, la loi de l'attraction terrestre. Les corps chutent, et seule la baisse du coût du travail et des prestations chômage permet des créations d'emplois.

Cet article se propose d'examiner comment un tel discours peut dominer en dépit de sa difficile adéquation au réel.

Le problème avec la science, c'est qu'il faut l'appliquer. Or, l'économie dominante a le plus grand mal à valider ce lien entre salaire et emploi qui tend à s'évanouir dès qu'on cherche à le repérer empiriquement. C'est pourtant le maillon manquant qui permettrait de donner à l'idéologie dominante son maximum de compacité. Et c'est pourquoi l'histoire récente de la modélisation économétrique peut être lue comme une série de tentatives visant à restituer le schéma de base, au prix de manquements de plus en plus graves aux règles méthodologiques les plus élémentaires.

Face à une réalité rétive

Aucun économiste, quel que soit son paradigme de référence, ne songerait par exemple à nier l'effet des prix sur le commerce extérieur d'un pays. L'économétrie fait facilement apparaître un tel impact. Pour prendre un exemple récent, l'appréciation du dollar en 1997 a

immédiatement donné un coup de fouet aux exportations européennes. Le débat sur le coût du travail n'est donc pas l'expression d'une résistance d'ordre idéologique émanant d'économistes qui s'efforceraient de nier une réalité peu correcte politiquement. Le paradigme marxiste peut d'ailleurs parfaitement intégrer l'idée que le salaire pèse sur l'emploi à travers les formes de l'accumulation. Ainsi, la période 1968-1973 a été incontestablement marquée en France par une intensification de l'investissement qui répondait aux hausses de salaire issues du mouvement gréviste de 1968-1973. A plus long terme, le salaire réel est un argument qui modèle les formes de l'accumulation du capital, et c'est par exemple la spécification retenue par Duménil et Lévy (1996).

Depuis longtemps, les tentatives d'ajuster empiriquement la théorie néo-classique se sont soldées par des échecs, et les modèles appliqués de l'économie française se caractérisent par de graves entorses aux schémas théoriques. Certes, on peut exhiber une fonction de production globale mais les demandes de facteurs de production ne s'en déduisent pas comme sous-produits de la maximisation du profit. On constate en outre une faible sensibilité aux prix relatifs des facteurs. L'investissement obéit plutôt à une détermination « kaleckienne », où il réagit de manière complexe au couple profit-demande, mais l'effet du « coût d'usage du capital » (en pratique le taux d'intérêt) est difficilement discernable. Il en va de même pour la demande de travail.

On peut à la rigueur valider un lien entre le salaire et l'emploi, mais c'est au risque d'une détermination inverse et d'une fragilité du modèle d'ensemble. Les économètres sont confrontés à un mouvement difficile à expliquer, qui est le ralentissement tendanciel de la productivité du travail. Si on maintient l'hypothèse d'une productivité de référence croissant à un taux constant, on peut alors relier le ralentissement observé en pratique à un autre ralentissement, celui du salaire réel. Le ralentissement de la productivité du travail s'expliquerait alors par cette baisse relative du coût du travail qui conduirait à privilégier des combinaisons productives plus riches en emploi et plus économes en capital. Mais une telle ligne d'analyse est au fond très peu suivie car, si elle a l'avantage de restituer de « bons » résultats, elle risque bien de tourner en rond, dès lors que le ralentissement du salaire réel provient lui-même de l'épuisement des gains de productivité. On découvre à cette occasion le rôle de cadre de cohésion d'un modèle d'ensemble qui doit éviter la circularité. Si un modèle macro-économétrique explique à un endroit que le salaire w est fonction de la productivité du travail q , et à un autre que la productivité q explique le salaire w , alors il devient très instable ou même indéterminé. Cette contrainte saute évidemment si on raisonne sur un modèle partiel, qui n'est plus « bouclé ».

Finalement, le seul constat possible devrait être qu'il n'existe aucune équation qui « intègre directement » l'effet du coût du travail sur l'emploi, comme le reconnaît Lerais (2001). On peut alors se demander comment s'est formé un « consensus » autour d'une élasticité de 0,6. Dans son rapport sur le plein-emploi (2000) Pisani-Ferry cite « un certain nombre de travaux » s'appuyant « sur des expériences naturelles [sic] plutôt que sur des inférences statistiques ». Les deux études invoquées (Abowd, Kramarz, Lemieux, Margolis 1997 et Kramarz, Philippon 2000) prétendent établir un impact négatif du SMIC sur l'emploi. Mais elles partent d'un postulat très discutable de correspondance parfaite entre productivité et salaire individuels, de telle sorte que toute progression du salaire minimum précipite mécaniquement une frange de salariés dans l'abîme de la fameuse « inemployabilité ». En sens inverse, on peut citer une étude récente de l'INSEE (Audric, Givord, Prost 1999) qui aboutit à cette conclusion embarrassée : « sur séries macroéconomiques, le lien entre l'emploi et le coût du travail non qualifié apparaît plus complexe qu'il n'aurait semblé au premier abord ».

Le repli sur l'individualisme méthodologique

Cette situation de blocage a été tournée par un recours accru aux données individuelles, qui s'accorde bien à l'individualisme méthodologique cher au néolibéralisme. L'économétrie de panels peut être assortie d'une « sur-théorisation » ou au contraire adopter un ultra-empirisme de principe, mais elle favorise dans les deux cas une débauche de sophistication modélisatrice. L'accès aux panels de grande taille et leur manipulation étant limités pour des raisons administratives ou techniques, la barrière à l'entrée permet de renforcer d'intéressantes positions de monopole. Cette approche permet surtout de restituer des résultats plus conformes à la théorie, et c'est à ce niveau qu'a pu se former un relatif consensus quant à l'existence d'un effet du salaire sur l'emploi et à son calibrage. La petite république des sciences de l'économie s'est donc accordée sur une élasticité de 0,6 : une baisse du coût du travail de 1 % engendre une augmentation de 0,6 % de l'emploi. En termes plus opérationnels, et compte tenu de diverses médiations, le consensus conduit à évaluer à 70 000 le nombre d'emplois créés pour un allègement de charges de 10 Milliards de F.

Le problème est que les études utilisées ne sont pas fiables. Cela peut résulter directement de leur approche partielle : pour chaque entreprise, on ne considère qu'un seul comportement, à savoir sa

fonction d'embauche, censée dépendre du niveau de production et du coût réel du travail. Mais cette méthode est redoutable, car elle ne vérifie pas la cohérence de la modélisation retenue. On a ainsi pu montrer (Husson 1999) que les résultats d'un des principaux travaux de ce type (Dormont 1994) était un artefact. Passons sur le fait que le coût du capital n'était pas significatif et que la substitution entre capital et travail ne réagissait pas au prix relatif des facteurs mais au seul coût du travail. Mais un autre phénomène plus grave venait entacher les résultats, puisque le fait de séparer le salaire nominal et le prix de la branche faisait apparaître que seule cette dernière variable intervenait de manière significative. Bref, la relation testée devait être lue à l'envers et renvoyait en réalité à la liaison, celle-là incontestée, entre les prix de branche et les productivités relatives. Une telle erreur est typique d'un usage mal maîtrisé de données individuelles.

Un travail récent (Crépon, Desplatz 2001) se présente comme la seule mesure empirique *ex post* de l'effet des baisses de charges sur l'emploi. Chirac et Raffarin l'ont pris comme argument, et on peut citer le style inimitable du Premier ministre : « Ce n'est pas de l'idéologie, mais tout simplement "ça marche", ça crée des emplois. Et c'est pour ça qu'il faut le faire. On n'a pas trouvé ça dans un petit livre rouge, dans un petit livre bleu. On a trouvé ça dans les résultats de l'Insee. C'est là où il y a de la création d'emplois ; c'est pour ça qu'il faut alléger les charges. » Cette étude est typique d'une approche ultra-empiriste, où l'économétrie est appliquée sans aucun modèle de référence. On se borne à constater après coup une baisse très forte des prix des entreprises les plus concernées par les allègements, qui aurait entraîné de forts gains d'emplois. Les ordres de grandeur démesurés rendent peu plausibles les mécanismes invoqués dans l'étude (Marchandise 2002).

Mais c'est surtout le glissement entre le niveau microéconomique et le niveau macroéconomique qui fait problème. On peut admettre qu'une entreprise qui baisse ses prix va gagner des parts de marché et augmenter ses ventes et par suite embaucher. Admettons que l'on retrouve la fameuse élasticité de 0,6. Peut-on pour autant l'extrapoler au niveau macroéconomique ? Evidemment non : si certaines entreprises gagnent des parts de marché, d'autres en perdent et détruisent des emplois, et l'effet global sur l'emploi sera amoindri, voire annulé. Pourtant ce passage est réalisé, sans même que la question de sa légitimité soit évoquée : « Les évaluations sont alors d'environ 150 000 emplois dans l'industrie (5,7 millions x 2,6 %) et de 310 000 emplois dans le tertiaire (9,1 millions x 3,4 %). Ainsi, les mesures d'allègements de charges de 1995 et 1996 auraient permis la création ou la sauvegarde de près de 460 000 emplois dans l'économie ». Il s'agit comme on le

voit d'une simple règle de trois qui applique aux effectifs totaux les pourcentages trouvés sur l'échantillon. Il y a donc là une confusion entre deux dimensions de l'analyse économique : les élasticités estimées sur données individuelles sont des élasticités transversales ou inter-entreprises, alors que les élasticités qu'il faudrait appliquer au niveau macro-économique sont des élasticités longitudinales. Dans le premier cas, on mesure l'augmentation moyenne de l'emploi pour une entreprise dont les charges sociales baissent. Dans le second cas, on mesure l'augmentation moyenne de l'emploi dans l'économie à la suite d'une baisse des charges. Le fait que les élasticités transversales soient positives n'implique en rien que l'élasticité longitudinale le soit.

La balle est d'ailleurs dans le camp des auteurs de telles études, car ils devraient fournir une explication de l'évaporation des effets identifiés au niveau de l'entreprise. Si la demande de travail est correctement spécifiée pour chaque entreprise, et si en moyenne l'élasticité de l'emploi au salaire est significative, il faut pouvoir expliquer comment cette liaison se dissipe et ne peut plus être identifiée à un niveau macro-économique. S'agissant d'une baisse générale du coût salarial, on ne voit pas quelle explication avancer. Il existe une autre ligne d'explication, peu explorée, consistant à dire que l'emploi global répond favorablement à une baisse des charges parce qu'elle conduirait à une modification des prix relatifs favorable à l'emploi. Si la structure de la demande se déforme vers des secteurs plus « riches en emplois », alors on peut avoir une création d'emplois qui résulte d'une modification des salaires relatifs selon les secteurs, plutôt que d'une baisse globale des charges. Mais on devrait néanmoins pouvoir exhiber une liaison entre baisse des charges et créations d'emploi, même si elle passe par un effet de structure entre qualifiés et non qualifiés. S'il fallait introduire des coefficients calibrés *a priori* dans toutes les équations d'un modèle où interviennent des effets de structure, alors on pourrait aussi bien le construire entièrement à la main. Le commerce extérieur, par exemple, est traversé d'effets de structure, sectoriels et géographiques, mais cela n'empêche pas les effets prix de sortir avec une grande régularité. Cette procédure est décidément contraire à la méthodologie de la modélisation macro-économétrique : elle revient à « gonfler » les modèles en fonction de préjugés *ex ante*.

Le seul moyen de prendre en compte un effet non significatif, c'est alors de l'introduire de force sous la forme d'un terme censé traduire l'effet sur l'emploi des mesures de politique économique et notamment des baisses de charges, calculé « à l'aide d'une élasticité du coût du travail à l'emploi de 0,6 » (Lerais 2001). Cette nouvelle et assez curieuse méthode est baptisée « évaluation *ex ante* ». Elle revient à

opérer un changement de variable et conduit de ce fait à des résultats tautologiques. Les créations d'emplois imputées aux baisses de charges peuvent très bien être calculées, hors économétrie, en appliquant la fatidique élasticité de 0,6 aux baisses du coût du travail. Nul besoin d'une savante équation économétrique – qui du coup ressemble beaucoup à un leurre – pour faire cette règle de trois. Le paradoxe est que c'est cette équation qui devrait servir à repérer la fameuse élasticité de l'emploi au salaire.

Le récit de cette longue dérive conduit à s'interroger sur cette adéquation spontanée entre les modèles scientifiques de l'économie dominante et le discours néo-libéral. Il faut en effet se garder d'explications simplistes qui ne rendent pas compte de la complexité de ce lien. Ce serait oublier l'importance des médiations que de considérer les économistes comme les agents conscients et déterminés d'une gigantesque entreprise apologétique. S'ils y contribuent, c'est de manière indirecte, comme éléments d'une chaîne de production idéologique, et le plus souvent de manière inconsciente ou en tout cas non délibérée. C'est d'ailleurs ce qui rend les choses encore plus troublantes : mettez cent économistes dans une institution avec un programme de travail bien organisé, et ils vont produire des illustrations de la théorie dominante. Ce constat conduit parfois à parler des économistes en général et à leur abandonner le terrain du débat économique. On construit alors une opposition entre les lois économiques intangibles et les préoccupations sociales et on se résigne à une action curative visant à en compenser les effets sociaux les plus douloureux. Il faut donc chercher à mieux comprendre les déterminations complexes qui conduisent à cette adéquation spontanée.

Le désir de science

Le statut de la discipline économique a toujours été incertain, comme l'illustre l'opposition sémantique entre science économique et économie politique. Il existe chez la plupart des économistes une tendance permanente à vouloir que leur discipline accède au statut de science, même si la définition de la scientificité peut varier. Ce qui s'est imposé peu à peu comme forme dominante de scientificité dans le champ de l'économie, c'est la transposition de la physique. Le désir de faire science a donc sélectionné le paradigme le plus efficace de ce point de vue, autrement dit la théorie néoclassique, et plus précisément la théorie de l'équilibre général.

Les économistes ne sont pas des idéologues conscients qui choisiraient les modèles en fonction de l'adéquation de leurs résultats à l'idéologie dominante. Ils sont guidés par un désir de science qui obéit à la démarche exprimée par Maurice Allais : « Le pré-requis de toute science est l'existence de régularités qui peuvent être l'objet d'analyses et de prévisions. C'est le cas par exemple de la mécanique céleste. Mais c'est vrai également pour de nombreux phénomènes économiques. Leur analyse approfondie révèle en effet l'existence de régularités tout aussi frappantes que celles que l'on trouve dans les sciences physiques. Voilà pourquoi l'Economie est une science et voilà pourquoi cette science repose sur les mêmes principes généraux et sur les mêmes méthodes que les sciences physiques [...] Il me semble que, dans une très large mesure, les sciences sociales doivent, comme les sciences physiques, être fondées sur la recherche de rapports et de quantités invariantes dans le temps et dans l'espace ».

L'esprit scientifique en économie consiste donc à dire qu'il existe des lois, des « régularités frappantes » et l'éthique de l'économiste est donc d'adresser, sur la base de son savoir, des recommandations à la société. Si tel haut fonctionnaire d'inspiration néoclassique peut devenir un véritable militant de la baisse des charges, c'est parce que sa mission, et même son devoir, sont à ses yeux d'intervenir dans le débat public pour affirmer que c'est le seul moyen de créer des emplois. Il est même probablement persuadé que sa démarche est pure de toute déviation idéologique et que seuls les enseignements de la science pure l'inspirent. Pour lui, l'idéologie est du côté de ceux qui soutiennent des propositions alternatives sans fondement scientifique. Les hommes politiques les plus réceptifs à ses idées ne sont pas perçus comme les défenseurs d'intérêts sociaux spécifiques mais au contraire comme des représentants courageux de l'intérêt général, capables de tourner le dos aux politiques de gribouille. Et bien entendu cette posture renforce leurs propres intuitions et contribue à durcir leur paradigme.

L'usage des mathématiques n'est pas en tant que tel le critère central et c'est évidemment emmener la critique sur un faux terrain que de vouloir lui fixer comme cible la formalisation mathématique. Ce n'est pas l'usage de la formalisation mathématique qui est condamnable, mais la « physiquisation » qui, en exportant les modèles de la physique, fonctionne comme filtre par rapport aux modélisations recevables.

Le tournant néolibéral

La macroéconomie a, dans une large mesure, cessé de correspondre aux pratiques d'intervention des Etats. Le tournant néolibéral conduit à relativiser le rôle de ce genre d'instruments et la source de légitimité alternative dont ils pouvaient disposer. Le repli vers l'économétrie de panels s'accompagne d'une remontée en force de ce que l'on pourrait appeler les fondements microéconomiques de ces formes nouvelles d'intervention de l'Etat. On pourrait même aller jusqu'à dire que c'est la fin de la macroéconomie, victime d'une suspicion ainsi décrite par Nasser (2003) : « La déconnexion formelle entre la micro- et la macroéconomie, autrement dit l'impossibilité de faire dériver l'une de l'autre, était donc perçue comme une déficience de l'édifice tout entier. Il existait un sentiment durable de doute jeté sur la macroéconomie, fondé avant tout sur le fait que ses hypothèses n'étaient pas compatibles avec une microéconomie de plus en plus mathématisée et ésotérique. »

Les modèles macro-économiques souffraient déjà des limites propres à leur approche dynamique qui fondait leur supériorité. L'écart entre la croissance équilibrée et une dynamique de l'accumulation chaotique, marquée par des ruptures qualitatives, les rendait de plus en plus inopérants. D'où un retour sur les problématiques d'équilibre et vers des maquettes de croissance plus conformes aux politiques dites d'offre, par contraste avec les modèles appliqués spontanément keynésiens.

Ce repli sur la microéconomie s'accompagne d'un retour à l'individualisme méthodologique et même à un matérialisme primitif. La société est conçue comme un ensemble d'individus qui sont en quelque sorte des animaux rationnels maximisant des fonctions d'utilité dépourvues de tout argument socialisé. Une étude récente (Laroque, Salanié 2000) franchit un pas supplémentaire en prétendant identifier, en dépit de l'étonnante imprécision de l'outil utilisé, des catégories notionnelles telles que le « chômage volontaire ». Il faut bien prendre la mesure de l'ambition d'une telle entreprise : elle prétend identifier et construire empiriquement des catégories « latentes », en confrontant une modélisation du comportement des individus à leurs « décisions » observables en matière d'emploi. En tant qu'outil scientifique, ce modèle ne saurait être protégé du risque de récusation empirique. Et encore une fois, il se trouve qu'il passe très mal ce test. Il postule que c'est le couperet du Smic qui en tombant fabrique le chômage classique. Mais il n'établit pas que les chômeurs « classiques » et les

smicards présenteraient des caractéristiques significativement différentes. Les auteurs du modèle auraient pu opérer ce type de contrôle *a posteriori* mais n'y ont pas pensé. Ils auraient pu le faire, après en avoir reçu la suggestion, mais n'ont pas voulu, se privant d'une belle occasion de falsifier la critique.

La conceptualisation et la vérification empirique sont ici étroitement imbriquées. Si une proportion importante d'individus ne se comporte pas conformément au modèle, alors c'est l'existence même de la catégorie construite comme sous-produit de ce comportement qui fait question. La catégorie de non-emploi volontaire n'existe que si est validé le comportement d'individus décidant ou non de prendre un emploi en fonction du gain net attendu. Or, comme les auteurs du modèle le soulignent eux-mêmes : « la participation au marché du travail dépend en grande part de facteurs inexplicés », donc d'autre chose que le gain net escompté. Bref, le repérage des volontaires du non-emploi se fait « en grande partie » à l'aveuglette. Du coup, c'est le bien-fondé des catégories choisies pour décomposer le non-emploi qui est remis en cause à l'épreuve des faits : faute d'avoir été correctement identifiées, elles demeurent des catégories métaphysiques. De ce point de vue, le recours à la loi des grands nombres ne fait qu'aggraver et pousser à leur comble les béances méthodologiques du modèle initial.

Un repérage du champ

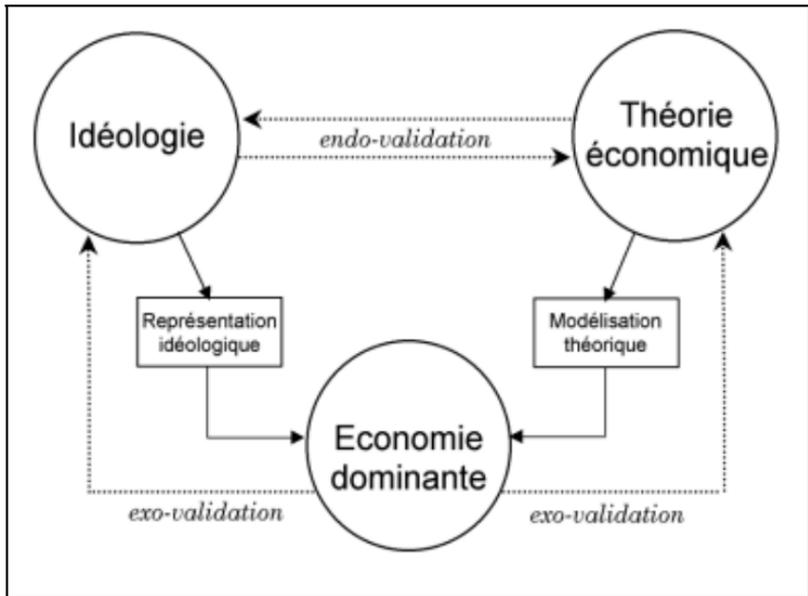
Les évolutions que l'on vient de décrire se déroulent à l'intérieur d'un champ qui s'organise selon une dialectique entre deux pôles, que l'on peut baptiser respectivement « idéologie » et « théorie économique » (voir schéma 1, page 142).

La fonction de l'idéologie est de produire des représentations politiques du monde et des justifications pour les politiques menées, qui visent à le façonner ou à le gérer. La « théorie économique » produit quant à elle des représentations scientifiques du monde et des lois permettant de comprendre son fonctionnement. Entre ces deux démarches, se met en place une dynamique qui n'implique pas, et même surtout pas pourrait-on dire, d'asservissement direct de la science à l'idéologie. Les deux processus se renforcent selon deux voies principales, que l'on pourrait appeler interne et externe.

Le renforcement interne tient à l'homologie structurelle qui existe entre les fondements microéconomiques de l'idéologie et les éléments nécessaires à une transposition de la méthodologie importée des sciences physiques. Dans un cas comme dans l'autre, le rendement

maximal est obtenu à partir du postulat selon lequel la société est composée d'individus rationnels. C'est la mise en œuvre de ce postulat qui permet de maximiser le rendement idéologique d'un côté, le rendement scientifique de l'autre. La convergence vers le corpus de l'économie dominante permet une *endo-validation* du paradigme commun.

Schéma 1 Le champ économique



Le renforcement externe découle de l'effet en retour du paradigme dominant comme facteur de légitimation des schémas de base. C'est le labour quotidien de l'idéologie que d'entretenir cette dialectique entre la représentation et l'action : la vision du monde dominante se renforce constamment de son caractère opérationnel puisque c'est elle qui guide l'action des dirigeants, et que celle-ci pèse effectivement sur le monde réel. Du côté de la science économique, la mise en application des concepts les plus abstraits est la source d'une *exo-validation* des paradigmes théoriques.

Toute la logique du champ est tournée vers la reproduction de ce schéma. Le concept bourdieusien est ici utilisé comme une référence utile, pour une approche qui ne prétend à rien d'autre que fournir une première esquisse. En tout cas, elle se démarque systématiquement de l'approche de Lebaron (2000) qui structure ce même champ d'une

manière qui nous semble fausser l'analyse. Pour ce disciple de Bourdieu, « la diversité des croyances économiques qui ont cours dans le champ des économistes semble ne pas renvoyer en premier lieu à des controverses théoriques ou empiriques, mais à la dépendance de ce champ par rapport au champ du pouvoir. Origine sociale, trajectoire sociale et professionnelle se combinent en effet pour différencier les économistes indépendamment de toute confrontation directe aux faits et aux théories ». Il nous semble au contraire que la différenciation des économistes ne s'opère pas seulement en fonction de leurs caractéristiques et de leurs trajectoires, mais aussi, et surtout, en raison de leur aptitude à répondre aux cahiers des charges de l'idéologie dominante.

Le contrôle du champ

Sur le champ de bataille de l'idéologie économique, c'est une guerre de positions qui se mène. L'économie dominante est organisée comme un énorme et permanent chantier. Comme on parlait d'incubateurs à propos des *stock options*, les institutions de recherche ont toujours à leur disposition un volant de modélisations expérimentales. Certains de ces produits périssent ou ne seront même jamais portés sur le marché. On pourrait d'ailleurs faire une histoire des constructions stériles qui encombrant le débat et bloquent les progrès de la connaissance. On peut citer par exemple la théorie du déséquilibre ou, plus près de nous, la théorie des cycles réels. L'économie dominante a toujours plusieurs fers au feu, y compris en ce qui concerne la méthodologie. Ainsi, les deux articles publiés dans la revue de l'Insee et qui ont déclenché une contestation salutaire (Marchandise 2002) représentent des produits assez différents : le premier (Laroque Salanié 2000) met en œuvre un modèle extraordinairement compact sur le plan théorique, alors que le second (Crépon, Desplat 2001) revendique un empirisme total.

Le contrôle du champ passe aussi, évidemment, par l'imposition des problématiques et des méthodes à travers le filtrage académique, la reconnaissance sociale à travers les revues officielles et les gros appareils internationaux – tels la Commission européenne, l'OCDE ou la Banque Mondiale – qui balisent le champ et financent les projets. En outre, les critères d'excellence internes à la discipline valorisent la sophistication extrême des modélisations mises en œuvre. On ne discute jamais de l'adéquation de ces outils à la qualité des données traitées et des résultats obtenus. La communauté économique scientifique se passionne pour l'élégance formelle des modèles et les débats se situent

en aval de postulats fondamentaux qui vont de soi. Encore une fois, le chômage est toujours et partout le résultat des rigidités qui empêchent l'ajustement par le prix de se réaliser sur le marché du travail. Le seul problème économique est alors de rendre compte de ces rigidités comme autant d'optimums de second rang. Toutes les théories dominantes du chômage sont en fait des théories de l'excès salarial (Cordonnier 2001).

L'un des effets de cette configuration est la disparition de toute controverse scientifique ouverte. C'est un des paradoxes du champ : le respect des critères de scientificité empruntés à la physique s'accompagne de l'acceptation acritique de toute étude satisfaisant des normes purement formelles. L'idée des étudiants critiques de caractériser cette discipline comme autiste (voir leur site : <http://mouv.eco.free.fr>) correspond parfaitement à la réalité du champ. Par certains côtés, l'économie officielle est une science immobile en ce sens qu'elle n'enregistre aucun progrès cumulatif par invalidation graduelle d'hypothèses erronées ou de modèles incomplets. L'évolution du champ de la science économique n'obéit pas à cette tension, et se caractérise plutôt par la juxtaposition de paradigmes alternatifs qui, jusqu'à un certain point, figuraient au moins à l'état d'esquisse, au moment de la constitution de la discipline. Par exemple, la critique à laquelle a été soumise la théorie néoclassique de la production et de la répartition lors des controverses cambridgiennes aurait dû déboucher sur une invalidation irréversible de ce schéma théorique. Il a repris le dessus, non pas grâce à une reformulation légitime, mais grâce aux rapports de force entre paradigmes. De manière plus générale, les conceptions ultra-libérales qui avaient été battues en brèche sous le « fordisme » ont repris le contrôle des opérations pour des raisons extérieures aux coordonnées d'un strict débat scientifique.

Il devrait donc être clair, à l'issue de ce rapide survol, que l'économie dominante ne domine pas en raison des effets de connaissance qu'elle produit.

Bibliographie

Abowd J. M., Kramarz F., Lemieux T., Margolis D. N. (1997), « Minimum Wages and Youth Employment in France and the United States », *Working Paper* n°W6111, NBER.

Allais M. (1988), « An Outline of my Main Contributions to Economic Science », Conférence Nobel.

<<http://www.nobel.se/economics/laureates/1988/allais-lecture.pdf>>

Audric S., Givord P., Prost C. (1999), « Evolution de l'emploi et des coûts par qualification entre 1982 et 1996 », *Document de travail de la Direction des Etudes et Synthèses Economiques*, G9919, INSEE, décembre.

Cordonnier L. (2001), *Pas de pitié pour les gueux*, Editions Liber/Raisons d'Agir.

Crépon B., Desplat R. (2001), « Une nouvelle évaluation des effets des allègements de charges sociales sur les bas salaires », *Economie et statistiques*, n°348.

<http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/ES348A.pdf>

Duménil G., Lévy D. (1996), *La dynamique du capital*, PUF.

Dormont B. (1994a), « Quelle est l'influence du coût du travail sur l'emploi ? », *Revue économique* n°3, mai.

Dormont B. (1994b), *Réexamen de la relation coût du travail et emploi*, Rapport au Commissariat Général du Plan, septembre.

Husson M. (1994), « Salaire-emploi : l'économétrie difficile », Note pour le groupe « Perspectives Economiques » du Commissariat Général au Plan. Documents de travail IRES n° 94-1.

Husson M. (1999), *Les ajustements de l'emploi*, Page Deux, Lausanne.

<<http://hussonet.free.fr/ajuste.pdf>>

Kramarz F. & Philippon T. (2000), « The Impact of Differential Payroll Tax Subsidies on Minimum Wage Employment », *Working paper* 2000-10, CREST.

Laroque B., Salanié B. (2000), « Une décomposition du non-emploi en France », *Economie et statistique* n°331

<http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/ES331C.pdf>.

Lebaron F. (2000), *La croyance économique : les économistes entre science et politique*, Le Seuil.

Lerais F. (2001), « Une croissance plus riche en emplois », *DARES, Premières informations et premières synthèses*, février.

Marchandise (2002), Dossiers « Quel effet des baisses de charges sur l'emploi ? » et « Un chômage volontaire ? »

<<http://ecocritique.free.fr>>

Nasser A. G. (2003), « The Tendency to Privatize », *Monthly Review*, mars.

Pisani-Ferry J. (2000), *Plein emploi*, rapport du Conseil d'Analyse Economique, La Documentation Française, 2000.

<<http://www.ladocfrancaise.gouv.fr/BRP/014000051/0000.pdf>>

Raffarin J. P. (2002), Discours de politique générale, 3 juillet.

<<http://www.premier-ministre.gouv.fr/fr/p.cfm?ref=34601&d=1>>